

PRÓLOGO

El Informe sobre el Comercio Mundial es una nueva publicación anual de la Secretaría de la OMC. En este Informe se examinarán cada año las tendencias del comercio en el mundo y se abordarán cuestiones importantes relacionadas con el sistema de comercio internacional. Además de seguir de cerca e interpretar la evolución del comercio, se tratará de proporcionar al público la información necesaria para comprender mejor los problemas normativos que se plantean en la actualidad. No se pretende analizar de manera exhaustiva cuestiones complejas y multifacéticas que se siguen debatiendo a nivel de los gobiernos y de la sociedad. Se trata más bien de explicar el origen de los problemas y ofrecer un marco analítico para abordarlos, a fin de contribuir a un examen más razonado y a una mejor apreciación de distintas opciones para resolverlos.

El Informe sobre el Comercio Mundial 2003 comienza con una reseña de las tendencias del comercio mundial observadas el año anterior e incluye algunos comentarios sobre las perspectivas para el año en curso. Seguidamente se tratan tres cuestiones de actualidad en la esfera del comercio internacional: la evolución del comercio Sur-Sur, las tendencias en los mercados de productos distintos del petróleo y la expansión de los acuerdos comerciales regionales. En cada caso se analiza lo ocurrido en los últimos años, se destacan sus consecuencias y se formulan conclusiones sobre las posibilidades de acción de los gobiernos.

En el caso del comercio Sur-Sur se observa una marcada tendencia expansionista, pero de alcance regional muy limitado. Es evidente que el comercio Sur-Sur encierra un potencial dinámico que puede aprovecharse más eficazmente con nuevas medidas de liberalización. Esta conclusión de ningún modo debe desviar nuestra atención de la necesidad de seguir adoptando medidas para liberalizar el comercio Norte-Sur, ni subestimar la importancia de establecer la infraestructura requerida y crear el entorno normativo apropiado para facilitar este comercio.

En el análisis de las tendencias observadas en los mercados de productos distintos del petróleo se hace hincapié en un hecho bien conocido: los países en desarrollo que dependen económicamente de los productos básicos se han visto perjudicados en los últimos años a causa de la disminución y persistente inestabilidad de los precios. Se han propuesto varias soluciones para resolver este problema, pero algunas han resultado muy poco eficaces. Se requieren nuevas ideas, no sólo para encarar la cuestión de los mercados de productos básicos propiamente dichos sino también para determinar cómo podrían los países en desarrollo diversificar sus economías para no depender en exceso de un reducido número de productos. La liberalización del comercio tiene importancia, sobre todo en los sectores de la agricultura y de la progresividad arancelaria.

Los acuerdos comerciales regionales se han multiplicado en los últimos 10 años. Esto puede tener repercusiones positivas y negativas. Son positivas cuando los acuerdos contribuyen a que las regiones estrechen sus relaciones entre sí, cuando crean nuevas oportunidades remunerativas de comercio y cuando preparan el terreno para que un mayor número de países tenga acceso a los mercados. Son negativas cuando los acuerdos discriminan excesivamente contra terceros y frustran el logro de objetivos multilaterales basados en la no discriminación. Ningún gobierno ha cuestionado la idea de que el sistema multilateral de comercio debe seguir cumpliendo su función unificadora primordial como base de las relaciones comerciales entre las naciones. Dada esta unidad de propósito, los gobiernos deben esforzarse por asegurar la coherencia y compatibilidad de los acuerdos comerciales regionales con el sistema multilateral de comercio. Esto significa que deben comprometerse firmemente a promover los objetivos multilaterales y a asegurar que esos acuerdos sirvan para apoyar el sistema de la OMC y no compitan con él.

En la segunda sección del Informe sobre el Comercio Mundial se aborda una amplia variedad de cuestiones que revisten un interés inmediato y vital para los Miembros de la OMC. El tema de este año es el comercio y el desarrollo. El punto de partida es un análisis general, aunque sucinto, del desarrollo y de su relación con el comercio; seguidamente se examina la forma en que el Programa de Doha para el Desarrollo puede contribuir al crecimiento y al desarrollo de los países en desarrollo.

El Director General de la OMC nunca tendría motivos para afirmar que un año dado ha sido intrascendente o no ha planteado algún desafío para el sistema de comercio. Pero algunos años indudablemente son más trascendentales que otros, y éste es uno de ellos. La Quinta Conferencia Ministerial que se celebrará en Cancún en septiembre no marca el fin de las negociaciones de Doha; es un hito sumamente importante en el camino hacia su conclusión. En Cancún, los Ministros tendrán que pasar revista a los progresos en las negociaciones, proporcionar orientación política y tomar ciertas decisiones. No se trata sólo de alcanzar objetivos y cumplir programas; se trata de crear condiciones propicias para el adelanto de todos los países y, especialmente, de ampliar las oportunidades para los países en desarrollo incluyéndolos de manera más eficaz en el sistema de comercio.

En lo que respecta, en particular, a esta última observación, se considera en el Informe la cuestión de cómo podrían las negociaciones y el programa de trabajo de Doha contribuir a que los países en desarrollo participaran más productivamente en la OMC, aprovechando las nuevas oportunidades resultantes de las reformas normativas emprendidas en los países desarrollados y en desarrollo. El análisis contenido en el Informe está dividido en segmentos dedicados a cuestiones relativas al acceso a los mercados, las políticas encaminadas a facilitar la apertura en pro del desarrollo, la forma de encarar la apertura en el marco de las normas de la OMC y la posible ampliación del programa de negociación de la OMC. En cada caso, se definen las cuestiones fundamentales y se evalúan posibles opciones desde el punto de vista de sus repercusiones en el desarrollo.

Aunque no habría necesidad de añadir nada a lo expuesto en el Informe, deseo hacer dos observaciones que considero importantes. En primer lugar, es preciso reafirmar resueltamente los compromisos políticos asumidos para cumplir las promesas de Doha. Si logramos avanzar con paso firme para poner en práctica el Programa de Doha, crearemos nuevas oportunidades económicas, fomentaremos la confianza en los círculos empresariales y enviaremos un importante mensaje político de apoyo a la cooperación multilateral con miras a restaurar la economía mundial y hacerla más estable. De lo contrario, se malograrán nuestros esfuerzos y se verá menoscabada nuestra credibilidad.

En segundo lugar, es importante que los gobiernos, a medida que definen sus posiciones con respecto a las múltiples cuestiones del Programa de Doha, tengan presente que la consecución de los intereses nacionales requiere una acción conjunta en torno a objetivos comunes. Esto significa que es preciso compartir la responsabilidad de poner en marcha un proceso eficaz de concesiones mutuas. Los países rara vez consiguen todo lo que desean en las negociaciones, pero será un profundo error considerar que un resultado estéril es preferible a un resultado que exija perseverancia y grandes esfuerzos pero que ofrezca algo a todas las partes.



Supachai Panitchpakdi

Director General

AGRADECIMIENTOS

El Informe sobre el Comercio Mundial ha sido redactado bajo la supervisión general de Patrick Low, Director de la División de Estudios Económicos y Estadística. Los autores principales del Informe son Bijit Bora, K. Michael Finger, Marion Jansen, Alexander Keck, Patrick Low, Hildegunn Nordas, Roberta Piermartini y Robert Teh. Las estadísticas comerciales y la información arancelaria fueron facilitadas por el grupo de estadística de la División de Estudios Económicos y Estadística, bajo la coordinación de Guy Karsenty, Julia de Verteuil, Andreas Maurer y Jürgen Richterling.

También hicieron contribuciones escritas Zdenek Drabek, de la División de Estudios Económicos y Estadística, Rohini Acharya, Jacques Degbello, Masahiro Hayafuji, Arne Klau y Angelo Silvy, de la División de Examen de las Políticas Comerciales, y Annet Blank y Dickson Yeboah, del Instituto de Formación y Cooperación Técnica. Aishah Colautti, de la División de Estudios Económicos y Estadística, preparó el material gráfico, y Michael Engman prestó ayuda para la investigación.

Otras Divisiones que hicieron observaciones de utilidad fueron la División de Propiedad Intelectual, la División de Asuntos Jurídicos, la División de Acceso a los Mercados, la División de Agricultura, la División de Normas, la División de Comercio y Finanzas, la División de Comercio y Medio Ambiente y la División del Comercio de Servicios.

Gracias también a la secretaría de la UNCTAD por los datos arancelarios facilitados. El Dr. Simon Evenett, Director de Investigación del Instituto de Comercio Mundial, hizo contribuciones escritas a ciertas secciones del Informe, que se acogen con reconocimiento.

Marion Jansen y Paulette Planchette, de la División de Estudios Económicos y Estadística, en estrecha colaboración con Jean-Guy Carrier y Una Flanagan, de la División de Información y Relaciones con los Medios de Comunicación, estuvieron a cargo de la elaboración y edición del Informe.

Asimismo, se agradecen sinceramente las observaciones formuladas por algunos lectores del exterior.

DESCARGO DE RESPONSABILIDAD

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

ÍNDICE

PRÓLOGO DEL DIRECTOR GENERAL.....	II
AGRADECIMIENTOS.....	IV
DESCARGO DE RESPONSABILIDAD.....	V
LISTA DE CUADROS, GRÁFICOS Y RECUADROS.....	VIII
ABREVIATURAS.....	XII
RESUMEN EJECUTIVO.....	XIV

I EVOLUCIÓN DEL COMERCIO Y DE LA POLÍTICA COMERCIAL

A TENDENCIAS RECIENTES

1. La situación económica mundial en 2002 y perspectivas para 2003.....	2
a) Perspectivas para 2003.....	5
b) La situación económica.....	6
c) Las variaciones de los precios y los tipos de cambio contribuyeron al aumento del valor del comercio mundial.....	11
2. Evolución del comercio y de la política comercial por regiones.....	12

B TEMAS ESCOGIDOS SOBRE COMERCIO Y POLÍTICA COMERCIAL

1. Características de la evolución del comercio Sur-Sur en el período 1990-2001.....	24
a) Introducción.....	24
b) Tendencias generales.....	27
c) Factores que contribuyen a la dinámica del comercio entre países en desarrollo: 1990-2001.....	32
d) Conclusiones.....	34
2. Precios de los productos básicos distintos de los combustibles.....	36
a) Introducción.....	36
b) Fluctuaciones de los precios de los productos básicos distintos del petróleo.....	36
c) Efectos en los países en desarrollo.....	39
d) Causas subyacentes.....	41
e) Posibles medidas.....	47
3. Acuerdos comerciales regionales.....	50
a) En los últimos años se han multiplicado los acuerdos comerciales regionales.....	50
b) La concertación de los ACR responde a consideraciones económicas y políticas.....	53
c) Hacia una red compleja de ACR.....	55
d) ¿Crean los acuerdos comerciales regionales una integración mayor que la OMC?.....	58
e) Los acuerdos comerciales regionales y el sistema multilateral de comercio.....	67
f) Conclusiones.....	71
Cuadros del Apéndice de la sección I.....	72

II COMERCIO Y DESARROLLO

A LA FUNCIÓN DEL COMERCIO Y LA POLÍTICA COMERCIAL EN EL PROCESO DE DESARROLLO

1. Complejidades del desarrollo.....	85
a) El crecimiento es importante para el desarrollo.....	88
b) Utilización efectiva de los recursos.....	90
c) ¿Cómo se convierte el conocimiento en tecnología productiva?.....	91
d) Especialización y ámbito del mercado: ¿son los mercados locales, regionales o mundiales?.....	92
e) Crecimiento, instituciones, historia y geografía.....	94
2. La apertura aumenta la eficiencia y estimula el crecimiento.....	96
a) Las economías abiertas invierten más.....	96
b) Las economías abiertas intercambian más ideas.....	97
c) Apertura y calidad de las instituciones.....	103
d) Apertura y presiones encaminadas al reajuste.....	108
e) Otros aspectos de la relación entre apertura y crecimiento.....	109
3. Liberalización del comercio y mitigación de la pobreza.....	118
4. Apertura y sostenibilidad ambiental.....	124

B	EL PROGRAMA DE DOHA PARA EL DESARROLLO	
1.	Introducción.....	128
a)	Argumentos en pro de una mayor participación en el sistema multilateral de comercio.....	130
b)	El Programa de Doha: panorama general	132
2.	Cuestiones relativas al acceso a los mercados	135
a)	Aranceles	135
b)	Medidas no arancelarias.....	147
c)	Facilitación del comercio.....	150
d)	Transparencia en la contratación pública	151
e)	Servicios.....	153
f)	Implicaciones para el Programa de Doha para el Desarrollo	163
3.	Facilitar la liberalización del comercio en pro del desarrollo.....	166
a)	Trato especial y diferenciado.....	166
b)	Asistencia técnica y creación de capacidad.....	174
c)	Otras esferas de interés para los países en desarrollo	179
4.	Formas de encarar la apertura con arreglo a las normas de la OMC	189
a)	Solución de diferencias.....	190
b)	Política comercial coyuntural en la esfera de la mercancías.....	196
c)	Comercio y medio ambiente.....	200
5.	El sistema multilateral de comercio y el fortalecimiento de la integración mundial.....	206
a)	Inversión.....	207
b)	Política de competencia.....	210
	Cuadros del Apéndice de la sección II	216
	CONCLUSIÓN	242
	NOTAS TÉCNICAS	244
	BIBLIOGRAFÍA	252

LISTA DE CUADROS, GRÁFICOS Y RECUADROS

SECCIÓN IA

EVOLUCIÓN DEL COMERCIO Y DE LA POLÍTICA COMERCIAL

Cuadro IA.1	Exportaciones mundiales de mercancías y servicios comerciales, 1990-2002	11
Cuadro IA.2	Crecimiento del valor del comercio de mercancías por regiones, 1990-2002	13
Cuadro IA.3	Crecimiento del valor del comercio de servicios comerciales por regiones, 1990-2002	14
Gráfico IA.1	Desaceleración de la expansión del comercio y la producción de los países de la OCDE en el cuarto trimestre de 2002	6
Gráfico IA.2	Mayor recuperación del comercio de mercancías con relación a la producción en 2002.....	9
Gráfico IA.3	Grandes variaciones en el crecimiento del volumen del comercio según las regiones en 2002	10
Gráfico IA.4	Evolución divergente del comercio de mercancías del MERCOSUR, en 2002	16
Recuadro IA.1	Efectos del euro en el comercio y los mercados financieros	16
Recuadro IA.2	La ampliación de la Unión Europea de 15 a 25 países.....	18

SECCIÓN IB

TEMAS ESCOGIDOS SOBRE COMERCIO Y POLÍTICA COMERCIAL

1. Características de la evolución del comercio Sur-Sur en el período 1990-2001

Cuadro IB.1	Considerable expansión de las exportaciones de mercancías Sur-Sur en todas las regiones en desarrollo, 1990-2001.....	28
Cuadro IB.2	Contribución de los ACR al comercio Sur-Sur, 1990-2001	30
Cuadro IB.3	Variaciones de la expansión del comercio según los principales países comerciantes Sur-Sur en el período 1990-2001	34
Gráfico IB.1	Parte correspondiente al comercio Sur-Sur en el comercio mundial de mercancías, 1990-2001	25
Gráfico IB.2	Reducción sustancial de los derechos de importación en los países en desarrollo entre 1985 y 2000	26
Gráfico IB.3	Aumenta la participación del Sur en el comercio de los países en desarrollo, 1990-2001	27
Gráfico IB.4	Países en desarrollo de Asia: región predominante en el comercio Sur-Sur, 2001	29
Gráfico IB.5	Concentración del comercio Sur-Sur en unos pocos grandes países comerciantes en 2001.....	31

2. Precios de los productos básicos distintos de los combustibles

Cuadro IB.4	Medida de la tendencia y la volatilidad de los precios de determinados productos básicos, 1957-2001.....	39
Cuadro IB.5	Países menos adelantados dependientes de las exportaciones de productos básicos distintos de los combustibles	40
Cuadro IB.6	Precios relativos de los productos básicos y producción mundial, 1971-2001.....	44
Cuadro IB.7	Medida Global de la Ayuda Total Corriente, 1995-1999	44
Cuadro IB.8	Tipos medios aplicados a algunos productos básicos en determinados países de la OCDE, 2001	45
Gráfico IB.6	Precios de los productos básicos, 1957-2001.....	37

Gráfico IB.7	Evolución de los precios relativos de los productos básicos, 1957-2001	38
Gráfico IB.8	Exportaciones de los PMA dependientes de los productos básicos distintos de los combustibles, 1990-2002	41
Gráfico IB.9	PIB mundial y precios de los productos básicos distintos de los combustibles, 1970-2001	43
Gráfico IB.10	Participación de los cinco principales tostadores de café en determinados mercados en 2000.....	47

3. Acuerdos comerciales regionales

Cuadro IB.9	ACR sobre mercancías notificados, por fecha de entrada en vigor y tipo de interlocutores.....	51
Cuadro IB.10	Proporción de comercio preferencial realizado en el marco de ACR en las importaciones de mercancías de las principales regiones, 2000 y 2005	52
Cuadro IB.11	Parte correspondiente a las exportaciones intrarregionales, 1970-2001	60
Cuadro IB.12	Coeficientes de concentración de las exportaciones intrarregionales, 1970-2001...	61
Cuadro IB.13	Indicadores del trato arancelario preferencial en el marco de determinados ACR ...	65
Gráfico IB.11	ACR por fecha de notificación	50
Gráfico IB.12	Aumento del número de ACR interregionales: un fenómeno nuevo	55
Gráfico IB.13	ACR interregionales recientemente concertados o en curso de negociación (2003)	57
Gráfico IB.14	Crestas en las listas arancelarias de la OMC (NMF) y de los ACR.....	66
Recuadro IB.1	El caso de la ASEAN	58
Recuadro IB.2	Desviación y formación de corrientes comerciales: definiciones y pruebas empíricas.....	62
Recuadro IB.3	Participación en los ACR: el caso de México	67

APÉNDICE

Apéndice Cuadro IA.1	Principales exportadores e importadores en el comercio mundial de mercancías, 2002.....	72
Apéndice Cuadro IA.2	Principales exportadores e importadores en el comercio mundial de mercancías (con exclusión del comercio intracomunitario de la UE), 2002	73
Apéndice Cuadro IA.3	Principales exportadores e importadores en el comercio mundial de servicios comerciales, 2002	74
Apéndice Cuadro IB.1	Importaciones de las regiones en desarrollo provenientes del Sur, 1990-2001	76
Apéndice Cuadro IB.2	Exportaciones Sur-Sur de mercancías, por productos, 1990-2001	76
Apéndice Cuadro IB.3	Exportaciones Sur-Sur de máquinas de oficina y equipo de telecomunicaciones y de productos de la industria automotriz por destino, 1990-2001.....	77
Apéndice Cuadro IB.4	Derechos de importación recaudados por determinados países en desarrollo, 1985-2000	78
Apéndice Cuadro IB.5	Futuros acuerdos de libre comercio	78
Apéndice Gráfico IB.1	La importancia del comercio Sur-Sur varía mucho entre los países en desarrollo exportadores, 1999-2001.....	82

SECCIÓN IIA LA FUNCIÓN DEL COMERCIO Y LA POLÍTICA COMERCIAL EN EL PROCESO DE DESARROLLO

Cuadro IIA.1	Fuentes de crecimiento económico, 1960-2000	94
Cuadro IIA.2	Importaciones de maquinaria intermedia por regiones, 1995-2000	100
Cuadro IIA.3	Perfil arancelario en función del nivel de ingresos y contenido tecnológico.....	103
Cuadro IIA.4	Ramas de producción más dinámicas de los Estados Unidos y Sudáfrica.....	112
Cuadro IIA.5	Cambios en la estructura de productos de las exportaciones de mercancías del Taipei Chino, 1963-2001.....	113

Gráfico IIA.1	Índice de desarrollo humano estrechamente relacionado con los niveles de ingreso	89
Gráfico IIA.2	Clasificación de determinados países según los niveles de ingreso, 1960 y 2000 ...	95
Gráfico IIA.3	Estructura de las importaciones por el contenido tecnológico de los productos, 2000.....	101
Gráfico IIA.4	Estructura de las importaciones por zona de desarrollo tecnológico, 2000	101
Gráfico IIA.5	Apertura y estado de derecho	104
Gráfico IIA.6	Apertura y control de la corrupción	105
Gráfico IIA.7	Productividad total de los factores en determinadas ramas de producción de los Estados Unidos, 1962-1996.....	111
Recuadro IIA.1	Metas de Desarrollo del Milenio	86
Recuadro IIA.2	Transferencia de tecnología por conducto del comercio y la IED: el caso de México	98
Recuadro IIA.3	Importancia de la creación de instituciones: modernización de las aduanas en Guatemala	106
Recuadro IIA.4	Experiencia de Nueva Zelanda.....	114
Recuadro IIA.5	La electrónica y los automóviles en Malasia	115
Recuadro IIA.6	Zonas de elaboración para la exportación (ZEE) en Mauricio.....	117
Recuadro IIA.7	Liberalización del comercio e ingresos arancelarios	123
Recuadro IIA.8	Evaluaciones ambientales de los acuerdos comerciales.....	126
SECCIÓN IIB	EL PROGRAMA DE DOHA PARA EL DESARROLLO	
Cuadro IIB.1	Índice de restricción del comercio de servicios en determinadas ramas de producción nacional y países	156
Cuadro IIB.2	Efectos en los precios de las restricciones al comercio en determinadas ramas de producción nacional y países	157
Gráfico IIB.1	Miembros del GATT y de la OMC, 1948-2003	129
Gráfico IIB.2	Porcentaje de líneas arancelarias NMF libres de derechos y de importaciones NMF libres de derechos, determinadas economías	137
Gráfico IIB.3	Promedio de los tipos NMF aplicados, por categorías de productos.....	140
Gráfico IIB.4	Progresividad arancelaria en productos agrícolas y determinadas categorías, aranceles aplicados	143
Gráfico IIB.5	Perfil arancelario de los productos no agrícolas.....	144
Gráfico IIB.6	Progresividad arancelaria en productos no agrícolas y determinadas categorías ...	146
Gráfico IIB.7	Proporción del comercio de los Miembros afectada por la ayuda interna concedida por todos los Miembros	149
Gráfico IIB.8	Proporción del comercio de los Miembros afectada por la concesión de subvenciones a la exportación de productos agrícolas	150
Gráfico IIB.9	Índice de restricción del comercio en el sector de las telecomunicaciones y PIB per cápita	158
Gráfico IIB.10	Compromisos en el marco del AGCS, por modo de suministro	158
Gráfico IIB.11	Asignación presupuestaria de la OMC a actividades de asistencia técnica, 1998-2003	175
Gráfico IIB.12	Distribución de la asistencia técnica y la creación de capacidad relacionadas con el comercio, por número de actividades y valor.....	176
Gráfico IIB.13	Reclamaciones de países en desarrollo Miembros contra otros países en desarrollo Miembros, 1995-2002.....	193
Gráfico IIB.14	Países desarrollados y países en desarrollo Miembros que actuaron como reclamantes, 1995-2002	193
Gráfico IIB.15	Tendencias en el recurso al procedimiento antidumping por los Miembros de la OMC, 1995-2002	197

Recuadro IIB.1	Acceso de los países menos adelantados a los mercados	137
Recuadro IIB.2	Movimiento de personas físicas (Modo 4).....	159
Recuadro IIB.3	Modalidades para las negociaciones sobre aranceles	164
Recuadro IIB.4	Marco Integrado	177
Recuadro IIB.5	Programa Integrado Conjunto de Asistencia Técnica	178

APÉNDICE

Apéndice Cuadro IIB.1	Aranceles NMF consolidados para todos los productos	216
Apéndice Cuadro IIB.2	Aranceles NMF consolidados para los productos agrícolas	220
Apéndice Cuadro IIB.3	Aranceles NMF consolidados para los productos no agrícolas	224
Apéndice Cuadro IIB.4	Aranceles NMF aplicados para todos los productos	228
Apéndice Cuadro IIB.5	Aranceles NMF aplicados para los productos agrícolas.....	231
Apéndice Cuadro IIB.6	Aranceles NMF aplicados para los productos no agrícolas.....	234
Apéndice Cuadro IIB.7	Aranceles NMF aplicados para los productos no agrícolas (promedios aritméticos por sectores)	237

SIGLAS Y ABREVIATURAS, SIGNOS Y UNIDADES

AAMCR	Asociación del Asia Meridional para la Cooperación Regional
ACP	Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico
ACR	Acuerdos comerciales regionales
ADPIC	Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio
AELC	Asociación Europea de Libre Comercio
AFTA	Zona de Libre Comercio de la ASEAN
AGCS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALC	Acuerdo de libre comercio
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
ALCEC	Acuerdo de Libre Comercio de Europa Central
AMF	Acuerdo Multifibras
AMUMA	Acuerdos multilaterales sobre medio ambiente
APEC	Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico
ASEAN	Asociación de Naciones del Asia Sudoriental
BID	Base Integrada de Datos
CARICOM	Mercado Común del Caribe
CCG	Consejo de Cooperación del Golfo
CCI	Centro de Comercio Internacional
CCMA	Comité de Comercio y Medio Ambiente
CDB	Convenio sobre la Diversidad Biológica
CEDEAO	Comunidad Económica de los Estados del África Occidental
CEEAC	Comunidad Económica de los Estados del África Central
CEI	Comunidad de Estados Independientes
CEMAC (UDEAC)	Comunidad Económica y Monetaria del África Central
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas
CEPT	Arancel Preferencial Común Efectivo
CMP	Coeficiente de margen de preferencia
COMECON	Consejo de Ayuda Mutua Económica
COMESA	Mercado Común del África Oriental y Meridional
DELP	documentos de estrategia de lucha contra la pobreza
EAV	Equivalente <i>ad valorem</i>
EKC	Curva Ambiental de Kuznets
ESD	Entendimiento sobre Solución de Diferencias
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
IED	Inversión extranjera directa
JITAP	Programa Integrado Conjunto de Asistencia Técnica
kcal	Kilocaloría
MCCA	Mercado Común Centroamericano
MDM	Metas de Desarrollo del Milenio
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
MGA	Medida Global de la Ayuda
MI	Marco Integrado
MTS	sistema multilateral de comercio
NCM	Negociaciones comerciales multilaterales
NEPAD	Nueva Asociación para el Desarrollo de África
NMF	nación más favorecida
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos

OIC	Organización Internacional del Café
OMPI	Organización Mundial de la Propiedad Intelectual
OMS	Organización Mundial de la Salud
OSD	Órgano de Solución de Diferencias
PIB	Producto Interior Bruto
PMA	Países Menos Adelantados
PNB	Producto Nacional Bruto
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PPME	Países pobres muy endeudados
PRI	Países de reciente industrialización
SA	Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías
SADC	Comunidad del África Meridional para el Desarrollo
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
SMC	Subvenciones y Medidas Compensatorias
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
UE	Unión Europea
UEMAO	Unión Económica y Monetaria del África Occidental
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
VUM	Valores unitarios de las manufacturas
ZEE	Zona de elaboración para la exportación

En la presente publicación se han utilizado los siguientes signos:

c.i.f.	costo, seguro y flete
f.o.b.	franco a bordo
...	falta el dato
0	cantidad nula o anulada por redondeo
-	no aplicable
\$ - dólares	dólares de los Estados Unidos
T1, T2, T3, T4	primer trimestre, segundo trimestre, tercer trimestre, cuarto trimestre
I	interrupción de la comparabilidad en las series estadísticas.
	Los datos posteriores al signo no forman una serie coherente con los anteriores a él

RESUMEN EJECUTIVO

1. EVOLUCIÓN Y TEMAS ESCOGIDOS DEL SISTEMA DE COMERCIO

En la Cuarta Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio, celebrada en Doha en noviembre de 2001, los Ministros pusieron en marcha un amplio proceso de negociaciones multilaterales sobre el comercio y un programa de trabajo. Este mandato, denominado a veces el Programa de Doha para el Desarrollo, plasma un anhelo común de asegurar que el sistema de comercio sea pertinente y adecuado para las necesidades de los países en desarrollo. Entre las esferas abarcadas por las negociaciones o el programa de trabajo cabe mencionar el acceso a los mercados en las manufacturas, la agricultura y los servicios, ciertas disposiciones (que abarcan antidumping, subvenciones y medidas compensatorias y acuerdos regionales), el comercio y el medio ambiente, los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, la relación entre comercio e inversión, la interacción entre comercio y política en materia de competencia, la transparencia en la contratación pública, la facilitación del comercio y la solución de diferencias. Los países en desarrollo tuvieron particular influencia en la incorporación de ciertas cuestiones en el programa, incluidas las relativas al comercio y la transferencia de tecnología, el comercio, la deuda y las finanzas, las pequeñas economías, las cuestiones relativas a la aplicación (en su mayoría pendientes desde la Ronda Uruguay) y el trato especial y diferenciado. Sigue habiendo diferencias en cuanto a la forma y, en algunos casos, a la conveniencia de incluir todas las cuestiones antes mencionadas en las negociaciones, que deben concluir al fin de 2004.

El Informe sobre el Comercio Mundial 2003 consta de dos capítulos. El primer capítulo abarca la evolución del sistema de comercio, como los cambios en la estructura, el valor y el volumen del comercio internacional de bienes y servicios. También comprende un análisis de dos aspectos del comercio y una cuestión de política comercial: el comercio Sur-Sur, el comercio de productos básicos y los acuerdos comerciales regionales. En el capítulo II se examina el nexo entre comercio y desarrollo y se analizan las oportunidades brindadas por el Programa de Doha para el Desarrollo para que los Miembros se beneficien más del comercio y de la mejora de las normas sobre el comercio. Se expone brevemente un marco conceptual que postula que los países pueden aumentar los beneficios de la apertura mediante la cooperación internacional. Esa cooperación permite que los países se beneficien de la liberalización de otros países y de la suya propia. Las negociaciones multilaterales sobre el comercio pueden desempeñar una valiosa función en lo que se refiere a coordinar la liberalización entre países y establecer unas normas del sistema de comercio que conduzcan al desarrollo. En la segunda sección del capítulo II se examinan los desafíos y oportunidades para mejorar las perspectivas de los países en desarrollo mediante las negociaciones y el programa de trabajo del Programa de Doha para el Desarrollo.

El comercio mundial mejoró en 2002 con respecto a 2001 ...

El comercio en 2002 se recuperó de la declinación del año anterior, con una tasa de crecimiento de alrededor de 2,5 por ciento en volumen, esto es, una tasa más acelerada que la del crecimiento de la producción mundial. El valor del intercambio de servicios comerciales aumentó un 5 por ciento, a pesar del persistente temor del terrorismo y del alza de los precios de los combustibles, factores ambos que restringieron el crecimiento de los viajes internacionales y los servicios de transporte. El repunte se produjo en condiciones difíciles: la debilidad de la recuperación económica mundial, la fuerte reducción de las corrientes de capital (inversión extranjera directa), las grandes oscilaciones de los tipos de cambio, el aumento de las restricciones de las transacciones de comercio internacional para mitigar los riesgos del terrorismo y los fallos en la administración de las empresas. En general, los pasados dos años han sido un período de gran debilidad en la economía mundial, que se han alejado del crecimiento sin precedentes registrado en el pasado decenio en las corrientes mundiales de comercio y capital.

... si bien hubo diferencias significativas en los resultados comerciales entre regiones y países.

La reactivación económica mundial fue desigual, con diferencias importantes en el crecimiento entre las regiones. Las fuerzas que impulsaron el repunte de la actividad económica mundial fueron los Estados Unidos, las economías avanzadas de Asia Oriental, China y las economías en transición. En cambio, Europa Occidental y el Japón experimentaron un estancamiento o incluso una contracción de la demanda interna. En América Latina, las crisis en la Argentina y Venezuela contribuyeron a una intensa recesión. Los resultados

comerciales reflejaron fundamentalmente el patrón de crecimiento económico. Fueron buenos en los países en desarrollo de Asia y en las economías en transición. Las importaciones de América del Norte se recuperaron en consonancia con una demanda interna más vigorosa, si bien se observó una merma de las exportaciones en 2002. En Europa Occidental el comercio continuó estancado, y en América Latina las importaciones se contrajeron debido a la turbulencia económica en varios países de la región.

A pesar de las crisis recientes en la economía internacional, la expansión del comercio en 2003 acaso sea algo mejor que en 2002 y aproximadamente idéntica al crecimiento de la producción mundial.

Una incertidumbre considerable empaña las perspectivas de expansión del volumen del comercio para 2003, que se estiman en menos de 3 por ciento. Los riesgos de declinación en los pronósticos para 2003 corresponden a la persistente atonía de la economía mundial, la inestabilidad económica y política en el Oriente Medio y los efectos imprevistos del síndrome respiratorio agudo severo en Asia Oriental.

Entre las características dignas de mención del sistema de comercio en los últimos años figuran el aumento de la participación del comercio Sur-Sur en el comercio mundial,...

Entre 1990 y 2001, el comercio Sur-Sur se incrementó con más celeridad que el comercio mundial, y la participación del comercio entre países en desarrollo dentro de las exportaciones mundiales de mercancías pasó de 6,5 por ciento a 10,6 por ciento. Durante ese período, las economías de los países en desarrollo crecieron mucho más rápidamente que las de los países desarrollados y las de los países en transición. La liberalización de los regímenes de comercio e inversión de un gran número de estos países ha sido un factor importante en esta expansión.

Gran parte de esta expansión del comercio Sur-Sur se produjo en los países en desarrollo de Asia (que representan más de dos tercios del comercio entre países en desarrollo). Las manufacturas, en particular de equipo de oficinas y telecomunicaciones, tuvieron un papel destacado en el crecimiento del comercio entre países en desarrollo. Esta enérgica actuación se puede atribuir en parte a las políticas de apertura del comercio y la inversión en las principales economías en desarrollo de Asia. La liberalización del comercio en Asia revistió diversas modalidades en el decenio de 1990, unas veces en régimen unilateral, pero otras como resultado de iniciativas multilaterales.

Pese a los éxitos de algunos países en desarrollo durante el pasado decenio, todavía existen impedimentos que se oponen a una mayor profundización del comercio Sur-Sur. Entre ellos cabe mencionar los elevados niveles de protección arancelaria, en particular en productos como los automóviles y el vestuario y en la agricultura. Las negociaciones de Doha sobre los aranceles agrícolas y no agrícolas podrían ser un factor importante en los aumentos de eficiencia para los países en desarrollo, un impulso para el crecimiento y un medio para aumentar el comercio tanto entre países desarrollados como entre países en desarrollo.

... la declinación y constante inestabilidad de los precios de los productos básicos ...

Los precios declinantes e inestables de los productos básicos y sus efectos sobre las perspectivas de desarrollo de los países pobres han sido un problema recurrente en el comercio internacional. Los precios de muchos productos básicos han experimentado caídas pronunciadas durante el pasado decenio, y ello se ha traducido en una merma de los ingresos de exportación. Las pruebas sugieren que las crisis de precios de los productos básicos retardan las tasas de crecimiento y amenazan con una pobreza persistente o creciente en países que ya son pobres.

La explicación del comportamiento a largo plazo de los precios se ha centrado tradicionalmente en las diferencias en las elasticidades de la demanda de las manufacturas y los productos básicos, así como en el poder de mercado de que disfrutaban los países desarrollados en los productos manufacturados. Sin embargo, hay otras explicaciones basadas en el progreso técnico y las mejoras seculares de la productividad agrícola. En el corto y mediano plazo, también intervienen otros factores, tales como las políticas comerciales (en particular las subvenciones agrícolas y la progresividad arancelaria) en los países desarrollados, la estructura del mercado internacional de los productos básicos y las condiciones macroeconómicas mundiales.

En el pasado, muchos gobiernos trataron de administrar las crisis en la relación de intercambio mediante el control de la comercialización o la oferta de productos básicos. Sin embargo, la experiencia de las entidades de comercialización en los países en desarrollo dista mucho de ser saludable. Los acuerdos internacionales sobre productos básicos tampoco han producido resultados muy satisfactorios. Una parte importante del desafío para los países en desarrollo se cifra en diversificar sus economías y depender menos de las exportaciones de productos básicos. Habida cuenta de la experiencia histórica de las limitaciones de las políticas de sustitución de importaciones para estimular un crecimiento sostenido de los ingresos y las exportaciones, cada vez se presta más atención a fomentar la apertura al comercio y la inversión extranjera directa y a crear capital humano, infraestructura e instituciones eficaces. Muchos de estos cambios llevan tiempo; en el corto a mediano plazo, proseguir la reforma del comercio agropecuario y realzar la función de los mercados serían medidas beneficiosas para los exportadores de productos básicos. Por cuanto aborda algunas de las causas subyacentes de la baja de los precios de los productos básicos que están relacionadas con las políticas económicas, en particular la ayuda interna y la progresividad arancelaria, el programa de trabajo de Doha brinda una oportunidad para influir de manera positiva en el problema.

... y la proliferación de los acuerdos comerciales regionales.

En el sistema mundial de comercio, durante el pasado decenio aproximadamente, se ha observado un aumento pronunciado del número de acuerdos comerciales regionales. En marzo de 2003, sólo cuatro Miembros de la OMC -el Taipei Chino; Hong Kong, China; Macao, China; y Mongolia-, no eran partes en un acuerdo comercial regional. Con la sola excepción de Mongolia, todos estos Miembros de la OMC están negociando acuerdos preferenciales.

El regionalismo tiene múltiples motivaciones. Puede ocurrir que no haya una posibilidad de cooperación en el plano multilateral o que esta posibilidad esté atenuada. También puede ocurrir que los gobiernos deseen avanzar más, con más celeridad y a menor costo de lo que es viable en un contexto multilateral. Los acuerdos regionales se pueden también interpretar como una necesidad defensiva, para evitar la exclusión, o como medio de acrecentar el poder de negociación en un contexto más amplio. Políticamente, los acuerdos de comercio preferencial pueden ayudar a consolidar la seguridad regional y a afianzar compromisos que son más frágiles si sólo tienen que cumplirse en un contexto nacional. Naturalmente, los motivos proteccionistas también pueden impulsar los acuerdos regionales.

Un atractivo de los acuerdos comerciales regionales es que aumentan el comercio entre sus miembros mediante la concesión de preferencias arancelarias o el otorgamiento de un régimen de franquicia arancelaria a las mercancías originarias de los países miembros. Sin embargo, los datos disponibles no brindan un firme sustento empírico en el sentido de que muchos acuerdos comerciales regionales aumenten el comercio entre sus miembros con más rapidez que el comercio que se realiza fuera del ámbito de los regímenes preferenciales. Entre otras cosas, ello se debe a que, en el caso de los países desarrollados, los derechos de NMF sobre muchos productos ya equivalen a cero. Los operadores pueden prescindir del trato preferencial porque los costos de conformarse a las normas de origen requeridas podrían ser más elevados que la ventaja ofrecida por el margen preferencial. Los acuerdos comerciales regionales también eximen muchas veces de una liberalización importante a los sectores más sensibles, que gozan de máxima protección.

El regionalismo puede servir de catalizador de una mayor liberalización en el plano multilateral. Sin embargo, el creciente número de acuerdos regionales puede también representar una amenaza para la liberalización multilateral. Una multiplicidad de acuerdos regionales casi seguramente dará lugar a cierto grado de desviación del comercio, y la aplicación de numerosas normas de origen y de normas distintas hará más complejo y oneroso el comercio internacional. Debido al creciente número de acuerdos bilaterales y plurilaterales con disposiciones duplicadas se corre el riesgo de socavar la transparencia de las normas comerciales, planteando así una amenaza para algunos de los principios fundamentales de la OMC. Los acuerdos comerciales regionales pueden crear grupos de presión, resueltos a evitar cualquier erosión de los márgenes preferenciales que pueda derivarse de una liberalización multilateral del comercio. Por último, un regionalismo creciente tenderá a distraer la atención y la energía en desmedro de las negociaciones multilaterales.

Dos reglas básicas en materia de adopción de políticas podrían ayudar a consolidar y afianzar los beneficios del regionalismo y fomentar un sistema multilateral de comercio más eficaz. La primera regla sería la de abstenerse de asumir compromisos regionales (sobre cuestiones abarcadas por el mandato de la OMC) que los gobiernos no estarían dispuestos, tarde o temprano, a hacer extensivos a un contexto multilateral. La segunda regla consolidaría la primera mediante la aceptación de un sistema de consultas que identificaría y supervisaría los plazos y las condiciones que acompañarían a la aplicación no discriminatoria y multilateral de los compromisos contraídos en acuerdos regionales. Esas disposiciones podrían establecer un nexo entre regionalismo y multilateralismo más eficaz del que ahora existe.

2. LA CONTRIBUCIÓN DEL PROGRAMA DE DOHA PARA EL DESARROLLO AL PROCESO DE DESARROLLO

Para enfrentar los desafíos del desarrollo se necesitan recursos adicionales y una mejor utilización de los disponibles.

El desarrollo es un proceso en el que las personas, mediante su trabajo, inversión y comercio, pueden asegurarse la satisfacción de las necesidades básicas, la educación, la salud, un nivel de vida confortable y un régimen de libertad para sí mismas y para futuras generaciones. Para alcanzar estos objetivos se necesita un caudal considerable de recursos económicos, y el crecimiento económico es, por lo tanto, una condición necesaria para el desarrollo, particularmente en los países menos adelantados y otros países de bajos ingresos. La relación entre crecimiento económico y desarrollo se plasma en una correlación marcada pero imperfecta entre ingreso y desarrollo humano, cuantificada por indicadores de salud y educación.

La apertura puede ser beneficiosa en ambos aspectos ...

En el curso del tiempo, la comunidad internacional ha aprendido por experiencia que los impedimentos graves al comercio internacional obran en detrimento del crecimiento económico. El panorama general indica que los países con economías abiertas y orientadas hacia la exportación han prosperado en sus esfuerzos de desarrollo, en tanto que los países protegidos y orientados hacia el mercado interior no han podido hacerlo. Existe una correlación clara y positiva entre apertura e ingreso, siendo exiguos los indicios de que los países que han protegido sectores incipientes o calificados de dinámicos hayan prosperado más que las economías más abiertas y orientadas hacia la exportación. Es importante tener presente que el comercio internacional significa que los países se complementan entre sí mediante la especialización y el intercambio de bienes y servicios, creando así un mayor caudal de riqueza. Comercio no significa competir por la obtención de partes de un caudal de riqueza de cuantía predeterminada. Todos los países poseen una ventaja comparativa.

... creando un clima más propicio para la inversión,...

Una economía abierta que se especializa en sus sectores de ventaja comparativa puede hacer inversiones más eficaces y, al propio tiempo, crear incentivos para generar mayores inversiones, lo que se traduce, en general, en una tasa de crecimiento más acelerada de la que se puede lograr en economías menos abiertas.

... intercambiando ideas ...

Los consumidores de productos importados pueden exponer a los productores de los países en desarrollo a niveles de calidad y expectativas de fiabilidad en el suministro, y ello genera incentivos para la eficiencia de costos y el mejoramiento de la tecnología en consonancia con las exigencias del mercado. Además, las empresas extranjeras que adquieren insumos de los países en desarrollo a menudo ayudan a sus proveedores a prestar servicios y elaborar productos intermedios de alta calidad, de manera oportuna y fiable.

Es más probable que haya una rápida adopción de la tecnología desarrollada en los países ricos e incorporada en la maquinaria y el equipo importados por los países en desarrollo cuando esos productos tropiezan con bajos obstáculos al comercio en los países importadores. Las estadísticas comerciales dan a entender que una cantidad relativamente importante de conocimientos técnicos pasa, a través del comercio, a los países en desarrollo y que existen considerables posibilidades de aumentar estas corrientes de tecnología, particularmente hacia África y los PMA. La tecnología incorporada suele ser un complemento de la tecnología

conceptual o no incorporada, como las innovaciones en organización y gestión. La apertura al comercio de servicios ayuda a transferir esa tecnología conceptual.

... y mejorando la calidad de las instituciones.

El comercio y la inversión extranjera directa requieren que los operadores tengan la certeza de que se podrá compeler al cumplimiento de los contratos, de que se harán efectivos los pagos y de que los derechos de propiedad sobre bienes tangibles e intangibles estarán bien definidos. Los países con un mejor historial en esos aspectos, por lo tanto, presumiblemente comerciarán más. Por otro lado, la apertura puede también tener un efecto positivo sobre la calidad de las instituciones. La reducción de los obstáculos al comercio, por ejemplo, puede aumentar los incentivos para que particulares y gobiernos mejoren las normas formales e informales que rigen las relaciones comerciales, a fin de inducir un nivel más elevado de comercio. El comercio mismo puede acrecentar el acervo de conocimientos y la comprensión de las instituciones extranjeras e incluso conducir a una reforma institucional. La investigación empírica confirma esta causalidad bilateral, pues la calidad institucional ejerce un efecto positivo sobre la apertura y la apertura ejerce una influencia positiva sobre la calidad institucional. Los países con mejores instituciones crecen con más rapidez, lo que sugiere que el comercio puede también tener un efecto indirecto sobre los ingresos mejorando la calidad institucional.

Los pobres se pueden beneficiar de la liberalización del comercio.

Al parecer existe una percepción popular de que la globalización ha intensificado las desigualdades de ingresos tanto dentro de los países como entre países. Sin embargo, las comprobaciones empíricas demuestran que el crecimiento rápido en China y la India tras la liberalización del comercio ha contribuido a reducir la desigualdad mundial de los ingresos cuando ésta se cuantifica en una forma que tiene en cuenta el tamaño de las poblaciones.

En numerosos países en desarrollo la distribución de los ingresos es más equitativa durante los períodos de liberalización del comercio. Sin embargo, en algunos se han producido mayores desigualdades. Varias razones permiten explicar este fenómeno. Se ha hecho hincapié en el papel del progreso tecnológico de estos últimos decenios, que a menudo ha tenido lugar paralelamente a la liberalización del comercio. Se puede decir que la nueva tecnología ha producido un cambio en la demanda de trabajo, del trabajo no calificado al trabajo calificado, ejerciendo una presión a la baja en los ingresos de los trabajadores menos calificados, que generalmente ya forman parte de la categoría de ingresos bajos. El comercio y la inversión extranjera directa han contribuido a transferir estas tecnologías de los países industrializados a los países en desarrollo.

El efecto de la liberalización del comercio en la distribución de los ingresos en un determinado país depende también del sistema de protección anterior a la liberalización, tanto a nivel nacional como internacional, y de la ventaja comparativa del país de que se trate. Dado que a menudo en los países en desarrollo los pobres viven en las zonas rurales y trabajan en la agricultura, la medida en que la reforma comercial afecte a la agricultura determinará fundamentalmente su repercusión global en la reducción de la pobreza. No puede descartarse la posibilidad de que el ritmo relativamente lento de la liberalización comercial al sector de la agricultura haya sido negativo para los pobres en determinados países en desarrollo.

Para formarse una idea más o menos completa del efecto del comercio sobre la pobreza, hay que examinar el efecto combinado del comercio sobre el crecimiento y la desigualdad de los ingresos. Si el efecto crecimiento tiene fuerza suficiente, el aumento de la desigualdad de los ingresos bien puede ir acompañado de un alivio de la pobreza. Las comprobaciones empíricas en algunos países confirman por cierto que la liberalización del comercio fue acompañada por reducciones significativas de la pobreza absoluta, incluso cuando simultáneamente se acentuó la desigualdad de los ingresos.

La participación en el sistema multilateral de comercio permite a los países aprovechar mejor los beneficios de la apertura.

Si los países están dispuestos a sacar provecho del comercio, se pueden postular cuatro razones para explicar por qué un país se beneficiará de la cooperación internacional mediante compromisos vinculantes sobre

la apertura de los mercados y las normas sobre el comercio. La primera de estas razones se refiere a las ventajas económicas y políticas de la reciprocidad, incluso cuando los países en desarrollo no otorguen una plena reciprocidad. Una segunda razón que favorece la cooperación mediante la participación en un sistema internacional de derechos y obligaciones vinculantes tiene que ver con los costos de las transacciones. En tercer lugar, es de presumir que el comercio se expandirá y será más rentable en un régimen de certidumbre y seguridad en cuanto a las condiciones de acceso al mercado y las normas sobre el comercio; el compromiso previo respecto de un conjunto normativo reduce también el papel del poder y el tamaño a la hora de determinar los resultados. En cuarto lugar, los compromisos internacionales son un arbitrio para fortalecer la posición de un gobierno frente a la presión de intereses especiales.

El Programa de Doha para el Desarrollo ofrece una oportunidad para consolidar los progresos realizados en rondas anteriores e identificar los medios para atender a las necesidades del creciente número de Miembros de la OMC.

Desde la firma del GATT en 1947, el número de Miembros de la OMC ha aumentado de 23 a 146 en abril de 2003. En su mayoría, los nuevos Miembros son países en desarrollo y últimamente países en transición. La gestión de la creciente diversidad de características, necesidades y prioridades económicas ha planteado un desafío cada vez mayor al sistema multilateral. Se ha reconocido que la comunidad internacional tiene que ayudar a los países en desarrollo a fortalecer su capacidad para participar más cabalmente en el comercio internacional y en las deliberaciones y para hacer oír su voz. El Programa de Doha para el Desarrollo esboza un programa de trabajo para la consecución de estos objetivos, reafirma la función del trato especial y diferenciado en el fomento del desarrollo y reconoce la necesidad de una acción eficaz en materia de creación de capacidad y de asistencia técnica. Señala también las dimensiones de desarrollo del acceso a los mercados, las cuestiones relacionadas con las normas y la solución de diferencias.

Los niveles de protección más elevados en los mercados de los países desarrollados se aplican a los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo,...

El arancel medio aplicado a los productos manufacturados en los países desarrollados es muy bajo, y algo más de la mitad de las importaciones mundiales se comercian en régimen de franquicia aduanera. Ello no obstante, dos de los sectores que más interesan para las exportaciones de los países en desarrollo, la agricultura y los textiles y el vestido, estuvieron aislados de las negociaciones multilaterales sobre el comercio hasta la Ronda Uruguay. Los tipos arancelarios son significativamente más elevados en estos sectores que el promedio para el comercio de mercancías, y los contingentes en textiles y vestido continuarán en vigor hasta 2005. Las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria son también más comunes en estos sectores. La ayuda interna y las subvenciones a la exportación en favor de la agricultura causan nuevas distorsiones al comercio en desmedro de los países en desarrollo, en particular los países menos adelantados. En los sectores de servicios, el número de compromisos es más reducido en el modo 4 -movimiento de personas físicas-, un modo de gran interés para los países en desarrollo.

... pero estos impedimentos también son pronunciados en los mercados de los países en desarrollo y dificultan el comercio Sur-Sur.

El promedio de los tipos arancelarios aplicados y consolidados de un país y la incidencia de estos tipos por encima del 15 por ciento guardan una relación negativa con el ingreso per cápita. Además, los países en desarrollo no son diferentes de los países desarrollados cuando se trata de proteger a los sectores de especial interés para las exportaciones de otros países en desarrollo. Estas características del perfil arancelario de los Miembros de la OMC determinan el panorama de las posiciones de negociación y de las oportunidades para realzar la participación de los países en desarrollo en el sistema multilateral de comercio.

A fin de facilitar la apertura para el desarrollo es menester que se aborden las preocupaciones relativas al trato especial y diferenciado, con la mira de crear mejores oportunidades para que los países en desarrollo participen en el sistema multilateral de comercio.

Muchos intereses y prioridades de los países en desarrollo se reflejan en las cuestiones relativas al trato especial y diferenciado, la asistencia técnica y la creación de capacidad. Además, ciertos aspectos del programa de

trabajo de Doha de particular interés para los países en desarrollo incluyen el comercio y la transferencia de tecnología, el comercio, la deuda y las finanzas y las pequeñas economías. Las cuestiones de la propiedad intelectual relacionadas con el comercio que interesan especialmente a los países en desarrollo se examinan brevemente desde una perspectiva de desarrollo, tales como el acceso a los medicamentos y a los recursos genéticos y la protección de los conocimientos tradicionales.

Las disposiciones sobre trato especial y diferenciado son la clave para lograr equilibrio, pertinencia y prioridad en el proceso por cuyo intermedio los Miembros tratan de definir la contribución que el programa de Doha puede hacer al desarrollo. El trato especial y diferenciado en modo alguno es una panacea, sin embargo, meramente si se lo interpreta como un esfuerzo por reducir al mínimo los compromisos de los países en desarrollo dentro del sistema. Con todo, del mismo modo que los esfuerzos por aceptar un mínimo de compromisos harán una exigua contribución al desarrollo, lo propio puede decirse de los compromisos obligatorios de la OMC desvinculados de un interés económico nacional bien definido. Las disposiciones sobre trato especial y diferenciado debieran centrarse en las cuestiones relativas a la formulación de políticas y la determinación de plazos y en la armonización de los compromisos contractuales en la OMC con las necesidades y prioridades del desarrollo. Si el “modelo único” no es viable, ¿cómo debiera darse cabida a las necesidades diferenciadas mediante disposiciones debidamente diferenciadas, sin atribuir una discreción excesiva, ya sea a quienes tienen acceso al trato especial y diferenciado o a quienes adoptan esas decisiones? Una forma de velar por la pertinencia es formular disposiciones que intrínsecamente definan a los beneficiarios, mediante umbrales o mecanismos de activación.

La participación de los países en desarrollo en el sistema puede ser más eficaz merced a la prestación eficiente de asistencia técnica y la creación de capacidad en relación con el comercio.

La Declaración de Doha marcó un nuevo punto de partida en el enfoque del GATT y de la OMC en relación con la asistencia técnica y la creación de capacidad. Una asistencia técnica y una creación de capacidad eficaces se componen de muchos ingredientes, y el ámbito de la contribución de la OMC está circunscrito por sus funciones y competencia. Los esfuerzos de la OMC se centran en la formación de capital humano. Se trata esencialmente de la adquisición de conocimientos acerca del comercio internacional y el sistema de comercio, combinada con las calificaciones técnicas para identificar, enunciar y defender los intereses nacionales en la esfera del comercio. Otros organismos y gobiernos brindan un apoyo similar en esta esfera. Algunos de ellos se ocupan también de otros aspectos de la asistencia y la creación de capacidad, como la construcción de infraestructura física y el apoyo en otras esferas de la política económica. En la prestación conjunta de apoyo la coherencia entre los organismos y gobiernos interesados es esencial para la eficacia.

La cooperación multilateral podría ser útil para facilitar el acceso de los países en desarrollo a los medicamentos esenciales.

La pandemia del VIH/SIDA y otras enfermedades se pueden contener, pero los medicamentos necesarios son onerosos y superan los medios económicos de los países más afectados. Algunos países en desarrollo poseen capacidad para fabricar versiones genéricas de medicamentos patentados. Muchos otros países en desarrollo pueden importar esos medicamentos, y el Acuerdo sobre los ADPIC les autoriza a hacerlo al amparo de una licencia obligatoria. También les permite determinar las condiciones en las cuales se conceden esas licencias. Sin embargo, el Acuerdo sobre los ADPIC dispone que las licencias obligatorias se autorizarán principalmente para abastecer el mercado interno. El problema radica, por lo tanto, en cómo asegurar que los suministros de versiones genéricas de medicamentos esenciales patentados puedan estar al alcance de los países en desarrollo carentes de una capacidad nacional de fabricación si desean importarlos al amparo de una licencia obligatoria. Los Miembros se han aproximado a una solución positiva del problema, pero el principal punto de desacuerdo es el ámbito de los problemas de salud pública o las enfermedades que han de quedar abarcados por la solución propuesta.

Aunque respecto de esta y otras cuestiones los países en desarrollo hacen hincapié en la latitud que ofrece el Acuerdo sobre los ADPIC, en otras esferas, como las de la protección de los recursos genéticos y de los conocimientos tradicionales y el folclore o la ampliación de las indicaciones geográficas, muchos de estos

países ven la posibilidad de beneficiarse de unas disciplinas multilaterales más estrictas y consideran que la OMC puede ser un foro para este fin.

Para administrar la apertura es imprescindible que en el sistema multilateral de comercio haya normas claras, flexibilidad,...

Las medidas antidumping, compensatorias y de salvaguardia permiten que los gobiernos restrinjan temporalmente el comercio ante circunstancias imprevistas y prácticas desleales de comercio que perturbarían el mercado nacional. Se autoriza a los países en desarrollo a restringir el comercio por razones de balanza de pagos y para promover el establecimiento de un sector industrial con miras a elevar los niveles de vida. La existencia de medidas especiales de protección puede permitir que los gobiernos avancen en la apertura de los mercados mucho más de lo que lo harían en ausencia de protección contra circunstancias imprevistas y prácticas desleales de comercio. Además, la amenaza de esas medidas puede inducir a los interlocutores comerciales a atenerse a las normas establecidas. Ello no obstante, las medidas especiales resultan onerosas si van más allá de lo necesario para abordar la situación existente y si no están bien formuladas. Es preciso aclarar y mejorar estas normas y tener en cuenta las necesidades de los países en desarrollo durante la Ronda de Doha.

... una observancia efectiva de las normas y la aplicación de sanciones cuando se infringen las normas.

El sistema de solución de diferencias de la OMC ha funcionado de manera satisfactoria. Se trata de una medida de última instancia y alrededor de las tres cuartas partes de las reclamaciones presentadas no pasan de la etapa de consultas a la etapa del grupo especial. Sin embargo, el recurso al régimen de solución de diferencias impone gastos considerables que algunos países en desarrollo no pueden solventar. El costo de preparar una causa puede ser sustancial y las medidas de retorsión de un país pequeño contra un país más grande no siempre resultan atractivas cuando este último se abstiene de acatar una decisión. Las medidas de retorsión autorizadas comprenden la suspensión de concesiones y pueden perjudicar tanto a la parte ganadora como a la parte perdedora, en particular cuando un país en desarrollo prospera en su reclamación en una diferencia con un país desarrollado. En el Programa de Doha figura el tema de las mejoras y aclaraciones del régimen establecido.

Para que la reducción de los obstáculos arancelarios y no arancelarios tenga éxito hay que tomar en consideración cuestiones que 'sobrepasan las fronteras', tales como las políticas sobre inversión y competencia.

La modificación de las prácticas comerciales y un sistema de comercio más liberal se están combinando para crear una economía mundial más competitiva y acrecentar las corrientes de inversión extranjera directa. Ante el desafío de asegurar un entorno comercial abierto y equitativo, los Miembros están estudiando la ampliación de las disciplinas multilaterales en las esferas de la inversión y la competencia. Ambas cuestiones, que se vienen examinando dentro del sistema multilateral desde la Carta de La Habana que precedió al GATT, adquirieron renovada importancia en la primera Reunión Ministerial de la OMC celebrada en Singapur en 1996. La liberalización de las corrientes de inversión puede ser ventajosa del mismo modo que lo puede ser la liberalización de las corrientes de comercio. Ello sugiere un claro argumento en favor de la cooperación internacional, razón por la cual las cuestiones que se deben plantear los Miembros se refieren al alcance de las normas (ámbito de aplicación), la estructura de un acuerdo, el foro apropiado y el costo de oportunidad de los recursos dedicados a esas iniciativas.

El argumento en favor de la coordinación y la cooperación en materia de políticas es convincente, especialmente cuando las políticas tienen repercusiones secundarias, sea negativas (cárteles de exportación), sea positivas (régimenes nacionales coherentes que se apoyan mutuamente). Una vez más, las decisiones sobre la forma de seguir adelante dependen de las cuestiones relativas al ámbito de aplicación, la estructura, el foro y los costos de oportunidad.

I EVOLUCIÓN DEL COMERCIO Y DE LA POLÍTICA COMERCIAL

A TENDENCIAS RECIENTES

1. LA SITUACIÓN ECONÓMICA MUNDIAL EN 2002 Y PERSPECTIVAS PARA 2003

El comercio internacional reaccionó en 2002 frente a la contracción que había sufrido el año anterior y creció aproximadamente un 2,5 por ciento en volumen, lo cual ha sido superior al crecimiento de la producción mundial. La reacción se produjo a pesar de la debilidad de la recuperación económica mundial, a la marcada reducción de las corrientes de capital, a las importantes modificaciones de los tipos de cambio, a las crecientes restricciones de las transacciones comerciales internacionales para mitigar los riesgos del terrorismo, y a las crecientes tensiones geopolíticas. El crecimiento del comercio fue superior en Asia y en las economías en transición, lo cual es reflejo del mejoramiento de los resultados económicos en esas regiones. En cambio, el comercio se estancó en Europa Occidental y se contrajo en América Latina como resultado de las perturbaciones económicas en varios países de esa región. Las importaciones de América del Norte se recuperaron de acuerdo con una mayor demanda interna, en tanto que las exportaciones siguieron disminuyendo en 2002.

El entorno de la política comercial se benefició del impulso generado por la Conferencia Ministerial de Doha y el inicio de las negociaciones de la OMC. Un paso importante en apoyo de las negociaciones fue el que se dio cuando el Congreso de los Estados Unidos aprobó la autorización de promoción comercial para el Presidente de los Estados Unidos, después de una pausa de ocho años. Aunque las medidas de salvaguardia adoptadas por los Estados Unidos respecto del acero contribuyeron a aumentar las tensiones en el comercio internacional, el asunto se ha dejado en manos de un grupo especial de la OMC. No obstante, la aprobación de la ley de agricultura estadounidense y el permanente desacuerdo sobre la reforma de la política agrícola común (PAC) de la UE ensombrecen las negociaciones sobre la agricultura.

Los acuerdos comerciales regionales siguen proliferando; diversos países de todo el mundo están negociándolos o ya los han concertado. Incluso países que durante mucho tiempo evitaron los acuerdos regionales han empezado a inclinarse hacia ellos. Muchos países parecen dar por descontado el sistema multilateral de comercio al tiempo que persiguen sus fines comerciales sobre una base preferencial en la creencia de que esto no pondrá en peligro las relaciones comerciales multilaterales no discriminatorias. Pero existe el riesgo de que con el regionalismo la atención de los encargados de formular políticas se desvíe de las negociaciones multilaterales precisamente en el momento en que la energía y los recursos son indispensables para el éxito de esas negociaciones. En la sección IB.3 del presente informe se trata con más detalle la evolución de los acuerdos comerciales regionales y sus consecuencias para la OMC.

La recuperación de los precios de diversos productos básicos en 2002 dio un importante impulso a las exportaciones de productos básicos de los países en desarrollo. Pero como los precios de los productos básicos no relacionados con el petróleo habían estado cayendo durante buena parte del último decenio a pesar de la recuperación esos precios todavía se encuentran en niveles históricamente bajos. Una parte importante de las dificultades de desarrollo de los exportadores de productos básicos es diversificar sus estructuras exportadoras. Pero como esa reorientación de la producción y de las estructuras exportadoras no se puede efectuar de manera inmediata, la continuada reforma del comercio agropecuario que permita reducir las distorsiones sería particularmente beneficiosa a corto y mediano plazos. Las cuestiones relativas a los precios de los productos básicos se tratan en la sección IB.2 del presente informe.

La fuerte expansión del comercio del Asia en desarrollo constituyó un buen augurio para la continuada expansión del comercio Sur-Sur, ya que el Asia en desarrollo comercia proporcionalmente más con países en desarrollo que otras regiones en desarrollo. Durante el decenio pasado, las economías de los países en desarrollo han crecido a un ritmo mucho mayor que las de los países desarrollados y de los países en transición. La liberalización de los regímenes comercial y de inversiones de un gran número de países en desarrollo ha desempeñado un papel trascendental en esa expansión. El comercio entre países en desarrollo ha sido el principal beneficiario del ese mayor crecimiento económico y de los regímenes comerciales más

liberales en los países en desarrollo. En consecuencia, la participación del comercio entre países en desarrollo en las exportaciones mundiales de mercancías aumentó del 6,5 por ciento al 10,7 por ciento en 2001, lo cual representa un máximo histórico en los últimos 50 años. Las tendencias del comercio Sur-Sur se tratan en la sección IB.1 infra.

La recuperación económica mundial en 2002 resultó ser menos sostenida que lo que se esperaba a principios del año. El impulso de la expansión de la producción se mantuvo en índices moderados en los tres primeros trimestres, pero falló en el último trimestre de 2002 en las principales economías industriales. Entre las explicaciones más destacadas, y frecuentemente interrelacionadas, del retraso en la recuperación económica mundial están la erosión de la confianza en pilares institucionales como el buen gobierno público y privado, la disminución de la confianza de consumidores e inversores y el incremento de los riesgos geopolíticos.

La debilidad de los gastos en inversiones de capital fijo – particularmente marcada en las inversiones no dedicadas a la vivienda – contribuyó considerablemente a retardar el crecimiento general en los países industriales. Los gastos de inversión desempeñan un papel crítico en el ciclo económico. El año pasado no consiguieron mantener la recuperación una vez restablecidos los niveles de existencias. Por lo general, la actividad inversora se anima cuando aumentan las perspectivas de oportunidades de inversión rentables y la utilización de las capacidades de producción existentes alcanza un nivel que requiere un incremento de esas capacidades. En el primer semestre de 2002, las tasas de utilización de la capacidad en el sector manufacturero de las economías industriales fueron demasiado bajas para justificar grandes inversiones en capital. Tal vez todavía más importante haya sido el empeoramiento de la confianza empresarial como resultado de la creciente apreciación de las malas perspectivas de beneficios en grandes segmentos de la economía, además del sector de IT o la economía de Internet. Confianza y credibilidad sufrieron todavía más a causa del descubrimiento de graves irregularidades contables en los estados financieros de empresas, que las habían utilizado para inflar perspectivas comerciales y beneficios declarados. Esas irregularidades, combinadas con dudosas prácticas de gestión en el auge de las fusiones y adquisiciones de años anteriores, hicieron que se tambalara la confianza en el buen gobierno empresariales y dieron lugar a una huida de los accionistas hacia inversiones consideradas más seguras, con lo que se agravó todavía más la caída de los mercados de capitales. La baja de los valores aumentaron las presiones sobre los intermediarios financieros, como bancos y compañías de seguros.

La confianza del consumidor en las economías industriales importantes mejoró solo temporalmente en el primer trimestre de 2002 para luego descender o estancarse. Los incrementos marginales del empleo en algunos países y el creciente desempleo en otros sólo permitió incrementar moderadamente los salarios y los deprimidos niveles del gasto de consumo privado. En algunos países eso dio lugar a un aumento del ahorro de previsión.¹ El deterioro de los mercados laborales en las economías industriales con poblaciones en rápido envejecimiento hizo todavía más precarios sus ya frágiles sistemas de seguridad social. El público en general tiene cada vez mayor conciencia de que se necesitan ajustes profundos para restablecer la sostenibilidad financiera de los sistemas de seguridad social y de que esos ajustes pueden tener importantes consecuencias para las futuras aportaciones y prestaciones. Las nebulosas perspectivas de la seguridad social, y en particular de los sistemas de pensiones, contribuyeron a la erosión de la confianza del consumidor y ejercieron un efecto negativo en los gastos de consumo privado. La confianza del consumidor también resultó afectada negativamente por el efecto de la constante caída de los precios de las acciones, aunque en algunos países (por ejemplo, los Estados Unidos y el Reino Unido) esa circunstancia resultó compensada por el incremento de los precios de la vivienda.

El gasto público fue el componente más dinámico de la demanda interna por segundo año consecutivo en los países desarrollados, estimulado por políticas presupuestarias anticíclicas. A pesar de la aplicación de políticas fiscales y monetarias de apoyo, la recuperación de la demanda interna se mantuvo moderada en el mundo desarrollado.

¹ En los Estados Unidos, la tasa de ahorro personal se recuperó de su cifra más baja, del 2,3 por ciento en 2001, para situarse en el 3,7 por ciento en 2002.

El escaso dinamismo económico de la UE (de 15 países) y del Japón fue una importante rémora para la recuperación mundial. La demanda interna se contrajo o se mantuvo estancada en 2002. En cambio, la demanda interna en los Estados Unidos creció un 2,5 por ciento a pesar de una nueva contracción de las inversiones en capital fijo en aquel país. Entre las grandes economías industriales, solamente el Canadá y Australia destacaron con un fuerte crecimiento del PIB en 2002 (en ambos casos, por encima del 3 por ciento).

En marcado contraste con las economías industriales, la recuperación de las economías en desarrollo avanzadas de Asia fue fuerte. Con los dos países más poblados del mundo – China y la India – en rápido crecimiento, los incrementos de producción registrados por el Asia en desarrollo han superado a los de todas las demás regiones.

El crecimiento económico de las economías en transición en 2002 solamente fue superado por el del Asia en desarrollo y continuó siendo mayor que la media mundial. No obstante, se registró una desaceleración en el crecimiento económico de la región, que puede atribuirse en gran medida a la evolución de la economía rusa. El crecimiento económico en África y el Oriente Medio se mantuvo sin cambios en 2002, aproximadamente en un 3 por ciento. Los moderados aumentos registrados en los ingresos regionales por habitante no es probable que tengan efectos en los niveles de pobreza de la región, y no se deben perder de vista las grandes variaciones de los resultados económicos de los diversos países africanos. América Latina ha sido la parte más débil de la economía mundial en 2002, habiéndose registrado un descenso de la producción y una marcada contracción de las importaciones. Una deuda del sector público insosteniblemente grande, inestabilidad política, importantes desequilibrios en las cuentas exteriores y una reducción de las corrientes netas de capital en el sector privado han contribuido a graves caídas de la producción en una serie de países sudamericanos.

Durante 2002, el dólar de los Estados Unidos se depreció frente a otras monedas importantes, como el euro y el yen. Sin embargo, no parece que eso haya afectado materialmente al déficit comercial estadounidense, ni a los superávits por cuenta corriente acumulados por los países de la zona euro, el Japón y el Asia en desarrollo. Pero en el caso de América Latina el fuerte descenso de los tipos de cambio nominales y efectivos en varios países en crisis pueden haber contribuido a la marcada reducción del déficit por cuenta corriente de la región.

Las inversiones extranjeras directas (IED) cayeron aproximadamente una cuarta parte en 2002, situándose en unos 500.000 millones de dólares, caídas que sufrieron tanto las regiones desarrolladas como las regiones en desarrollo. Solamente China y la Europa central/oriental atrajeron más corrientes de IED que en el año precedente. Dada la fuerte correlación entre las corrientes de IED y las corrientes comerciales presentes y futuras, esa evolución contribuyó a la debilidad del crecimiento comercial en otras regiones aparte de China y de Europa Central y Oriental.

La amenaza del terrorismo ha llevado a muchos gobiernos y empresas a adoptar diversas medidas para mejorar la seguridad y limitar los riesgos de futuros ataques terroristas. Algunas de esas medidas han supuesto una restricción de la libre circulación de personas y mercancías. El costo comprende no sólo los gastos directos que implican esas medidas de seguridad que deben adoptar los gobiernos y las empresas, sino también los efectos indirectos en el comercio en forma de procedimientos más engorrosos y retrasos. El aumento de los riesgos y tensiones geopolíticas también ha repercutido desfavorablemente en el comercio internacional por medio del alza de los precios del petróleo en el curso de 2002. A causa de la mayor preocupación por la seguridad de los suministros de petróleo los precios aumentaron aproximadamente un tercio, registrando su nivel más elevado en 13 años a principios de 2003. El mayor número de medidas de seguridad, el aumento de los precios del petróleo y la mayor percepción de la incertidumbre internacional han tenido grandes efectos negativos en el transporte aéreo y en los viajes de larga distancia.

En marzo de 2002, los Estados Unidos impusieron medidas de salvaguardia temporales a las importaciones de productos siderúrgicos clave. En un principio se temió una respuesta recíproca de otros interlocutores comerciales. Si bien una serie de países (la UE, China y Hungría, por ejemplo) impusieron también medidas de salvaguardia a las importaciones de diversos productos siderúrgicos, el grado general de reserva, los esfuerzos de los Estados Unidos por mitigar el efecto que las medidas pudieran tener en algunos interlocutores

comerciales y el establecimiento de un grupo especial de la OMC de solución de diferencias para entender en el asunto, aliviaron los temores de medidas de represalia comercial.

La actividad económica mundial se reforzó con la evolución registrada en China y en las economías en transición. El mantenimiento de la estabilidad, junto con importantes reformas del mercado que culminaron con la adhesión de China a la OMC, han contribuido al excepcional crecimiento de la producción y del comercio registrado en China durante el decenio de 1990. Un factor que contribuyó a esos notables resultados fue el alto nivel de corrientes de IED impulsadas por la reubicación de sectores manufactureros de elevada densidad de mano de obra del Japón y de otras economías adelantadas de Asia a zonas costeras de China. La entrada en la OMC ha apoyado esas corrientes de IED, con lo que se ha combinado un mayor acceso a los consumidores chinos con una suavización de las restricciones aplicadas a las inversiones extranjeras.

Como consecuencia de esos acontecimientos, se ha realzado todavía más el papel de China en el comercio internacional, de manera que la expansión comercial que registró el pasado año representa más de una quinta parte del incremento de las exportaciones (e importaciones) mundiales de mercancías. China se ha convertido no sólo en un importante proveedor, sino también en un notable mercado para muchos países.² Tras haber adelantado al Reino Unido en 2002, China ocupa actualmente el quinto puesto entre los mayores comerciantes de mercancías del mundo. Las preocupaciones que a veces se expresan acerca de las consecuencias que pueda tener para otras economías el dinamismo exportador de China deben compensarse con la idea de que la demanda china de importaciones también crece a un ritmo considerable.

a) Perspectivas para 2003

Sobre las perspectivas de crecimiento en 2003 hay considerable incertidumbre. Las expectativas de una guerra en el Iraq causaron un agudo incremento de los precios del petróleo en el primer trimestre de 2003 y tuvieron efectos perniciosos en la confianza comercial y en los mercados mundiales de capital. Los precios del petróleo empezaron a debilitarse en la segunda quincena de abril, pero se mantuvieron por encima del nivel del año precedente. La información sobre la actividad económica en los países industrializados en los primeros meses de 2003 ha dado lugar a una marcada revisión a la baja del crecimiento de la producción en 2003, en particular en Europa Occidental. Como Europa Occidental representa más del 40 por ciento del comercio mundial de mercancías y de servicios comerciales, el comercio mundial sufrirá en consecuencia. El brote del Síndrome Respiratorio Agudo Severo (SRAS) y la posibilidad de que siga extendiéndose afectará el crecimiento económico del Asia en desarrollo, que fue uno de los motores de la expansión del comercio mundial en 2002.

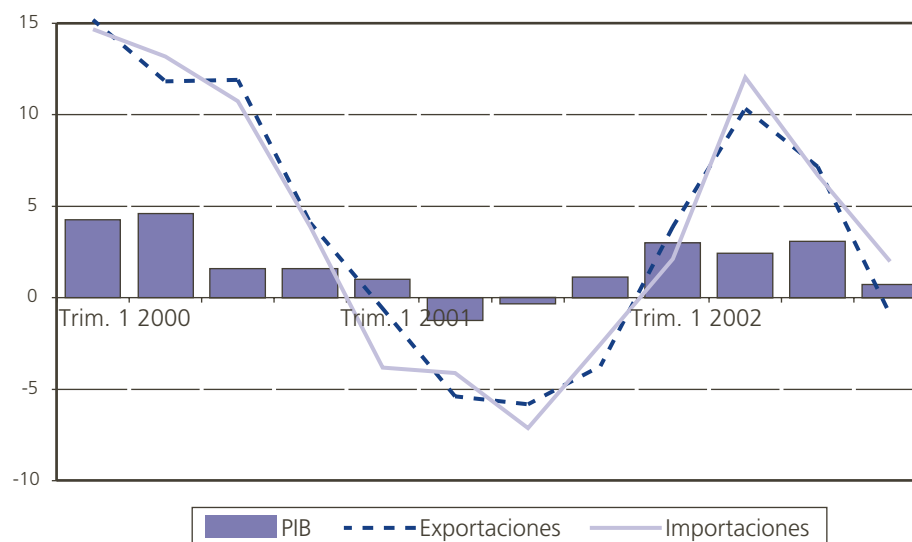
Debido a la desaceleración de la expansión económica de las economías industriales observada en el último trimestre de 2002, a la continua atonía de la confianza empresarial y de los consumidores en los primeros meses de 2003 (reflejada también en la debilidad de los mercados de valores) y al aumento de los precios del petróleo hay que rebajar las proyecciones económicas realizadas a finales de 2002, en las que se preveía una aceleración moderada del crecimiento de la producción mundial y un aumento anual significativo del comercio mundial. En vista de la evolución reciente de los tipos de cambio – en particular la fuerte apreciación del euro y el yen frente al dólar de los Estados Unidos – las proyecciones de crecimiento tienen que reducirse en el caso de la UE y el Japón y aumentarse en el de los Estados Unidos, con lo que se ampliará aún más la diferencia prevista del crecimiento de la demanda entre esas economías.

² China constituyó en 2001 para ocho países en desarrollo el principal mercado de exportación, y para otras cinco economías, el segundo mercado en importancia.

Gráfico IA.1

Desaceleración de la expansión del comercio y la producción de los países de la OCDE en el cuarto trimestre de 2002

(Variación porcentual intertrimestral)



Fuente: OCDE, Olisnet.

Las proyecciones arrojan un aumento de las corrientes comerciales mundiales del 3 por ciento, o menos, en 2003. En el último trimestre de 2002, el comercio creció tan solo marginalmente respecto del tercer trimestre (véase el gráfico IA.1). En el supuesto de que el crecimiento del comercio se estanque en los primeros meses de 2003 y de que luego se recupere a una tasa moderada – a medida que se consolide en todo el mundo la actividad económica – se prevé una expansión interanual del comercio a una tasa decepcionante del 3 por ciento, o menos. La tasa de crecimiento del comercio en 2003 será notablemente inferior a la tasa media registrada en el decenio de 1990.

Estas sombrías perspectivas a corto plazo para la economía mundial, y el comercio en particular, exigen políticas gubernamentales encaminadas a reforzar la confianza de empresarios y consumidores y que se abstengan de aplicar medidas que restrinjan el comercio. La próxima Reunión Ministerial de Cancún ofrece la oportunidad de avanzar en la presente ronda de negociaciones comerciales. Ese avance constituiría una importante señal de que los gobiernos son capaces de cooperar para concertar acuerdos beneficiosos para todos, con lo que se fomentaría la confianza en la economía mundial y se fortalecerían los cimientos del sistema multilateral de comercio.

b) La situación económica

La recuperación económica mundial fue desigual y perdió fuerza en el segundo semestre de 2002, con lo que el crecimiento anual quedó limitado a sólo el 1,5 por ciento. Las fuerzas impulsoras de la recuperación de la actividad económica mundial en 2002 fueron la pujanza de la recuperación de la demanda interna de los Estados Unidos y las economías avanzadas de Asia oriental. La expansión del PIB mundial también fue sostenida por China y las economías en transición, que continuaron registrando un ritmo de crecimiento económico mucho más rápido que el de la economía mundial. En fuerte contraste, el Japón y Europa Occidental siguieron experimentando un estancamiento o declive del crecimiento de la demanda interna, en tanto que la economía de América Latina se hundió en una recesión ocasionada en gran parte por las crisis de la Argentina y Venezuela. La renta por habitante de la región disminuyó por segundo año consecutivo.

En los países industriales, las principales categorías de gastos del PIB tuvieron un comportamiento muy diverso durante la desaceleración y recuperación cíclicas. El descenso de las existencias y su reposición en 2002

fue el factor más destacado de la recuperación cíclica. En razón de las variaciones de las existencias en los países de la OCDE se redujo el crecimiento del PIB en un 0,8 por ciento en 2001, pero se incrementó en un 0,2 por ciento en 2002. En los Estados Unidos, el consumo público experimentó una expansión del 3 por ciento y fue también el componente de la demanda de crecimiento más rápido en los países industriales. El consumo privado en la zona de la OCDE aumentó un 2 por ciento en 2002, pues la aceleración de la demanda de los consumidores de los Estados Unidos fue compensada por la desaceleración en el Japón y Europa Occidental. Un elemento importante de la debilidad de la recuperación fue la persistencia de la contracción de las inversiones no destinadas a la vivienda que fue aún más pronunciada el pasado año que en 2001. El reciente descenso de las inversiones no destinadas a la vivienda fue también mucho más pronunciado que el último descenso en los primeros años del decenio de 1990, lo cual se puede atribuir a la contracción más pronunciada en los Estados Unidos. No obstante, la inversión destinada a la vivienda se recuperó en la OCDE, en particular en América del Norte y en la Unión Europea.

La atonía de la actividad económica y el generalizado exceso de capacidad en el sector manufacturero contribuyeron a un nuevo descenso de las tasas de inflación,³ que disminuyeron ligeramente en Europa Occidental, América del Norte y Asia. Los precios de consumo, aunque registraron un notable descenso en los países en transición con respecto a valores que a veces eran de dos dígitos, aumentaron en América del Sur y Centroamérica como consecuencia de las devaluaciones monetarias. Como el crecimiento económico mundial fue a la zaga de la productividad y del aumento de la población activa, el desempleo y el subempleo empeoraron en la mayoría de las regiones. Las tasas de desempleo registradas aumentaron en América del Norte, Europa Occidental y el Japón. En este último país, la tasa de desempleo alcanzó un nivel sin precedentes del 5,5 por ciento, más del doble del nivel comunicado a comienzos del decenio de 1990. En América Latina, el pronunciado retroceso de la producción ha conducido a un marcado empeoramiento de la situación del empleo. Según la CEPALC, la tasa de desempleo urbano medio en la región aumentó hasta el 9,1 por ciento, la tasa más alta observada en el decenio de 1990.⁴

Las marcadas diferencias entre el ritmo de crecimiento de la demanda interna de los Estados Unidos, los países en desarrollo de Asia y las economías en transición, por una parte, y el Japón, Europa Occidental y América Latina, por otra, contribuyeron a importantes cambios en las balanzas por cuenta corriente y comercial. El Japón y Europa Occidental registraron un aumento de sus exportaciones netas. Por consiguiente, el excedente por cuenta corriente y comercial del Japón y la Unión Europea se amplió con incrementos equivalentes al 1 por ciento y el 0,7 por ciento del PIB, respectivamente. Como consecuencia de la neta disminución de las entradas de capital, América Latina tuvo que reducir sus importaciones, lo que llevó a un excedente comercial y redujo el déficit por cuenta corriente de la región. El déficit por cuenta corriente de los Estados Unidos aumentó a más de 500.000 millones de dólares, o sea, el 5 por ciento del PIB, lo que constituyó un máximo histórico en términos tanto absolutos como relativos. Dado que el déficit agregado de la zona OCDE se mantuvo casi inalterado en términos relativos en 2002, el nivel de importaciones netas desde zonas en desarrollo tampoco cambió. Los países en desarrollo de Asia volvieron a registrar un considerable superávit por cuenta corriente. El Japón, las cuatro economías en desarrollo avanzadas en Asia (Hong Kong, China; Rep. de Corea; Singapur y Taipei Chino) y China dieron a conocer grandes superávits por cuenta corriente, lo cual indica que esas economías se han convertido en los principales proveedores de capital para el resto del mundo.⁵

Las corrientes internacionales de capital habían aumentado durante todo el decenio de 1990 y alcanzaron su nivel máximo en 2000. Desde entonces experimentaron una drástica reducción, como pone de manifiesto el fuerte incremento y descenso de las IED. Las corrientes totales de IED aumentaron de aproximadamente 200.000 millones de dólares a principios del decenio de 1990 a cerca de 1,2 billones de dólares en 2000. En 2001, el valor de esas corrientes registró una caída del 50 por ciento, aproximadamente, y en 2002 de

³ A mediados de 2002, las tasas de utilización de capacidad en el sector manufacturero de los Estados Unidos, el Japón y la zona euro seguían situándose muy por debajo de las tasas de utilización medias registradas como promedio en el decenio de 1990.

⁴ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPALC) de las Naciones Unidas (2003).

⁵ Las reservas de divisas de las cinco economías asiáticas en desarrollo aumentaron aproximadamente en 50.000 millones de dólares EE.UU., en tanto que las reservas internacionales del Japón aumentaron en 30.000 millones de dólares en 2002.

un 25 por ciento adicional, hasta situarse de nuevo en torno a los 500.000 millones de dólares, el nivel alcanzado ya cinco años antes. Tanto las regiones desarrolladas como en desarrollo han resultado afectadas por la reducción de las corrientes de IED. Sólo las entradas de IED en China y Europa Central continuaron aumentando. Las entradas de IED en China aumentaron un 19 por ciento, hasta situarse en 52.700 millones de dólares, y las dirigidas a Europa Central y Oriental aumentaron en un 9 por ciento, hasta totalizar 30.000 millones de dólares.⁶ La marcada disminución en términos nominales de las corrientes mundiales de IED puede atribuirse al final del descontrolado auge de fusiones y adquisiciones y a la disminución de los valores en mercado de empresas registradas en los mercados mundiales de capital. Entre el final de 2000 y el final de 2002, la valoración de los mercados mundiales de capital se redujo en torno al 40 por ciento, lo cual automáticamente rebaja el valor de transacción de las corrientes de IED para comprar empresas registradas en mercados de capital.⁷

Durante 2002, el tipo de cambio efectivo real del dólar de los Estados Unidos se depreció, mientras que los del euro y el yen se apreciaron. A plazo medio, la depreciación del dólar, después del aumento de casi el 20 por ciento experimentado entre 1995 y 2001, podría contribuir a frenar el constante aumento del déficit comercial de los Estados Unidos. En cambio, para la zona euro y el Japón la contribución neta de la demanda extranjera al PIB decrecerá si los tipos de cambio efectivos reales se mantienen en el nivel alcanzado a finales de 2002 y principios de 2003. Cierta número de países de Europa Central y Oriental que están tramitando su adhesión a la UE, así como algunas economías en desarrollo de Asia, han experimentado también la presión alcista de sus tipos de cambio respecto del dólar de los Estados Unidos. Los tipos de cambio nominales y efectivos de varios países de América Latina afectados por la crisis financiera de 2002 bajaron drásticamente, con lo cual contribuyeron a reducir el déficit por cuenta corriente de la región. Un aspecto de la caída del dólar con respecto a la moneda de los principales países comerciantes es el efecto “inflacionario” en los precios del comercio mundial calculados en dólares. El comercio entre países miembros de la UE, si bien calculado en euros experimentó un estancamiento en 2002, registró un aumento de casi el 5 por ciento calculado en dólares. El impacto global de la evolución de los tipos de cambio en los valores del comercio en 2002 contrasta con la tendencia imperante entre 1995 y 2001, cuando la apreciación del dólar tuvo como efecto la “deflación” de los precios del comercio mundial calculados en dólares.

Por vez primera desde 1995, los precios en dólares de los productos agropecuarios y manufacturados objeto de comercio internacional registraron un incremento anual. Los precios del petróleo se recuperaron de su bajo nivel de comienzos de 2002 con unos precios medios anuales en 2002 que excedieron ligeramente a los del año anterior. Continuó el descenso de los precios de los metales, especialmente del aluminio, que es el metal más comercializado internacionalmente. La recuperación de los precios de los productos alimenticios fue el resultado final de unos precios más altos de todos los tipos de cereales, la soja y los aceites vegetales, que superaron las reducciones de los precios de la carne, los alimentos de origen marino, el azúcar y las frutas tropicales. Los precios de los cereales, en especial el trigo, aumentaron al ocasionar la sequía en cuatro de las cinco regiones exportadoras tradicionales una disminución de la producción por segundo año consecutivo.

Dada la constante recuperación de los precios de los combustibles y de los productos no relacionados con combustibles en el curso del año, los niveles de precios registrados en el cuarto trimestre de 2002 excedieron de los registrados en el trimestre correspondiente de 2001 en el 30 por ciento y el 12 por ciento, respectivamente. Sin embargo, los promedios anuales de 2002 se mantuvieron casi sin cambios respecto de los de 2001.

El aumento de precio de los bienes manufacturados puede atribuirse en gran medida a la evolución de los precios europeos, ya que los precios de exportación e importación de bienes manufacturados de los Estados Unidos y el Japón siguieron disminuyendo en 2002. Entre los bienes manufacturados, los precios de

⁶ Instituto de Estudios Económicos Internacionales de Viena, Comunicado de Prensa, febrero de 2003: las IED en CEEC en 2002: Entradas sin precedentes concentradas en un puñado de países. En <http://www.ac.at>.

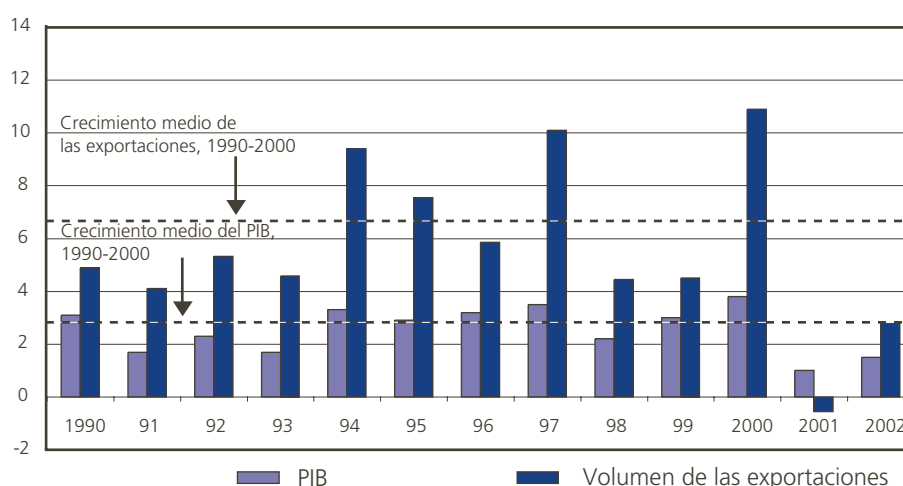
⁷ Estimaciones basadas en la disminución media de cuatro índices principales de mercados de capital: NYSE-Composite, FTSE 100, el DAX de Francfort y el Topix de Tokio. Fuente: World Federation of Exchanges en <http://www.world-exchanges.org>.

productos de hierro y de acero y los productos de la industria del automóvil registraron aumentos superiores a la media, en tanto que los de equipo de oficina y de telecomunicaciones siguieron disminuyendo. Los precios de productos químicos y prendas de vestir objeto de comercio internacional registraron solamente incrementos marginales.

Gráfico IA.2

Mayor recuperación del comercio de mercancías con relación a la producción en 2002

(Variación porcentual anual)



Fuente: OMC, Estadísticas del comercio internacional.

La recuperación de la actividad económica mundial coincidió con un repunte de las corrientes comerciales internacionales. Con arreglo a las estimaciones preliminares, las exportaciones mundiales de mercancías aumentaron en términos reales en un 2,5 por ciento en 2002 después de la contracción experimentada el año anterior. Aunque el comercio mundial se recuperó más rápidamente que la producción, el crecimiento fue inferior a la mitad de la tasa media registrada en el decenio de 1990 (véase el gráfico IA.2). Las tasas medias anuales de crecimiento ocultan la fuerte disminución del comercio mundial durante el año 2001 y su rápida recuperación entre el último trimestre de 2001 y el tercer trimestre de 2002. En el cuarto trimestre de 2002 se registró una notable estabilización del crecimiento del comercio tanto en los Estados Unidos como en Europa Occidental.

Un elemento importante de la expansión más moderada del comercio en el último trimestre de 2002 fue la persistencia de la atonía de la inversión en los principales mercados desarrollados y de América Latina. La contracción de las nuevas inversiones en maquinaria y equipo, que se mantuvo en 2002, puede relacionarse con las bajas tasas de utilización de la capacidad en el sector manufacturero y, en particular, en equipos de telecomunicaciones y de tecnología de la información. Siguió disminuyendo los gastos mundiales en equipo electrónico, equipo físico de TI y material de fabricación de semiconductores.⁸ La continua disminución del volumen de las importaciones de bienes de capital de los Estados Unidos en 2002, mientras que sus importaciones de todos los demás productos experimentaban una recuperación del 6 por ciento, pone de manifiesto las repercusiones del descenso de los gastos de inversión en las corrientes comerciales.⁹

Debido en gran parte a la atonía de los gastos de inversión, la expansión del comercio (el promedio de las exportaciones más las importaciones) en América del Norte y Europa Occidental fue a la zaga del crecimiento

⁸ Según la industria, las ventas mundiales de equipo electrónico y equipo físico de TI disminuyeron en un 5 por ciento, aproximadamente, en tanto que las ventas de material de fabricación de semiconductores disminuyeron más del 20 por ciento en 2002.

⁹ Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Commerce News FT-900-12, documento 11, página 16.

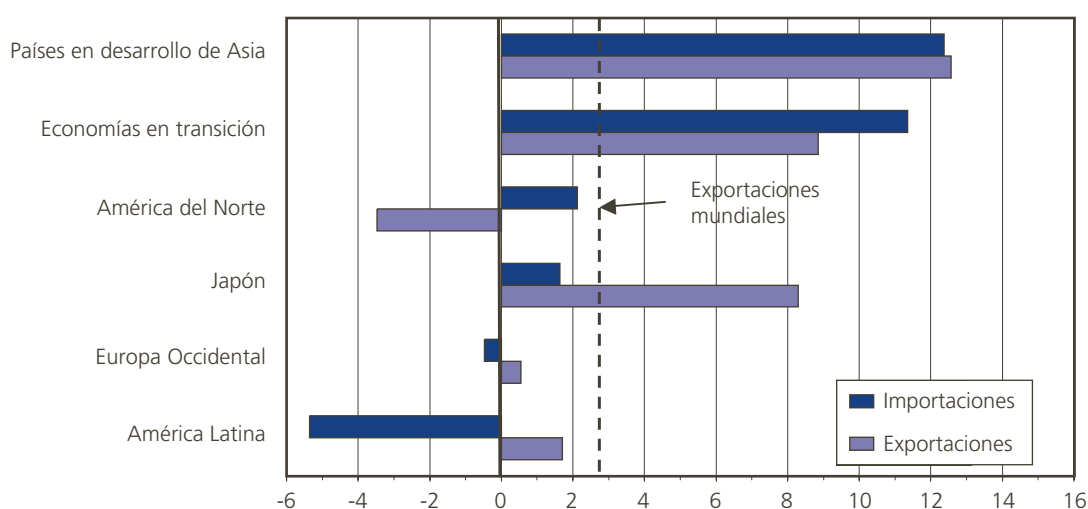
de su PIB. Sin embargo, en Asia y en las economías en transición el volumen del comercio creció a un ritmo por lo menos dos veces más rápido que la producción, muy superior en ambos casos a la media mundial. La pujanza del crecimiento del comercio de esas regiones, que giró en torno al 10 por ciento en 2002, fue en gran parte resultado de la vigorosa expansión de la demanda interna o intrarregional. Los resultados obtenidos por esas dos regiones explican por qué el comercio mundial aumentó más rápidamente que la producción en 2002. En cambio, el descenso de la producción en América Latina originó una disminución de sus importaciones del orden del 5,5 por ciento, mientras que las exportaciones continuaron aumentando a pesar de la contracción del comercio intrarregional debido a la expansión del comercio con los países no pertenecientes a la región. En conjunto, el comercio y la producción disminuyeron en América Latina, aunque la disminución del comercio fue más pronunciada que la de la producción.

Un elemento importante de la recuperación del comercio mundial en el pasado año fue América del Norte y, en particular, el crecimiento de las importaciones de los Estados Unidos. Las importaciones de mercancías de los Estados Unidos representaron una quinta parte del comercio mundial en términos de volumen, lo cual fue superior a la expansión del comercio mundial. El crecimiento relativamente vigoroso del consumo público y privado siguió alimentando la demanda de importaciones de los Estados Unidos. Los países en desarrollo de Asia y las economías en transición, que fueron las regiones con el más alto crecimiento del PIB, también contribuyeron en gran medida al aumento de las importaciones. Las importaciones de los países en desarrollo de Asia crecieron un 12,5 por ciento después de la contracción experimentada en el año anterior (véase el gráfico IA.3). Para explicar este radical cambio de situación cabe señalar dos factores. En primer lugar, el aumento de las entradas de IED a raíz de la adhesión de China a la OMC tuvo como resultado el súbito incremento en casi un 25 por ciento de las importaciones reales de China. Y el segundo factor fue la recuperación de las importaciones de los países en desarrollo comerciantes en tecnología de la información de Asia Oriental en casi el 9 por ciento (después de la disminución del 8,5 por ciento registrada el año anterior). En lo que se refiere a las economías en transición, la pujanza del comercio fue consecuencia en su mayor parte de la contribución de la demanda rusa, aunque la fortaleza de las importaciones fue general puesto que más de la mitad de las economías en transición registraron un crecimiento de dos dígitos.

Gráfico IA.3

Grandes variaciones en el crecimiento del volumen del comercio según las regiones en 2002

(Variación porcentual anual)



Fuente: OMC.

La recuperación del comercio mundial se retrasó por el estancamiento de las importaciones de Europa Occidental y el descenso de las importaciones de América Latina. Entre los países de Europa Occidental, las importaciones disminuyeron o se estancaron en Francia, Alemania y Suiza, en tanto que Bélgica y Dinamarca registraron un aumento de las importaciones relativamente vigoroso. La contracción de las entradas netas de capital en América Latina forzó a la región a reducir su déficit por cuenta corriente. Esto se logró principalmente mediante una disminución de las importaciones del orden del 4 por ciento y un aumento de las exportaciones extrarregionales.

c) Las variaciones de los precios y los tipos de cambio contribuyeron al aumento del valor del comercio mundial

La recuperación del volumen del comercio junto con un incremento moderado de los precios de las mercancías objeto de comercio internacional tuvieron por resultado un aumento del valor del comercio mundial. Las exportaciones de mercancías y de servicios comerciales aumentaron en un 4 por ciento y un 5 por ciento, respectivamente, en 2002. Sin embargo, esas tasas nominales de crecimiento del comercio continuaron siendo inferiores al promedio registrado en el decenio de 1990 (véase el cuadro IA.1). En el caso del comercio de mercancías, la expansión registrada en 2002 compensó la disminución anunciada el año anterior, mientras que el comercio de servicios comerciales alcanzó un nuevo nivel máximo. En cuanto a las exportaciones mundiales de mercancías, los datos de que se dispone apuntan a un aumento superior a la media de las exportaciones de productos manufacturados y un incremento inferior a la media en lo que se refiere a los productos de la minería y los productos agropecuarios. Entre las categorías de servicios comerciales, las exportaciones de la categoría más amplia – otros servicios comerciales – registró una expansión considerablemente más rápida que la de los servicios de transporte y de viajes.

Cuadro IA.1

Exportaciones mundiales de mercancías y servicios comerciales, 1990-2002

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Valor	Variación porcentual anual				
	2002	1990-2000	1999	2000	2001	2002
Mercancías	6240	6	4	13	-4	4
Servicios comerciales	1540	7	3	6	-1	5

Fuente: OMC.

Como la inflación y los tipos de cambio evolucionaron de manera muy distinta según las regiones, la evolución del comercio de mercancías en términos nominales es diferente de la evolución en lo que respecta al volumen. Esto es particularmente evidente en el caso de Europa Occidental, cuyas exportaciones expresadas en volumen se estancaron en un 0,6 por ciento, mientras que sus exportaciones expresadas en términos de valor aumentaron en un 5,5 por ciento. La diferencia se puede atribuir casi totalmente a la depreciación del 5 por ciento del dólar frente al euro y otras monedas de Europa Occidental. Asia y las economías en transición registraron el mayor crecimiento del valor de las exportaciones de todas las regiones, seguidas por Europa Occidental. América del Norte comunicó la mayor contracción de las exportaciones de las regiones, mientras que las importaciones se recuperaron en un 1,5 por ciento. El crecimiento de dos dígitos de las importaciones de las economías en transición contrasta con la contracción de las importaciones de América Latina, la peor de todas las regiones, que fue del 6,5 por ciento. Las exportaciones de América Latina aumentaron moderadamente a pesar de una fuerte disminución de su comercio intrarregional, que fue equilibrada por un incremento de los envíos a otras zonas. Las exportaciones e importaciones de África registraron pequeños aumentos. Se estima que las exportaciones de Oriente Medio han disminuido aún más en 2002 aunque a una tasa inferior a la registrada en 2001. Como las importaciones de la región continuaron aumentando, el gran excedente comercial del Oriente Medio se redujo un poco.

2. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO Y DE LA POLÍTICA COMERCIAL POR REGIONES

Un aspecto destacado del comercio de América del Norte en 2002 fue los pobres resultados de sus exportaciones de mercancías, que disminuyeron un 4 por ciento (véase el cuadro A.2). Una de las principales causas de ello fue la disminución de la demanda de algunos de sus socios comerciales más importantes porque sus economías apenas crecían, como en el caso de Europa Occidental y el Japón, o se hallaban en franca contracción, como en América Latina. A pesar de la reciente depreciación del dólar, la falta de competitividad de los precios quizá desempeñase también un papel importante, ya que la disminución de las exportaciones de los Estados Unidos afectó incluso a las destinadas a regiones cuyas importaciones registraron un fuerte crecimiento. Las exportaciones de los Estados Unidos perdieron cuota de mercado no sólo en los países en desarrollo de Asia, las economías en transición, Europa Occidental y el TLCAN, sino también en las economías en desarrollo de América Latina, Oriente Medio y África. Con todo, las importaciones siguieron creciendo impulsadas por el gasto de consumo, que se mantuvo, y una política fiscal cada vez más expansiva. El gasto de consumo, especialmente en bienes duraderos, se mantuvo pujante a causa de la baja inflación, la fortaleza del mercado de la vivienda de los Estados Unidos, que compensó parcialmente las pérdidas del mercado de valores y la desgravación fiscal.¹⁰ El déficit del presupuesto federal aumentó hasta los 158.000 millones de dólares en el ejercicio fiscal de 2002, lo cual representa aproximadamente el 1,5 por ciento del PIB. Ese creciente déficit se debió a la desaceleración del crecimiento económico, el aumento de los gastos en seguridad interna y la rebaja de impuestos aplicada en 2001. Los precios de importación y exportación de América del Norte disminuyeron ligeramente en 2002 y contribuyeron al menor crecimiento del valor del comercio de mercancías. Por otra parte, el comercio de servicios comerciales registró mejores resultados, ya que las exportaciones aumentaron un 3 por ciento y las importaciones un 11 por ciento (véase el cuadro IA.3).¹¹ También en este caso hubo grandes diferencias en los resultados de los tres principales sectores de servicios. Mientras que los de los servicios de viajes y de transporte disminuyeron, los de otros servicios registraron un aumento de dos dígitos de las importaciones y las exportaciones.

El comercio entre los países de América del Norte disminuyó ligeramente, mientras que el descenso de las exportaciones hacia América del Sur, afectada por la crisis, y las economías estancadas de Europa Occidental fue de dos dígitos. Sin embargo, las importaciones procedentes de esas regiones aumentaron ligeramente en 2002. Las importaciones procedentes de Asia crecieron debido en gran parte al incremento de los envíos de China. Las importaciones de los Estados Unidos procedentes de China se incrementaron en un 20 por ciento, pero las procedentes del Japón y los PRI (4) disminuyeron. La marcada caída de las exportaciones e importaciones de los Estados Unidos procedentes del Japón; Hong Kong, China y Singapur apunta a cambios estructurales en el comercio de los Estados Unidos con los países asiáticos. Por primera vez, China sustituyó al Japón como principal proveedor asiático de mercancías de los Estados Unidos. Aunque las exportaciones de los Estados Unidos destinadas a China también aumentaron rápidamente, el déficit comercial bilateral se amplió bruscamente hasta alcanzar casi 103.000 millones de dólares EE.UU., el más importante con cualquier país.

Puede que con la imposición de medidas de salvaguardia por los Estados Unidos a productos siderúrgicos especiales disminuyan las importaciones de acero de los Estados Unidos, pero hasta ahora no se pueden proporcionar estimaciones precisas de esos efectos. No obstante, el valor de las importaciones totales de hierro y acero a los Estados Unidos (incluidas las que no están sujetas a restricciones) ya habían caído un 22 por ciento en 2001, y un 2 por ciento más el año pasado. Como los precios de importación de los Estados Unidos para el hierro y el acero habían aumentado en un 1,5 por ciento por término medio, la reducción de los volúmenes de importación fue mayor que el de los valores de importación.

¹⁰ Se calcula que la promulgación de la Ley relativa al crecimiento económico y la desgravación fiscal de 2001 (EGTRRA) llevó a una reducción de las obligaciones fiscales federales en 2002 de 78.000 millones de dólares EE.UU.

¹¹ La mayoría de este aumento está relacionado con el incremento de las importaciones de servicios de seguros de los Estados Unidos que se recuperaron de las secuelas de los pagos de seguros como consecuencia de los daños causados por los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001.

Cuadro IA.2

Crecimiento del valor del comercio de mercancías por regiones, 1990-2002

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Exportaciones				Importaciones			
	Valor	Variación porcentual anual			Valor	Variación porcentual anual		
	2002	1990-2000	2001	2002	2002	1990-2000	2001	2002
Mundo	6240	6	-4	4	6500	6	-4	3
América del Norte	946	7	-7	-4	1431	9	-6	2
Estados Unidos	694	7	-7	-5	1202	9	-6	2
América Latina	351	9	-3	1	355	12	-2	-7
México	161	15	-5	1	176	15	-4	0
MERCOSUR	88	6	4	1	62	12	-6	-26
Resto de América Latina	102	6	-7	0	116	7	3	-3
Europa Occidental	2648	4	0	5	2644	4	-2	4
Unión Europea (15)	2441	4	0	5	2438	4	-2	3
Excluido el comercio entre miembros de la UE	939	5	1	6	931	5	-4	1
Comercio entre miembros de la UE	1502	4	-1	5	1507	4	-1	5
Economías en transición	309	10	5	8	297	8	11	10
Europa Central/Oriental	145	10	12	12	176	12	9	10
Federación de Rusia	107	-	-2	4	60	-	20	12
África	139	3	-6	1	133	3	2	1
Oriente Medio	236	6	-7	-2	183	5	4	2
Asia	1610	8	-9	8	1457	8	-7	6
Japón	416	5	-16	3	336	5	-8	-4
Países en desarrollo de Asia	1114	11	-7	10	1033	9	-7	9
China	326	15	7	22	295	16	8	21
Países comerciantes en tecnología de la información (6) ^a	618	10	-13	7	561	9	-13	6

^a Taipei Chino, República de Corea, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia.

Fuente: OMC.

Es probable que otras medidas de política comercial adoptadas por los Estados Unidos en 2002 tengan consecuencias a corto y a largo plazo para las corrientes comerciales, pero éstas no siempre pueden cuantificarse. Por vez primera desde 1994, el Congreso concedió la Autorización de promoción del comercio (TPA) a un Presidente de los Estados Unidos. La concesión de la TPA en agosto de 2002 fue una señal importante no sólo del compromiso de los Estados Unidos sino también de su capacidad de llevar adelante las negociaciones comerciales de la OMC. Pero la administración estadounidense aprobó asimismo la Ley de Agricultura 2002, que incrementaría en 82.800 millones de dólares los gastos de los Estados Unidos en agricultura durante un período de seis años. Las exportaciones agropecuarias de los Estados Unidos disminuyeron ligeramente en valor durante 2002, aunque la disminución en volumen de exportación fue mayor, teniendo en cuenta el

Cuadro IA.3

Crecimiento del valor del comercio de servicios comerciales por regiones, 1990-2002

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Exportaciones				Importaciones			
	Valor	Variación porcentual anual			Valor	Variación porcentual anual		
	2002	1990-2000	2001	2002	2002	1990-2000	2001	2002
Mundo	1540	7	-1	5	1520	6	-1	5
América del Norte	304	7	-4	3	260	7	-5	11
Estados Unidos	268	7	-4	3	218	8	-5	13
América Latina	55	7	-2	-6	63	7	0	-12
México	13	7	-7	0	16	5	-1	-1
MERCOSUR	13	8	-5	-13	19	10	-3	-26
Resto de América Latina	30	7	1	-5	28	7	3	-6
Europa Occidental	744	5	1	7	695	5	2	6
Unión Europea (15)	673	5	2	8	651	6	3	6
Economías en transición	58	...	7	8	63	...	11	12
Europa Central/Oriental	33	...	6	3	29	...	7	12
Federación de Rusia	12	...	10	18	21	...	12	13
Africa	29	5	1	-6	40	4	4	1
Oriente Medio	32	9	-7	-4	47	4	-6	3
Asia	316	9	-1	5	354	7	-4	1
Japón	65	5	-7	2	105	3	-7	-2
Países en desarrollo de Asia	230	11	2	6	227	11	-1	2
China	37	18	9	13	44	24	9	13
Hong Kong, China	44	8	2	6	24	8	-1	-2
Corea, Rep. de	29	13	0	-1	34	13	0	2
Singapur	27	8	-2	3	21	10	-6	1

Fuentes: OMC.

fortalecimiento de los precios estadounidenses. Las importaciones de productos básicos agrícolas aumentaron un 6 por ciento, tanto en valor como en volumen.

En 2002 los Estados Unidos desarrollaron todavía más su política comercial preferencial por muchas regiones mediante la concertación de acuerdos de libre comercio con Chile y Jordania, la aceleración del proceso de eliminación arancelaria entre los miembros del TLCAN convenida a principios de 2002, y la ampliación de la lista de países africanos beneficiarios de la Ley de crecimiento y oportunidades para África. Como se señala más adelante, en relación con otras regiones, muchos países siguieron dividiendo su atención entre las negociaciones comerciales multilaterales y las preferenciales (véase también la sección IB.3 *infra*).

Por lo que respecta a la región de América Latina, el año 2002 fue uno de los años más difíciles desde la crisis de la deuda del decenio de 1980. Las entradas netas de capital privado en la región, que rebasaron los 60.000 millones de dólares EE.UU. en 1999 y 2000, financiaron grandes déficit por cuenta corriente y apoyaron la actividad económica, las inversiones y las importaciones. Pero la pérdida de confianza de los inversores extranjeros en la sostenibilidad de las políticas económicas de algunos de los principales países de la región dio lugar a una reducción de las entradas netas de capital en la región. Esa reducción había comenzado ya en 2001 y se registró una marcada caída nuevamente en 2002. Incluso las entradas de IED, que

habían continuado llegando en grandes cantidades en 2002, se contrajeron el año pasado.¹² El descenso de las entradas fue compensado en un principio por una reducción de las reservas de divisas y, finalmente, por devaluaciones de entre el 50 y el 70 por ciento en los países más afectados. A principios de enero de 2002, la Argentina decidió abandonar el vínculo de paridad entre el peso argentino y el dólar de los Estados Unidos establecido 10 años antes y devaluó el peso en un 30 por ciento. Esta decisión desencadenó una serie de devaluaciones en la región. El nivel de muchos precios de productos básicos, que siguió siendo bajo en 2002, limitó los ingresos de exportación de muchos países de la región, mientras que la enorme contracción de la actividad económica reducía considerablemente las importaciones.

La crisis financiera de la Argentina, las repercusiones económicas en sus vecinos del MERCOSUR y los desórdenes civiles en Venezuela fueron los principales factores que contribuyeron a la disminución de las importaciones de mercancías de América Latina que ascendió a casi un 7 por ciento en 2002. La Argentina experimentó una reducción masiva de las importaciones (-55 por ciento), que excedió incluso a la peor contracción de las importaciones durante la crisis financiera asiática. La reducción de las importaciones de América Latina fue la más importante de las siete principales regiones abarcadas y contrasta con sus resultados comerciales en el decenio de 1990, cuando las importaciones y exportaciones de América Latina se incrementaron a un ritmo mucho más rápido que la media mundial. Las exportaciones de mercancías aumentaron ligeramente, ya que el descenso del comercio intrarregional se vio compensado por el aumento de las exportaciones destinadas a otras regiones (gráfico 1A.4). Por primera vez desde 1991, la balanza de mercancías de América Latina (calculada sobre una base f.o.b.) volvió a ser positiva. Se estima que las importaciones de servicios comerciales disminuyeron en más del 10 por ciento en 2002. A diferencia de las exportaciones de mercancías, las exportaciones de servicios comerciales de la región registraron una contracción del 5 por ciento aproximadamente.

Los países signatarios del MERCOSUR incrementaron sus exportaciones totales en un 1 por ciento, ya que la espectacular disminución en más de un tercio del comercio intrarregional fue compensada por un incremento del 8 por ciento de los envíos a todos los demás destinos. El Brasil, el país menos dependiente del comercio entre los signatarios del MERCOSUR, incrementó sus exportaciones totales de mercancías en un 4 por ciento. Ya en 2000, el comercio entre signatarios del MERCOSUR representaba aproximadamente una quinta parte de las exportaciones e importaciones totales. Pero dadas las enormes dificultades económicas experimentadas por la región en los últimos años, esa cuota disminuyó bastante abruptamente. En la actualidad, la cuota del comercio entre signatarios del MERCOSUR se ha reducido a casi la mitad (del 20 al 11 por ciento) en el caso de las exportaciones. Y pese al margen preferencial bastante sustancial (aproximadamente el 13 por ciento de media) aplicado a las importaciones originarias de los países del MERCOSUR, la participación de las importaciones entre signatarios del MERCOSUR ha bajado hasta niveles anteriores a 1995.

Las exportaciones de mercancías de América Latina aumentaron ligeramente ya que el descenso del comercio intrarregional fue equilibrado por un aumento de los envíos a otras regiones. La recuperación de los precios de los productos básicos durante el año y el repunte de la economía de los Estados Unidos contribuyeron a ese aumento. Aunque la mayoría de los países latinoamericanos registraron una reducción o un estancamiento de sus importaciones, las de Costa Rica se incrementaron en un 9 por ciento. México se benefició de la recuperación del mercado de los Estados Unidos, mientras que en el caso de Costa Rica la recuperación de los envíos de semiconductores impulsó las importaciones y las exportaciones. A pesar de que los precios de muchos productos primarios continuaron siendo bajos, las exportaciones de muchos países de América Central y el Caribe experimentaron una fuerte recuperación.

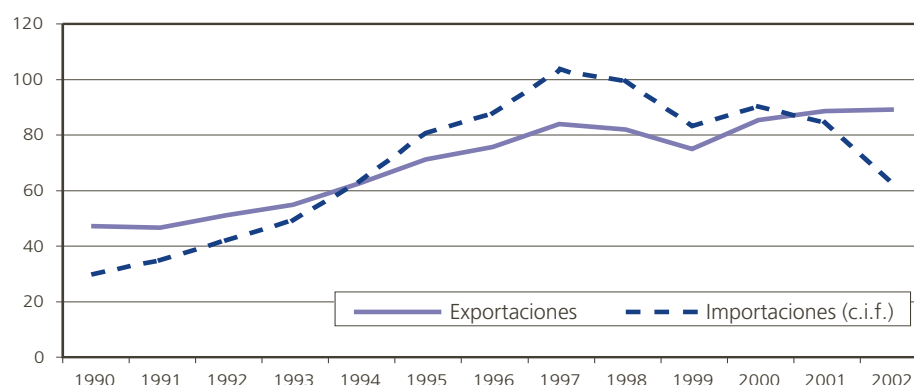
La actividad económica en Europa Occidental siguió decaída, pues la demanda interna de Alemania, la economía más importante de la región, se hallaba en declive. El crecimiento de la demanda interna se mantuvo con signo positivo en el resto de la región, pero sufrió atonía en otros varios países. En la eurozona, el consumo público fue la categoría de gasto más dinámica, mientras que el consumo privado disminuyó y la inversión fija del sector empresarial cayó casi un 3 por ciento. En medio de esa mala situación económica, se llevó adelante el proceso de integración europea.

¹² Una excepción importante de esa evolución regional fue el incremento de las corrientes de IED a México.

Gráfico IA.4

Evolución divergente del comercio de mercancías del MERCOSUR, en 2002

(Miles de millones de dólares y porcentajes)



Fuente: OMC.

A principios del año se dio otro paso importante en la integración monetaria, con la puesta en circulación del euro, en sustitución de los billetes de las antiguas monedas nacionales (recuadro IA.1).

Recuadro IA.1: Efectos del euro en el comercio y los mercados financieros

La introducción del euro en enero de 1999, seguida de la eliminación en 2002 de las monedas nacionales de la eurozona, tendrá forzosamente importantes efectos en el comercio y en las corrientes financieras.

El euro es actualmente la segunda moneda más utilizada en el mundo. Aproximadamente el 1 por ciento de las reservas oficiales de divisas de los países miembros del FMI estaban expresadas en euros a finales de 2001. La mitad, más o menos, del comercio exterior de la eurozona se realiza en euros. Una quinta parte aproximadamente del comercio exterior mundial tiene lugar en euros. La proporción de los títulos de deuda en euros emitidos por no residentes ha aumentado al 29 por ciento (frente al 44 por ciento en dólares). Cincuenta países incluyen el euro en sus políticas cambiarias como moneda de referencia (aunque esos países representan tan sólo el 4 por ciento del PIB mundial).

En teoría, la introducción del euro deberá ser positiva para el crecimiento del comercio. Las monedas fluctuantes crean incertidumbre que desalienta el comercio y la inversión internacionales. Una vez que se fija el tipo de cambio de la moneda, se elimina esa incertidumbre. Además, si las naciones que comercian adoptan una moneda común, se eliminan los costos de transacción del cambio de divisas. Según un estudio, el hecho de pertenecer a una unión monetaria o a un instituto monetario puede llegar a triplicar el comercio entre los miembros de la unión. Por último, el comercio con una moneda común fomenta la creación de comercio, en tanto que no hay pruebas de desviación del comercio.¹

La introducción del euro puede tener también efectos indirectos en el comercio y las corrientes financieras resultantes del impacto de políticas sobre la estabilidad macroeconómica y el crecimiento de la economía. Esos efectos son consecuencia de la capacidad de las autoridades monetarias para controlar la inflación en una zona de moneda común, y en consecuencia el impuesto de monedaje, así como el nivel de los tipos de interés.

El euro ha facilitado la integración de mercados financieros en la eurozona. Los tipos de interés convergieron rápidamente – de ordinario, al nivel de los tipos de Alemania – mucho antes de que se lanzara la moneda común. Se ha registrado cierta consolidación de industrias financieras en la zona de la UE mediante fusiones y adquisiciones, así como crecimiento en el establecimiento de sucursales de

-->

otros bancos de la UE, aunque los cambios han sido relativamente modestos.² La introducción del euro también ha facilitado una desviación de la financiación de inversiones desde el crédito intermediado por la banca hacia otras fuentes de financiación.³

El pasado año se produjo un importante debilitamiento del dólar de los Estados Unidos frente a las principales monedas. El euro pasó desde una paridad con el dólar considerablemente baja (86 centavos por euro) al iniciarse el año a 1,05 dólares EE.UU. por euro al final del año. El euro también se fortaleció aproximadamente en un 10 por ciento frente al yen, al pasar de 114,8 a 125,7 yenes por euro al final del año. En términos comerciales, el euro se apreció en un 6,8 por ciento aproximadamente en el curso del año.⁴ Entre las razones del debilitamiento del dólar está la lentitud de la recuperación económica de los Estados Unidos, la pérdida de confianza a consecuencia de una serie de escándalos empresariales, la agravación de las tensiones geopolíticas y un creciente déficit por cuenta corriente hacia final de año. Un fortalecimiento del euro puede reducir la competitividad de las exportaciones de la eurozona y aumentar las importaciones. Sin embargo, no parece que haya ocurrido así en los primeros 11 meses de 2002, ya que las exportaciones de la eurozona aumentaron un 2,1 por ciento, en tanto que las importaciones se redujeron en un 4,1 por ciento. La combinación de esos factores provocó un considerable aumento del superávit de bienes (en 56.700 millones de euros) en comparación con el nivel de 2001.⁵ Una explicación de esta circunstancia puede ser el retraso en los efectos que el tipo de cambio ejerce en las corrientes comerciales.

¹ Frankel y Rose (2001). Pueden verse más datos en Kennen (2002); Lopez-Cordova y C. Meissner (2000), y Micco, E. Stein y G. Ordóñez (2002).

² Pueden verse más análisis en R. Baldwin y C. Wyplosz (2003). Se puede descargar en <http://heiwww.unige.ch/-baldwin/THX,-R>

³ G. Galati y Tsatsaronis (2001).

⁴ Basado en datos del Monthly Bulletin del BCE (febrero de 2003). La reducida diferencia entre los tipos de cambio nominales y efectivos reales del euro son promedios ponderados de los tipos de cambio bilaterales con el dólar, el yen, el franco suizo y la libra esterlina. Los factores de ponderación utilizados son los intercambios comerciales ponderados medios de 1995-97 de bienes manufacturados de los países correspondientes con la eurozona.

⁵ BCE Monthly Bulletin (febrero de 2003).

Fuente: Banco Central Europeo (2002).

En diciembre de 2002, los Jefes de Gobierno de los 15 países de la UE acordaron con sus homólogos de los 10 países aspirantes a la adhesión el marco financiero de su participación. Tras la firma de los tratados de adhesión en abril de 2003, y a reserva del ritmo de ratificación de los tratados por el parlamento correspondiente, en mayo de 2004 podría hacerse realidad la ampliación de la UE hasta 25 países (recuadro IA.2). Entre otros acontecimientos de política comercial ocurridos en 2002, debe destacarse la concertación de acuerdos de libre comercio con Jordania, Sudáfrica y México, y el inicio de las negociaciones del Acuerdo de Asociación Económica de Cotonou.

Recuadro IA.2: La ampliación de la Unión Europea de 15 a 25 países

Las medidas clave. En su reunión de los días 12 y 13 de diciembre de 2002 en Copenhague, el Consejo Europeo concluyó formalmente las negociaciones con 10 países y aprobó su adhesión a la Unión Europea. Los 10 países son: Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, la República Checa, la República Eslovaca, Hungría, Eslovenia, Chipre y Malta. Está previsto que la entrada efectiva de los 10 países tenga lugar el 1º de mayo de 2004, a condición de que se respete el calendario de condiciones establecido para 2003 (principalmente rectificaciones).

Probables consecuencias de la ampliación. Como se indica en el cuadro que sigue, los 10 países candidatos representarán el 15 por ciento de la población de la UE y el 19 por ciento de la superficie de la Unión. Aunque es importante, esta ampliación no constituye históricamente la ampliación mayor de la UE. La expansión de seis a nueve miembros en 1973 fue más importante en lo que respecta a la población. Todas las adhesiones anteriores incrementaron más la superficie que la próxima. La contribución menor, con mucho, será la relativa al tamaño económico del mercado. Los 10 países contribuirán tan sólo un 5 por ciento al PIB de la UE, lo cual pone de manifiesto el pequeño tamaño de la mayoría de los países adherentes, así como su bajo nivel de ingresos por habitante.

Participación de los países adherentes en términos de población, superficie, PIB y exportaciones de la UE ampliada (1973-2004)

(porcentaje)

Ampliación de la Unión Europea	Fecha	Población	Superficie	PIB	Exportaciones
De seis a nueve	1973	25	22	20	21
De nueve a doce	1981-86	18	31	9	3
De doce a quince	1995	6	27	7	9
De quince a veinticinco	2004	15	19	5	6

Fuentes: Revue Élargissement, Paris, MINEFI - DREE/Tresor, N° 37, página 2, y Secretaría de la OMC (2003).

No se espera que la ampliación incremente fundamentalmente las proporciones del comercio entre la UE de 15 países y los 10 adherentes. La razón principal es que la mayor parte de la reorientación comercial ya ha tenido lugar bajo los auspicios de los Acuerdos Europa – acuerdos de libre comercio ampliados – que precedieron a la ampliación. De conformidad con esos acuerdos, los países adherentes han disfrutado de un acceso prácticamente en franquicia al mercado europeo de productos industriales desde 1994 (acceso pleno en franquicia desde 1998). La participación de la UE en las importaciones totales de los 10 miembros aspirantes se ha mantenido constante, en el 58 por ciento, entre 1995 y 2001. La participación de las exportaciones de los 10 países con destino a la UE se incrementó del 60 al 68 por ciento en aquel mismo período. La parte correspondiente a los aspirantes en el comercio total de la UE se mantuvo muy estable y reducida durante el mismo período, entre el 4 y el 5 por ciento).

Tomando como base los valores del comercio mundial de 2001, la ampliación incrementará la parte del comercio interno de la UE en el total del comercio de la UE desde casi el 62 por ciento al 67 por ciento, en tanto que la participación de la UE en las exportaciones mundiales de mercancías (incluidas las corrientes dentro de la UE) llegará al 41 por ciento. El grado de integración de los países adherentes también queda ilustrado por el marcado aumento de las entradas de IED procedentes de la UE., que aumentaron del 1,5 por ciento del PIB de los países adherentes en 1996, al 3,2 por ciento del PIB en 2000. La UE representó el 80 por ciento de las entradas de IED de los países adherentes en 2000.

Como los países adherentes adoptarán el arancel externo común de la CE, otros interlocutores comerciales se preguntarán cómo quedará afectado su actual acceso a los mercados de los 10 países. Al

—>

adoptar el *acquis communautaire*, los países de Europa Central y Oriental probablemente aumentarán la protección media en agricultura y la rebajarán en la industria y los servicios. En contraste, los países de los Balcanes reducirán su protección media en los tres sectores.¹ Habida cuenta de que los 10 países son también Miembros de la OMC, su adhesión podría redundar en mejoras de los existentes compromisos de la OMC en algunas áreas, pero en empeoramientos en otras. Los Miembros de la OMC que puedan resultar perjudicados tendrán derecho a negociar indemnizaciones.

¹ Francois y Rombout (2001).

Como el dólar de los Estados Unidos se había depreciado en un 5 por ciento, aproximadamente, con respecto al euro, la libra esterlina y varias otras monedas europeas, los resultados comerciales de Europa Occidental, expresados en dólares, ocultaban el estancamiento del volumen del comercio. Las exportaciones de mercancías de Europa Occidental, expresadas en dólares, aumentaron un 5,5 por ciento, mientras que el incremento de las importaciones fue sólo del 3,5 por ciento. Las importaciones de la Unión Europea procedentes de terceros países declinaron, en tanto que el comercio intrarregional aumentó en un 4,5 por ciento. La parte más dinámica del comercio de la Unión Europea fueron las exportaciones a terceros países, que se incrementaron en un 6 por ciento, aproximadamente. Entre los demás países de Europa Occidental, las exportaciones de mercancías de Suiza aumentaron un 7 por ciento debido en gran parte a la apreciación del franco suizo. Debido al estancamiento de la economía suiza sus importaciones no variaron respecto del año anterior. Las importaciones de Turquía experimentaron en 2002 una fuerte recuperación de la contracción registrada el año anterior, mientras que el incremento de las exportaciones siguió siendo de dos dígitos. Las exportaciones de servicios comerciales de Europa Occidental, que representan casi la mitad del comercio de servicios mundial, aumentaron cerca de un 8 por ciento, algo más rápidamente que las importaciones, pudiéndose atribuir la mayor parte de ese incremento, expresado en dólares, a las variaciones del tipo de cambio. Las exportaciones de servicios de transporte experimentaron el crecimiento más débil, en tanto que las exportaciones de otros servicios comerciales lograron los resultados más dinámicos en 2002.

Más de un decenio después de la caída del muro de Berlín y la disolución de la URSS, muchas economías en transición se esfuerzan todavía por lograr su transformación de economías de planificación centralizada en economías de mercado. Los avances del proceso de transición han sido desiguales y, pese a numerosos logros, el proceso de reforma todavía está sin completar, en particular en las economías de la CEI. Seis de los 15 Estados sucesores de la antigua URSS ya se han adherido a la OMC. Armenia será el séptimo, una vez que su parlamento firme el protocolo de adhesión, que los Miembros de la OMC acordaron el 10 de diciembre de 2002. Los Estados Bálticos y cinco países de Europa Central y Oriental concluyeron sus negociaciones de adhesión con la UE en diciembre de 2002, con lo que sus economías están vinculadas a Europa Occidental. En el curso del último decenio, las corrientes comerciales y de inversión ya vincularon de manera considerable esas economías a Europa Occidental. Una de las características más destacadas del proceso de transición ha sido la masiva reorientación de las corrientes comerciales del ámbito regional hacia los países exteriores a la región y, en particular, hacia Europa Occidental. Este cambio de estructura puede observarse no sólo en el comercio de Europa Central y Oriental o los Estados Bálticos, sino también en los países de la CEI. Hasta ahora, los esfuerzos para sostener el comercio intrarregional mediante varias formas de ACR sólo han tenido un éxito limitado.¹³ El comercio dentro de la CEI en 2002 se encontraba todavía en el nivel alcanzado en 1994, en tanto que las exportaciones al exterior de la CEI casi se duplicaron entre 1994 y 2002. A pesar del crecimiento económico relativamente pujante de la región, la parte correspondiente al comercio intrarregional en las exportaciones e importaciones de mercancías de la CEI disminuyó hasta un tercio y un quinto, respectivamente. Parte de esa disminución puede atribuirse a medidas comerciales restrictivas aplicadas por Rusia a las importaciones procedentes de Ucrania a mediados de 2001.

¹³ Puede verse un examen de los diversos acuerdos intrarregionales de la CEI en CEPE de las NU (2003).

El importante crecimiento de la demanda interna, sobre todo del consumo privado, y el aumento de las entradas de IED en Europa Central y Oriental sostuvieron el comercio de mercancías de las economías en transición. Las importaciones de mercancías y servicios comerciales de la región registraron un aumento de dos dígitos. El crecimiento de las exportaciones fue algo menos dinámico que el de las importaciones, pero todavía fue dos veces más rápido que el del comercio mundial de mercancías y servicios comerciales.

Las exportaciones de mercancías de las economías en transición aumentaron un 8 por ciento, alcanzando un nuevo nivel sin precedentes de 310.000 millones de dólares EE.UU. en 2002. La Federación de Rusia, el país con mayor volumen de comercio de la región, registró un aumento de las exportaciones de mercancías del 3,5 por ciento, mientras que 11 otras economías en transición registraron un incremento de las importaciones de más del 10 por ciento. Los datos preliminares indican que las exportaciones e importaciones de servicios comerciales de las economías en transición aumentaron aproximadamente un 8 y un 12 por ciento, respectivamente, en 2002.

Los datos preliminares disponibles sobre la producción y el comercio de África en 2002 no indican una inversión de las tendencias anteriores con respecto a los ingresos o la participación en el comercio mundial. Los niveles medios de la renta por habitante variaron poco y el crecimiento del comercio de África fue a la zaga de la expansión del comercio mundial. Aunque mejoraron diversos indicadores de la deuda y los precios de los productos básicos distintos del petróleo experimentaron cierta recuperación respecto de sus bajos niveles de 2001, no se ha producido todavía una expansión generalizada de la producción y el comercio.

En 2002, el comercio de mercancías y servicios comerciales de África fue a la zaga del crecimiento del comercio mundial.¹⁴ Las exportaciones e importaciones de mercancías registraron sólo pequeños aumentos. Los exportadores africanos de petróleo experimentaron una nueva disminución de sus exportaciones (-3 por ciento) y una reducción de sus importaciones del orden del 5 al 10 por ciento. Las exportaciones e importaciones de Sudáfrica se recuperaron entre un 2 y un 3 por ciento con respecto al descenso del año anterior. El aumento de las exportaciones de los demás países africanos no exportadores de petróleo fue probablemente mucho mayor y se situó en torno al 6 por ciento. El crecimiento de las exportaciones de los países africanos no exportadores de petróleo puede atribuirse en su mayor parte al fuerte repunte de las exportaciones que varios países (entre ellos Marruecos, Egipto, Côte d'Ivoire y Ghana) experimentaron en 2002 con respecto a la disminución del año anterior.¹⁵ Sin embargo, se estima que sólo seis de los 53 países africanos lograron un aumento sostenido de sus exportaciones en el período 1999-2002.¹⁶ El aumento global de las importaciones de mercancías de África fue frenado por la disminución de las importaciones de Nigeria y Egipto, que en 2001 habían sido el tercero y el segundo principal importador de mercancías de África. Sin embargo, en otros 15 países africanos, por lo menos, el aumento de las importaciones fue de dos dígitos.

Se han emprendido varias iniciativas para reforzar la producción y la capacidad comercial de África. Se trata de mecanismos como la cancelación de la deuda (PPME), el mejoramiento de la cooperación regional (NEPAD, Unión Africana), el Acuerdo de Cotonou y varios sistemas de preferencias comerciales. Un ejemplo reciente es la Ley relativa al crecimiento y oportunidades de África (AGOA) de los Estados Unidos, que mejora el acceso de productos africanos a los mercados estadounidenses. La mayor parte de las importaciones africanas a los Estados Unidos es la del combustible, pero hay síntomas de que cierto número de países exportadores no relacionados con el petróleo han registrado un incremento importante de los envíos a los Estados Unidos en 2002. Mientras que las importaciones totales desde África a los Estados Unidos disminuyeron en un 20 por ciento, las importaciones desde países no exportadores de petróleo que son beneficiarios plenos de las preferencias de la AGOA aumentaron un 6 por ciento. Los mayores incrementos de los envíos a los Estados Unidos se registraron en Kenya, Swazilandia y Lesotho. Iniciativas como AGOA y "Todo menos armas",

¹⁴ En el momento de redactar este informe (a comienzos de marzo de 2003) sólo cuatro países africanos han comunicado los datos anuales completos relativos a su comercio de mercancías.

¹⁵ Los marcados incrementos de los precios del cacao y del oro contribuyeron a la recuperación del comercio de exportación de Côte d'Ivoire y Ghana.

¹⁶ Estos seis países son: Guinea Ecuatorial, Lesotho, Mozambique, Seychelles, Sierra Leona y Tanzania.

de la UE son nuevas, por lo que necesitan más tiempo para madurar. No obstante, los datos de que se dispone parecen indicar que no han conseguido todavía un crecimiento sostenido del comercio en los países beneficiarios. Eso demuestra en parte la realidad de que hay varias limitaciones en relación con la oferta que son también esenciales para el crecimiento y los resultados comerciales de África.

En 2002 el crecimiento del comercio y la producción del Oriente Medio fueron frenados por el descenso de la producción de petróleo de la región y las crecientes tensiones políticas. Como los combustibles representan más de los tres cuartos de las exportaciones de mercancías de la región, una disminución de la producción de petróleo repercute inmediatamente en los ingresos de exportación. Un rasgo notable del comercio del Oriente Medio en los últimos años es la mayor orientación de sus exportaciones hacia Asia, a la que se destina más de la mitad de las exportaciones de combustible de la región.

El comercio de mercancías y servicios comerciales del Oriente Medio fue a la zaga del crecimiento del comercio mundial en 2002. Se estima que las exportaciones de mercancías de la región han disminuido sólo ligeramente a pesar de la reducción de las exportaciones de varios grandes exportadores de petróleo de la región. Ello se explica por el aumento de dos dígitos de las exportaciones comunicado por varios países comerciantes más pequeños. El aumento de las tensiones en la región afectó adversamente a los ingresos por turismo, lo que llevó a un descenso general de las exportaciones comerciales de la región estimado en un 4 por ciento, aproximadamente. En Israel, tanto las exportaciones como las importaciones continuaron a niveles muy bajos.

Las importaciones de mercancías a la región sólo aumentaron marginalmente. El estancamiento de los niveles de importación en dos países importantes (Arabia Saudita e Israel) contrastó con el incremento de dos dígitos de las importaciones del Irán. El superávit comercial general de la región se redujo algo, pero todavía era suficientemente importante para compensar el déficit del comercio de servicios comerciales de la región, que aumentó en 2002.

La proporción más bien moderada del comercio intrarregional (menos del 8 por ciento de las exportaciones de mercancías) se puede atribuir en parte a las similitudes de las estructuras de producción de los países de la región. Con miras a reforzar la integración de las economías del Golfo, se ha adelantado en dos años (al 1º de enero de 2003) la proyectada unión aduanera entre los miembros del Consejo de Cooperación del Golfo. También se están negociando varios acuerdos de librecomercio con interlocutores importantes de fuera de la región. En el primer semestre de 2002, Jordania concertó acuerdos de librecomercio con la UE, los Estados Unidos y la AELC.

En 2002, la evolución del comercio en Asia se caracterizó por la divergencia entre las pautas de crecimiento del Japón, que sigue siendo la economía más importante de Asia, y de China y la India, los dos países más poblados del mundo. La demanda interna del Japón experimentó un estancamiento, mientras que en China y la India continuó creciendo rápidamente. Los países de la ASEAN y otras economías de Asia Oriental también experimentaron un mayor crecimiento económico en 2002 frente al del año anterior, pero para la mayoría de ellos la expansión fue inferior a las tasas de crecimiento logradas en los primeros años del decenio de 1990. Los tipos de cambio de algunos países comerciantes importantes de Asia se fortalecieron frente al dólar. El yen se recuperó fuertemente en el curso del año, desde sus bajos niveles de principios de 2002. Tanto el won coreano como el dólar de Singapur también se apreciaron frente al dólar.

Un aspecto fundamental de la evolución de la política comercial de Asia fue la constante expansión de los acuerdos bilaterales de libre comercio. Hasta fechas recientes, Asia contaba con el mayor número de países que no eran miembros de ningún acuerdo bilateral de libre comercio. Pero algunos de esos países firmaron su primer acuerdo de libre comercio en 2002.¹⁷ El Japón y Singapur firmaron un ALC en enero de 2002. Los dirigentes de la ASEAN y China firmaron un acuerdo marco de libre comercio que se hará realidad en 10 años. Los países de la ASEAN prosiguieron la liberalización arancelaria acelerada entre sus miembros. En 2002 también China y el Taipei Chino han aplicado los compromisos de liberalización convenidos en sus protocolos de adhesión a la OMC.

¹⁷ Para un análisis de las tendencias de los acuerdos regionales de libre comercio véase el capítulo IB.3.

El comercio de mercancías de Asia registró una fuerte recuperación en 2002, aunque los valores medios anuales de las exportaciones y de las importaciones siguieron siendo inferiores a los de 2000. El comercio de servicios comerciales fue menos dinámico que el comercio de mercancías en 2002, con un incremento de las exportaciones del 5 por ciento, mientras que las importaciones aumentaron sólo ligeramente. Si bien el fin del auge de la tecnología de la información fue el factor más importante que originó la brusca caída de las exportaciones de Asia en 2001, los moderados aumentos de la producción en este sector fueron un elemento importante de la recuperación en 2002. El repunte de un 6 por ciento aproximadamente del comercio de las seis economías asiáticas que tienen una proporción elevada de productos electrónicos en sus exportaciones no fue suficiente para compensar plenamente la grave contracción registrada en 2001. Parte de la incompleta recuperación del sector de la tecnología de la información puede atribuirse a la reubicación de plantas de TI desde el Japón y las economías en desarrollo de Asia Oriental a China. Las exportaciones chinas de computadoras, equipo de telecomunicaciones y semiconductores aumentaron aproximadamente en un tercio en 2002, muy por encima del crecimiento de las exportaciones de esos mismos productos de los seis principales exportadores de IT de Asia.

El comercio del Japón en 2002 se distinguió por dos características principales. La debilidad de la demanda interna y la depreciación media anual del yen frente al dólar de los Estados Unidos favoreció el crecimiento de las exportaciones por encima de las importaciones y condujo a una disminución de los precios en dólares de las exportaciones y las importaciones. Por consiguiente, la recuperación del valor en dólares de las exportaciones de mercancías del Japón fue sólo del 3 por ciento, y las importaciones disminuyeron nuevamente cerca de un 4 por ciento. La segunda característica destacada del comercio del Japón en 2002 fue el marcado aumento de sus corrientes bilaterales con China. Las exportaciones del Japón a China aumentaron en un 20 por ciento, mientras que sus importaciones lo hicieron en un 7 por ciento. El año pasado, China sustituyó a los Estados Unidos como proveedor de mercancías más importante del Japón.

El crecimiento de las exportaciones y las importaciones de China experimentó una marcada aceleración durante el año. En 2002 en su conjunto, las exportaciones e importaciones de mercancías aumentaron más del 20 por ciento, mientras que en el cuarto trimestre de 2002 el valor del comercio superó en un tercio el del período correspondiente de 2001. El auge del comercio de China se puede atribuir en gran parte a las corrientes de inversiones sin precedentes registradas en 2002, que antes estaban destinadas principalmente a su sector de exportación. Se debe proceder con cautela para vincular directamente las medidas de liberalización del comercio introducidas en el contexto de la adhesión de China a la OMC con los resultados comerciales del país el año pasado. No obstante, la liberalización del comercio en el sector del automóvil, por ejemplo, ocasionó una disminución de los precios internos, lo que contribuyó a un gran incremento de la demanda de turismos, un aumento de las importaciones de productos de la industria del automóvil (un incremento del 40 por ciento en lo que respecta al valor) junto con un enorme incremento de la producción interna. El comercio de productos agropecuarios de China siguió siendo también en 2002 mucho menos dinámico que el comercio de bienes manufacturados. Las exportaciones chinas de productos agropecuarios aumentaron (en valor) en un 13 por ciento, más rápidamente que sus importaciones, que lo hicieron en un 8,5 por ciento. Dicho en pocas palabras, el ímpetu del dominio de China en Asia continuó el pasado año como resultado del crecimiento de su PIB, que siguió siendo alto, el incremento de las corrientes de IED y la fuerte expansión de su comercio.

Otra característica interesante del comercio de Asia ha sido los resultados relativamente menos dinámicos de Singapur y Hong Kong, China en los últimos años. Ello puede atribuirse a dos factores, por lo menos. En primer lugar, tanto Singapur como Hong Kong, China se han convertido en economías de renta alta que han perdido su ventaja competitiva en muchas de sus exportaciones tradicionales de manufacturas y, por lo tanto, han desviado sus estrategias de desarrollo económico al sector de los servicios. A raíz de una disminución de dos dígitos en 2001, las exportaciones de productos nacionales de Hong Kong, China experimentaron una contracción del 18 por ciento, mientras que las de Singapur se recuperaron en sólo un 1,5 por ciento. En segundo lugar, en el sector de servicios, la posición de esas economías como centros regionales de distribución/tránsito está siendo impugnada por sus vecinos. Una indicación de esa evolución

puede verse en el crecimiento de los puertos en países vecinos. La expansión del tráfico de contenedores en puertos de Malasia y China rebasó a los de Singapur y Hong Kong, China.¹⁸ Se calcula que las exportaciones singapurenses de servicios comerciales han vuelto a disminuir ligeramente en 2002, en tanto que las de Hong Kong, China crecieron un 6 por ciento.

Los datos del comercio de mercancías y servicios comerciales de los principales países comerciantes del mundo se consignan más abajo (véanse los cuadros del apéndice IA.1, IA.2 y IA.3). Entre las características principales de la evolución del comercio de mercancías y servicios cabe destacar lo siguiente: de los 30 principales países comerciantes de mercancías, cinco comunicaron un incremento de dos dígitos de sus exportaciones, en tanto que las de los Estados Unidos y el Canadá disminuyeron. Las importaciones de mercancías declinaron en el caso del Japón, Suiza y el Brasil, al igual que las importaciones retenidas de Hong Kong, China y de Singapur. Los incrementos más fuertes de las importaciones de mercancías (por encima del 10 por ciento) se registraron en China, la Federación de Rusia y la India (véase el cuadro del apéndice IA.1).

El comercio de servicios comerciales, desglosado por principales comerciantes, también arrojó una gran variedad de resultados en 2002. En tanto que ocho exportadores de servicios registraron una expansión de entre el 10 y el 30 por ciento, otros seis exportadores registraron un estancamiento o una disminución de sus exportaciones en 2002. También son variados los resultados de las importaciones, ya que siete comerciantes registraron un incremento superior al 10 por ciento, en tanto que otros seis importadores importantes registraron una disminución o un estancamiento (véase el cuadro del apéndice IA.3).

¹⁸ El volumen del tráfico de contenedores aumentó en Shenzhen, Shanghai y Tanjung Pelepas (Malasia) en un 50, un 35 y un 30 por ciento, respectivamente. Las tasas de crecimiento correspondientes de Hong Kong, China y Singapur fueron del 4,5 y del 8 por ciento (Neue Zürcher Zeitung, 15 de enero de 2003).

B TEMAS ESCOGIDOS SOBRE COMERCIO Y POLÍTICA COMERCIAL

1. CARACTERÍSTICAS DE LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO SUR-SUR¹⁹ EN EL PERÍODO 1990-2001

a) Introducción

El comercio Sur-Sur se ha promovido desde hace mucho tiempo como medio de reducir la dependencia de los países en desarrollo respecto de los mercados de los países desarrollados y de aumentar la diversificación de las exportaciones del Sur para que éstas no se limiten a productos primarios. La mayoría de los mecanismos creados para fomentar la cooperación entre los países en desarrollo eran principalmente de alcance subregional y regional, y muchos de ellos, de carácter preferencial. En los decenios de 1950 y 1960, el fomento del comercio Sur-Sur fue, en muchos casos, parte de una serie de medidas normativas basadas en una estrategia de sustitución de las importaciones que entrañaba grandes obstáculos al comercio. El comercio Sur-Sur creció en forma intermitente a medida que las economías en desarrollo atravesaban ciclos de expansión y contracción. Pese a las medidas tomadas para promover y diversificar el comercio Sur-Sur, los productos primarios siguieron predominando en esas corrientes en la mayoría de las regiones, y para 1990 ese comercio representaba sólo el 6,5 por ciento del comercio mundial.

Sin embargo, en los últimos diez años, las economías de los países en desarrollo han crecido mucho más rápidamente que las de los países desarrollados y en transición, y se prevé que mantendrán ese ritmo en el primer decenio del siglo XXI.²⁰ En el decenio de 1990, las tasas positivas de crecimiento fueron uno de los factores principales que contribuyeron a que el porcentaje del comercio mundial correspondiente al comercio Sur-Sur prácticamente se duplicara y llegara al 10,7 por ciento en 2001 (véase el gráfico IB.1). A partir de 1985 se liberalizaron los regímenes comerciales y de inversión de un gran número de países en desarrollo, y el acceso a sus mercados mejoró considerablemente. Las corrientes de inversión extranjera directa hacia esos países se cuadruplicó entre el comienzo y el fin del decenio de 1990. Las corrientes de inversión entre países en desarrollo aumentaron fuertemente; según estimaciones provisionales, en 2000 fueron del orden de 50.000 millones de dólares.²¹

Gracias a esas tasas de crecimiento económico superiores a la media y a la considerable liberalización del comercio y las inversiones, el comercio de los países en desarrollo se intensificó. En el período 1990-2001, las exportaciones e importaciones de mercancías aumentaron más que el comercio mundial de mercancías, tanto en valor como en volumen. El comercio entre países en desarrollo fue el principal beneficiario del aumento de las tasas de crecimiento económico y la liberalización de los regímenes comerciales de esos países. A pesar de que los obstáculos al comercio se han reducido apreciablemente, los países en desarrollo, en promedio, siguen manteniendo una mayor protección arancelaria y no arancelaria que los desarrollados. La persistencia de esos obstáculos parece indicar que hay posibilidades de liberalizar más el comercio, lo cual promovería una expansión del comercio Sur-Sur.²²

¹⁹ Las regiones en que se encuentran los países en desarrollo, o el Sur, son: América Latina, África, el Oriente Medio y Asia, excluidos los países asiáticos desarrollados (Japón, Australia y Nueva Zelandia). Las reexportaciones de Hong Kong, China no se incluyen en las corrientes comerciales.

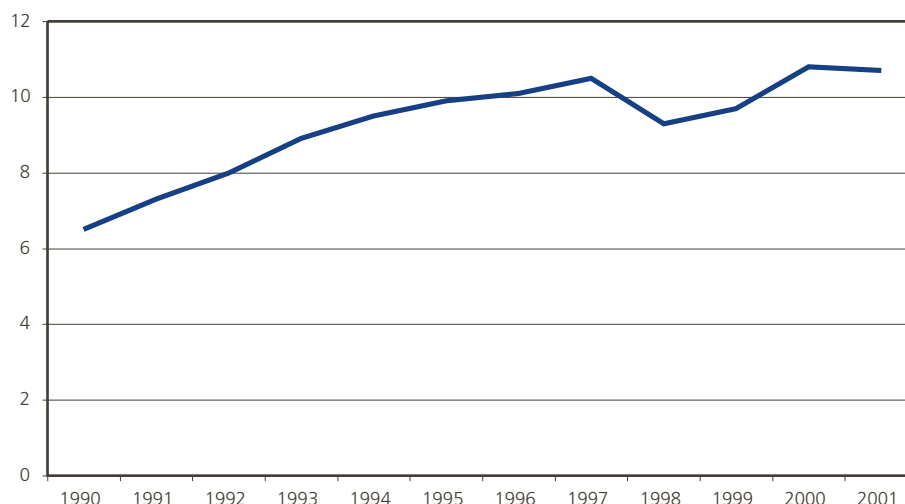
²⁰ En el informe *Global Economic Prospects 2003*, del Banco Mundial, se prevé que la tasa de aumento real del PIB de los países en desarrollo crecerá a razón del 4,7 por ciento por año, en tanto que la de los países industriales aumentará anualmente un 2,5 por ciento entre 2003 y 2015. De igual modo, en el escenario de referencia a mediano plazo (2003-2007) del FMI se prevé una tasa de aumento anual del PIB del 5,7 por ciento para los países en desarrollo y del 3,1 por ciento para las economías desarrolladas. FMI, *Perspectivas de la economía mundial*, septiembre de 2002, cuadro 45, pág. 253.

²¹ Aykut y Ratha (2002).

²² La cuestión de las posibilidades de liberalización del comercio en general para contribuir al desarrollo se examina en más detalle en el capítulo II del presente informe.

Gráfico IB.1**Parte correspondiente al comercio Sur-Sur en el comercio mundial de mercancías, 1990-2001**

(Porcentajes)



Fuente: OMC, Estadísticas del comercio internacional.

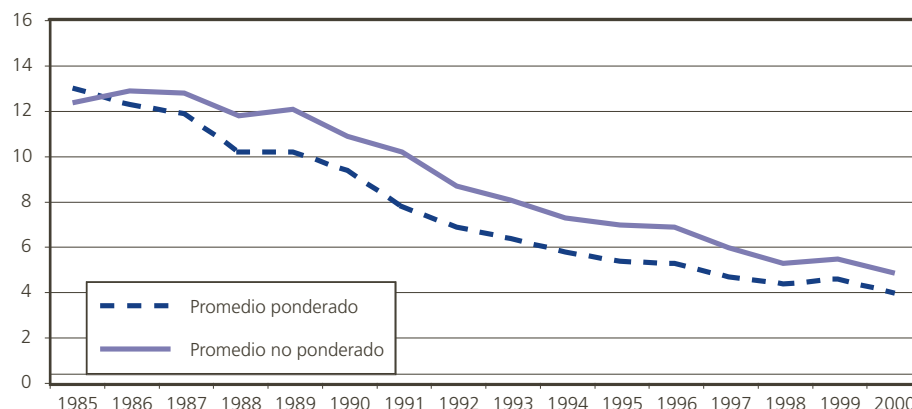
En el gráfico IB.2 (y el cuadro IB.4 del apéndice) figuran datos sobre la reducción de la protección arancelaria (medida por la relación entre derechos recaudados e importaciones) en varios países en desarrollo que son grandes importadores. Se observará que, en promedio, en los países incluidos en la muestra, la relación entre derechos recaudados e importaciones disminuyó de más del 12 por ciento en 1985 a menos del 5 por ciento en 2000.²³ El gráfico también muestra que los aranceles medios efectivamente aplicados en los países en desarrollo disminuyeron de más del 25 por ciento en 1985 a menos del 15 por ciento en 2000. No obstante, persisten grandes diferencias en los niveles de protección, tanto entre países en desarrollo como entre categorías de productos. El valor en dólares de los derechos de aduana recaudados por los países en desarrollo sobre el total de sus importaciones de mercancías en 2000 fue de alrededor de 83.000 millones de dólares. Esto equivale a más del 60 por ciento de los derechos de importación recaudados en todo el mundo. Una mayor liberalización podría estimular las importaciones y exportaciones de los países en desarrollo en los próximos años y sostener la expansión de su producción, así como contribuir al aumento de los ingresos en general y reducir la pobreza. Varios países en desarrollo de Asia y América Latina son ejemplos importantes de cómo la liberalización del comercio y las inversiones ha estimulado el comercio (por ejemplo, varios países de Asia Sudoriental, China, la India últimamente, y México y Chile).

²³ Se debe tener en cuenta que la disminución de la relación entre derechos de importación e importaciones podría deberse en parte a una modificación de la estructura de productos de éstas últimas (es decir, un aumento de los productos sujetos a menos impuestos). Asimismo, los aranceles muy elevados que dan por resultado valores de importación insignificantes tienen una ponderación mínima en el cálculo de esta relación.

Gráfico IB.2

Reducción sustancial de los derechos de importación en los países en desarrollo^a entre 1985 y 2000

(Relación derechos percibidos/importaciones)



^a Los datos corresponden a una selección de 10 países en desarrollo cuyas importaciones representaron el 60 por ciento de las importaciones.

Fuente: FMI, *Government Finance Statistics Yearbook* y estadísticas nacionales.

A pesar de que ha aumentado su popularidad, los acuerdos de comercio preferencial regionales y bilaterales no contribuyeron de manera significativa a la rápida ampliación del comercio entre países en desarrollo en el período 1990-2001. Se ha calculado que el comercio intrarregional en el marco de acuerdos comerciales regionales concertados entre países en desarrollo representó el 20 por ciento del comercio Sur-Sur y no varió entre 1990 y 2001.²⁴ La conclusión de que esos acuerdos no han contribuido de manera importante al comercio Sur-Sur concuerda en gran medida con otras observaciones relativas a ese comercio en los decenios de 1970 y 1980.²⁵

La expansión de las corrientes comerciales entre países en desarrollo no sólo la frenan obstáculos al comercio sino también numerosas trabas de otra índole.²⁶ Entre los principales obstáculos con que tropiezan muchos países en desarrollo figuran los costos relativamente altos del transporte, los seguros y las comunicaciones, las dificultades para financiar el comercio y la falta de conocimientos suficientes de comercialización y distribución. La falta de diversificación de los productos también pueden ser un escollo, ya que el hecho de depender de unos pocos productos primarios (distintos de los combustibles) cuya demanda a largo plazo aumenta lentamente constituye un obstáculo estructural que entorpece la expansión del comercio. Esto se aplica al comercio en general y al comercio con otros países en desarrollo que cuentan con riquezas naturales similares. Esto significa que la liberalización del comercio debe complementarse con medidas para resolver estos problemas de infraestructura y relacionados con la demanda, para lo cual es necesario movilizar recursos.

²⁴ Los cálculos se refieren a todo el comercio entre participantes en acuerdos regionales, prescindiendo del hecho de que las preferencias previstas en esos acuerdos no se aplican a todos los productos y que, incluso en casos en que sí se aplican, no todas se utilizan debido a los costos adicionales de las transacciones, como el de requisitos más estrictos en materia de documentación con respecto a las normas de origen. También se deben interpretar con cautela los datos sobre algunas corrientes comerciales intrarregionales, ya que pueden conducir a una sobrestimación de los totales regionales. En el caso de la ASEAN, por ejemplo, hay una gran discrepancia entre las exportaciones y las importaciones intrarregionales (en 2001, las exportaciones intrarregionales fueron de 90.400 millones de dólares, en tanto que las importaciones fueron de 76.500 millones de dólares). En este caso, la discrepancia se debe principalmente a que las reexportaciones de Singapur se cuentan como exportaciones entre países de la ASEAN a pesar de que algunas provienen de países no miembros de la ASEAN.

²⁵ Greenaway y Miller (1990) señalan que "en general, los acuerdos Sur-Sur no han conseguido estimular el comercio entre países en desarrollo".

²⁶ Langhammer y Hiemenz (1990) hacen una distinción entre obstáculos materiales, políticos, económicos y político-económicos, en tanto que la UNCTAD (1994) distingue entre obstáculos estructurales al comercio Sur-Sur y obstáculos resultantes de medidas de política.

b) Tendencias generales

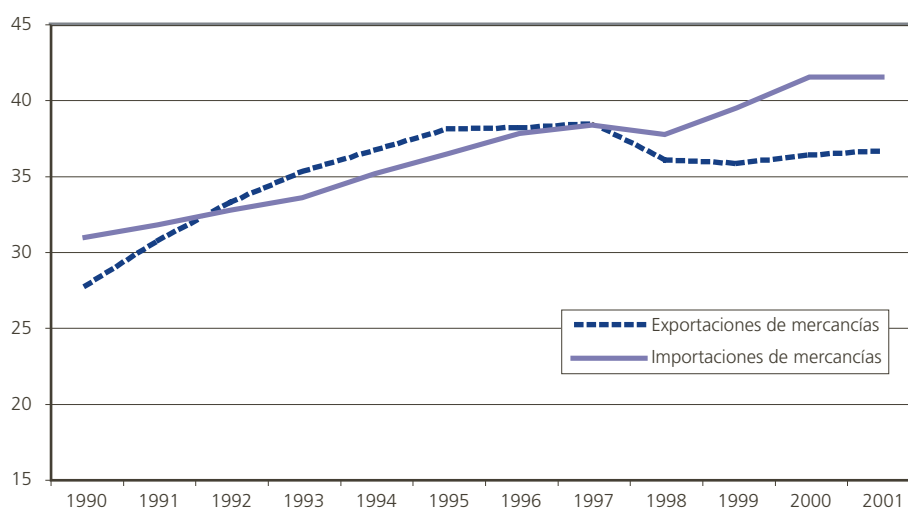
i) *El comercio entre países en desarrollo aumenta más rápidamente que el comercio mundial*

¿Cuáles fueron las principales características de las corrientes comerciales de mercancías entre los países en desarrollo en el período 1990-2001? En esos 11 años, el comercio Sur-Sur aumentó el doble que el comercio mundial (10 por ciento frente a 5 por ciento). El valor del comercio Sur-Sur pasó de 219.000 millones de dólares en 1990 a 640.000 millones de dólares en 2001. El porcentaje de las exportaciones mundiales de mercancías correspondiente a exportaciones entre países en desarrollo subió del 6,5 por ciento al 10,7 por ciento en 2001, cifra que no tiene precedentes en los últimos 50 años.²⁷ La mayor importancia del comercio Sur-Sur también se puede apreciar comparando ese comercio con las corrientes comerciales Sur-Norte. En 1990, el valor en dólares de las exportaciones entre países en desarrollo equivalió al 41 por ciento de las exportaciones Sur-Norte. Once años más tarde, esa proporción había aumentado al 60 por ciento.

Las exportaciones de países en desarrollo a otros países en desarrollo aumentaron del 28 por ciento del total de exportaciones de esos países en 1990 al 37 por ciento en 2001. En cuanto a las importaciones del Sur, para el año 2001 habían sobrepasado el 41 por ciento del total de importaciones de esos países, lo cual representa un aumento de 10 puntos porcentuales con respecto a la cifra de 1990. En los últimos años, la proporción del comercio total de los países en desarrollo correspondiente al comercio de importación Sur-Sur ha sido mayor que la del comercio de exportación entre esos países: a fines del decenio de 1990 los países en desarrollo tenían un importante excedente general de mercancías, precisamente lo opuesto de lo que había ocurrido a comienzos del decenio (véase el gráfico IB.3).

Gráfico IB.3

Aumenta la participación del Sur en el comercio de los países en desarrollo, 1990-2001 (Porcentajes)



Fuente: OMC, Estadísticas del comercio internacional.

El aumento general de la proporción del comercio de importación Sur-Sur entre 1990 y 2001 fue vigoroso y relativamente constante. En cambio, en el caso de las exportaciones, al firme aumento registrado en los primeros cinco años del decenio de 1990 siguió una disminución paulatina en los cinco años siguientes. Ese aumento, más marcado que el de las importaciones hasta 1996, y su estancamiento a partir de ese año mientras la proporción de importaciones siguió creciendo, tienen una estrecha relación con la fortaleza

²⁷ Si se excluye del total mundial el comercio entre países miembros de la UE, el porcentaje correspondiente aumentó del 9 al 14 por ciento en el período 1990-2001.

relativa del aumento de la demanda en los países en desarrollo. Hasta 1996, el aumento de la demanda en esos países sobrepasó por un amplio margen el de la demanda en los países desarrollados y en transición, razón por la cual los primeros se convirtieron en un importante destino para las exportaciones de todas las regiones. En parte debido a la crisis financiera asiática y al hecho de que a partir de ese año disminuyeron las entradas netas de capital en los países en desarrollo, la demanda de productos locales e importados se debilitó mucho con respecto a los primeros cinco años del decenio de 1990, en términos absolutos y relativos. Como la demanda de los países desarrollados no menguó de la misma manera en la segunda mitad del decenio, las exportaciones del Sur al Norte siguieron aumentando al mismo ritmo, en tanto que las exportaciones a otros países del Sur perdieron dinamismo (la tasa de aumento se redujo del 17,2 por ciento en la primera mitad del decenio de 1990 al 6,8 por ciento en la segunda mitad) (véase el cuadro IB.1).

Los países en desarrollo son muy heterogéneos en lo que respecta a tamaño de la economía, niveles de ingreso, grado de industrialización, orientación al exterior y estructura del comercio. Por eso es necesario examinar datos más desagregados para comprender las fuerzas que impulsan la expansión del comercio Sur-Sur. A continuación se analiza ese comercio por grupo de productos y por región y país.

Cuadro IB.1

Considerable expansión de las exportaciones de mercancías Sur-Sur en todas las regiones en desarrollo, 1990-2001

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Valor	Participación	Variación porcentual anual		
	2001	2001	1990-1995	1995-2000	1990-2001
Países en desarrollo de Asia	422	66,0	21	6	11
entre países en desarrollo de Asia	345		21	6	11
Oriente Medio	99	15,5	7	13	8
entre países de Oriente Medio	18		6	8	7
América Latina	82	12,8	16	4	9
entre países de América Latina	59		18	5	10
África	36	5,6	12	9	9
entre países de África	11		12	-6	6
Sur-Sur	639	100,0	17	7	10

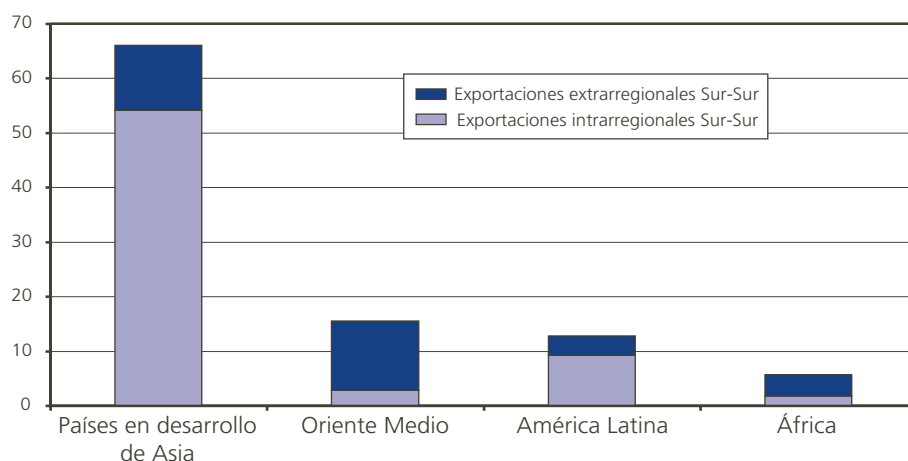
Fuente: OMC y División de Estadística de las Naciones Unidas, Base de datos Comtrade.

ii) El comercio entre países en desarrollo está muy concentrado en Asia

Más de dos tercios del comercio entre países en desarrollo tiene su origen en países asiáticos en desarrollo y está destinado a éstos (véase el gráfico IB.4). Este elevado porcentaje es principalmente un índice del tamaño relativamente grande de los mercados en desarrollo de Asia. En 2001, casi la mitad del PIB de los países en desarrollo en conjunto correspondió a las economías asiáticas en desarrollo, en las cuales también vivían más de dos tercios de la población de esos países. La proporción del PIB total de los países en desarrollo correspondiente a las economías asiáticas en desarrollo aumentó entre 1990 y 2001, ya que la tasa de expansión de esas economías (6,5 por ciento) sobrepasó a la de otras regiones en desarrollo (alrededor del 3,1 por ciento). Al igual que el aumento de los ingresos, el comercio intrarregional en el continente asiático y el comercio con otras regiones en desarrollo han sido dinámicos y sus tasas de aumento han sido superiores a

la del comercio Sur-Sur en general. Estos excelentes resultados se pueden atribuir en parte a la liberalización de las políticas de comercio e inversión en las principales economías en desarrollo de Asia.

Gráfico IB.4
Países en desarrollo de Asia: región predominante en el comercio Sur-Sur, 2001
 (Porcentajes)



Fuente: OMC y División de Estadística de las Naciones Unidas, Base de datos Comtrade.

El porcentaje del comercio de exportación entre países en desarrollo relativo a las economías asiáticas en desarrollo aumentó del 60 por ciento en 1990 al 66 por ciento en 2001, en tanto que el relativo a otras regiones en desarrollo (América Latina, África y el Oriente Medio) disminuyó. En cuanto a las importaciones, correspondieron a las economías asiáticas en desarrollo más de dos tercios del total del comercio de exportación entre países en desarrollo (véase el cuadro IB.1).

En lo que respecta al comercio de exportación entre las cuatro regiones en desarrollo, el del Oriente Medio al Sur ocupa, en volumen, el segundo lugar: representa casi 100.000 millones de dólares o alrededor del 15 por ciento del comercio entre países en desarrollo. De todas las regiones en desarrollo, el Oriente Medio tiene el porcentaje más bajo de comercio intrarregional, lo cual se puede atribuir al predominio de los combustibles en las exportaciones de muchos países de la región. La falta de diversificación de productos, sumada a la similitud de las riquezas naturales, ha limitado la expansión del comercio en la región.

El valor de las exportaciones latinoamericanas a todos los países en desarrollo fue de 82.000 millones de dólares, o el 13 por ciento del comercio Sur-Sur. Tan sólo el comercio entre los países del MERCOSUR llegó a 15.000 millones de dólares en 2001, lo cual representa el 2,4 por ciento del comercio entre países en desarrollo. La tasa regional de aumento tanto de las exportaciones como de las importaciones fue casi igual a la tasa de aumento general del comercio entre esos países.

A África le corresponde el porcentaje más bajo del comercio entre países en desarrollo. Se estima que en 2001 el valor de las exportaciones africanas a países en desarrollo fue del orden de 36.000 millones de dólares, que representa algo menos del 6 por ciento del comercio entre esos países. Esta cifra es ligeramente más baja que la registrada en 1990; los magros resultados de África en el sector del comercio frenaron el aumento de las exportaciones a todos los países en desarrollo.

La importancia de los mercados del Sur en el total de exportaciones de las regiones en desarrollo varía mucho. En los países en desarrollo de Asia y el Oriente Medio, 4 de cada 10 dólares se obtienen de exportaciones a otros países en desarrollo. La cifra correspondiente en América Latina y África es de 2,50 dólares de cada 10. En América Latina, esa relación aumenta a 4 de cada 10 si se excluye a México, miembro del TLCAN, del total regional. Por lo tanto, corresponde a África el porcentaje más bajo del comercio con otros países en desarrollo. El volumen del comercio intra-africano es reducido en todas las categorías principales de

productos. Incluso en lo que respecta a los productos agrícolas y manufacturados, el comercio intra-africano representa menos del 15 por ciento del total de exportaciones de la región. Los combustibles constituyen una proporción considerable de las exportaciones africanas, pero por razones geográficas e históricas la mayor parte del comercio de productos de esta categoría no está destinado a los países en desarrollo sino a Europa Occidental y los Estados Unidos.

¿Qué se puede decir de la contribución de los acuerdos comerciales regionales entre países del sur a la expansión del comercio Sur-Sur en el decenio de 1990? En primer lugar, como puede verse en el gráfico IB.4, el comercio intrarregional en Asia representa las cuatro quintas partes del comercio Sur-Sur entre países asiáticos en desarrollo, o sea que, de las cuatro regiones en desarrollo, corresponde a Asia el porcentaje más alto. Más de la mitad de las exportaciones de América Latina a países en desarrollo están destinadas a países de la región, en tanto que para África y el Oriente Medio tienen mucha más importancia los mercados en desarrollo fuera de esas regiones. Lo notable en este gráfico es la correlación inversa entre los porcentajes del comercio intrarregional y el número de acuerdos comerciales regionales. El porcentaje más alto del comercio intrarregional corresponde a los países en desarrollo de Asia, donde existe sólo un acuerdo comercial regional importante, en tanto que el más bajo es el de África, que tiene el mayor número de acuerdos regionales. En segundo lugar, en todo el período 1990-2001, el comercio entre países en desarrollo en el marco de acuerdos comerciales regionales aumentó un 10 por ciento, tasa idéntica a la del comercio entre países en desarrollo en general (véase el cuadro IB.2).

Al desglosar el comercio entre países en desarrollo por región, se ponen también de manifiesto las causas de la marcada desaceleración de la expansión del comercio Sur-Sur entre el primer lustro y el segundo del decenio de 1990, que fue más pronunciada que la del comercio mundial. El desglose geográfico (véase el cuadro IB.1) muestra que las regiones en que se registró el aumento más dinámico de las exportaciones en el período de 1990-1995 (los países en desarrollo de Asia y América Latina) son precisamente aquellas en que, en los cinco años siguientes, el aumento de las exportaciones (e importaciones) de mercancías se desaceleró más bruscamente (véase el cuadro IB.1 del apéndice). En los países que participan en los principales acuerdos comerciales regionales de esas dos regiones – la ASEAN y el MERCOSUR – la desaceleración fue aún mayor que en las regiones respectivas.

Cuadro IB.2

Contribución de los acuerdos comerciales regionales al comercio Sur-Sur, 1990-2001

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Valor		Participación		Variación media anual		
	1990	2001	1990	2001	1990-1995	1995-2000	1990-2001
Exportaciones Sur-Sur	219	639	100,0	100,0	17	7	10
ACR entre países del Sur	44	129	20,3	20,1	21	4	10
MERCOSUR	4	15	1,9	2,4	28	4	13
ASEAN	29	90	13,2	14,2	23	5	11
Otros ACR	11	23	5,1	3,6	11	3	7

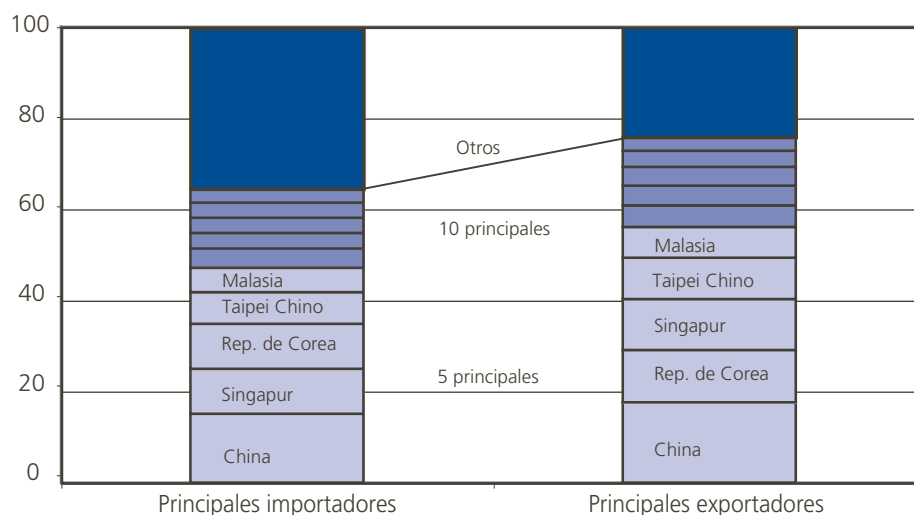
Fuente: OMC y División de Estadística de las Naciones Unidas, Base de datos Comtrade.

Además de centrarse en Asia, la expansión del comercio Sur-Sur se registró esencialmente en un pequeño número de países que exportaban principalmente artículos manufacturados. En 2001, el 50 por ciento (70 por ciento) del comercio Sur-Sur correspondió a los cinco (diez) principales exportadores que comerciaban con otros países en desarrollo. La concentración fue menos pronunciada en lo que respecta a las importaciones, ya que el 41 por ciento (60 por ciento) del comercio Sur-Sur correspondió a los cinco (diez) principales importadores (véase el gráfico IB.5). Esos cinco exportadores son también los cinco importadores más importantes, y cuatro son economías asiáticas en desarrollo. Los países cuyo comercio con otros países en desarrollo aumentó más

²⁸ Las cifras entre paréntesis son las tasas medias de aumento de las exportaciones y las importaciones a países en desarrollo registradas en el período 1990-2001.

rápidamente son México (18 por ciento), la India (14 por ciento), China (14 por ciento) y la República de Corea (14 por ciento).²⁸ Todos estos países redujeron considerablemente sus obstáculos al comercio (véase el cuadro IB.4 del apéndice) y tuvieron tasas de aumento del comercio superiores a la media en el período examinado.

Gráfico IB.5
Concentración del comercio Sur-Sur en unos pocos grandes países comerciantes en 2001
(Partes porcentuales, acumulativas)



Fuente: OMC, Estadísticas del comercio internacional.

Si bien hay marcadas diferencias en las modalidades regionales del comercio Sur-Sur, las variaciones son aún mayores a nivel de los países. El grado en que los países exportadores dependen de los mercados de países en desarrollo varía mucho: de más del 90 por ciento en el caso de Bhután y Somalia a menos del 10 por ciento en el caso de México y Libia. Como puede verse en el gráfico IB.1 del apéndice, un pequeño número de países tienen tasas análogas a la media, que es 37 por ciento. En 32 países en desarrollo de una muestra de 121, el porcentaje de exportaciones a otros países en desarrollo es muy alto, es decir, de más del 50 por ciento al 99 por ciento (grupo A). Al otro extremo de la escala se encuentran 32 países cuyas exportaciones a otros países en desarrollo representan menos del 20 por ciento de sus exportaciones totales (grupo C). Entre estos dos extremos hay un tercer grupo cuyas exportaciones a otros países en desarrollo constituyen entre el 21 y el 49 por ciento del total. No ha sido posible determinar un único factor al que pueda atribuirse el grado en que un país en desarrollo depende de otros mercados en desarrollo. Ningún factor -la diversificación de los productos de exportación, la estructura de productos, los niveles de ingreso, la ubicación en una determinada región geográfica o la participación en un acuerdo comercial regional- sobresale como determinante de estas corrientes comerciales. Entre los países en desarrollo en los que más de la mitad de las exportaciones de mercancías están destinadas a otros países en desarrollo figuran varios países menos adelantados y de altos ingresos. Tanto en el grupo A como en el grupo B hay países en desarrollo en los que la diversificación de productos es reducida. Sólo los países pequeños sin litoral entre cuyos vecinos figura un país en desarrollo de gran tamaño suelen predominar más en el grupo A (por ejemplo, Bhután, Mongolia) que en los otros grupos (véase el gráfico IB.1 del apéndice). En estos países, las características geográficas parecen desempeñar un papel predominante.

iii) Los artículos manufacturados desempeñan un papel preponderante en el comercio entre países en desarrollo

El comercio de artículos manufacturados ha sido el componente más dinámico de las exportaciones de mercancías entre países en desarrollo; en el decenio de 1990 aumentaron a razón de un 12 por ciento anual y en 2001 representaron casi dos tercios del comercio entre esos países. La tasa de aumento del comercio agrícola fue sólo equivalente a la mitad, en tanto que la del comercio de productos de la minería

(principalmente combustibles) fue en promedio de casi el 9 por ciento. En el comercio entre países en desarrollo, los porcentajes correspondientes a la agricultura y la minería son algo más altos que en el comercio de exportación de esos países con los países desarrollados. En el período 1990-2001, el comercio entre países en desarrollo aumentó más rápidamente en todas las categorías principales de productos que el comercio de esos países con economías desarrolladas o en transición. En consecuencia, en las tres categorías de productos consideradas, la importancia de los mercados en desarrollo para las exportaciones de los países en desarrollo se acentuó en el último decenio: la tasa de aumento varió de alrededor del 40 por ciento en el caso de los productos agrícolas y de la minería al 35 por ciento respecto de los productos manufacturados (véase el cuadro IB.3 del apéndice).

A un nivel más detallado, la tasa media de aumento anual más alta en el período 1990-2001 fue la de las exportaciones de equipo de oficina y telecomunicaciones y de productos de la industria automotriz (18 por ciento y 17 por ciento, respectivamente). El comercio de productos químicos y prendas de vestir también experimentó un aumento superior al promedio. El valor del comercio Sur-Sur de productos químicos fue de 59.000 millones de dólares (o 9,2 por ciento) en 2001, o sea que sobrepasó al de las exportaciones de alimentos y al valor combinado del comercio de textiles y prendas de vestir entre países en desarrollo. Estos países dependían de otros mercados en desarrollo para colocar más de la mitad de sus exportaciones de productos químicos y textiles (algo más del 60 por ciento), pero sólo el 11 y el 22 por ciento, respectivamente, de sus exportaciones de prendas de vestir y otros artículos de consumo estuvieron destinadas a otros países en desarrollo. Las exportaciones de productos agrícolas a otros países en desarrollo fue el elemento menos dinámico del comercio entre países en desarrollo.

Los combustibles siguieron ocupando un lugar preponderante en el comercio entre países en desarrollo. Si bien el porcentaje de ese comercio correspondiente a los combustibles disminuyó ligeramente entre 1990 y 2001 (al 22 por ciento), los combustibles siguieron siendo el producto más importante. En efecto, en el comercio entre países en desarrollo, el porcentaje correspondiente a los combustibles fue mayor que en las exportaciones de combustibles de esos países a países desarrollados en 2001.

c) Factores que contribuyen a la dinámica del comercio entre países en desarrollo: 1990-2001

Como se ha señalado, el rápido crecimiento del comercio entre países en desarrollo de 1990 a 2001 se debió en gran medida a los excelentes resultados obtenidos por los países asiáticos en desarrollo en los sectores exportador e importador. Esto guarda relación con el aumento del PIB de la región, superior al promedio e impulsado en parte por la liberalización de los regímenes de comercio e inversión. La liberalización del comercio en Asia revistió distintas formas en el decenio de 1990 pero en gran parte se realizó en forma autónoma en el marco de acuerdos de la nación más favorecida. La reducción de los obstáculos arancelarios y no arancelarios en China a partir de mediados del decenio de 1980 forma parte de este contexto y refleja una reorientación fundamental de la economía de acuerdo con las leyes del mercado, así como los preparativos para la adhesión de ese país a la OMC. La Ronda Uruguay y el Acuerdo sobre Tecnología de la Información hicieron importantes contribuciones a la mayor liberalización del comercio de Asia en la segunda mitad del decenio de 1990. La contribución de los países asiáticos en desarrollo a la expansión del comercio entre países en desarrollo varía mucho según el período y el sector. Fue particularmente importante en el primer lustro del decenio de 1990 y en lo que respecta al comercio de equipo de oficina y telecomunicaciones.

El componente más dinámico (y el que ocupa el segundo lugar entre las categorías de productos, después de los combustibles) del comercio entre países en desarrollo (el equipo de oficina y telecomunicaciones) se benefició de aranceles que ya eran bajos en los países asiáticos en desarrollo a principios del decenio de 1990. Los aranceles sobre productos de la tecnología de la información fueron eliminados por completo en virtud del Acuerdo de la OMC sobre Tecnología de la Información. El régimen liberalizado para esos productos promovió la entrada de inversiones extranjeras directas y el establecimiento de redes de producción en toda Asia. En consecuencia, las economías asiáticas en desarrollo se cuentan ahora entre los principales participantes en el comercio mundial de equipo de oficina y telecomunicaciones, y representan el 90 por ciento del comercio de esos productos entre países en desarrollo. La liberalización del comercio, sumada a

la gran afluencia de inversiones extranjeras directas destinadas al establecimiento de redes de producción (sobre todo en el sector de la electrónica) y el repentino aumento de la demanda mundial de productos de la tecnología de la información fueron factores importantes de la rápida expansión del comercio de esos países. El establecimiento de zonas francas industriales también tuvo una influencia significativa en los resultados globales del comercio de los países asiáticos en desarrollo y en este sector.

Los productos de la industria automotriz representan sólo el 2,5 por ciento del comercio entre países en desarrollo. Además, el porcentaje correspondiente a los mercados en desarrollo como destino de las exportaciones de esos productos procedentes de países en desarrollo (23,5 por ciento) fue uno de los más bajos de todas las categorías de productos indicadas en el cuadro IB.2 del apéndice. No obstante, entre 1990 y 2001, las importaciones de todos los países en desarrollo se multiplicaron por ocho.

Si bien los productos de la industria automotriz constituyeron una categoría relativamente dinámica del comercio entre países en desarrollo, la contribución de las economías asiáticas en desarrollo a la expansión del comercio Sur-Sur en este sector fue muy diferente. Las importaciones de esas economías procedentes de regiones en desarrollo aumentaron menos que las de todas las demás regiones en desarrollo entre 1990 y 2001 y representaron apenas una cuarta parte del comercio de productos de la industria automotriz entre países en desarrollo. En esta categoría de productos, las economías asiáticas en desarrollo desempeñaron un papel mucho menor en el comercio Sur-Sur y contribuyeron mucho menos a su expansión que en el sector de la electrónica. Esto se debió a los grandes obstáculos al comercio, tanto arancelarios como no arancelarios, que entorpecieron el comercio de productos de la industria automotriz en esas economías.

Gran parte de la expansión del comercio Sur-Sur de productos de la industria automotriz ha tenido lugar en América Latina, a pesar de que las exportaciones a países en desarrollo han estado destinadas en buena parte a otros países latinoamericanos (más del 90 por ciento de las exportaciones son de carácter intrarregional). Los países del MERCOSUR y, recientemente, México, han pasado a ser mercados importantes para los países en desarrollo que exportan dichos productos. En cuanto a las importaciones latinoamericanas de productos de la industria automotriz procedentes de países en desarrollo, el porcentaje correspondiente al MERCOSUR aumentó notablemente entre 1990 y 1995, pero luego disminuyó bruscamente. Esto puede atribuirse al hecho de que en los últimos años se ha registrado un rápido aumento de las importaciones de México procedentes del Brasil, en tanto que el comercio entre los países del MERCOSUR se ha contraído. En el caso de México, las importaciones de productos de la industria automotriz de países en desarrollo ha aumentado vigorosamente, a medida que México ha liberalizado su régimen comercial y ha logrado establecerse en la red de fabricación mundial de automóviles.

El comercio de productos químicos representa el 9,2 por ciento del comercio Sur-Sur; y en el período 1990-2001 dio muestras de un gran dinamismo (véase el cuadro IB.2 del apéndice). Alrededor de dos tercios del comercio de productos químicos entre países en desarrollo consiste en productos químicos orgánicos y plásticos, dos categorías que comprenden principalmente productos petroquímicos. Se calcula que los productos medicinales y farmacéuticos representan menos del 5 por ciento del comercio de productos químicos entre países en desarrollo. Las exportaciones e importaciones de las economías asiáticas en desarrollo representan dos tercios del comercio de esos productos entre países en desarrollo. La fortaleza de la posición de esas economías se debe a tipos arancelarios que, en promedio, son mucho más bajos que en otras regiones en desarrollo (véase el cuadro IIB.7 del apéndice).

En la segunda mitad del decenio de 1990, el mayor aumento de las importaciones procedentes de países en desarrollo se registró en la India y México (véase el cuadro IB.3). En 1995, el petróleo representó casi el 50 por ciento de las importaciones de la India que provenían de países en desarrollo, lo que se debió en gran parte al aumento de los precios del petróleo. Sin embargo, las importaciones de la India procedentes de las economías asiáticas en desarrollo y, en particular, de China; Hong Kong, China; Singapur; Indonesia y Tailandia se triplicaron con creces entre 1995 y 2001 y aumentaron mucho más rápidamente que las provenientes de países exportadores de petróleo del Oriente Medio. En el caso de México, el gran aumento de las importaciones procedentes de países en desarrollo se puede atribuir en gran medida a que las importaciones procedentes de las economías asiáticas en desarrollo se cuadruplicaron. La mayor parte de ese aumento

correspondió al equipo de oficina y telecomunicaciones y, en menor medida, también a bienes de consumo; entre las economías asiáticas en desarrollo, las principales beneficiarias fueron China, la República de Corea y Malasia. Por último, cabe señalar que los países en desarrollo cuyo comercio tuvo un vigoroso crecimiento fueron también aquellos en los que el comercio con el Sur experimentó una gran expansión.

Cuadro IB.3

Variaciones de la expansión del comercio según los principales países comerciantes Sur-Sur en el período 1990-2001

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Exportaciones				Importaciones			
	Valor	Variación porcentual anual			Valor	Variación porcentual anual		
	2001	1990-95	1995-00	1990-01	2001	1990-95	1995-00	1990-01
China	72	19,7	9,1	13,8	71	23,5	10,9	14,4
Rep. de Corea	74	28,5	6,4	14,4	65	20,4	11,9	13,6
Singapur ^a	72	20,7	3,7	9,7	61	15,9	3,7	7,5
Taipei Chino	61	20,0	5,2	10,1	42	16,4	12,0	10,9
Malasia	42	20,7	5,6	10,5	33	20,5	6,8	11,1
Tailandia	28	27,6	3,6	13,1	28	15,0	3,8	8,2
Indonesia	25	19,3	9,0	11,5	16	14,1	3,8	7,2
India	19	24,7	8,3	15,2	27	12,4	19,7	13,3
Brasil	22	16,5	1,7	9,0	22	14,8	3,5	7,7
Arabia Saudita	33	6,3	11,1	7,1	9	5,7	4,9	4,9
Emiratos Árabes Unidos	18	5,8	13,5	8,6	21	25,0	10,6	16,2
México	8	19,0	4,7	10,9	26	19,2	29,9	24,7

^a Incluye una cuantía significativa de reexportaciones o importaciones destinadas a la reexportación.

Fuente: OMC y División de Estadística de las Naciones Unidas, Base de datos Comtrade.

Cabe hacer una advertencia respecto de todo lo que antecede: entre la primera mitad del decenio de 1990 y el período 1995-2001 se desaceleró marcadamente la expansión nominal del comercio entre países en desarrollo. Esto fue resultado de la desaceleración del aumento del PIB en las economías asiáticas en desarrollo y en América Latina en la segunda mitad del decenio de 1990 debido a la crisis financiera en Asia, a diversas crisis en América Latina y también a las distintas tendencias de los precios mundiales en la primera y la segunda mitad del decenio de 1990. Los precios mundiales aumentaron un 10 por ciento en el período 1990-1995 pero bajaron un 12 por ciento entre 1995 y 2000. Lo que puede haber equilibrado esa tendencia es la evolución de los precios del petróleo. Al disminuir esos precios entre 1990 y 1995, se redujeron las exportaciones de los principales proveedores de petróleo (a saber, Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos) a los países en desarrollo, pero debido al alza de los precios entre 1995 y 2001 los países en desarrollo exportadores de petróleo tuvieron resultados relativamente mejores también en el comercio Sur-Sur.

d) Conclusiones

El comercio Sur-Sur ha sido un componente dinámico de la expansión del comercio mundial en los últimos 10 años. Un factor clave a este respecto fueron los buenos resultados del comercio de varios países en desarrollo de ingresos medios que comercian con otros países en desarrollo, en particular en Asia. La elevada tasa de aumento de la industria mundial de la tecnología de la información, y los acuerdos de participación en la producción concertados en este sector en gran parte del continente asiático, también contribuyeron de manera significativa a la expansión del comercio Sur-Sur.

Este aumento del comercio entre países en desarrollo, sobre todo en el sector de las manufacturas, posiblemente confirme la opinión de que el comercio Sur-Sur es importante para que los países en desarrollo

no dependan excesivamente de la producción y las exportaciones de productos primarios. Ahora bien, es importante tener en cuenta que, en el caso de muchos países en desarrollo más pobres, queda mucho por hacer en otros frentes para beneficiarse plenamente de la liberalización de los mercados, en particular en lo que respecta al desarrollo de la infraestructura y a la amplia gama de disposiciones necesarias para facilitar el comercio.

Si bien la expansión del comercio Sur-Sur ha promovido la diversificación y el desarrollo, lo que ha contribuido a ello en medida significativa no han sido los acuerdos preferenciales entre países en desarrollo sino la creación de las condiciones básicas para explotar las ventajas comparativas. La liberalización de los regímenes comerciales ha servido para estimular el comercio, incluso con otros países en desarrollo. En los últimos años, algunos de los países en desarrollo más grandes se han convertido en mercados importantes para otros países en desarrollo. Pese a los éxitos logrados por varios de esos países en el último decenio, la protección arancelaria en muchos casos sigue siendo elevada, sobre todo respecto de productos como los de la industria automotriz y las prendas de vestir, así como en el sector agrícola, en que probablemente otros países en desarrollo tienen ventajas comparativas. Además, gran parte de las medidas de liberalización adoptadas por los países en desarrollo en el último decenio no han sido consolidadas en la OMC, lo cual aumenta el riesgo, por un lado, de que esas políticas comerciales se modifiquen en el futuro y, por otro, los costos económicos asociados con la incertidumbre.

El programa de Doha brinda una valiosa oportunidad para mantener el impulso logrado en el último decenio. En uno de los períodos más difíciles para la economía mundial, varios países en desarrollo de ingresos medios han dado muestras de una sorprendente vitalidad económica y han sido un importante factor del aumento de la demanda para otros países en desarrollo y también el resto del mundo. El programa de trabajo sobre la agricultura y los aranceles no agrícolas puede ser una importante fuente de aumento de la eficiencia para los países en desarrollo, una fuerza impulsora del crecimiento y un medio de aumentar el comercio con los países tanto desarrollados como en desarrollo. Por último, cabe recordar que, si bien abundado se ha en este informe en las posibilidades de promover el crecimiento y el desarrollo con medidas destinadas a liberalizar el comercio Sur-Sur, ello no menoscaba en modo alguno la considerable importancia que podría tener en este sentido una mayor liberalización del comercio en los países desarrollados. Estos temas se examinan en más detalle en el capítulo II del presente informe.

2. PRECIOS DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS DISTINTOS DE LOS COMBUSTIBLES

a) Introducción

Los efectos del bajo nivel y la inestabilidad de los precios de los productos básicos sobre las perspectivas de desarrollo de los países pobres son una cuestión recurrente en el comercio internacional. La dependencia de un gran número de países pobres respecto de las exportaciones de productos básicos se conjuga con la inestabilidad de los precios de estos productos para plantear un formidable problema de desarrollo, que ha asumido renovada importancia debido a las fuertes disminuciones de los precios de muchos productos básicos en el pasado decenio.

El problema de los precios de los productos básicos no escapó a la atención del GATT. Ya en 1957, los Ministros del GATT constataron que “los precios de los productos de base acusan fluctuaciones excesivas a corto plazo”. Los Ministros decidieron entonces que un grupo de expertos preparara un informe, el informe Haberler (1958), en el que, a su vez, se señaló que las políticas comerciales eran factores que contribuían al problema. Habida cuenta de las conclusiones del informe, los Ministros del GATT adoptaron un programa de acción, uno de cuyos objetivos era aumentar los ingresos de exportación de los países en desarrollo.²⁹ En la Parte IV del GATT de 1994 (Comercio y desarrollo), que se añadió en 1965, se hace una referencia explícita a la necesidad de asegurar para los productos primarios unas condiciones más favorables y aceptables de acceso y de elaborar medidas destinadas a estabilizar los precios a niveles equitativos y remuneradores.³⁰

Las cuestiones que se plantean en la esfera de los productos básicos son numerosas y complejas. En el presente informe no se pretende examinar todas estas cuestiones. Seguidamente se expondrán algunas informaciones básicas sobre la magnitud y el alcance de la declinación de los precios. En esta sección se examinarán, también, las posibles causas de las disminuciones de los precios y el grado en que el programa de trabajo de Doha, en particular en lo que concierne a la ayuda interna, las subvenciones a la exportación y la progresividad arancelaria, podría mitigar el problema. Como la evolución de los precios del petróleo ha diferido de la evolución de los precios de los productos básicos distintos del petróleo, y los productores de petróleo encaran una problemática de desarrollo diferente, el análisis se concentrará especialmente en los precios de los productos básicos distintos del petróleo.

b) Fluctuaciones de los precios de los productos básicos distintos del petróleo

El año pasado hubo una recuperación de los precios de los productos básicos distintos del petróleo, y algunos precios mejoraron en relación con los bajos niveles históricos que habían registrado a finales de 2001. Los índices del valor unitario de las exportaciones de productos alimenticios, bebidas y materias primas agrícolas aumentaron en alrededor de 9 por ciento, 12 por ciento y 2 por ciento, respectivamente. Sin embargo, los precios de los metales continuaron a la baja y el índice cayó en 4 por ciento durante el año. Las perspectivas inmediatas de los precios de los productos básicos dependen del dinamismo y la celeridad de la recuperación económica mundial, la resolución de los riesgos geopolíticos y las tendencias relacionadas con los fenómenos meteorológicos (por ejemplo, *El Niño*). De acuerdo con algunos pronósticos recientes, los precios de los productos básicos distintos del petróleo se elevarán en 5,8 por ciento en

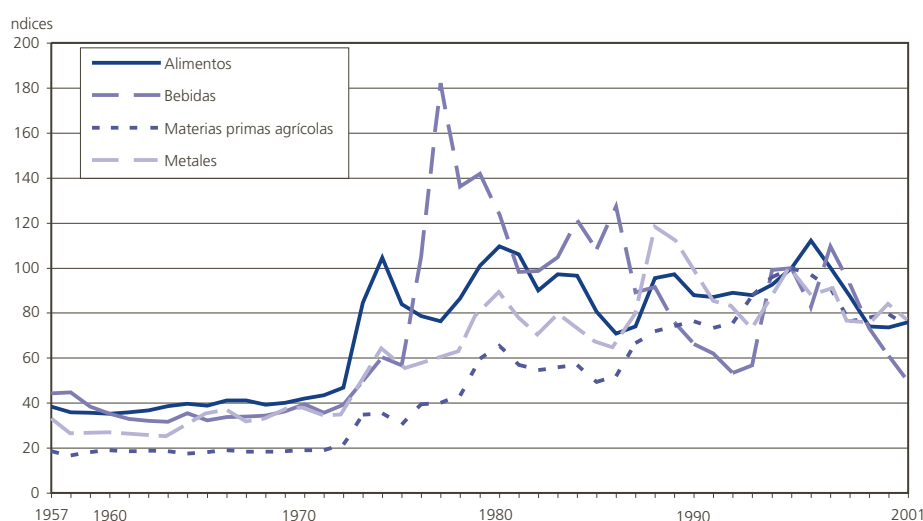
²⁹ Hudec (1987).

³⁰ El artículo XXXVI del GATT de 1994 dice como sigue: “Dado que numerosas partes contratantes poco desarrolladas siguen dependiendo de la exportación de una gama limitada de productos primarios, es necesario asegurar para estos productos, en la mayor medida posible, condiciones más favorables y aceptables de acceso a los mercados mundiales y, si procede, elaborar medidas destinadas a estabilizar y a mejorar la situación de los mercados mundiales de esos productos, incluyendo, en particular, medidas destinadas a estabilizar los precios a niveles equitativos y remuneradores, que permitan la expansión del comercio y de la demanda mundiales, así como un crecimiento dinámico y constante de los ingresos reales de exportación de dichos países a fin de procurarles recursos crecientes para su desarrollo económico.”

valores nominales este año y en alrededor de 8 por ciento en valores reales para 2005.³¹ Dado que los precios de los productos básicos distintos del petróleo disminuyen desde hace algún tiempo pese a que la recuperación tendrá efectos favorables, los precios continuarán siendo inferiores a sus niveles medios del decenio de 1990. En el mediano plazo, los cambios en las políticas comerciales, mediante las reducciones de la ayuda interna, las subvenciones a la exportación y la progresividad arancelaria, pueden producir algunas mejoras. Las perspectivas a largo plazo de los precios de los productos básicos dependerán del ritmo de la innovación tecnológica en la agricultura, que acrecienta la oferta, y del éxito de la diversificación en las economías de los países productores de productos básicos.

En el largo plazo, los precios reales de los productos básicos han sufrido una disminución caracterizada por una inestabilidad significativa. La conclusión original acerca del empeoramiento de la relación de intercambio de los precios de los productos básicos se sustentó en datos correspondientes al período comprendido entre 1876 y 1947 (Prebisch, 1950). Las investigaciones contemporáneas han seguido confirmando esta declinación secular con datos de precios hasta el fin del siglo XX (Ray, 1977; Grilli y Yang, 1988; Diakosavvas y Scandizzo, 1991; Bloch y Sapsford, 2000; Cashin y McDermott, 2002). La conclusión se mantiene firme con independencia de los datos de precios de productos básicos que se usen o de los deflatores que se escojan.³²

Gráfico IB.6
Precios de los productos básicos, 1957-2001
(Índices, 1995 = 100)



Fuente: Los índices de precios de los productos básicos correspondientes a los alimentos, bebidas, materias primas agrícolas y metales se han extraído de la serie Estadísticas financieras internacionales del FMI.

En el gráfico IB.6 se presenta la historia de los precios de los productos básicos desde mediados del decenio de 1950. Después del auge de productos básicos vinculado con la Guerra de Corea, los precios nominales de los productos básicos entraron en una fase relativamente estable, antes de volver a aumentar durante el auge de precios de los productos básicos del decenio de 1970. Para mediados del decenio de 1990, los precios nominales comenzaron un pronunciado descenso y, para el fin del decenio, habían caído en alrededor del 15 por ciento frente al nivel registrado al principio del decenio. El gráfico IB.7 presenta la evolución de los precios relativos de los productos básicos durante igual período. Los precios relativos de

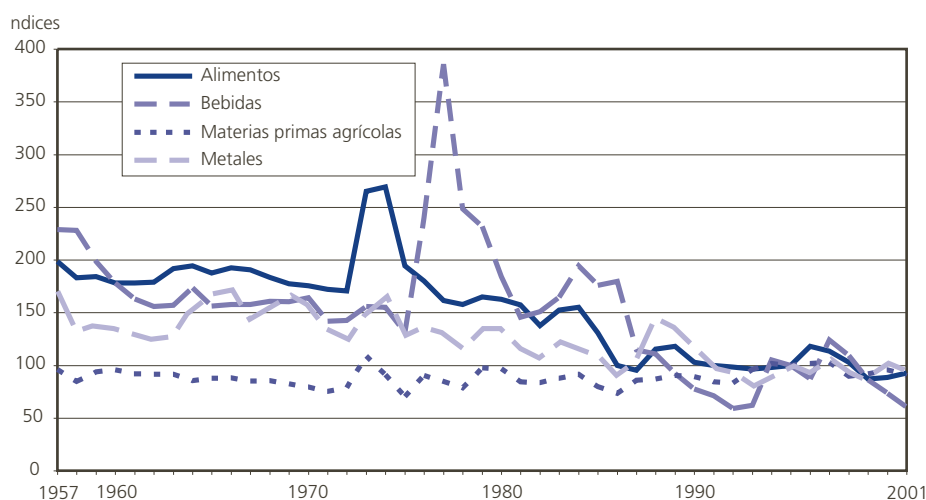
³¹ Véase, por ejemplo, Banco Mundial (2003).

³² Por ejemplo, Grilli y Yang (1988) elaboraron una serie de índices de precios en dólares EE.UU. (1900-1986) basada en los precios internacionales de 14 productos importantes distintos de los combustibles, usando como deflactor los valores unitarios de las manufacturas de las Naciones Unidas. Cashin y McDermott (2002) utilizaron el índice de los precios de los productos industriales (1862-1999) de *The Economist* para su serie de precios y el deflactor del PIB de los Estados Unidos.

los productos básicos se calculan deflactando los precios de los productos básicos con los valores unitarios de las manufacturas de los países industriales.³³ Los índices derivados de este modo se pueden interpretar como el precio relativo entre una cesta de productos básicos y una cesta de exportaciones de manufacturas de los países industriales. Con la excepción de los precios de las materias primas agrícolas, las demás series de precios relativos presentan una clara tendencia descendente. De 1957 a 2001, las reducciones anuales estimadas de los precios de los productos alimenticios, las bebidas y los metales son de 1,9 por ciento, 2,4 por ciento y 1,3 por ciento, respectivamente (véase el cuadro IB.4). Sin embargo, la tendencia cronológica de los precios de las materias primas agrícolas no fue significativa. La inestabilidad, cuantificada por el coeficiente de variación, fue más pronunciada en el caso de las bebidas; en cambio, el precio de las materias primas agrícolas mostró la menor turbulencia.³⁴

Gráfico IB.7

Evolución de los precios relativos de los productos básicos, 1957-2001 (Índices, 1995=100)



Fuente: FMI (2003). Estadísticas financieras internacionales. Los valores unitarios de las manufacturas se han obtenido del Banco Mundial.

³³ Índice de valores unitarios en dólares de las manufacturas exportadas por los Estados Unidos, el Reino Unido, Alemania, Francia y el Reino Unido, ponderados proporcionalmente según las exportaciones de estos países a los países en desarrollo. El índice, usado recientemente en la publicación titulada *Las perspectivas económicas mundiales y los países en desarrollo, 2003*, fue suministrado por el Banco Mundial.

³⁴ Se debe señalar que una medida de la inestabilidad como el coeficiente de variación tenderá a sobrestimar las dificultades que las fluctuaciones en los precios plantean a los productores agrícolas. Ello se debe a que si la fluctuación de los precios era previsible, los productores agrícolas (y también los consumidores) habrán podido hacer los ajustes necesarios de antemano, independientemente de la magnitud de la fluctuación de los precios. El problema se plantea realmente en el caso de las fluctuaciones imprevistas de los precios para las cuales no se pueden tomar medidas defensivas apropiadas.

Cuadro IB.4
Medida de la tendencia y la volatilidad de precios de determinados productos básicos, 1957-2001

Producto básico	Coefficiente de tendencia	Coefficiente de variación
Alimentos	-1,92 ^a	0,30
Azúcar	-2,30 ^b	0,46
Bebidas	-2,42 ^a	0,41
Café	-1,91 ^c	0,54
Materias primas agrícolas	-0,11	0,09
Algodón	-2,04 ^a	0,39
Metales	-1,26 ^a	0,20
Aluminio	-1,21 ^a	0,21
Cobre	-2,13 ^b	0,50

^a Significativo al 1 por ciento.

^b Significativo al 5 por ciento.

^c Significativo al 10 por ciento.

Notas:

1. Dada la regresión en el tiempo del logaritmo de los índices de precios relativos, los coeficientes de tendencia son cambios porcentuales medios anuales de los precios relativos.
2. El coeficiente de variación es el cociente entre la desviación típica y la media. Al normalizar la desviación típica por la media se puede comparar mejor la variabilidad de las distintas series estadísticas.

c) Efectos en los países en desarrollo

Aunque su participación en las exportaciones de todos los países en desarrollo fue de sólo 12,3 por ciento en 2001, las exportaciones de productos básicos distintos de los combustibles son todavía importantes para un gran número de países en desarrollo y países menos adelantados. Unos 25 países menos adelantados, muchos de ellos en África, dependen de productos básicos distintos de los combustibles para generar más de la mitad de sus exportaciones (véase la lista en el cuadro IB.5).

Cuadro IB.5

Países menos adelantados dependientes de las exportaciones de productos básicos distintos de los combustibles

(Promedio: 1998-2000)

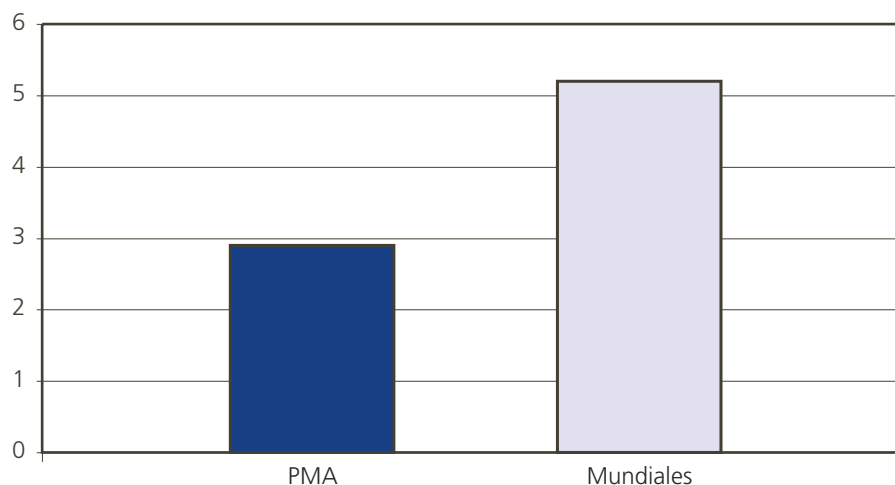
	País	Porcentaje de los productos distintos de los combustibles respecto del total de las importaciones	Principales productos básicos de exportación
1	Zambia	99,8	Cobre
2	Liberia	99,8	Caucho, madera
3	Mauritania	99,5	Mineral de hierro
4	Guinea-Bissau	97,7	Nueces de anacardo
5	Samoa	96,8	Aceite de coco
6	Chad	95,0	Algodón
7	Malí	94,5	Algodón
8	Benín	93,7	Algodón
9	Uganda	90,5	Café
10	Vanuatu	88,4	Copra
11	Rep. Centrafricana	88,2	Diamantes, madera, algodón, café
12	Malawi	87,0	Tabaco, té, azúcar, algodón, café
13	Comoras	82,9	Vainilla, clavo
14	Burundi	82,8	Café, té, metales preciosos
15	Rep. Dem. del Congo	82,1	Diamantes, cobre, madera
16	Gambia	80,8	Semillas para aceites fijos blandos, algodón
17	Burkina Faso	79,0	Algodón
18	Tanzania	78,2	Café
19	Níger	73,3	Uranio
20	Mozambique	64,6	Nueces de anacardo, algodón, azúcar
21	Rwanda	58,7	Café, té
22	Maldivas	57,4	Pescado
23	Guinea	56,7	Bauxita, aluminio, oro, diamantes
24	Myanmar	54,0	Alimentos, piedras preciosas
25	Rep. Dem. Pop. Lao	51,0	Productos de madera, café, estaño

Fuente: OMC y UNCTAD (2002).

El gráfico IB.8 da una idea de los efectos de las fluctuaciones de los precios sobre las exportaciones de estos países exportadores dependientes de los productos básicos. Si bien el valor de las exportaciones mundiales de mercancías aumentó a una tasa anual media de 5,8 por ciento en el período 1990-2002, la tasa correspondiente fue de 2,9 por ciento para los PMA dependientes de los productos básicos. En el caso concreto del café, la Organización Internacional del Café (OIC) calculó que los ingresos de exportación de los países productores de café en 2002 ascendían a 5.500 millones de dólares, cifra inferior a la mitad del promedio anual de 10.000 a 12.000 millones de dólares que estos países recibían a principios del decenio de 1990.

Gráfico IB.8 Exportaciones de los PMA dependientes de los productos básicos distintos de los combustibles, 1990-2002

(Variación porcentual media anual)



Fuente: OMC.

Sin embargo, la disminución de los ingresos de exportación no presenta un cuadro completo porque las perturbaciones de los precios de los productos básicos pueden desacelerar las tasas de crecimiento del PIB. Las perturbaciones negativas de los precios han producido efectos estadísticamente significativos (perjudiciales) sobre la actuación económica de África (Deaton, 1999). La reducción de 36 por ciento en la relación de intercambio en el decenio de 1980 tuvo un costo para África de 0,7 puntos porcentuales en su tasa de crecimiento (Hadaas y Williamson, 2001).³⁵ Ello sugiere que las consecuencias de las perturbaciones de los precios de los productos básicos pueden persistir y, con un crecimiento estancado, incluso amenazar con un aumento de la pobreza en los países afectados.

d) Causas subyacentes

En el análisis de las causas subyacentes podría ser útil distinguir entre las que explican la fluctuación a largo plazo de los precios y las que explican las fluctuaciones en el corto a mediano plazo. El marco para analizar la evolución a largo plazo de los precios de los productos básicos plasma fundamentalmente la influencia de la tesis de Prebisch-Singer, que pone el acento en las diferencias en las elasticidades de la demanda de manufacturas y productos básicos, así como en el poder de mercado de que disfrutaban los países desarrollados en el sector de los productos manufacturados. Sin embargo, una alternativa también plausible es una explicación basada en el progreso técnico y las mejoras seculares en la productividad agrícola.

En el corto a mediano plazo, algunas de las causas subyacentes de las declinaciones de precios son las políticas comerciales de los países desarrollados, la estructura del mercado internacional de productos básicos y las condiciones macroeconómicas mundiales. Las elevadas subvenciones agrícolas de que se benefician algunos productos básicos importantes deprimen los precios mundiales de estos productos. Con la progresividad arancelaria en los mercados desarrollados los países en desarrollo dependen más de los productos básicos y, al propio tiempo, se desalienta la mayor elaboración de estos productos en el país de origen. En algunos productos, por ejemplo, el café, la producción se ha acrecentado rápidamente debido a la entrada de nuevos proveedores en el mercado (por ejemplo, Viet Nam). Una característica importante de algunos mercados de

³⁵ La relación de intercambio se cuantifica como el precio relativo de las importaciones y exportaciones. Cuando la relación de intercambio se deteriora, como lo ha hecho para muchos países en desarrollo, esto significa que esos países tienen o bien que exportar más para pagar por el mismo nivel de importaciones o bien importar menos en relación con un nivel determinado de exportaciones. En ambos casos, una relación de intercambio decreciente reduce la renta nacional.

productos básicos es que las oscilaciones de precios en los mercados mundiales no se reflejan en los precios al por menor de los productos terminados. Esto sugiere la posibilidad de que las empresas que intervienen en la cadena de valor añadido de los productos básicos poseen un poder de mercado que deprime los precios que perciben los productores. La actual debilidad macroeconómica mundial ha contribuido también a reducir los precios de algunos productos básicos. En 2001 se observó la primera contracción de la economía mundial desde 1990, pues el volumen del comercio mundial declinó en alrededor de 1 por ciento.

i) Causas a largo plazo

Cuando se examinan las cuestiones que influyen en la declinación relativa a largo plazo de los precios de los productos básicos, es importante recordar que los economistas clásicos habían pronosticado un resultado exactamente inverso.³⁶ Para los economistas clásicos, el principal condicionamiento de la economía era la oferta fija de tierra. El principio de los rendimientos decrecientes debía, en última instancia, incidir en los rendimientos agrícolas y llevar a un aumento a largo plazo del precio relativo de los productos alimenticios o de los productos agrícolas. La acumulación de capital y el crecimiento de la población llegarían a ser insostenibles, pues el alza de los precios de los productos alimenticios controlaría el crecimiento demográfico y trabaría el progreso humano.

La explicación que postulan muchos economistas contemporáneos respecto de por qué estas tristes predicciones no se hicieron realidad en los siglos siguientes se basa en el progreso tecnológico y en las mejoras de la productividad agrícola.³⁷ Entre esas influencias favorables figuraron la introducción de nuevos cultivos (por ejemplo, patatas, maíz), los cambios en prácticas agrícolas (el movimiento en pro del cercado de los campos, la eliminación del barbecho), la revolución mecánica (la introducción de la cosechadora en el siglo XIX y del tractor en el siglo XX) y la aplicación de la ciencia a la agricultura (la "revolución verde" marcada por el desarrollo y el uso de variedades de alto rendimiento de arroz y otros cereales, junto con el empleo de fertilizantes, plaguicidas y riego). La producción ha aumentado para alimentar a una población humana en rápido proceso de expansión: un aumento de casi 800 por ciento a partir de 760 millones de habitantes a mediados del siglo XVIII. Estas mejoras continúan, y la disponibilidad mundial de alimentos para el consumo humano directo aumentó en 19 por ciento a 2.720 kcal/día en los 35 años que terminaron en 1994-1996 (Alexandratos, 1999). Este aumento del consumo per cápita se produjo a pesar de que la población mundial pasó de 3.000 millones de habitantes en 1960 a 5.700 millones en 1995. El aumento de la productividad agrícola no se limitó al mundo desarrollado. Sender (1999) calcula que la productividad agrícola en África aumentó a una tasa anual media de 2,3 por ciento entre 1965 y 1995, una tasa tan rápida como cabía esperar dados los diversos condicionamientos infraestructurales del continente.

Cabe preguntarse, con todo, por qué debe el cambio tecnológico en la agricultura provocar la caída de los precios de los productos básicos. Una explicación es que los países en desarrollo tienen una oferta abundante de mano de obra agrícola, que se puede emplear a salarios de subsistencia. Esta oferta abundante de mano de obra impide que se eleven los salarios reales cuando aumenta la productividad. Por lo tanto, las mejoras de la productividad se traducen simplemente en aumentos de la oferta de productos básicos y son captadas enteramente por los consumidores en forma de precios relativos más bajos.³⁸ Esta explicación alternativa, que no ha atraído tanta atención como la hipótesis de Prebisch-Singer, ha encontrado recientemente algún apoyo.³⁹

³⁶ Ricardo (1817) y Malthus (1798; 1815).

³⁷ Galor y Weil (2000), Johnson (2000) y Hansen y Prescott (2002). Sin embargo, véanse O'Rourke y Williamson (2002), que han postulado la función igualmente importante del comercio internacional en la transición del mundo malthusiano al mundo moderno.

³⁸ Esta explicación fue expuesta por primera vez en un trabajo de Arthur Lewis en 1954 sobre la oferta ilimitada de mano de obra. La investigación tuvo por objeto responder a la interrogante de por qué el bien documentado aumento de la productividad en el sector del azúcar en las Indias Occidentales no había ido acompañado por un aumento de los salarios reales.

³⁹ Deaton (1999).

En el caso de los metales, en las tendencias de los precios a largo plazo ha influido presumiblemente el ritmo de las mejoras tecnológicas en las técnicas de extracción (por ejemplo, el uso del proceso de flotación para el cobre) y el proceso de producción (por ejemplo, la invención del alto horno por Bessemer y el empleo de grandes hornos de solera para la fundición), el reciclaje (por ejemplo, en 1998, alrededor del 40 por ciento de la demanda mundial de aluminio provino de la chatarra de aluminio reciclado) y la sustitución por otros materiales (por ejemplo, el reemplazo de cables de cobre por fibras ópticas).

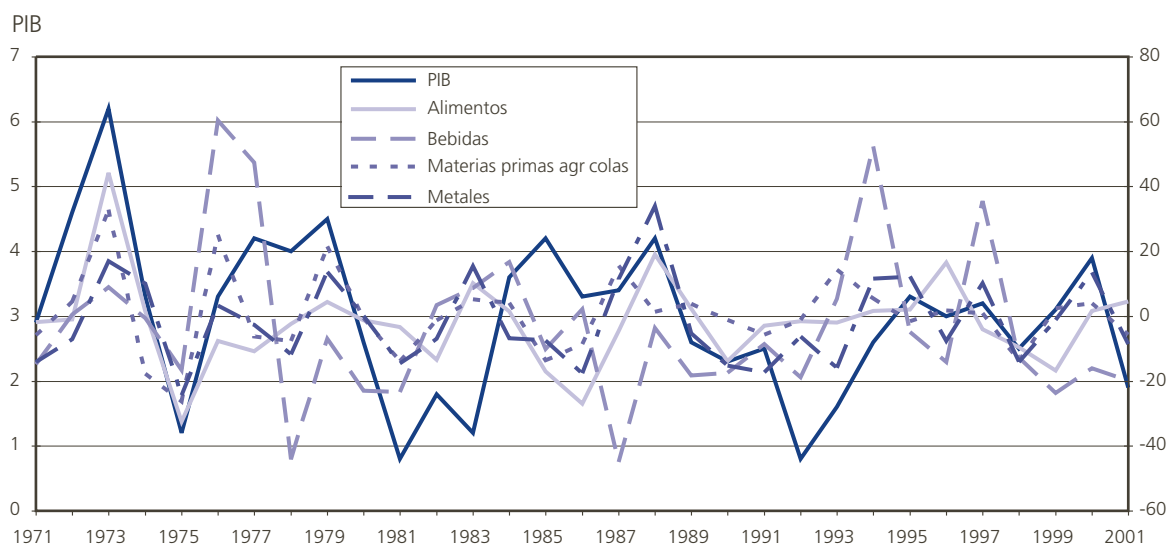
De acuerdo con las explicaciones de Prebisch-Singer o de Lewis, el país que se especialice en la producción de productos básicos tendrá que encarar el desafío a largo plazo de responder a los movimientos negativos de la relación de intercambio. Frente al constante aumento de la productividad agrícola, el único medio eficaz de resolver el problema será una mayor diversificación de la estructura económica de los países dependientes de los productos básicos.

ii) Causas a corto y mediano plazo

Desaceleración macroeconómica mundial

La situación de la economía mundial influye de manera importante sobre los precios (véase el gráfico IB.9). Los períodos de rápida expansión mundial han ido acompañados por un alza de los precios relativos de los productos básicos; en cambio, los períodos de contracción han ejercido presiones descendentes sobre los precios. Para examinar el grado de vigor de esa relación, la variación de los precios relativos de los productos básicos se compara con la variación del PIB real.⁴⁰ Los coeficientes estimados son todos positivos y de gran magnitud, lo que indicaría una relación firme. La relación es mucho más firme e importante en el caso de los metales, las materias primas agrícolas y los productos alimenticios (véase el cuadro IB.6). Sin embargo, no es significativa en el caso de las bebidas. Como los metales y las materias primas agrícolas son insumos importantes en la producción industrial, sus precios suelen ser procíclicos. Una posible consecuencia de este firme vínculo con el ciclo económico es que para que haya un fortalecimiento sostenido de los precios de los productos básicos presumiblemente habrá que aguardar a que se produzca una plena recuperación económica en los principales países industrializados.

Gráfico IB.9
PIB mundial y precios de los productos básicos distintos de los combustibles, 1970-2001
(Variación porcentual anual)



Fuentes: Banco Mundial (2002), Indicadores del Desarrollo Mundial. FMI (2003), Estadísticas financieras internacionales.

⁴⁰ Dicho en términos técnicos, se registra una regresión de la variación del logaritmo natural de los precios relativos de los productos básicos en función de la variación del logaritmo natural del PIB real. La variación del logaritmo natural produce una aproximación de la variación porcentual anual de los precios y del PIB real.

Cuadro IB.6**Precios relativos de los productos básicos y producción mundial, 1971-2001**

Producto básico	Coeficiente de producción
Alimentos	4,73 ^b
Bebidas	3,58
Materias primas agrícolas	4,56 ^b
Metales	5,43 ^a

^a Significativo al 1 por ciento.

^b Significativo al 5 por ciento.

Las políticas comerciales en los mercados de los países desarrollados

Aparte del ciclo económico mundial, las políticas comerciales adoptadas en los principales mercados de los países exportadores de productos primarios también influirán en los precios. Muchos países desarrollados otorgan una ayuda interna o subvenciones sustanciales a sus sectores agrícolas. La OCDE calculó que el valor de la ayuda a los productores agrícolas en sus países miembros en 2000 era de unos 241.000 millones de dólares; de esta suma, el 63 por ciento correspondía al sostenimiento de los precios de mercado.⁴¹ El cuadro IB.7 muestra la Medida Global de la Ayuda (MGA) Total Corriente en el período 1995-1999. Conforme al Acuerdo sobre la Agricultura, se considera que los Miembros de la OMC están en conformidad con sus compromisos en materia de ayuda interna si la MGA Total Corriente no es superior al compromiso anual o final consolidado en materia de MGA consignado en sus listas. Aunque la MGA Total Corriente ha disminuido de unos 120.000 millones de dólares en 1995 a alrededor de 75.000 millones de dólares en 1999, esa cuantía representa todavía un nivel importante de ayuda causante de distorsión del comercio.

Cuadro IB.7**Medida Global de la Ayuda (MGA) Total Corriente, 1995-1999**

(Miles de millones de dólares)

	AÑO				
	1995	1996	1997	1998	1999
MGA	120	108	99	77	75

Notas:

1. A causa de los retrasos en las notificaciones, 1999 es el último año del que existen comunicaciones relativamente completas en materia de MGA Total Corriente.
2. En las notificaciones presentadas por los Miembros de la OMC, las cantidades figuran en la moneda nacional correspondiente. Se ha efectuado la conversión a dólares de los Estados Unidos con los tipos de interés indicados en el documento fuente (TN/AG/S/4).

Fuente: Documento de la OMC TN/AG/S/4 y notificaciones de los Miembros de la OMC.

⁴¹ OECD (2002a).

⁴² Véanse Hertel, Anderson, Francois y Martin (2000) y Hoekman, Ng y Olarreaga (2002) que simulan, entre otras cosas, la incidencia de una reducción de la ayuda a la agricultura sobre el comercio y el bienestar económico. Para los países en desarrollo, los efectos de una reducción de la ayuda interna se hacen sentir fundamentalmente por conducto de las variaciones de los precios mundiales que benefician a los exportadores netos de productos básicos y reducen el bienestar de los importadores netos.

Al conceder incentivos a los productores agrícolas para mantener o aumentar la producción agrícola, la ayuda puede deprimir los precios mundiales de los productos básicos. Por ende, la reducción de la ayuda interna, en particular en los países desarrollados, presumiblemente se traducirá en aumentos de los precios mundiales de productos que antes estaban subvencionados. Algunas simulaciones recientes sugieren que los países en desarrollo que son exportadores netos de productos básicos probablemente se beneficiarán de esas medidas, tanto por el aumento de las exportaciones como por el mejoramiento de su bienestar económico.⁴² Sin embargo, un problema importante es que puede resultar perjudicado el bienestar en los países en desarrollo que son importadores netos de productos agrícolas.

Otra cuestión relacionada con las políticas comerciales a la que se ha prestado mucha atención es la de la progresividad arancelaria (véase también la sección IIB.2). Aunque el nivel de protección arancelaria en muchos productos básicos acaso sea bajo en los mercados desarrollados, la protección tiende a aumentar con el grado de elaboración del producto. Cuando es elevada, la progresividad arancelaria desalienta la mayor elaboración de los productos básicos en el país de origen, aumentando así la dependencia del país exportador respecto de los productos básicos. El cuadro IB.8 da una idea del grado de progresividad arancelaria de determinados productos básicos de exportación que interesan a los países en desarrollo. Como observación general, constatamos que la protección arancelaria tiende a aumentar en función del grado de elaboración. El grado de progresividad arancelaria acusa variaciones, a veces marcadas, entre países. En los Estados Unidos, el mayor diferencial en los tipos aplicados es de 7 por ciento (café) y es de 8 por ciento en el caso de la UE (cacao). El diferencial es mayor en el caso del Japón, en alrededor de 22 por ciento (cacao). Se observan casos mucho más marcados de progresividad arancelaria en Mauritania para el café y en Turquía para el azúcar.

Cuadro IB.8
Tipos medios aplicados a algunos productos básicos en determinados países de la OCDE, 2001
(Porcentajes)

Miembros de la OCDE	Producto básico				
	Cacao	Café	Yute	Metales no ferrosos	Azúcar
Australia					
Sin elaborar	0,0	0,0	0,0	0,0	...
Semielaborado	0,0	0,0	3,3	3,4	1,5
Preparado o en conserva	5,0	0,0	0,0	4,4	5,0
Canadá					
Sin elaborar	0,0	0,0	0,0	0,0	...
Semielaborado	1,2	0,0	3,6	1,2	3,8
Preparado o en conserva	5,2	0,0	5,5	2,9	7,8
Corea, Rep. de					
Sin elaborar	5,0	2,0	2,0	1,5	...
Semielaborado	6,0	6,8	8,0	6,6	23,7
Preparado o en conserva	12,3	8,0	8,0	7,2	8,0
Estados Unidos					
Sin elaborar	0,0	0,0	0,0	0,0	...
Semielaborado	0,0	0,0	0,5	2,3	5,8
Preparado o en conserva	6,3	6,9	0,0	2,8	8,1

(n.a.v.) Tipos no *ad-valorem*.

Fuente: OMC.

-->

Miembros de la OCDE	Producto básico				
	Cacao	Café	Yute	Metales no ferrosos	Azúcar
Japón					
Sin elaborar	0,0	0,0	0,0	0,0	...
Semielaborado	5,6	9,0	6,4	2,4	9,2
Preparado o en conserva	21,7	19,8	0,0	2,1	19,8
México					
Sin elaborar	18,0	23,0	13,0	11,3	...
Semielaborado	19,0	72,0	13,0	14,1	17,1
Preparado o en conserva	n.a.v.	141,0	23,0	18,6	n.a.v.
República Checa					
Sin elaborar	0,0	1,0	0,0	0,0	...
Semielaborado	4,0	1,8	5,1	3,4	41,7
Preparado o en conserva	12,7	2,0	5,5	4,2	12,7
Turquía					
Sin elaborar	0,0	13,0	0,0	0,0	...
Semielaborado	11,0	13,0	2,0	5,5	50,2
Preparado o en conserva	8,0	9,5	3,4	3,9	13,4
Unión Europea					
Sin elaborar	0,0	4,2	0,0	0,0	...
Semielaborado	7,0	7,0	1,6	4,3	10,4
Preparado o en conserva	8,0	9,8	3,0	4,0	13,4

(n.a.v.) Tipos no *ad-valorem*.

Fuente: OMC.

El oligopolio en los mercados de productos

Un atributo importante de algunos productos básicos es que las oscilaciones de los precios mundiales de los productos básicos no parecen reflejarse cabalmente en los precios al por menor de los productos terminados.⁴³ También se observa un grado relativo de concentración en las diversas fases de la cadena de comercialización. En el caso del café, por ejemplo, se estima que los 10 tostadores más importantes del mundo representan el 63 por ciento del total de ventas de café elaborado (tostado y soluble).⁴⁴ En el gráfico IB.10 se documenta mejor el grado de concentración en 15 mercados de países desarrollados incluidos los Estados Unidos, Italia, Alemania, Francia y el Reino Unido. La oscilación de los precios al por menor, conjugada con el grado elevado de concentración, plantea la cuestión del poder de mercado de las empresas que intervienen en la cadena de oferta de los productos básicos. La falta de competencia en estos mercados puede dar oportunidad a las empresas para extraer rentas de la cadena de valor y puede deprimir los precios que perciben los productores del sector primario.

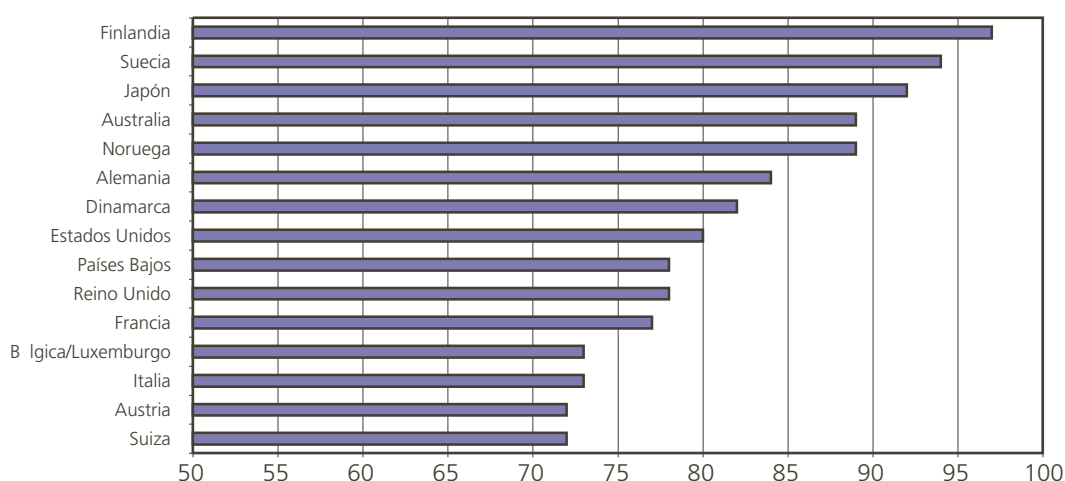
No obstante, en estudios recientes de esta cuestión no se ha podido constatar la existencia de un poder monopólico significativo de los agentes del mercado. En un estudio del mercado neerlandés del café (Bettendorf y Verboven, 2000) se llegó a la conclusión de que, si bien era oligopolístico, el mercado era relativamente competitivo y que la tenue relación entre los precios mundiales y los precios de consumo se debía a la proporción elevada de costos distintos del grano de café. En el mercado alemán del café, el segundo más importante del mundo después de los Estados Unidos, si bien hay un prolongado desfase (de casi dos años) antes de que las variaciones de los precios del café verde se trasladen a los precios al por menor, no se observa con claridad en qué medida este lento ajuste refleja el poder de mercado de las empresas (Feuerstein, 2002).

⁴³ Morisset (1998) ha observado, por ejemplo, que ha habido un aumento del margen entre los precios mundiales e internos de algunos productos básicos (carne de bovino, café, petróleo, arroz, azúcar y trigo), y que existe una asimetría en los ajustes, pues las alzas se trasladan a los precios al consumo, en tanto que las bajas se trasladan sólo de manera imperfecta.

⁴⁴ CCI (2002).

Esta cuestión aparentemente merece nuevas investigaciones, sobre todo porque en la mayoría de los estudios se ha examinado el poder de mercado en el segmento consumidor o minorista y no el efecto del poder de mercado sobre el segmento de los productores o las explotaciones agrícolas. En la medida en que el poder de mercado está presente y se usa para extraer rentas económicas en fases ulteriores de la cadena de producción, cabría preguntarse si se justificaría adoptar medidas para contener la acción anticompetitiva, incluso mediante la cooperación internacional.

Gráfico IB.10
Participación de los cinco principales tostadores de café en determinados mercados en 2000
(Porcentajes)



Fuentes: CCI (2002). International Coffee Guide.

e) Posibles medidas

En el largo plazo, los países dependientes de los productos básicos debieran tratar de diversificar las estructuras de exportación de sus economías.⁴⁵ La experiencia de los decenios de 1950 y 1960, sin embargo, demuestra las limitaciones de una dependencia excesiva de la sustitución de importaciones o de la política industrial para lograr esos objetivos. Así ocurre, en particular, cuando estas políticas han adoptado la forma de una elevada protección frente a las importaciones, creando simplemente un espacio para reemplazar las importaciones con sustitutos nacionales. En cambio, se debería hacer hincapié en invertir en el capital humano, el conocimiento y el mejoramiento de las instituciones y la infraestructura pública, con el fin de crear así nuevas dotaciones de recursos.⁴⁶ Este enfoque más matizado de la intervención, encaminado a realzar la absorción y difusión de tecnología, encontrar medios para aumentar la productividad y crear instituciones competentes, puede producir mejores resultados. Estas cuestiones se examinan con más detalle en la sección IIA del estudio.

Incluso si el país aplica las mejores políticas favorables a la diversificación, es improbable que la transformación de la estructura de la producción y las exportaciones se lleve a cabo en forma inmediata o con facilidad. En el corto y mediano plazo se han considerado diversas medidas para resolver el problema de los precios decrecientes. En otras épocas, muchos gobiernos optaron por el control de la comercialización o la oferta de productos primarios. En el plano nacional, este control se ejerció por conducto de las juntas de comercialización; en el plano internacional se concertaron diversos acuerdos sobre productos básicos (estaño, café, cacao, caucho, etc.).

⁴⁵ Véase Ng y Yeats (2002).

⁴⁶ Véase De Ferantini *et al.* (2002).

Las preocupaciones causadas por las oscilaciones de los precios de los productos básicos han inspirado diversas modalidades de intervención del Estado, incluidas las juntas de comercialización. Sin embargo, las tentativas por aislar a los productores nacionales de las oscilaciones de los precios mundiales han resultado muchas veces insostenibles porque las fluctuaciones pronunciadas de los precios mundiales pueden agotar rápidamente los recursos disponibles para estabilizar los precios de los productos básicos. Igualmente importante quizá sea la circunstancia de que la intervención del Estado en la comercialización muchas veces ha excluido a los operadores privados y, al reducir la competencia en el mercado, también ha sido perjudicial para los productores agrícolas. En un estudio de 18 PMA se calculó que las medidas relativas a las adquisiciones (mediante juntas de comercialización públicas, que muchas veces son los únicos compradores autorizados de productos agrícolas), los contingentes de exportación para los cultivos comestibles y otros productos agrícolas y la tributación directa de esas exportaciones se han traducido en un impuesto real sobre la agricultura de 8 por ciento por término medio (Schiff y Valdés, 1992). Las juntas de comercialización por regla general no han podido repercutir el aumento de los precios de exportación en los productores y muchas veces han pasado a ser ellas mismas parte integrante de un régimen fiscal *de facto* de la agricultura.

Los últimos decenios tampoco han sido clementes con los acuerdos internacionales sobre productos básicos. Algunos de estos acuerdos han dejado de aplicarse; otros han enfrentado circunstancias adversas en los mercados que han restado viabilidad a sus tentativas de estabilización. Algunos acuerdos no pudieron obtener recursos suficientes para intervenir de manera eficaz; otros, en cambio, tropezaron con disensiones en cuanto a la distribución de los beneficios entre los países.⁴⁷ También se han planteado dificultades cuando el objetivo implícito de los regímenes de estabilización de precios ha sido modificar las tendencias seculares y no atenuar las oscilaciones en los precios.

Los mercados de futuros ofrecen un medio para efectuar la cobertura de los riesgos de precios de los productos básicos y los han usado durante mucho tiempo en los países desarrollados las empresas comerciales y los instrumentos financieros, si bien por lo común los productores agrícolas no adquieren estos instrumentos financieros. No obstante, los beneficios de esos mercados pueden llegar a los productores agrícolas por la vía de intermediarios que transforman estos instrumentos en modalidades más simples de seguro de precios. Pero las instituciones financieras en los países en desarrollo pueden tener un acceso muy limitado a los instrumentos de cobertura del riesgo en los mercados internacionales. Ello se debe a los elevados costos y a la naturaleza inherentemente más arriesgada de esas transacciones. Los países pobres pueden carecer de las estructuras físicas (para el almacenamiento, el transporte, la elaboración, etc.) y de la infraestructura jurídica e institucional que son condiciones previas para el funcionamiento eficiente de esos mercados. Una dificultad importante es crear las condiciones necesarias para que estos mercados puedan funcionar debidamente en los países pobres, habida cuenta de los beneficios que se derivan de la cobertura de mercado de los riesgos de precios de los productos básicos.

El proceso de reforma a largo plazo del comercio agrícola contemplado por el Acuerdo sobre la Agricultura prevé “un sistema de comercio equitativo y orientado al mercado” que permita “corregir y prevenir las restricciones y distorsiones en los mercados agropecuarios mundiales”. En su forma actual, el Acuerdo da algún margen para usar instrumentos de mercado, tales como los impuestos a la exportación, para efectuar la gestión del comercio de exportación. Algunos exportadores de productos básicos también consideran que los impuestos a la exportación son una medida para contrarrestar la progresividad arancelaria.

Por cuanto aborda algunas de las causas subyacentes relacionadas con las políticas comerciales que deprimen los precios de los productos básicos, el programa de trabajo de Doha brinda la ocasión de influir positivamente en el problema. Ha atribuido importancia a los problemas de las subvenciones causantes de distorsión del comercio y a la progresividad arancelaria. Insta a que se celebren “negociaciones globales encaminadas a lograr: ... reducciones de todas las formas de subvenciones a la exportación, con miras a su remoción progresiva; y reducciones sustanciales de la ayuda interna causante de distorsión del comercio”. Las “negociaciones ... tendrán por finalidad ... reducir o, según proceda, eliminar los aranceles, incluida la reducción o eliminación

⁴⁷ Gilbert (1995).

de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria, así como los obstáculos no arancelarios, en particular respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo". La feliz conclusión de las negociaciones sobre la agricultura y el acceso a los mercados para los productos no agrícolas, particularmente en esferas de interés para los exportadores de productos básicos, sería un avance importante en un camino largo y difícil.

3. ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES

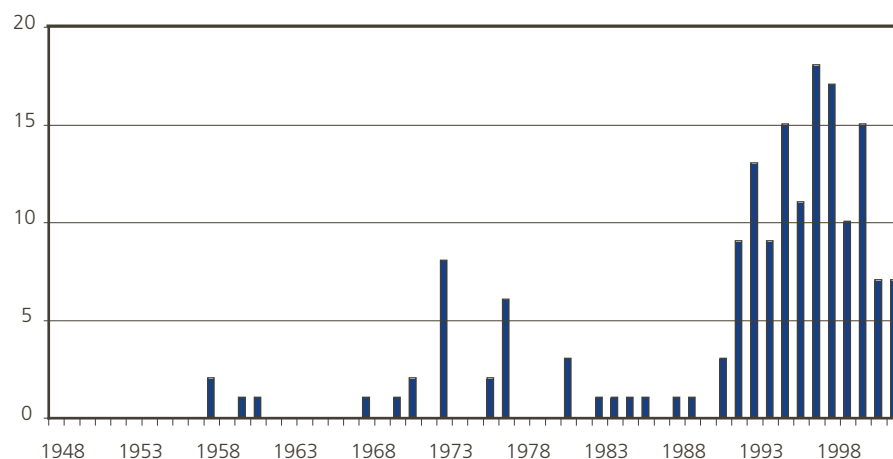
a) En los últimos años se han multiplicado los acuerdos comerciales regionales

En el sistema mundial de comercio se ha registrado un fuerte aumento de los acuerdos comerciales regionales (ACR) durante el último decenio aproximadamente (gráfico IB.11).⁴⁸ A finales de diciembre de 2002 se había notificado un total de 259 ACR al GATT y a la OMC, aunque sólo 176 de ellos están actualmente en vigor.⁴⁹ Se estima que hay unos 70 ACR más vigentes, aunque aún no se han notificado, y que se están negociando aproximadamente 70 (en el cuadro IB.5 del apéndice figura una lista de los principales ACR en curso de negociación, así como su estado de evolución). Al mes de marzo de 2003, únicamente cuatro Miembros de la OMC – el Taipei Chino; Hong Kong, China; Macao, China; y Mongolia – no eran partes en un acuerdo comercial regional. Con la única excepción de Mongolia, todos esos Miembros de la OMC participan en negociaciones sobre acuerdos preferenciales.

Gráfico IB.11

ACR por fecha de notificación

(Número de ACR notificados a la OMC y en vigor en diciembre de 2002)



Fuente: OMC.

Aunque el crecimiento rápido de los ACR comenzó en el decenio de 1990, puede afirmarse que las semillas de este fenómeno se sembraron en el de 1980. En parte, la tendencia al regionalismo fue impulsada por las perspectivas aparentemente sombrías de progreso sobre el programa de trabajo multilateral a raíz de la inconcluyente Reunión Ministerial del GATT de 1982. Además, Europa occidental proseguía sus iniciativas hacia una profundización y ampliación de la integración regional. También resultó muy significativa la decisión de los Estados Unidos de explorar el enfoque preferencial sobre el comercio. Antes, los Estados Unidos recurrían casi exclusivamente al GATT y al principio de la nación más favorecida (NMF) para definir sus relaciones comerciales con las demás naciones.⁵⁰ Los Estados Unidos firmaron su primer acuerdo de libre comercio (ALC) con Israel a mediados del decenio de 1980, seguido por el ALC con el Canadá en 1988 y por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994. Las negociaciones sobre libre comercio que celebra actualmente en relación con el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) abarcan a dos continentes y a más de 30 países. Más recientemente, los países asiáticos, incluido el Japón, han abandonado también el recurso exclusivo al comercio basado en el principio NMF.

⁴⁸ En el contexto de la OMC, los ACR constituyen un caso permitido de desviación del principio de la nación más favorecida.

⁴⁹ Puede que algunos de los acuerdos notificados hayan expirado o hayan sido sustituidos. En el total de 259 se incluyen las notificaciones realizadas en virtud del artículo XXIV del GATT, el artículo V del AGCS y la Cláusula de Habilitación, así como las adhesiones a los ACR vigentes.

⁵⁰ Con algunas excepciones, como la concesión de preferencias comerciales a los países en desarrollo y el Acuerdo del Automóvil EE.UU. - Canadá.

Una de las principales explicaciones de la expansión del número de ACR en el decenio de 1990 fue el colapso del COMECON (el acuerdo preferencial entre la antigua Unión Soviética y los países de Europa oriental) y la convergencia de los países de Europa Central y Oriental con la Unión Europea. De los 123 ACR nuevos que han entrado en vigor desde 1990 y que abarcan el comercio de mercancías, aproximadamente una tercera parte fueron concluidos entre países con economías en transición (cuadro IB.9). Estos nuevos acuerdos eran una respuesta al derrumbamiento del COMECON y representaban esfuerzos por compensar la desaparición de las antiguas preferencias. De ahí que algunos de los nuevos ACR no representen necesariamente una intensificación de la regionalización del régimen del comercio internacional. Otra tercera parte fueron acuerdos concluidos dentro de las iniciativas de los países con economías en transición para integrarse en la Unión Europea.

Los acuerdos regionales entre países en desarrollo representan aproximadamente entre el 30 y el 40 por ciento de todos los ACR vigentes en la actualidad, incluidos los no notificados a la OMC. Tan sólo en África hay unos 18 acuerdos comerciales. Por lo general tratan de ir más allá de los acuerdos de libre comercio y de establecer uniones aduaneras o mercados comunes. Tienden a abarcar un gran número de países y pueden disponer de períodos de transición ampliados, a menudo de 20 ó 30 años. La longitud de estos períodos de transición sugiere que algunos ACR recientes constituyen más una declaración de intenciones que acuerdos que auguren una repercusión significativa en las corrientes comerciales.

El número de ACR firmados entre países desarrollados y países en desarrollo ha crecido con el paso de los años. La Unión Europea ha tenido una función destacada a este respecto, al concluir una serie de acuerdos con diversos países, como Turquía, México, Sudáfrica y Chile. También se han concertado o están negociando acuerdos de asociación euromediterráneos entre la UE y los países de África del Norte y Oriente Medio, que sustituyen a los antiguos ACR no recíprocos firmados en el decenio de 1970. Además, la UE y los países ACP negociarán el Acuerdo de Cotonou, que sucede a los anteriores Convenios de Lomé y se basa en el comercio preferencial recíproco.

Cuadro IB.9

ACR sobre mercancías vigentes, por fecha de entrada en vigor y tipo de interlocutores (Al mes de enero de 2003)

	Desarrollados- Desarrollados	Desarrollados- En desarrollo	Desarrollados- En transición	En desarrollo- En desarrollo	En desarrollo- En transición	En transición- En transición	Total
1958-1964	2	0	0	1	0	0	3
1965-1969	0	0	0	0	1	0	1
1970-1974	5	3	0	2	0	0	10
1975-1979	0	5	0	1	0	0	6
1980-1984	2	1	0	1	0	0	4
1985-1989	1	1	0	2	0	0	4
1990-1994	3	3	12	5	0	6	29
1995-1999	3	7	10	4	12	28	64
2000-2002	0	11	4	5	4	6	30
Total	16	31	26	21	17	40	151

Nota:

En este cuadro, los países desarrollados incluyen al Canadá, los Estados Unidos, la UE, la AELC, el Japón, Australia y Nueva Zelandia; los países en transición incluyen a la antigua URSS, Europa Central y Oriental, los Estados Bálticos y los Balcanes; los países restantes están clasificados como países en desarrollo.

Fuente: OMC.

El cuadro IB.10 muestra que el 43 por ciento del comercio mundial de mercancías se lleva a cabo hoy al amparo de acuerdos comerciales preferenciales. Este porcentaje aumentará a medida que se vayan negociando más ACR en el futuro. Si todos los ACR que se están negociando actualmente son concertados en los tres próximos años, más del 50 por ciento del comercio mundial de mercancías se realizará entre países vinculados por acuerdos preferenciales.

Cuadro IB.10

Proporción de comercio preferencial realizado en el marco de ACR en las importaciones de mercancías de las principales regiones, 2000 y 2005 (Al mes de enero de 2003)

	2000	2005
Europa Occidental	64,7	67,0
Economías en transición	61,6	61,6
América del Norte (incluido México)	41,4	51,6
África	37,2	43,6
Oriente Medio	19,2	38,1
América Latina (excluido México)	18,3	63,6
Asia	5,6	16,2
Mundo	43,2	51,2

Nota:

Las estimaciones se han calculado utilizando los datos comerciales de 1999 sobre la base de los 113 acuerdos sobre el comercio de mercancías notificados a la OMC y en vigor en julio de 2000.

Fuente: OMC.

No todos los intercambios comerciales entre interlocutores preferenciales se realizan a tipos preferenciales. La mayoría de los acuerdos excluyen algunos sectores "sensibles". Los comerciantes también optan a veces por renunciar al trato preferencial porque los costos de la observancia de las normas de origen impuestas pueden superar a las ventajas que supone el margen preferencial. Esos costos pueden revestir la forma de insumos a un precio mayor, a causa de las prescripciones de utilización de fuentes de abastecimiento regionales establecidas por las normas de origen, o pueden deberse a unos requisitos administrativos onerosos. Además, muchos aranceles NMF aplicados en los países desarrollados ya son nulos. Por estas razones, las estimaciones recogidas en el cuadro IB.10 sobrevaloran la repercusión de los acuerdos comerciales preferenciales en lo referente a los aranceles.

La cuestión de cómo afectan los acuerdos comerciales regionales al sistema multilateral de comercio no puede entenderse únicamente en razón de los márgenes arancelarios preferenciales. Entran en juego otros muchos factores, como las repercusiones sistémicas de la exclusión de sectores específicos de los ACR, el que una mayor integración que conlleve una reglamentación y zonas "intrafronterizas" de política tenga o no una repercusión discriminatoria adicional sobre terceros, y el que los esfuerzos de integración regional influyan o no en el ritmo de progreso de las actividades de elaboración de normas y de liberalización a escala multilateral. Cuando se tienen en cuenta estas cuestiones en el análisis, por no mencionar las fuerzas políticas que intervienen, la cuestión de si los acuerdos regionales complementan o frustran el multilateralismo resulta aún más compleja.

Al evaluar esta cuestión, es esencial plantearse una sencilla pregunta hipotética: ¿hasta qué punto pueden las naciones establecer las relaciones comerciales que desean mediante el regionalismo o el multilateralismo? Si al definir las relaciones comerciales el regionalismo constituye la segunda mejor opción, después del enfoque multilateral, como sugieren muchos analistas y comentaristas, la cuestión fundamental pasa a ser si el regionalismo se ha convertido en una opción sencilla y en último término inútil, o si en algunas circunstancias es la única opción posible. En este último caso, el reto político consiste en preservar un enfoque lo más

multilateral posible, en vista de las exigencias del mundo real. En el primer caso, la dificultad estriba en que el regionalismo resulte menos tentador, avanzando con mayor eficacia en el frente multilateral.

En el resto de la presente sección del Informe sobre el Comercio Mundial se analizan estas cuestiones más a fondo. En la próxima subsección se examinan algunas de las razones de la posible atracción de los gobiernos por los acuerdos comerciales regionales. Después figura una exposición sobre la evolución de los acuerdos regionales, el grado en el que podrían lograr una mayor integración de la que es viable en el marco de la OMC y las modalidades de interacción entre el regionalismo y el multilateralismo.

b) La concertación de los ACR responde a consideraciones económicas y políticas

i) Economía

El análisis económico ofrece al menos dos razones por las cuales los gobiernos pueden optar por la liberalización preferencial. La primera es una aplicación de la teoría de la "segunda mejor opción". En un mundo donde hay obstáculos políticos al comercio y donde es imposible eliminarlos en todos los sectores, puede pese a todo tener sentido en términos de bienestar nacional y mundial reducir dichos obstáculos de una manera selectiva. Por ejemplo, si algunos países no desean proceder a una liberalización mientras otros sí quieren hacerlo, la liberalización a través de un acuerdo regional puede ser más beneficiosa para el mundo que el *statu quo*. La breve exposición que sigue sobre la formación de corrientes comerciales y su desviación ilustra por qué una liberalización discriminatoria también podría ser perjudicial para el mundo, aunque fuera beneficiosa para los que emprendieran la liberalización. Puede aducirse que la disposición de un país a llevar a cabo la liberalización no debería depender de que los demás hagan lo propio, puesto que las ganancias de un incremento del comercio revertirán en todo caso en el país liberalizador. Es un argumento en pro de la liberalización unilateral, sobre una base no discriminatoria.

Pero las iniciativas de liberalización recíproca pueden producir incluso mayores ganancias en términos de ingresos que la liberalización unilateral, y esas ganancias pueden aumentarse si la liberalización unilateral se complementa con la liberalización recíproca. Además, a los gobiernos puede resultarles más sencillo por motivos de política económica emprender la liberalización cuando otros países hacen lo mismo. De modo que los argumentos en favor de la liberalización unilateral no se imponen necesariamente a los que aconsejan una liberalización discriminatoria con carácter recíproco en un mundo donde impere la segunda mejor opción.

La segunda razón de que los gobiernos traten de proceder a una liberalización discriminatoria es que pueden obtener ganancias del comercio en gamas de productos en las que no pueden competir a escala internacional. Dicho de otro modo, los acuerdos comerciales regionales pueden servir para cerrar la puerta a la competencia de terceros proveedores más eficientes. Esta motivación para concluir acuerdos regionales tiene indudablemente connotaciones negativas para el sistema mundial de comercio. En el primer caso citado antes, la liberalización discriminatoria del comercio no tiene necesariamente un efecto adverso en caso de que haya una liberalización multilateral no discriminatoria ulterior. Pero, en el segundo caso, la motivación exclusivista de la discriminación implica que la extensión del regionalismo será un obstáculo y no un complemento para el programa multilateral.

¿En qué circunstancias puede considerarse la opción multilateral más deseable pero más elusiva que un enfoque regional, que impulsa a los gobiernos a centrarse en los acuerdos regionales? Pueden distinguirse tres aspectos. Uno se refiere a la posibilidad mencionada de que, por una u otra razón, a algunos países no les interesa emprender la liberalización multilateral.⁵¹ El segundo es que los gobiernos pueden desear integrar más profundamente sus economías de lo que parece posible en un marco multilateral. Quizás prefieran eliminar

⁵¹ Si el país reacio es bastante importante en la escena internacional, su renuencia a contraer compromisos de liberalización puede llevar a otros países hacia los acuerdos regionales. Si el país reacio es pequeño, los demás países podrían seguir aplicando una liberalización basada en el trato NMF. En caso de que sean reacios numerosos países pequeños, el enfoque del trato NMF puede ser rechazado por quienes llevan a cabo un programa de liberalización, que tenderán al regionalismo.

todos los obstáculos al comercio en lugar de limitarse a reducir algunos. O pueden desear negociar acuerdos sobre cuestiones distintas, no abarcadas por la OMC o no de manera suficiente, como las inversiones, la competencia, el comercio de servicios o las normas ambientales y laborales. Una mayor integración puede brindar ganancias inalcanzables en la OMC, como la armonización de las políticas o reglamentaciones económicas que puede lograrse entre países similares o con ideas afines. El tercero es que los gobiernos pueden considerar la opción multilateral demasiado laboriosa, debido a la prolongación de las negociaciones porque debe conciliarse una gama más amplia de intereses. Además, los costos de transacción anejos a la liberalización serán más bajos si el número de participantes en las negociaciones es menor.

En ocasiones, los países, especialmente los pequeños, pueden concebir la participación en los acuerdos regionales como una necesidad defensiva desde el punto de vista económico. Puede ocurrir simplemente que los gobiernos teman quedar excluidos de los mercados y consideren que su participación es una garantía contra el riesgo de quedar en desventaja competitiva debido a la aplicación de políticas discriminatorias. En la bibliografía se ha acuñado la expresión “regionalismo dominó” para reflejar este tipo de motivación, que explica hasta cierto punto la multiplicación de participantes en los acuerdos regionales.⁵² Una razón particular de que algunos países en desarrollo traten de concertar acuerdos comerciales con países desarrollados más grandes que son sus interlocutores es que estén perdiendo el acceso preferencial a esos mercados del que disfrutaban anteriormente en virtud de sistemas de preferencias concedidos a los países en desarrollo (por ejemplo, la exclusión del sistema generalizado de preferencias (SGP), o que el país desarrollado esté negociando acuerdos preferenciales con otros países en desarrollo. Los acuerdos comerciales regionales recíprocos constituyen un medio de preservar las condiciones preferenciales de acceso, lo que puede revestir una importancia particular en caso de que los países con los que compiten para abastecer los mercados en cuestión no hayan sido “apartados” todavía de los acuerdos recíprocos de acceso preferencial o en caso de que se beneficien de un trato preferencial en virtud de un ACR.

Otro importante factor económico que motiva la conclusión de los ACR es la atracción de inversiones extranjeras directas, que se dirigirán a los países que gocen de acceso preferencial a mercados más amplios.

La participación en los acuerdos regionales también puede valorarse porque “revela” atributos. Una motivación para contraerlos es que un país puede demostrar así a los comerciantes e inversores potenciales que está decidido a abrir sus mercados y que no dará marcha atrás fácilmente en su determinación. En esos casos, no se optará particularmente por el regionalismo en detrimento del multilateralismo, excepto por razones de necesidad o de conveniencia.

ii) *Política*

Las consideraciones políticas forman parte inevitablemente de las decisiones de concertar acuerdos comerciales regionales. Los gobiernos pueden tratar de consolidar la paz y reforzar la seguridad regional. Sin embargo, la repercusión de un ACR en la seguridad regional puede ser ambivalente. Por una parte, si se crean vínculos entre economías puede que los conflictos sean más onerosos y se favorezca la colaboración transfronteriza. Por otra parte, los ACR pueden crear tensiones internas y externas. Eso se debe a que la concepción de los acuerdos regionales afecta al modo de redistribución de las ganancias entre los miembros y puede alejar las transacciones comerciales de los no miembros, reduciendo así el bienestar de terceros países.

Los gobiernos pueden tratar de adquirir un mayor poder negociador en las negociaciones multilaterales vinculando primero a sus países asociados mediante compromisos regionales. Lo mismo podría ocurrir a nivel regional, donde un subconjunto de países que podrían emprender negociaciones regionales más amplias podrían llegar a su propio acuerdo con objeto de incrementar su poder de negociación y presionar por un resultado mejor. Sin embargo, este refuerzo del poder está condicionado a la capacidad de las partes implicadas para fijar una posición común.

⁵² Baldwin (1995).

Al igual que la motivación económica de revelar un compromiso con cierto talante político puede inducir a participar en un acuerdo regional, lo mismo podría ocurrir con el deseo de perseguir los objetivos más políticos de la buena gestión pública y una democracia duradera. Los acuerdos regionales pueden utilizarse para hacer irreversibles los cambios institucionales. Puede preferirse un marco regional al contexto multilateral cuando pueda propiciar un mayor nivel de compromiso o pueda arrojar dividendos a más corto plazo.

Los intereses creados en las burocracias nacionales también pueden impulsar a la conclusión de ACR. Cuando se ha establecido la maquinaria burocrática para negociar a nivel regional, los participantes tienen la tentación natural de tratar de perpetuar sus funciones creando las condiciones para la negociación de los acuerdos sucesivos. Puede percibirse también que los gobiernos han llegado a considerar la negociación de los acuerdos comerciales como un acompañamiento natural de la diplomacia económica. Ante la progresiva ubicuidad de los acuerdos regionales, la pregunta por defecto parece ser cada vez más por qué no se ha concluido un acuerdo comercial con determinado interlocutor comercial, en lugar de por qué debería haberse concluido. En la medida en que dicha tendencia conforma la política, la proliferación de acuerdos inútiles y enmarañados de dudoso valor económico es un riesgo que no debería ignorarse.

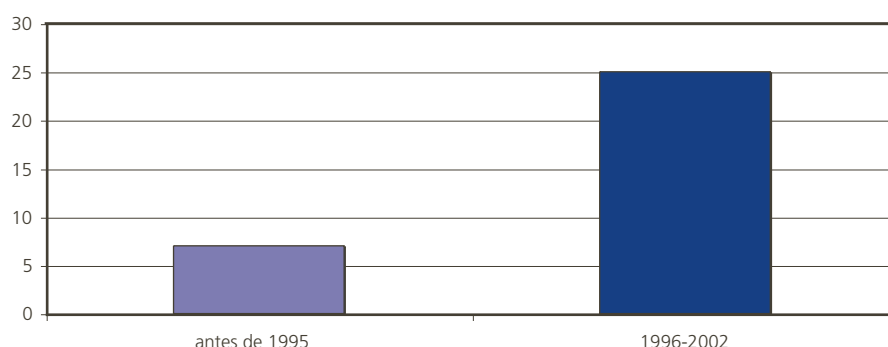
c) Hacia una red compleja de ACR

Como ya se ha dicho, el sistema internacional de comercio se caracteriza cada vez más por una red compleja de regímenes comerciales preferenciales, en paralelo con el sistema multilateral de comercio de la OMC. Se observa un aumento de los acuerdos bilaterales interregionales, la participación creciente de países que tradicionalmente han permanecido al margen de los acuerdos regionales, la elaboración de acuerdos interconectados (superpuestos) y variaciones considerables en la concepción y el contenido de los ACR.

Una tercera parte de los ALC que se negocian actualmente afectan a países que pertenecen a diferentes zonas geográficas. Todos los grandes países participan en ACR interregionales. La UE ha concertado varios ALC con México, Chile, Sudáfrica y numerosos otros países africanos y de Oriente Medio y está negociando sus acuerdos regionales con los países ACP en el marco del Acuerdo de Cotonou. La UE está negociando también un acuerdo con el MERCOSUR. La AELC ha firmado un ALC con México y varios países africanos y está negociando ALC con el Canadá, Chile y Sudáfrica. Los Estados Unidos han firmado un ALC con Jordania y están negociando con Australia, Chile, Egipto y Singapur. El gráfico IB.12 ilustra esta tendencia.

Gráfico IB.12

Aumento del número de ACR interregionales: un fenómeno nuevo (Número de ACR)



Fuente: OMC.

Países que tradicionalmente han permanecido al margen de los acuerdos regionales están negociando ahora ACR y suscribiéndolos. El último país destacado que se ha unido a esta tendencia es el Japón, que firmó un ALC con Singapur en enero de 2002. En la región de la ASEAN, Singapur ha concluido ALC bilaterales con Nueva Zelandia (firmado en noviembre de 2000) y la AELC (firmado en junio de 2002). Ha llevado a cabo

negociaciones con Australia y los Estados Unidos y está negociando con el Canadá, México y la República de Corea. El Japón está estudiando la posibilidad de entablar conversaciones con el Canadá, Chile, Filipinas y México. El Japón y la República de Corea están negociando un ALC bilateral. En noviembre de 2002, los líderes de China y la ASEAN firmaron un acuerdo marco para iniciar las conversaciones conducentes a un ALC en un plazo de 10 años.

La proliferación de ACR y el número creciente de acuerdos bilaterales de libre comercio ha conducido a la superposición de acuerdos para muchos países. Un gran número de países son ahora parte en dos o más ACR. Por ejemplo, la UE ha concluido más de 30 acuerdos comerciales preferenciales. México es miembro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y también ha firmado un ALC con la Unión Europea y con otros países. Singapur es miembro de la Zona de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA) y ha concluido ALC bilaterales con la AELC, Australia, los Estados Unidos, el Japón, y Nueva Zelandia. Todos estos países están negociando futuros acuerdos. El gráfico IB.13 ofrece una visión panorámica del grado de superposición en los ACR. Muestra los ACR recientemente concluidos y los ACR en curso de negociación entre partes pertenecientes a regiones diferentes.

Por último, los ACR recientes revisten formas muy diversas. Muchos van más allá de la mera eliminación de obstáculos y contingentes arancelarios. Comportan la eliminación o reducción de los obstáculos no arancelarios, merced a la armonización o el reconocimiento mutuo de las normas de productos y los procedimientos de evaluación de la conformidad. Cada vez es mayor el número de ACR que contienen disposiciones relativas al comercio de servicios.⁵³ Algunos afectan también a esferas de políticas que o bien no están abarcadas por las normas de la OMC o bien están abarcadas de una manera distinta, como la movilidad del capital, la competencia, las normas ambientales, las inversiones y las normas laborales. Por ejemplo, el acuerdo entre el Japón y Singapur abarca una amplia gama de aspectos económicos como las corrientes de capitales, las reglamentaciones armonizadas, la cooperación sobre la automatización de los intercambios comerciales, los servicios financieros, los servicios de medios de comunicación/radiodifusión, la circulación de profesionales y el desarrollo de los recursos humanos. El acuerdo entre los Estados Unidos y Jordania incluye compromisos sobre normas laborales y ambientales. Tanto el esperado acuerdo entre los Estados Unidos y Singapur como el acuerdo que están negociando los Estados Unidos y Chile contendrán disposiciones laborales y ambientales.

Ante este conjunto heterogéneo de acuerdos y ante la diversidad en el tratamiento de las cuestiones, los gobiernos probablemente se vean obligados cada vez más a aplicar disposiciones diferentes en las mismas esferas políticas. Ello conlleva el riesgo de que algunas disposiciones sean mutuamente incompatibles y puedan entorpecer el comercio. La complejidad del régimen comercial incrementa los costos de transacción en los intercambios comerciales, y la posibilidad de que haya disposiciones mutuamente incompatibles crea incertidumbre sobre las normas aplicables.

⁵³ Una posible explicación de este hecho es que los países tienen más probabilidades de beneficiarse de la liberalización preferencial del comercio de servicios, ya que los obstáculos en esta esfera son frecuentemente prohibitivos (hasta el punto de que sólo están presentes los proveedores nacionales) y no generan ingresos arancelarios, de modo que la desviación de las corrientes comerciales no comporta excesivos costos. Además, el acceso preferencial (aunque sea temporal y vaya seguido de la liberalización multilateral) puede reportar ventajas a largo plazo en un mercado, debido a los costos irrecuperables anejos a la localización que se dan en algunos sectores de servicios. Así pues, la conclusión de ACR en el sector de los servicios, cada día más común, puede utilizarse como medio de soslayar un ataque irreversible contra la competencia. Matoo y Fink (2002).

ACR interregionales recientemente concertados o en curso de negociación (2003)



ACR en curso de negociación.

d) ¿Crean los acuerdos comerciales regionales una integración mayor que la OMC?

En vista de la creciente predilección de los gobiernos por concluir nuevos acuerdos comerciales regionales, una pregunta obvia a la que hemos aludido supra es si los ACR propician una mayor integración con respecto a la que puede esperarse de la OMC en el futuro previsible. No siempre es fácil concebir una respuesta precisa a esta pregunta, porque sobre muchos acuerdos regionales sólo hay información parcial. Es difícil evaluar con precisión algunos compromisos, y el panorama se complica aún más por la plétora de acuerdos que se superponen. Sin embargo, puede realizarse un análisis en función de los coeficientes de concentración, los márgenes preferenciales, las crestas arancelarias y la profundidad de la integración, del que se desprende que muchos ACR no ofrecen pruebas claras de formación de corrientes comerciales, con frecuencia no resuelven el problema de las crestas arancelarias (alto nivel de protección en sectores sensibles) y una parte significativa de los intercambios comerciales efectuados al amparo de los ACR es no preferencial.

En lo referente a la liberalización más allá de los aranceles, algunos acuerdos van claramente en direcciones vedadas por los acuerdos multilaterales vigentes o van más allá en la cobertura de la liberalización. Pero, de una manera más general, resulta difícil determinar hasta qué punto un gran número de ACR logra un nivel de integración mayor que la OMC. En un estudio reciente de la OCDE (2002b) se evaluó en qué medida las disposiciones incluidas en los ACR rebasan los compromisos de la OMC. El estudio se centró en los aranceles (incluidas las normas de origen), los servicios, la movilidad de la mano de obra, la facilitación del comercio, el trato especial y diferenciado y las disposiciones ambientales en el APEC, el TLCAN, la AELC y la UE. La conclusión fue que, en muchos aspectos, los ACR no han ido mucho más allá de los acuerdos del GATT y de la OMC y que resulta muy difícil determinar si los ACR representan una mejora en términos de liberalización del comercio. El recuadro IB.1 apoya una conclusión similar en el caso de la ASEAN.

Recuadro IB.1: El caso de la ASEAN

La Zona de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA) fue creada en 1992. Originalmente, sólo comprendía seis países de la ASEAN (Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia). Sin embargo, su número de miembros se amplió con la inclusión de países de Indochina. En 1995, Viet Nam se adhirió a la AFTA. Después lo hicieron la República Democrática Popular Lao y Myanmar, en 1997, y Camboya en 1999.

Se preveía que la AFTA reduciría los aranceles intrarregionales o los tipos del Arancel Preferencial Común Efectivo (CEPT) a una banda del 0 al 5 por ciento para 2008. Sin embargo, el plazo de consecución de este objetivo se ha adelantado continuamente, pasando de 2008 a 2003 y luego a 2002. El Acuerdo aboga ahora también por la eliminación de todos los derechos aduaneros para 2010. Estos plazos se han pospuesto ligeramente para los nuevos miembros de la ASEAN.

El proceso de integración de la ASEAN ha pasado de ser "restrictivo" a "amplio", de una fase inicial donde la meta era la eliminación de los obstáculos al comercio de productos industriales a una fase posterior en la que se incluyeron productos agrícolas sin elaborar. La integración de la ASEAN también ha pasado de ser "superficial" a "profunda". Una integración más profunda supone ir más allá de la mera eliminación de los obstáculos al comercio.¹ El programa "AFTA-Plus" (como se le denomina a veces) incluye la liberalización preferencial de los servicios y las inversiones, la armonización de la nomenclatura arancelaria, la cooperación en materia de propiedad intelectual, la armonización de las normas de productos y el reconocimiento mutuo de las pruebas de evaluación de la conformidad.

Pese a la plasmación de la AFTA (al menos para sus seis primeros miembros), la cuota del comercio intrarregional no ha crecido significativamente desde el decenio de 1970. En realidad, el coeficiente de concentración ha decrecido con el paso del tiempo. No parece que las preferencias concedidas con arreglo a la AFTA hayan impulsado significativamente el comercio intrarregional. Ese hecho puede

—>

explicarse por varias razones. En primer lugar, dentro de la ASEAN aproximadamente el 66 por ciento de las líneas arancelarias tienen los mismos tipos NMF y CEPT.² En cuanto a la tercera parte restante de las líneas arancelarias, dado que muchos países de la ASEAN redujeron también de manera autónoma sus aranceles en el decenio de 1990, la diferencia entre los tipos NMF y CEPT es pequeña. Como las normas de origen imponen que el 40 por ciento del contenido de los productos proceda de la ASEAN, es posible que los comerciantes hayan considerado que no merecía la pena reestructurar su producción para cumplir dicha prescripción en materia de contenido. De ahí que menos del 5 por ciento del comercio intrarregional esté abarcado por las preferencias CEPT. En segundo lugar, muchos productos con gran potencial de comercio intrarregional (productos agrícolas como el arroz y el azúcar y productos industriales como los automóviles) son también sensibles desde el punto de vista político, y varios miembros han pospuesto su liberalización.

¹ Lawrence (1996) define la eliminación de los obstáculos al comercio como una forma superficial de integración.

² Datos de 1998.

i) *Muchos ACR no ofrecen pruebas claras de formación de corrientes comerciales*

El argumento más poderoso en favor de los ACR es que, al conceder preferencias arancelarias o eximir de derechos a las mercancías originarias de los países partes en ellos, se crean más corrientes comerciales. Dado que resulta empíricamente difícil desglosar los efectos de formación de comercio de los ACR, con frecuencia se recurre a aproximaciones. Pero incluso las utilizadas más comúnmente, como las cuotas de comercio intrarregional o los coeficientes de concentración, tienden a sobrevalorar los efectos de formación de corrientes comerciales, ya que el incremento del comercio entre asociados puede ser un mero reflejo de la desviación de las corrientes comerciales (véase el recuadro IB.2, que trata de los conceptos de formación y desviación de corrientes comerciales). Sin embargo, ni siquiera utilizando estos indicadores imperfectos muestran los datos que al amparo de los ACR se concentre progresivamente el comercio.

El cuadro IB.11 reproducido a continuación muestra la evolución de las cuotas de exportaciones intrarregionales de los principales acuerdos comerciales regionales. Es cierto que la cuota de las exportaciones intrarregionales como porcentaje de las exportaciones entre bloques de regiones ha crecido desde 1970 en la mayoría de los grandes bloques comerciales regionales. Más del 60 por ciento de las exportaciones de la UE van a otros interlocutores de la UE y más de la mitad de las exportaciones del TLCAN van a otros asociados del TLCAN. No obstante, las cuotas de las exportaciones intrarregionales en la UE han permanecido prácticamente constantes y las del TLCAN han mostrado una tendencia creciente desde 1970, mucho antes de que ese Tratado entrara en vigor, en 1994.⁵⁴ En otros grandes ACR pueden observarse pautas similares. El MERCOSUR es una excepción, pues los datos revelan un drástico crecimiento de las cuotas de exportación intrarregional después de entrar en vigor el acuerdo.

⁵⁴ En algunos estudios empíricos se llega a la conclusión de que la formación de la UE tuvo una importante repercusión positiva en el comercio intrarregional. Los resultados son más claros cuando las estimaciones se realizan en función de los datos desglosados o centrados en el crecimiento de las corrientes comerciales (Frankel, 1997, y Bayoumi y Eichengreen, 1998).

Cuadro IB.11

Parte correspondiente a las exportaciones intrarregionales, 1970-2001

	1970	1980	1985	1990	1995	2000	2001	Año de entrada en vigor
Europa y América del Norte								
ALCEC	...	...	...	...	14,6	11,5	12,4	1993
Unión Europea	59,5	60,8	59,2	65,9	62,4	62,1	61,2	1957
TLCAN	36,0	33,6	43,9	41,4	46,2	55,7	54,8	1994
América Latina y el Caribe								
MCCA	26,0	24,4	14,4	15,4	21,7	13,7	15,0	1961
Grupo Andino	1,8	3,8	3,2	4,2	12,2	8,8	11,2	1988
CARICOM	4,2	5,3	6,3	8,1	12,1	14,6	13,4	1973
MERCOSUR	9,4	11,6	5,5	8,9	20,3	20,7	20,8	1991
África								
CEMAC (UDEAC)	4,8	1,6	1,9	2,3	2,2	1,2	1,3	1999
COMESA ^a	7,4	5,7	4,4	6,3	6,0	4,8	5,2	1994
CEEAC	9,8	1,4	1,7	1,4	1,5	0,9	1,1	1983 ^c
CEDEAO	2,9	9,6	5,1	8,0	9,0	9,6	9,8	1975 ^c
SADC ^b	4,2	0,4	1,4	3,1	10,6	11,9	10,9	1992 ^c
UEMAO	6,2	9,9	8,7	12,1	10,3	13,0	13,5	2000
Oriente Medio y Asia								
ASEAN/AFTA	22,4	17,4	18,6	19,0	24,6	23,0	22,4	1992
CCG	4,6	3,0	4,9	8,0	6,8	5,0	5,1	1981 ^c
SAARC	3,2	4,8	4,5	3,2	4,4	4,3	4,9	1985 ^c

^a Datos anteriores a 2000 no disponibles para Namibia y Swazilandia.

^b Datos anteriores a 2000 no disponibles para Botswana, Lesotho y Swazilandia.

^c Año de establecimiento.

Fuentes: UNCTAD, Manual de Estadísticas 2002; OMC, Estadísticas del comercio internacional 2002.

La cuota de comercio intrarregional se calcula como el coeficiente del comercio entre los miembros con respecto al comercio total (con los miembros y los no miembros) de la agrupación regional. Esta medida tiene la desafortunada propiedad de que su valor tiende a variar en función de las dimensiones del acuerdo comercial regional, bien en términos del número de miembros, bien del volumen de comercio entre los miembros. Por lo tanto, cuando nuevos países suscriben el ACR o uno de ellos registra elevadas tasas de crecimiento del PIB, el coeficiente de comercio intrarregional aumenta. En último término, si todos los países del mundo fueran partes en determinado acuerdo, la cuota sería igual a uno. Eso explica que una elevada cuota de comercio intrarregional no refleje necesariamente una mayor tendencia de los miembros de los ACR a comerciar con otros asociados de la región.

Una medida mejor del sesgo comercial intrarregional la ofrecen los coeficientes de concentración. Se calculan como el coeficiente entre la cuota de comercio intrarregional y la cuota del comercio mundial de la región en cuestión. Esta medida permite ajustar las dimensiones de los ACR y su grado de apertura al resto del mundo. La idea es ver si determinado país comercia más con un miembro de un bloque asociado que cualquier otro país del mundo. Si las pautas geográficas del comercio bilateral son meramente proporcionales a la distribución del comercio total, el coeficiente de concentración debe aproximarse a uno. Pero si el comercio se concentra en un grupo regional, a ese grupo le debería corresponder un coeficiente de concentración superior a uno.⁵⁵ Un factor especialmente importante es cómo evolucionan con el tiempo estos coeficientes de concentración, ya que el sesgo comercial intrarregional puede explicarse por muchos factores. Si los ACR tienen una repercusión comercial significativa, el coeficiente de concentración debe mostrar un incremento significativo en torno a la fecha de entrada en vigor del ACR.

⁵⁵ Otra forma de corregir el sesgo de las cuotas de comercio intrarregional es dividir el volumen del comercio bilateral por el PIB total de los dos interlocutores. Pero la adaptación del comercio total tiene la ventaja de descartar la influencia indeseada de la dimensión y de la apertura. Otros estudios miden el sesgo comercial creado por las preferencias utilizando coeficientes de intensidad. Se trata de coeficientes de concentración corregidos, en cuyo numerador no se incluye el comercio interno del primer país.

En primer lugar, se observa que los coeficientes de concentración parecen confirmar que hay un sesgo hacia los intercambios comerciales con los asociados regionales (véase el cuadro IB.12). En todos los casos, los coeficientes de concentración son superiores a uno, lo que significa que el comercio está más concentrado en la región de lo que sugieren las dimensiones y la apertura de los interlocutores comerciales. Por otra parte, puede deberse a factores que no se hayan tenido en cuenta, como la proximidad geográfica. En particular, los elevadísimos coeficientes de concentración registrados para la mayoría de los ACR entre países en desarrollo son consecuencia de la función relativamente más importante de los costos de transporte, dada la deficiencia en el desarrollo de su infraestructura. Dicho de otro modo, unos coeficientes de concentración elevados pueden reflejar simplemente el hecho de que los países comercian más con sus asociados en un ACR porque son al mismo tiempo países vecinos o porque comparten un idioma que debido a las preferencias. La contigüidad geográfica o las semejanzas culturales pueden reducir los costos del comercio mutuo. Algunos países son asociados comerciales “naturales”. Eso puede explicar al menos en parte un coeficiente de concentración mayor que la unidad entre ACR, de modo que este tipo de análisis es en cierto sentido inconcluyente.

En segundo lugar, las pruebas sobre formación de corrientes comerciales, medida según los coeficientes de concentración, no son muy claras. Los coeficientes de concentración de la UE y el TLCAN han permanecido prácticamente sin cambios con el paso del tiempo, aunque desde 1990 el TLCAN registra una tendencia ligeramente positiva. Hay una tendencia ascendente en los principales ACR de América Latina (el Grupo Andino y el MERCOSUR), pero se aprecia una tendencia decreciente en la ASEAN. En cuanto a África, los coeficientes son muy variables, como reflejo de la escasa fiabilidad de los datos sobre comercio. Por este motivo, los datos africanos son los más difíciles de interpretar.

Cuadro IB.12 Coeficientes de concentración de las exportaciones intrarregionales, 1970-2001

	1970	1980	1985	1990	1995	2000	2001	Año de entrada en vigor
Europa y América del Norte								
ALCEC	...	...	...	...	9,1	6,2	5,5	1993
Unión Europea	1,5	1,6	1,6	1,5	1,6	1,7	1,6	1957
TLCAN	1,9	2,2	2,7	2,6	2,8	2,9	2,9	1994
América Latina y el Caribe								
MCCA	74,8	103,0	75,4	122,4	151,1	46,9	52,1	1961
Comunidad Andina	1,1	2,5	2,6	4,5	15,4	8,7	9,6	1988
CARICOM	10,7	10,1	19,2	51,4	86,1	128,3	92,6	1973
MERCOSUR	6,2	8,0	3,1	6,6	14,9	15,2	13,6	1991
África								
CEMAC (UDEAC)	34,5	7,0	8,4	12,9	19,4	7,0	7,9	1999
COMESA ^a	5,5	12,1	8,9	15,6	17,8	11,6	12,9	1994
CEEAC	18,6	4,5	4,2	4,3	7,2	3,1	3,8	1983 ^c
CEDEAO	3,1	28,5	5,3	14,5	22,0	20,0	20,6	1975 ^c
SADC ^b	2,2	0,2	1,3	3,1	14,0	20,1	16,1	1992 ^c
UEMAO	22	42,0	34,9	80,7	89,3	137,3	140,4	2000
Oriente Medio y Asia								
ASEAN(AFTA)	11,4	4,9	5,1	4,6	3,9	3,4	3,5	1992
CCG	5,7	0,4	1,5	3,2	3,4	1,9	2,0	1981 ^c
SAARC	3,3	7,5	6,6	4,1	4,9	4,2	4,6	1985 ^c

^a Datos anteriores a 2000 no disponibles para Namibia y Swazilandia.

^b Datos anteriores a 2000 no disponibles para Botswana, Lesotho y Swazilandia.

^c Año de establecimiento.

Fuentes: UNCTAD, Manual de Estadísticas 2002; OMC, Estadísticas del comercio internacional 2002.

Recuadro IB. 2: Desviación y formación de corrientes comerciales: definiciones y pruebas empíricas

Desde la influyente obra de Jacob Viner, hace más de 50 años, se han utilizado los conceptos de formación de corrientes comerciales y desviación de corrientes comerciales para analizar los efectos económicos de los acuerdos comerciales preferenciales. La formación de comercio tiene lugar cuando, como consecuencia del tipo preferencial establecido en virtud de un ACR, los productos de fabricación nacional son desplazados por las importaciones procedentes de un país parte en ese acuerdo, en el que la mercancía se produce a un costo menor. La desviación de comercio tiene lugar cuando, como consecuencia de las preferencias regionales, las importaciones procedentes de un país con costos bajos que no es parte en el acuerdo comercial regional son desplazadas por las importaciones procedentes de un país asociado con costos más altos.

La formación y desviación de corrientes comerciales tienen efectos opuestos sobre el bienestar o los ingresos. La formación de comercio genera un aumento del bienestar para los países que son parte en los acuerdos sin imponer pérdidas a los países que no lo son. Los consumidores residentes en la zona preferencial pagarán menos para adquirir el mismo producto, de modo que disfrutan de un aumento del bienestar. En cambio, la desviación del comercio genera una pérdida de bienestar. No representa un costo sólo para el país exportador que no es parte en el acuerdo regional (pues sus exportaciones disminuirán), sino también para el país importador que ha suscrito el acuerdo comercial regional. Los consumidores pagan un precio menor que antes de la introducción de la preferencia, pero el gobierno pierde ingresos arancelarios. En cualquier caso, los consumidores pagan un precio superior que el que habrían pagado por sus importaciones en caso de que la liberalización se hubiera producido a nivel multilateral. La desviación del comercio tiene lugar cuando la diferencia en los costos de producción entre el país con menores costos parte en un acuerdo y el país con menores costos que no sea parte en él es inferior al tipo arancelario aplicado a los países que no son parte en el acuerdo. Por lo tanto, unos obstáculos exteriores menores reducen al mínimo el alcance de la desviación de las corrientes comerciales. Las normas de la OMC, al exigir a las partes en un ACR que no creen obstáculos comerciales contra el resto del mundo, tratan de reducir al mínimo la desviación del comercio.

Pero, ¿cuál es el efecto más probable, la formación o la desviación de corrientes comerciales? Grossman y Helpman (1995) aducen que es más probable que los ACR desvíen las corrientes comerciales. Los sectores que con mayor probabilidad se excluyen de los acuerdos son aquellos en que las importaciones compiten con los productos nacionales y la competencia exterior es muy fuerte. Los productores nacionales de estos sectores presionarán por obtener un acceso preferencial al mercado regional. En cambio, los exportadores eficientes del país extranjero, que ya son competitivos en los mercados internacionales, no lo harán.

La desviación de las corrientes comerciales también tiene efectos sistémicos negativos. Un ACR cuyo efecto neto sea la desviación no sólo reduce el bienestar, sino que también puede tener efectos negativos sobre una mayor liberalización del sistema multilateral de comercio. ¿Cómo es posible? La desviación del comercio favorece a las empresas ineficientes ubicadas en las zonas preferenciales a expensas de las empresas eficientes ubicadas fuera de esa región. Las empresas ubicadas en esas zonas, aunque no sean eficientes, podrán imponerse a la competencia de empresas más eficientes de un Estado que no sea parte en el acuerdo en cuestión, porque se beneficiarán de tipos preferenciales. Estos tipos actúan como una forma de protección contra los países que no son partes en el acuerdo. Por lo tanto, es de esperar que las empresas ineficientes presionen contra la perspectiva de la futura liberalización mundial, porque no desean renunciar a su acceso privilegiado al mercado regional. Además, su capacidad de presión (medida por la cuantía que una empresa está dispuesta a pagar para ejercer presión) será probablemente mayor después de la conclusión del ACR que antes de ella.

-->

Eso se debe a que las pérdidas previstas a causa de la competencia internacional son superiores. Las normas de la OMC reflejan la necesidad de que los ACR sean compatibles con el sistema multilateral de comercio, al exigir la eliminación de los obstáculos comerciales aplicados a la práctica totalidad del comercio de mercancías.

En definitiva, las ganancias económicas dependen del equilibrio entre la formación y la desviación de corrientes comerciales. En este contexto, la desviación del comercio puede eliminarse mediante la reducción de los aranceles exteriores, para no modificar el comercio con los países que no sean parte en los acuerdos (Kemp-Wan Theorem). En otros estudios se muestra que es más probable que el equilibrio entre desviación y formación de corrientes comerciales favorezca la formación de comercio cuando los aranceles NMF antes de la conclusión de ACR sean bajos (Meade, 1955), los países partes en el ACR ya sean grandes interlocutores comerciales (Lipsey, 1957) y los costos de transporte sean reducidos (Summers, 1991).

Numerosos análisis de los efectos económicos de determinados ACR realizados en los últimos años han tenido resultados desiguales.¹ Las pruebas obtenidas del análisis econométrico han dado por lo general resultados distintos para cada ACR.² Utilizando datos agregados, en muchos estudios se ha concluido que la creación de la UE y la AELC sólo tuvo una repercusión ligeramente positiva en la formación de comercio y, por lo general, sin pruebas de que se produjera una desviación de las corrientes comerciales. Sin embargo, los resultados suelen ser más sólidos cuando el análisis se efectúa a nivel sectorial. En el TLCAN se observa por lo común un efecto no significativo, debido probablemente al número insuficiente de observaciones (ese Tratado sólo tiene tres miembros). Hay algunas pruebas de desviación de las corrientes comerciales en el caso del Grupo Andino y el MERCOSUR. En el caso de la ASEAN se obtienen resultados contradictorios. Frankel (1997) y Gilbert *et al.* (2001) observan un efecto positivo y significativo de conjunto sobre el comercio en el interior de la ASEAN y muestran que ese efecto sigue siendo significativo aunque se tenga en cuenta el elevado nivel de apertura de Singapur. En cambio, Winters y Solaoga (1999) concluyen que los países de la ASEAN comercian entre ellos menos de lo que cabría esperar según el modelo gravitacional.³

Los resultados derivados de las simulaciones de los modelos cuantificables de equilibrio general muestran por lo general que los ACR tienen efectos positivos sobre el bienestar. Sin embargo, la importancia de la repercusión en el bienestar depende de que el modelo utilizado presuponga una competencia perfecta o imperfecta.

¹ Véase OCDE (2001a).

² La mayoría de los modelos empíricos parten del modelo gravitacional. Según el modelo gravitacional básico, el comercio entre dos países depende de sus dimensiones y de los costos de transacción. Normalmente, se realizan aproximaciones a sus dimensiones en función de sus ingresos, población y superficie, mientras las aproximaciones a los costos de transacción se realizan en función de la distancia entre ambos países, las semejanzas culturales (como un idioma común) y la contigüidad geográfica (el que los países compartan una frontera o uno de los dos sea insular). En este contexto, la repercusión de la conclusión de un ACR se detecta introduciendo una variable regional ficticia.

³ Hay muy pocos estudios sobre África basados en la estimación de un modelo gravitacional. En muchos casos, la mala calidad de datos sobre el comercio entre los países partes en los ACR no permite realizar pruebas sobre ACR puntuales. Por lo tanto, el análisis se realiza a menudo sobre regiones más amplias, como el África Subsahariana o el África Central-Oriental y el África Meridional-Oriental.

ii) No todos los intercambios comerciales enmarcados en un ACR son preferenciales

Una proporción de las corrientes comerciales enmarcadas en los ACR no se realiza sobre una base preferencial porque los derechos NMF aplicados a determinados productos ya están fijados a un tipo cero. La proporción de líneas arancelarias exentas de derechos y que reciben un trato NMF asciende al 49 por ciento en el Canadá y al 35 por ciento en los Estados Unidos (véase la columna 4 del cuadro IB.13). Aunque los derechos no sean nulos, pueden ser muy bajos, lo que reduce a su vez la importancia de los márgenes preferenciales derivados de los acuerdos comerciales preferenciales. En los países desarrollados, muchas líneas arancelarias se caracterizan por unos tipos NMF bajos. En el caso del Canadá, los Estados Unidos y la UE, el promedio aritmético de los aranceles consolidados es inferior al 5 por ciento. Además, unas prescripciones laboriosas y onerosas para las normas de origen limitan la utilización efectiva de las preferencias cuando los márgenes preferenciales son bajos. Por último, algunos sectores no disfrutaban de ninguna preferencia con respecto a los aranceles NMF, puesto que muchos ACR excluyen a determinados sectores o productos.

El cuadro IB.13 da también una indicación de la medida en que las partes en algunos de los principales ACR disfrutaban de márgenes preferenciales en relación con el comercio NMF. El margen de preferencia depende de la diferencia entre los tipos preferenciales y los tipos NMF y del grado en que se han ampliado las preferencias al espectro de todos los productos. El cuadro IB.13 muestra las diferencias entre el promedio de los tipos preferenciales y de los tipos NMF. Para los Estados Unidos, por ejemplo, el arancel preferencial medio en el TLCAN es del 0,3 por ciento y el tipo NMF comparable es del 4,6 por ciento. Como se ha indicado, en el cuadro figura también la proporción de líneas arancelarias exentas de derechos con arreglo al correspondiente ACR y a los regímenes NMF (columna 4).⁵⁶

Dado que los tipos NMF ya son muy reducidos en el caso de los países industriales, los márgenes de preferencia notificados en la columna 3 del cuadro IB.13 no son excesivamente elevados. En el TLCAN, el margen de los Estados Unidos y el Canadá es inferior al 5 por ciento, y ocurre casi lo mismo en el caso de la UE en el acuerdo UE-Sudáfrica. Sin embargo, los países en desarrollo partes en ACR tienden a conceder unos márgenes de preferencia más amplios, lo que refleja el hecho de que sus aranceles NMF tienden a ser superiores y, por lo tanto, el margen para ofrecer concesiones arancelarias es mayor. El margen es superior al 10 por ciento para México en el TLCAN, al igual que para la Argentina y el Uruguay en el MERCOSUR. Eso plantea la pregunta de la intensidad probable de los efectos de formación de corrientes comerciales de los ACR cuando intervienen en ellos a la vez los países desarrollados, que constituyen el grueso del comercio, y los países en desarrollo.

Por último, el cuadro IB.13 presenta un coeficiente llamado coeficiente de margen de preferencia (CMP). El CMP es la diferencia entre el arancel medio NMF aplicado y el arancel preferencial medio aplicado dividido por el arancel NMF. Este coeficiente, recogido en la columna 5 del cuadro IB.13, ofrece una idea clara de la medida en que un ACR ha liberalizado sustancialmente el comercio entre sus partes, un requisito impuesto por el artículo XXIV del GATT. El CMP es comparable entre diferentes ACR independientemente de las diferencias en los niveles de los aranceles NMF. Un valor del CMP cercano al 100 por ciento indica una liberalización casi completa de los aranceles preferenciales. Los coeficientes del CMP presentados en el cuadro IB.13 revelan notables diferencias en el grado de liberalización del comercio con los demás interlocutores de cada parte en un ACR. En el caso de la Argentina en el MERCOSUR, por ejemplo, un CMP del 99 por ciento indica que casi todo el comercio con los interlocutores del MERCOSUR disfruta de tipos preferenciales nulos. En el caso de Sudáfrica en el acuerdo UE-Sudáfrica, por su parte, un CMP del 9 por ciento indica que hay exclusiones del trato preferencial.

⁵⁶ Los promedios aritméticos de los tipos arancelarios aplicados a las diferentes líneas arancelarias pueden constituir una medición engañosa del grado de integración. En efecto, dado que los datos sólo se refieren a las líneas arancelarias a las que se aplican tipos de derechos ad valorem, puede parecer que en los países en los que se aplican derechos específicos a un número relativamente elevado de líneas (que en algunos casos llegan a representar el 20 por ciento de la agricultura), se aplica un tipo arancelario medio inferior (la misma advertencia cabe hacer en lo referente a la proporción de líneas arancelarias exentas de derechos).

Cuadro IB.13

Indicadores del trato arancelario preferencial en el marco de determinados ACR

(Estimaciones para el final del período de aplicación)

(1)	(2)	(3)		(4)		(5)
ACR	Año	Arancel medio aplicado		Líneas arancelarias exentas de derechos (porcentaje del total)		Coeficiente de margen de preferencia (porcentaje)
		Preferencial	NMF	Preferencial	MFN	
TLCAN						
Canadá	2000	0,5	4,4	93	49	90
México	1997	4,0	15,5	49	0	75
Estados Unidos	2000	0,3	4,6	95	35	94
CE-SUDÁFRICA						
CE	2000	n,a,	5,5	55	19	n.a.
Sudáfrica	2002	9,8	10,7	47	45	9
MERCOSUR						
Argentina	2000	0,1	13,3	100	5	99
Uruguay	2001	0,1	12,3	99	5	99
ASEAN						
Malasia	2001	3,9	9,2	60	58	57
SADC						
Sudáfrica	2002	5,2	10,7	65	45	52

Nota: Para el TLCAN, las cifras indicadas representan el promedio simple de los aranceles aplicados a todos los productos y miembros del TLCAN. Los promedios ponderados de todos los productos son del 0,7, 5,8 y 0,5 para el Canadá, México y los Estados Unidos, respectivamente, donde la ponderación se realiza en función de los porcentajes de las líneas arancelarias exentas de derechos con respecto a cada uno de los demás miembros del TLCAN. Los cálculos se basan solamente en los aranceles aplicados fuera de los contingentes e incluyen el componente *ad valorem* de los derechos específicos.

Fuente: OMC.

iii) En algunas zonas predominan las crestas arancelarias

En un estudio reciente de la Secretaría de la OMC (2002a) se analiza el alcance de la liberalización arancelaria entre determinados ACR.⁵⁷ Una de sus conclusiones principales es que los sectores “sensibles” en las negociaciones multilaterales son también sectores sensibles en los acuerdos regionales, lo que sugiere que el grado de liberalización alcanzado por los ACR en algunos sectores es menor de lo que se tiende a creer.

Con frecuencia, los ACR no han resuelto el problema de las crestas arancelarias. En otras palabras, a los productos (o líneas arancelarias) a los que se aplican aranceles NMF elevados también suele aplicárseles aranceles (preferenciales) elevados en los ACR. A efectos analíticos, definiremos las crestas arancelarias como un producto (o línea arancelaria) con un arancel del 30 por ciento o más. En el caso de Malasia, por ejemplo, hay un total de 240 líneas arancelarias a las que se aplican tipos NMF superiores al 30 por ciento. Pero, incluso tras las concesiones realizadas con arreglo a la ASEAN, a la mitad aproximadamente (45,8 por ciento) de estas líneas arancelarias se les aplican tipos preferenciales superiores al 30 por ciento. El porcentaje de las líneas arancelarias cuyos tipos NMF máximos superan el 30 por ciento de conformidad con otros regímenes preferenciales equivale al 98,2 por ciento para Sudáfrica (acuerdo UE-Sudáfrica), y al 33,3 por ciento y el 100 por ciento para la Argentina y el Uruguay, respectivamente (MERCOSUR). En el caso del TLCAN, sólo el 6,3

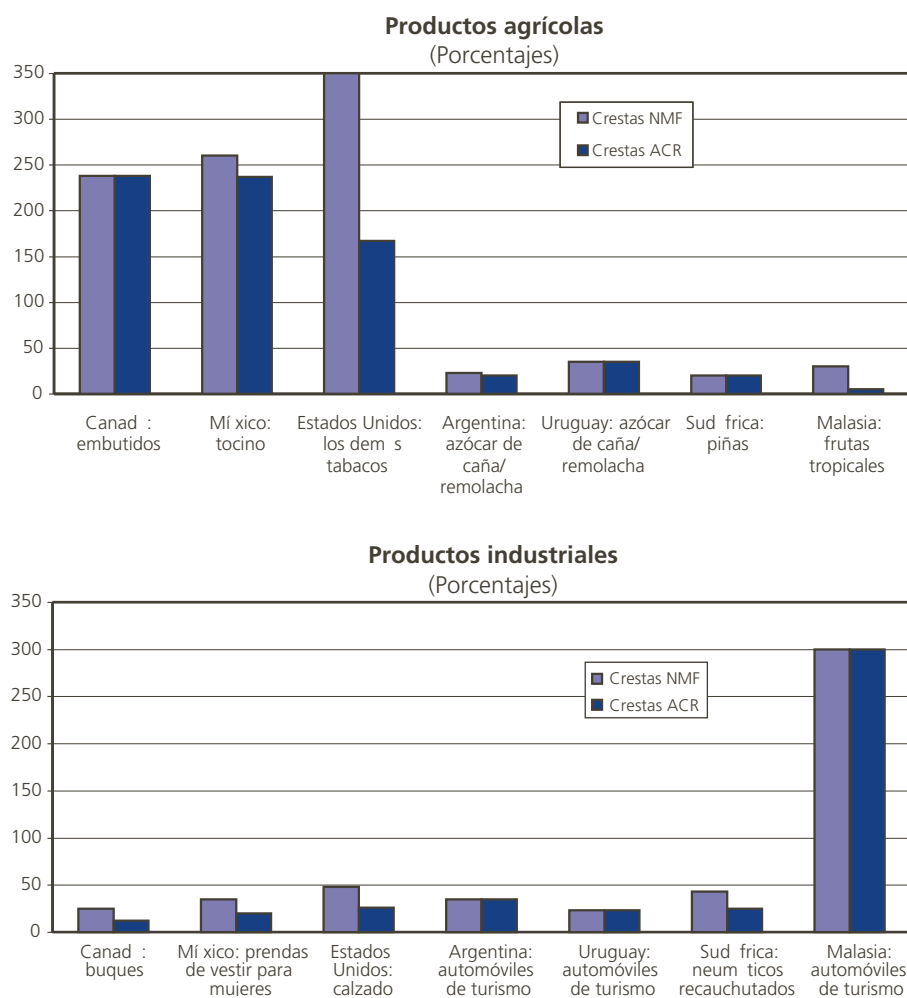
⁵⁷ Véase el documento WT/REG/W/46 de la OMC.

por ciento (para los Estados Unidos) y el 8,0 por ciento (para el Canadá) de las crestas arancelarias de México se mantienen por encima del 30 por ciento tras las concesiones realizadas de conformidad con ese Tratado.⁵⁸ Sin embargo, eso no significa que el problema de las crestas arancelarias haya sido resuelto en el TLCAN. El porcentaje de las líneas arancelarias a las que México aplica tipos NMF elevados, por encima del 45 por ciento, es del 60,3 por ciento de los derechos aplicados a los Estados Unidos y del 74,1 de los aplicados al Canadá. Lo mismo puede decirse de Sudáfrica en la Comunidad de Desarrollo del África Meridional (SADC).⁵⁹

En el gráfico IB.14 se presentan las crestas de los aranceles preferenciales y NMF más elevadas para los productos industriales y agrícolas en varios países que son partes en acuerdos regionales. El gráfico muestra que la pauta de protección con arreglo a los regímenes preferenciales tiende a ser similar a los regímenes NMF. En pocas palabras, en muchos ACR la protección es mayor en la agricultura que en las manufacturas, al igual que ocurre en el comercio en régimen NMF en todo el mundo. La persistencia de las crestas arancelarias en los ACR plantea la pregunta de en qué medida es significativa la formación de corrientes comerciales en algunos acuerdos regionales.

Gráfico IB.14

Crestas en las listas arancelarias de la OMC (NMF) y de los ACR
(Determinados países y grupos de productos)



⁵⁸ En el caso del TLCAN, México otorga concesiones diferentes al Canadá y a los Estados Unidos.

⁵⁹ Las crestas arancelarias pueden ser función de los períodos de transición. Muchos ACR firmados en el último decenio contienen períodos de transición largos (a menudo de 10 años o más), de modo que los aranceles sobre sectores sensibles no bajan inmediatamente. De ahí que sea posible que las crestas arancelarias desaparezcan gradualmente en algunos ACR.

e) Los acuerdos comerciales regionales y el sistema multilateral de comercio

La repercusión económica de los acuerdos regionales depende de su estructura particular, incluyendo en qué medida reducen los obstáculos al comercio y cuántos sectores abarcan. Resulta imposible extraer conclusiones *ex ante* de argumentos basados en principios. Los costos suelen ir asociados a los acuerdos que penalizan a terceros, y los beneficios, a las nuevas oportunidades comerciales creadas en una agrupación regional (véase el recuadro IB.2 sobre formación y desviación de corrientes comerciales). Los riesgos de distorsiones asociados a los ACR se reducen al mínimo cuando esos acuerdos evitan la creación de obstáculos al comercio para los países que no son parte en ellos y cuando el libre comercio abarca a todos los sectores de la zona preferencial.⁶⁰ Una evaluación de la manera en que la integración regional afecta a los países contendrá inevitablemente elementos favorables y menos favorables, y el veredicto último dependerá del equilibrio neto entre los costos y los beneficios para los países que sean partes en acuerdos comerciales preferenciales y para los que no sean partes. En el caso de México, presentado en el recuadro IB.3, se estudian algunos de los elementos que se incluyen en la evaluación de un país concreto que participa en acuerdos de integración regional.

Recuadro IB.3 Participación en los ACR: el caso de México

México participa desde hace relativamente poco en acuerdos comerciales regionales, aunque lo hace cada vez con mayor decisión. Pese a que fue mucho tiempo parte en varios acuerdos preferenciales de alcance limitado, firmados bajo los auspicios de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), fue la entrada en vigor del TLCAN en enero de 1994 lo que impulsó su participación en acuerdos de libre comercio (ALC) completos. México participa actualmente en 13 ALC, 10 de los cuales contienen disposiciones sobre el comercio de servicios¹, y está negociando con el Ecuador, el Japón, Panamá, el Perú, Singapur y Trinidad y Tabago, el MERCOSUR y la República de Corea. Hoy en día, más del 80 por ciento de las importaciones totales de México proceden de asociados con los que ha concluido acuerdos preferenciales, lo que constituye una de las cuotas más elevadas del mundo.

Efectos positivos de la participación en los ACR

La participación de México en los ACR le ha permitido liberalizar sus aranceles de importación mediante la reducción progresiva, durante un período determinado de antemano, de los derechos aplicados a un número seleccionado de interlocutores comerciales. La participación en los ACR, en especial el TLCAN, ha expuesto a los productores mexicanos a la competencia extranjera y los ha sometido a una fuerte presión para aumentar la productividad. La productividad media por trabajador en el sector manufacturero, que representó en promedio el 21 por ciento del PIB total en el período 1996-2000, aumentó a un índice medio del 6,8 por ciento en el período 1990-2001. Al propio tiempo, con el acceso preferencial al enorme mercado norteamericano algunos productores mexicanos disponen de la demanda, el capital y la tecnología necesarios para explotar economías de escala y sostener su incremento de productividad.

México ha utilizado su participación en los ACR como medio de introducir cuestiones políticas complejas con incidencia sobre el comercio en sus relaciones económicas (en particular en los servicios, las inversiones, la protección de la propiedad intelectual, la cooperación sobre política de competencia, las normas técnicas y la contratación pública).

-->

⁶⁰ Los acuerdos comerciales regionales serían mucho más positivos si también mejoraran las condiciones de comercio de los países que no son parte en ellos merced a la liberalización multilateral. De una manera dinámica, podrían hacerlo si los terceros pudieran beneficiarse de la potenciación de la actividad económica y el crecimiento del comercio derivados de la liberalización preferencial.

La participación en el TLCAN y en otros ACR ha ayudado a México a atraer inversiones extranjeras directas (IED), lo que le ha permitido potenciar su capacidad de producción, que ha pasado de la sustitución de importaciones, protegida e ineficiente, a unas industrias competitivas y orientadas a la exportación. La entrada de IED a México, que alcanzaron un promedio de 3.900 millones de dólares entre 1990 y 1993, se triplicó en el período 1994-1999 y alcanzó 25.000 millones de dólares en 2001.

Un estudio reciente de la OCDE demuestra que, en el período 1970-1998², México dejó de estar especializado en las mercancías primarias y alcanzó una mayor especialización en productos manufacturados como vehículos automóviles, electrónica de consumo y equipo informático. Este fenómeno contrasta drásticamente con el caso de la Argentina, el Brasil y Chile, que siguen especializados en productos primarios. Los autores sugieren que la pauta de especialización de México, que sigue una vía similar a la de los Estados Unidos y la UE y que depende en gran medida del acceso a las IED u otras formas de colaboración, puede deberse a la participación de México en el TLCAN y a su mayor integración en el mercado de América del Norte.

Otras consideraciones

Un aumento de los tipos arancelarios NMF mexicanos en enero de 1999 (se incrementaron los tipos NMF aplicados aproximadamente a un 80 por ciento de las líneas arancelarias totales), combinado con unas reducciones arancelarias progresivas en virtud de varios acuerdos preferenciales, ha provocado una disparidad sustancial y creciente entre los tipos arancelarios NMF y los preferenciales. Esto ha generado cierta inquietud sobre la posible desviación de las corrientes comerciales. Por ejemplo, el arancel NMF medio aplicado a las mercancías agrícolas (2001) fue del 25,6 por ciento, mientras el aplicado a los interlocutores preferenciales osciló entre el 3,2 por ciento (Chile) y el 23,8 por ciento (Israel). Para los productos no agrícolas (excluido el petróleo), el arancel NMF medio fue del 15,6 por ciento, mientras para los socios preferenciales osciló entre el 0 por ciento (Chile) y el 5,8 por ciento (Israel).

Hasta ahora, México no ha aprovechado plenamente las ventajas de la liberalización con determinados interlocutores en los ACR para reducir los tipos arancelarios sobre algunos productos agrícolas que gozan de un elevado nivel de protección, como las aves de corral, las patatas y el tocino, para los cuales los tipos imperantes superan el 200 por ciento. Aunque ha reducido estas crestas arancelarias con algunos socios de sus ACR (Estados Unidos, Chile, Nicaragua y, en menor medida, el Canadá y Bolivia), no ocurría lo mismo (en 2001) para los restantes asociados de sus ACR.³

México, que ya registra un déficit comercial de 2.000 millones de dólares en el comercio de productos agrícolas con los Estados Unidos, se enfrenta a una competencia más intensa del sector agroindustrial estadounidense, mucho más subvencionado, y los campesinos mexicanos afrontan dolorosos reajustes y reestructuraciones, para tratar de sobrevivir ante las corrientes crecientes de las importaciones. Pese a la mejora de la productividad alcanzada en el sector manufacturero, los trabajadores no se han beneficiado de ello, pues los salarios en 2001 fueron inferiores al nivel registrado en 1994 en términos reales.

Aunque México se ha beneficiado considerablemente de su proximidad geográfica al enorme mercado de América del Norte, hace frente a un recrudecimiento de la competencia de exportadores con costos menores, como China, donde los costos salariales son un tercio de los mexicanos, especialmente en mercancías como las prendas de vestir, los productos electrónicos y las telecomunicaciones, cuyos costos de transporte son reducidos. Así pues, aunque la conclusión de ACR, en especial el TLCAN, ha permitido a México aventajar a otros proveedores del mercado estadounidense, no constituye una garantía contra productores más eficientes y a gran escala como China.

Las normas preferenciales de origen utilizadas por México en sus ACR son diversas y complejas, y los métodos de conferir origen varían de un ACR a otro. Algunos socios de ACR (Bolivia, Chile, el TLCAN) están autorizados a la autocertificación de las pruebas de origen, mientras que, para otros (la Unión Europea, Colombia, el Uruguay), las pruebas de origen deben estar certificadas por las autoridades competentes del país exportador. Esta carga administrativa, junto con una red compleja de normas de origen divergentes, puede entorpecer en parte la consecución de las metas de liberalización del comercio.

En 1993, las exportaciones totales de México tuvieron un valor de 52.000 millones de dólares y ascendieron a 166.000 millones en 2000. Las importaciones totales en 1993 tuvieron un valor de 65.000 millones de dólares y ascendieron a 191.000 millones en 2000. Con la integración económica de México, cada vez más concentrada con los Estados Unidos, que en 2000 representó el 73,1 y el 88,6 por ciento de las importaciones y exportaciones de mercancías de México, respectivamente (subiendo desde las correspondientes cifras del 69,3 y el 82,7 por ciento en 1993, el año anterior a la entrada en vigor del TLCAN), sus demás interlocutores comerciales son casi insignificantes y la economía mexicana resulta muy vulnerable a las fluctuaciones en los ciclos económicos de América del Norte.⁴ Se trata de un argumento a favor de liberalización multilateral, para amortiguar los efectos de las crisis en los mercados preferenciales.

¹ Los interlocutores de México en sus ACR son el Canadá y los Estados Unidos (TLCAN), Nicaragua, El Salvador, Honduras, Guatemala, Costa Rica, Colombia, Venezuela, Chile, Bolivia, la UE, Israel y la AELC. Con la excepción de los ACR con Costa Rica, Bolivia e Israel, todos contienen disposiciones sobre el comercio de servicios.

² Oliveira Martins y Price, (2001).

³ Cabe señalar que los períodos de eliminación gradual para los productos sensibles oscilan entre seis años (en el caso de Israel) y 14 años (Estados Unidos, Bolivia, Costa Rica, Nicaragua).

⁴ Por ejemplo, las exportaciones de mercancías a la Argentina y el Brasil sólo representaron el 0,6 por ciento de las exportaciones totales en 2001, mientras los demás países del hemisferio occidental representaron menos del 5 por ciento del total.

Igualmente, los efectos positivos y menos positivos del regionalismo deben evaluarse en términos de las alternativas no discriminatorias que ofrece un enfoque multilateral sobre la política comercial. Dada la gran variedad de motivos que impulsan a los gobiernos a concluir ACR, incluidos los no económicos, siempre se tenderá hacia los acuerdos regionales, independientemente de lo bien que funcione el sistema multilateral de comercio. El regionalismo puede servir de catalizador para una mayor liberalización a nivel multilateral. Un proceso de “liberalización competitiva” podría contribuir a la eliminación de los obstáculos al comercio y a políticas innovadoras en esferas como las normas sobre inversiones y las regulaciones del mercado. Quizás el ejemplo más palmario de esta tesis sea la creación de la Comunidad Europea, que a su vez impulsó a los Estados Unidos a iniciar las sucesivas negociaciones del GATT, en las rondas Dillon, Kennedy y Tokio (Whalley, 1998).

El número creciente de acuerdos regionales también puede representar una amenaza para la liberalización multilateral. Los acuerdos preferenciales pueden distorsionar las corrientes comerciales y, por ese motivo, pueden considerarse una opción menos interesante frente a la liberalización multilateral coordinada. Para defender esa postura, hay que presuponer que los acuerdos multilaterales pueden ofrecer la calidad y la intensidad de integración potenciadora del bienestar que se busca mediante los acuerdos regionales. De modo que se trata de una cuestión de equilibrio. Los acuerdos regionales pueden destruir los resultados más deseables de la opción multilateral, pero también pueden complementar y aprovechar el multilateralismo de manera positiva. ¿Cómo puede la comunidad de las naciones beneficiarse de una coexistencia constructiva y evitar el precio de la confusión y los conflictos de intereses destructivos?

¿Por qué los acuerdos regionales pueden frustrar la consecución de objetivos multilaterales? Se aducen principalmente cuatro razones. En primer lugar, una excesiva variedad de acuerdos regionales que preserven diversos niveles de protección contra terceros engendrará muy probablemente cierto grado de desviación de las corrientes comerciales, y la aplicación de numerosas normas de origen y normas diferentes harán más complejo y oneroso el comercio internacional. En cambio, la liberalización no preferencial del comercio permitirá la plasmación de las ventajas comparativas subyacentes en el mundo, lo que conducirá con el tiempo a pautas de especialización entre los países y las regiones, que aprovecharán los recursos disponibles de la manera más eficiente.

En segundo lugar, el número creciente de acuerdos bilaterales y plurilaterales superpuestos puede socavar la transparencia de las normas comerciales, lo cual supondría una amenaza para uno de los principios fundamentales de la OMC. La existencia paralela en un solo país de diferentes normas comerciales aplicadas a diversos interlocutores comerciales puede representar un obstáculo al comercio, no sólo debido a los costos que conlleva la observancia de un gran número de normas sobre comercio, sino también porque probablemente introducirá incertidumbre y opacidad en el sistema comercial en su conjunto. Dicho de otro modo, unos acuerdos regionales ubicuos y excesivamente variados pueden no sólo reducir el número de oportunidades comerciales provechosas, sino también minar la integridad y claridad del sistema multilateral de comercio.

En tercer lugar, el regionalismo puede afectar negativamente a la dinámica interna de la liberalización del comercio desde el punto de vista de la política económica, especialmente cuando los ACR no abarcan los "sectores difíciles". Si los grupos partidarios de la liberalización pueden beneficiarse, aunque sólo sea en parte, de unos acuerdos regionales que excluyan a los sectores más proteccionistas, el equilibrio de fuerzas a favor y en contra de la liberalización en una situación multilateral se inclinará del lado de los que tratan de detener la liberalización. Muchos acuerdos regionales, por no decir la mayoría, han excluido la agricultura. Parece que para tratar con más eficiencia la liberalización del comercio agrícola que hasta ahora, ésta deberá producirse en un contexto multilateral, donde puedan encontrarse las compensaciones apropiadas. En ese caso, y si las industrias manufacturera y de servicios con intereses de exportación pueden beneficiarse, al menos en parte, de los acuerdos regionales, ¿quién seguirá teniendo influencia política en los mercados nacionales para defender una mayor apertura? De una manera más general, los acuerdos comerciales regionales pueden propiciar la aparición de determinados intereses privados para evitar cualquier erosión de los márgenes preferenciales derivada de la liberalización multilateral del comercio (véase una exposición sobre esta cuestión en el recuadro IB.2).

Por último, la intensificación del regionalismo tenderá a distraer la atención y las energías de las negociaciones multilaterales, lo que constituye una inquietud especial en la coyuntura actual, cuando tan necesario es "guiar" las negociaciones en curso de la OMC hacia un resultado satisfactorio.

Las dos normas básicas de la OMC sobre los acuerdos comerciales regionales (el artículo XXIV del GATT y el artículo V del AGCS) reconocen que los ACR pueden contribuir al sistema multilateral de comercio, aunque supongan una desviación del principio NMF. Las normas tratan de reducir al mínimo el inconveniente de la discriminación obligando a eliminar las restricciones al comercio en la zona preferencial en la práctica totalidad de los sectores, impidiendo la creación de obstáculos al comercio con los países que no sean parte en los acuerdos en cuestión.

La reciente proliferación de ACR, combinada con los escasos resultados positivos de los gobiernos de los Miembros al acordar normas concretas para juzgar la conformidad de los acuerdos regionales con el GATT y la OMC, ha motivado que se reconociera de una manera general la necesidad de revisar las normas. Los Ministros acordaron en la Cuarta Conferencia Ministerial en Doha poner en marcha negociaciones encaminadas a aclarar y mejorar las disciplinas y los procedimientos de las disposiciones vigentes de la OMC sobre los acuerdos comerciales regionales. Los debates celebrados hasta ahora en el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales se han centrado en cuestiones de transparencia, como la definición de las normas de notificación a la OMC (es decir, qué hay que notificar y cuándo). El grupo de negociación aún debe

analizar varias cuestiones complejas, como la definición de la prescripción de que los ALC deben liberalizar “lo esencial de los intercambios comerciales”.⁶¹

f) Conclusiones

Los gobiernos optan por los acuerdos comerciales regionales por varias razones. Puede ocurrir que no haya posibilidades de cooperación a nivel multilateral, o que sean escasas. En ocasiones, los gobiernos desean ir más lejos, con mayor rapidez y a un costo menor de lo que sería viable en una situación multilateral. Algunos ven los acuerdos regionales como una necesidad defensiva, para evitar la exclusión, o como un medio de reforzar su capacidad de negociación en un contexto más amplio. Políticamente, los acuerdos comerciales preferenciales pueden contribuir a consolidar la seguridad regional y a dar más solidez a unos compromisos que serían más frágiles si sólo debieran cumplirse a escala nacional.

Pero también puede ejercerse presión a favor de los acuerdos regionales por motivos proteccionistas. Cuando la exclusión es el incentivo, los resultados buscados se acomodan mal a un punto de vista multilateral y no resultan tan prometedores en términos de ganancias económicas. Tenderán a prevalecer los acuerdos incompletos y causantes de distorsiones.

Al margen de que los acuerdos regionales persigan objetivos compatibles con el multilateralismo o se propongan eludir la disciplina de la no discriminación, los ACR pueden plantear peligros para un sistema multilateral de comercio coherente y activo. La proliferación de ACR imprudentes y parciales puede convertir el temor a deficiencias en el marco multilateral en un hecho real. La existencia de numerosos acuerdos superpuestos puede distorsionar el comercio, aumentar los costos de las transacciones y socavar la integridad sistémica del multilateralismo. Los acuerdos comerciales regionales pueden reforzar los intereses creados hostiles a las opciones no discriminatorias. Pueden debilitar la determinación de hacer funcionar el multilateralismo, al mermar unos recursos de negociación escasos y reducir la eficacia de las fuerzas partidarias de la liberalización en la economía nacional.

Las normas del GATT y de la OMC han tratado de anular estas propiedades de los acuerdos comerciales preferenciales, pero no han logrado todo lo que los gobiernos habrían deseado. Es importante disponer de normas más claras, pero no es suficiente. El compromiso político y una comprensión clara de las consecuencias de los acuerdos comerciales preferenciales son vitales para llevar adelante el programa multilateral.

Dos normas básicas de conducta política podrían contribuir a consolidar y aprovechar los beneficios del regionalismo y a fomentar un sistema multilateral de comercio más eficaz. La primera norma es abstenerse de contraer compromisos regionales que los gobiernos no estén dispuestos a ampliar, tarde o temprano, en un contexto multilateral.⁶² La segunda consistiría en consolidar la primera norma acordando un sistema consultivo que estableciera y supervisara los plazos y las condiciones para la aplicación no discriminatoria y multilateral de los compromisos contraídos en los acuerdos regionales. Esos acuerdos podrían aportar un vínculo entre el regionalismo y el multilateralismo más efectivo del que existe en la actualidad.

⁶¹ Párrafo 8 b) del artículo XXIV del GATT.

⁶² Esa norma presupone que el marco multilateral abarca las esferas pertinentes de las normas. Las normas sobre los derechos laborales en un acuerdo regional, por ejemplo, no podrían incorporarse en el marco de las obligaciones de la OMC. Las reducciones de los aranceles regionales, en cambio, podrían llevarse también a cabo en la OMC.

Apéndice Cuadro IA.1

Principales exportadores e importadores en el comercio mundial de mercancías, 2002 (Miles de millones de dólares y porcentajes)

Clasifi- cación	Exportadores	Valor	Parte porcentual	Variación porcentual anual	Clasifi- cación	Importadores	Valor	Parte porcentual	Variación porcentual anual
1	Estados Unidos	693,5	10,8	-5	1	Estados Unidos	1.202,5	18,0	2
2	Alemania	612,2	9,5	7	2	Alemania	493,3	7,4	1
3	Japón	416,0	6,5	3	3	Reino Unido	339,8	5,1	2
4	Francia	329,5	5,1	2	4	Japón	336,4	5,0	-4
5	China	325,6	5,1	22	5	Francia	326,4	4,9	-1
6	Reino Unido	275,9	4,3	1	6	China	295,2	4,4	21
7	Canadá	252,5	3,9	-3	7	Italia	241,1	3,6	4
8	Italia	252,0	3,9	5	8	Canadá	227,6	3,4	0
9	Países Bajos	243,4	3,8	5	9	Países Bajos	217,7	3,3	4
10	Bélgica	213,2	3,3	12	10	Hong Kong, China importaciones definitivas	208,6 24,7	3,1 0,4	3 -21
11	Hong Kong, China exportaciones locales	200,6 16,7	3,1 0,3	5 -18	11	Bélgica	195,7	2,9	10
	reexportaciones	183,9	2,9	8	12	México	176,5	2,6	0
12	Corea, Rep. de	162,5	2,5	8	13	España	153,7	2,3	...
13	México	160,8	2,5	1	14	Corea, Rep. de	152,1	2,3	8
14	Taipei Chino	130,3	2,0	6	15	Singapur	116,2	1,7	0
15	Singapur	125,6	2,0	3		importaciones definitivas	57,7	0,9	-5
	exportaciones locales	67,0	1,0	1	16	Taipei Chino	112,6	1,7	5
	reexportaciones	58,6	0,9	5	17	Suiza	83,5	1,2	-1
16	España	118,9	1,9	...	18	Malasia	80,2	1,2	9
17	Fed. de Rusia	106,9	1,7	4	19	Austria	77,7	1,2	4
18	Malasia	95,7	1,5	9	20	Australia	72,7	1,1	14
19	Irlanda	88,6	1,4	7					
20	Suiza	87,6	1,4	7					
21	Suecia	80,7	1,3	7	21	Suecia	65,9	1,0	4
22	Austria	79,1	1,2	12	22	Tailandia	64,5	1,0	4
23	Arabia Saudita	73,9	1,2	1	23	Fed. de Rusia	60,0	0,9	12
24	Tailandia	68,6	1,1	5	24	India	56,3	0,8	12
25	Australia	65,0	1,0	3	25	Polonia	54,8	0,8	9
26	Brasil	60,4	0,9	4	26	Irlanda	51,9	0,8	3
27	Noruega	60,3	0,9	2	27	Brasil	49,5	0,7	-15
28	Dinamarca	56,8	0,9	10	28	Dinamarca	49,2	0,7	9
29	Indonesia	52,0	0,8	0	29	Turquía	48,8	0,7	18
30	India	50,0	0,8	15	30	Rep. Checa ^b	40,6	0,6	11
	Total de los países enumerados ^c	5.538,1	86,2	-		Total de los países enumerados ^c	5.651,3	84,5	-
	Todo el mundo ^c	6.424,0	100,0	4		Todo el mundo ^c	6.685,0	100,0	3

^a Las importaciones definitivas se definen como importaciones menos reexportaciones.

^b Importaciones f.o.b.

^c Incluye una cuantía significativa de reexportaciones o de importaciones destinadas a la reexportación.

Fuente: OMC.

Apéndice Cuadro IA.2

Principales exportadores e importadores en el comercio mundial de mercancías (con exclusión del comercio intracomunitario de la UE), 2002

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

Clasifi- cación	Exportadores	Valor	Parte porcentual	Variación porcentual anual	Clasifi- cación	Importadores	Valor	Parte porcentual	Variación porcentual anual
1	Exportaciones extra-UE	939,0	19,1	6	1	Estados Unidos	1.202,5	23,2	2
2	Estados Unidos	693,5	14,1	-5	2	Importaciones extra-UE	931,3	18,0	1
3	Japón	416,0	8,5	3	3	Japón	336,4	6,5	-4
4	China	325,6	6,6	22	4	China	295,2	5,7	21
5	Canadá	252,5	5,1	-3	5	Canadá	227,6	4,4	0
6	Hong Kong, China	200,6	4,1	5	6	Hong Kong, China	208,6	4,0	3
	exportaciones locales	16,7	0,3	-18		importaciones			
	reexportaciones	183,9	3,7	8		definitivas ^a	24,7	0,5	-21
7	Corea, Rep. de	162,5	3,3	8	7	México	176,5	3,4	0
8	México	160,8	3,3	1	8	Corea, Rep. de	152,1	2,9	8
9	Taipei Chino	130,3	2,6	6	9	Singapur	116,2	2,2	0
10	Singapur	125,6	2,6	3		importaciones			
	exportaciones locales	67,0	1,4	1		definitivas ^a	9,4	0,2	-27
	reexportaciones	58,6	1,2	5	10	Taipei Chino	112,6	2,2	5
11	Fed. de Rusia	106,9	2,2	4	11	Suiza	83,5	1,6	-1
12	Malasia	95,7	1,9	9	12	Malasia	80,2	1,5	9
13	Suiza	87,6	1,8	7	13	Australia	72,7	1,4	14
14	Arabia Saudita	73,9	1,5	1	14	Tailandia	64,5	1,2	4
15	Tailandia	68,6	1,4	5	15	Fed. de Rusia	60,0	1,2	12
16	Australia	65,0	1,3	3	16	India	56,3	1,1	12
17	Brasil	60,4	1,2	4	17	Polonia	54,8	1,1	9
18	Noruega	60,3	1,2	2	18	Brasil	49,5	1,0	-15
19	Indonesia	52,0	1,1	0	19	Turquía	48,8	0,9	18
20	India	50,0	1,0	15	20	Rep. Checa ^b	40,6	0,8	11
21	Emiratos Árabes Unidos	40,4	0,8	-2	21	Emiratos Árabes Unidos	40,6	0,8	4
22	Polonia	40,4	0,8	12	22	Hungría	37,0	0,7	10
23	Rep. Checa	36,8	0,7	10	23	Filipinas	35,5	0,7	13
24	Filipinas	35,6	0,7	9	24	Israel	35,2	0,7	-1
25	Turquía	34,8	0,7	11	25	Noruega	34,6	0,7	5
26	Hungría	33,7	0,7	11	26	Indonesia	31,3	0,6	1
27	Sudáfrica	29,7	0,6	2	27	Arabia Saudita	31,2	0,6	0
28	Israel	29,5	0,6	1	28	Sudáfrica	29,4	0,6	3
29	Venezuela	26,9	0,5	-2	29	Rep. Islámica del Irán	21,4	0,4	20
30	Argentina	25,4	0,5	-5	30	Viet Nam	19,4	0,4	21
	Total de los países enumerados ^c	4.460,0	90,6	-		Total de los países enumerados ^c	4.686,0	90,5	-
	Todo el mundo (con exclusión del comercio intracomunitario) ^c	4.922,1	100,0	4		Todo el mundo (con exclusión del comercio intracomunitario) ^c	5.178,4	100,0	3

^a Las importaciones definitivas se definen como importaciones menos reexportaciones.

^b Importaciones f.o.b.

^c Incluye una cuantía significativa de reexportaciones o de importaciones destinadas a la reexportación.

Fuente: OMC.

Apéndice Cuadro IA.3
Principales exportadores e importadores en el comercio mundial de servicios
comerciales, 2002
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

Clasifi- cación	Exportadores	Valor	Parte porcentual	Variación porcentual anual	Clasifi- cación	Importadores	Valor	Parte porcentual	Variación porcentual anual
1	Estados Unidos	267,8	17,4	3	1	Estados Unidos	218,4	14,3	13
2	Reino Unido	121,0	7,9	10	2	Alemania	142,8	9,4	4
3	Alemania	94,9	6,2	14	3	Japón	105,3	6,9	-2
4	Francia	84,0	5,5	5	4	Reino Unido	98,0	6,4	6
5	Japón	64,7	4,2	2	5	Francia	64,3	4,2	4
6	España	61,1	4,0	6	6	Italia	61,7	4,0	11
7	Italia	58,7	3,8	3	7	Países Bajos	55,9	3,7	5
8	Países Bajos	54,7	3,6	5	8	Bélgica-Luxemburgo	47,9	3,1	12
9	Bélgica-Luxemburgo	53,3	3,5	9	9	China	44,2	2,9	13
10	Hong Kong, China	44,0	2,9	6	10	Canadá	41,7	2,7	0
11	China	37,3	2,4	13	11	Irlanda	38,8	2,5	12
12	Canadá	36,2	2,4	2	12	España	36,2	2,4	9
13	Austria	36,1	2,3	11	13	Corea, Rep. de	33,9	2,2	2
14	Corea, Rep. de	29,3	1,9	-1	14	Austria	33,8	2,2	8
15	Suiza	27,3	1,8	5	15	Dinamarca	24,6	1,6	5
16	Singapur	27,0	1,8	3	16	Taipei Chino	24,4	1,6	3
17	Dinamarca	26,9	1,8	0	17	Hong Kong, China	23,9	1,6	-2
18	Irlanda	26,2	1,7	31	18	Suecia	23,1	1,5	1
19	Suecia	22,0	1,4	1	19	Fed. de Rusia	20,7	1,4	13
20	Taipei Chino	21,3	1,4	10	20	Singapur	20,6	1,4	1
21	India	20,7	1,3	8	21	Australia	17,0	1,1	3
22	Grecia	18,9	1,2	-3	22	Noruega	16,5	1,1	8
23	Noruega	18,8	1,2	5	23	México	16,4	1,1	-1
24	Australia	16,0	1,0	1	24	Tailandia	16,3	1,1	13
25	Tailandia	14,9	1,0	16	25	Indonesia	15,7	1,0	...
26	Turquía	14,4	0,9	-10	26	Malasia	15,6	1,0	-5
27	Malasia	14,1	0,9	-2	27	India	15,5	1,0	-14
28	México	12,6	0,8	0	28	Suiza	15,3	1,0	1
29	Fed. de Rusia	12,4	0,8	18	29	Brasil	13,6	0,9	-14
30	Polonia	9,8	0,6	0	30	Israel	12,5	0,8	1
	Total de los países enumerados	1.345,0	87,5	-		Total de los países enumerados	1.315,0	86,4	-
	Todo el mundo	1.540,0	100,0	5		Todo el mundo	1.520,0	100,0	5

Fuente: OMC.

Apéndice Cuadro IB.1

Importaciones de las regiones en desarrollo provenientes del Sur, 1990-2001

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Valor		Parte porcentual		Variación porcentual anual		
	1990	2001	1990	2001	1990-1995	1995-2000	1990-2001
Países en desarrollo de Asia	145	446	66,2	69,9	19	7	11
Oriente Medio	23	55	10,5	8,6	10	7	8
América Latina	33	95	15,0	14,9	16	7	10
África	18	43	8,3	6,7	12	6	8
Sur-Sur	219	639	100,0	100,0	17	7	10

Fuente: OMC, Estadísticas del comercio internacional.

Apéndice Cuadro IB.2

Exportaciones Sur-Sur de mercancías, por productos, 1990-2001

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Valor	Parte porcentual	Variación porcentual anual		
	2001	2001	1990-1995	1995-2000	1990-2001
Productos agrícolas	67	10,5	14	0	6
Productos alimenticios	55	8,6	15	1	7
Materias primas	12	1,8	11	-3	3
Productos de las industrias extractivas	162	25,4	8	13	9
Menas y otros minerales	9	1,5	9	6	7
Combustibles	140	22,0	6	15	9
Metales no ferrosos	13	2,0	22	2	10
Manufacturas	403	63,1	22	6	12
Hierro y acero	14	2,2	16	-1	6
Productos químicos	59	9,2	22	6	12
Otras semimanufacturas	40	6,3	19	2	9
Maquinaria y equipo de transporte	206	32,2	28	9	16
Productos de la industria automotriz	16	2,5	34	4	17
Máquinas de oficina y equipo de telecomunicaciones	122	19,1	32	13	18
Otra maquinaria y equipo de transporte	68	10,6	22	5	12
Textiles	40	6,3	17	1	7
Prendas de vestir	13	2,0	17	7	11
Otros bienes de consumo	31	4,8	16	3	8
Exportaciones totales de mercancías	639	100,0	17	7	10

Fuente: OMC, Estadísticas del comercio internacional.

Apéndice Cuadro IB.3

Exportaciones Sur-Sur de máquinas de oficina y equipo de telecomunicaciones y de productos de la industria automotriz, por destino, 1990-2001

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

A. Valores

Destino		América Latina	África	Oriente Medio	Países en desarrollo de Asia	Todos los países en desarrollo	Mundo
Máquinas de oficina y equipo de telecomunicaciones	1990	1401	488	784	16318	18991	76321
	1995	4924	1317	2205	66250	74696	216353
	2001	7222	1649	3619	109455	121945	343200
Productos de la industria automotriz	1990	1028	424	383	1105	2940	12676
	1995	5829	1334	1531	3862	12556	35429
	2001	7565	1615	2920	4026	16126	67777

B. Participación en las exportaciones mundiales

Máquinas de oficina y equipo de telecomunicaciones	1990	1,8	0,6	1,0	21,4	24,8	100,0
	1995	2,3	0,6	1,0	30,6	34,5	100,0
	2001	2,1	0,5	1,1	31,9	35,6	100,0
Productos de la industria automotriz	1990	8,1	3,3	3,0	8,7	23,1	100,0
	1995	16,5	3,8	4,3	10,9	35,5	100,0
	2001	11,2	2,4	4,3	5,9	23,8	100,0

C. Promedio de variación porcentual anual

Máquinas de oficina y equipo de telecomunicaciones	1990-95	29	22	23	32	32	23
	1995-00	11	4	7	14	13	12
	1990-01	16	12	15	19	18	15
Productos de la industria automotriz	1990-95	34	26	32	28	34	23
	1995-00	5	4	12	0	4	13
	1990-01	20	13	20	12	17	16

Fuente: OMC, Estadísticas del comercio internacional.

Apéndice Cuadro IB.4

Derechos de importación recaudados por determinados países en desarrollo, 1985-2000 (Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Valor de las importaciones	Relación entre derechos recaudados e importaciones Promedios del período		
	2000	1985-89	1990-94	1995-2000
China	225	10,3	4,7	3,2
México	183	5,2	5,7	2,0
Corea, Rep. de	160	8,0	5,3	3,6
Taipei Chino	140	7,1	4,9	3,5
Malasia	82	6,4	4,0	2,3
Tailandia	62	11,3	9,0	5,0
Brasil	59	8,2	8,1	8,0
India ^a	51	54,8	38,4	24,5
Indonesia ^a	34	5,2	5,0	2,4
Sudáfrica ^a	29	6,6	4,4	3,8

^a Los datos corresponden a cada ejercicio económico.

Fuente: FMI, *Government Finance Statistics Yearbook* (varios números) y estadísticas nacionales.

Apéndice Cuadro IB.5

Futuros acuerdos de libre comercio

(Actualización más reciente, 17 de marzo de 2003)

Acuerdo regional	Tipo de acuerdo	Situación actual	Acuerdo previsto para
1. AELC-Albania	ALC	objeto de consideración	Declaración de cooperación firmada en diciembre de 1992, conversaciones exploratorias sobre el ALC
2. AELC-Canadá	ALC	finalizando las negociaciones	
3. AELC-CCG	ALC	objeto de consideración	Declaración de cooperación, firmada el 23 de mayo de 2000
4. AELC-Chile	ALC	objeto de negociaciones	
5. AELC-Egipto	ALC	objeto de consideración	
6. AELC-Líbano	ALC	objeto de consideración	Declaración de cooperación firmada en 1997; las conversaciones exploratorias sobre el ALC comenzaron en febrero de 1998
7. AELC-MERCOSUR	ALC	objeto de consideración	Declaración de cooperación, firmada el 12 de diciembre de 2000
8. AELC-República Federativa de Yugoslavia	ALC	objeto de negociaciones	Declaración de cooperación firmada en diciembre de 2000, negociaciones en curso sobre un acuerdo más amplio

9. AELC-Singapur	ALC	negociación concluida	Concluido en junio de 2002
10. AELC-Sudáfrica	ALC	objeto de consideración	Comienzo de las negociaciones fijado para el primer semestre de 2003
11. AELC-Túnez	ALC	negociaciones abiertas	
12. AELC-Ucrania	ALC	objeto de consideración	Declaración de cooperación firmada en junio de 2000
13. América (salvo Cuba)	ALC	objeto de consideración	Conversaciones para crear un ALCA; Estados Unidos y Chile desean hacerlo para 2003, y otros países latinoamericanos para 2005
14. América Central-Panamá	ALC	objeto de negociación	
15. ASEAN	ALC	objeto de negociaciones	Establecimiento de la AFTA para 2003
16. ASEAN-China	ALC	objeto de negociación	Firmado el 4 de noviembre de 2002; el marco del proyecto final del acuerdo ha de ser aprobado para 2011
17. ASEAN-India	ALC	objeto de consideración	Se convino en establecer un grupo especializado en relaciones económicas para presentar recomendaciones, con inclusión de un proyecto de acuerdo marco
18. ASEAN-Japón	ALC	objeto de consideración	Se convino en iniciar las negociaciones en 2003 cuando el Grupo de Expertos para una más Estrecha Asociación Económica Japón - ASEAN presente su informe
19. Australia-Tailandia	ALC	objeto de negociación	Primera ronda en agosto de 2002
20. Brasil-Chile	ALC	negociación concluida	Concluido en marzo de 2002, tiene que ser aprobado por MERCOSUR
21. Canadá-América Central	ALC	objeto de negociación	
22. Canadá-CARICOM	ALC	objeto de consideración	
23. Canadá-Costa Rica	ALC	negociación concluida	Sanción real obtenida
24. Canadá-Grupo Andino	ALC	objeto de consideración	
25. Canadá-República Dominicana	ALC	objeto de consideración	
26. China-Hong Kong, China-Macao	ALC	objeto de negociación	Para finales de 2003
27. Corea, República de-Chile	ALC	negociación concluida	Acuerdo alcanzado en noviembre de 2002; está previsto que entre en vigor en la primera mitad de 2003
28. Costa Rica-CARICOM	ALC	objeto de negociación	Primera ronda de negociación, octubre de 2002

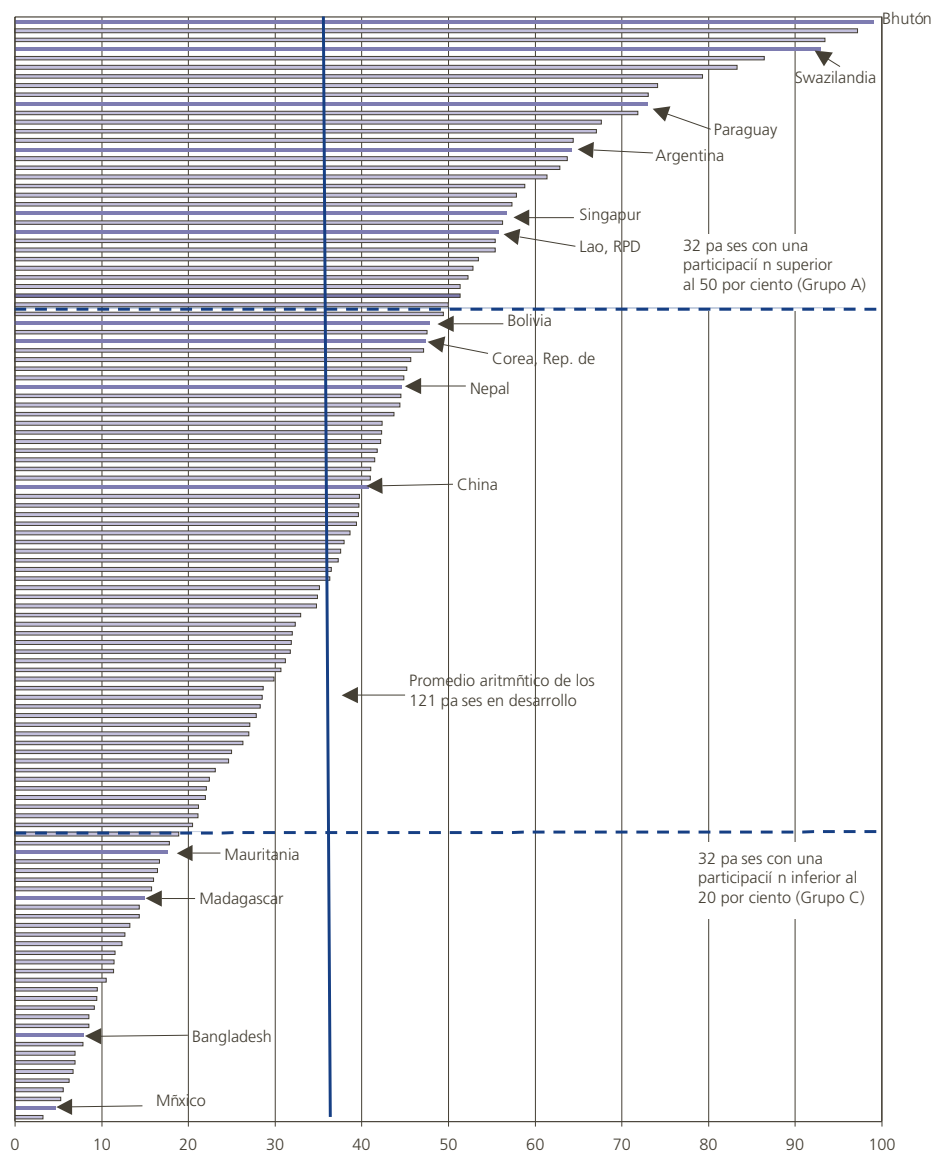
29. Egipto-Jordania-Marruecos-Túnez	ALC	objeto de negociación	Establecimiento previsto para 2010
30. Estados Unidos-Australia	ALC	objeto de negociación	Comenzó en marzo de 2003
31. Estados Unidos-Chile	ALC	negociación concluida	Fin de las negociaciones, diciembre de 2002
32. Estados Unidos-Marruecos	ALC	objeto de negociaciones	Las negociaciones comenzaron en enero de 2003
33. Estados Unidos-MCCA	ALC	objeto de negociación	La negociación comenzó en enero de 2003
34. Estados Unidos-SACU	ALC	objeto de consideración	Los debates comenzarán en febrero de 2003
35. Estados Unidos-Singapur	ALC	negociaciones concluidas	En enero de 2003 se alcanzó un acuerdo, aún sin firmar
36. Grupo Andino-MERCOSUR	ALC	objeto de negociación	Cerca de su conclusión en julio de 2002
37. Japón-Australia	ALC	se convino en entablar conversaciones de alto nivel, abril de 2002	
38. Japón-Filipinas	ALC	objeto de consideración	
39. Japón-Indonesia	ALC	objeto de consideración	
40. Japón-México	ALC	objeto de negociación	Finalizada la primera ronda de conversaciones comerciales, su conclusión está prevista para el otoño de 2003
41. Japón-República de Corea	ALC	objeto de negociación	Ha de ser firmado antes de 2004 tras un estudio realizado por un Comité Mixto sobre la viabilidad de un ALC
42. La Liga Árabe	ALC	objeto de consideración	Cumbre en Jordania en marzo de 2001 para crear un ALC para 2005
43. México-Trinidad y Tabago	ALC	objeto de negociación	
44. República de Corea-Chile	ALC	negociación concluida	Se convino en firmar el acuerdo, octubre de 2002
45. Singapur-ASEAN y República Popular China	ALC	objeto de negociación	Acuerdo marco firmado en noviembre de 2002
46. Singapur-Australia	ALC	negociación concluida	Firmado en febrero de 2003
47. Singapur-Canadá	ALC	objeto de negociación desde 2001	
48. Singapur-Chile	ALC	objeto de consideración	
49. Singapur-México	ALC	negociaciones en curso	Finales de año
50. Singapur-República de Corea	ALC	objeto de negociación	Iniciada en noviembre de 2002
51. Sri Lanka-Pakistán	ALC	objeto de negociación	Octubre de 2002, no se llevó a término
52. UE-Argelia	Acuerdo Euromediterráneo	negociación concluida en diciembre de 2001	Tiene que ser firmado y ratificado, el ALC ya existe

53. UE-CCG	ALC	objeto de negociación	Las negociaciones comenzaron en el decenio de 1990, al poco tiempo se paralizaron y fueron reanudadas en marzo de 2002
54. UE-Chile	Acuerdo de asociación, incluido un ALC	negociación concluida	Acuerdo firmado en noviembre de 2002
55. UE-India	ALC	objeto de consideración	Grupo de expertos para un estudio de viabilidad
56. UE-Irán	Acuerdo de Cooperación Comercial	objeto de consideración en junio de 2002	
57. UE-Líbano	Acuerdo de asociación, incluido un ALC	negociación concluida	Firmado en junio de 2002, ALC para 2010
58. UE-MERCOSUR	ALC	objeto de negociación	Las negociaciones comenzaron en marzo de 2000
59. UE-Siria	Acuerdo Euromediterráneo	objeto de negociación	El ALC existe, la negociación euromediterránea comenzó en 1998
60. Zona de Libre Comercio del Asia Oriental, con inclusión de la ASEAN, China, el Japón y la República de Corea	ALC	objeto de consideración	Se convino en iniciar un estudio de viabilidad antes de 2003

Apéndice Gráfico IB.1

La importancia del comercio Sur-Sur varía mucho entre los países en desarrollo exportadores, 1999-2001

(Porcentajes)



Fuente: División de Estadística de las Naciones Unidas, base de datos Comtrade, estadísticas nacionales y estimaciones de la OMC.

II COMERCIO Y DESARROLLO

Desde sus comienzos, el sistema internacional de comercio ha estado configurado por una mezcla de principios y pragmatismo. Las relaciones comerciales no pueden determinarse exclusivamente sobre la base de simples principios puros definidos y acordados en los comienzos. En la determinación de las posiciones adoptadas por los gobiernos intervienen inevitablemente consideraciones prácticas y políticas y expresiones particulares del interés nacional. Algunos comentaristas reflejan esa realidad cuando se refieren a una medida o un enfoque de política del gobierno como “mala economía pero buena política”. Sin embargo, gran parte de la fuerza y del éxito histórico del sistema multilateral de comercio ha residido en la disposición de los gobiernos a comprometerse previamente a observar una serie de principios y normas, sostenidos por disposiciones vinculantes para la solución de las diferencias comerciales.

Uno de los retos con que se enfrenta continuamente el sistema de comercio es lograr resultados equilibrados fieles a esos principios fundamentales que se adapten al mismo tiempo a los diferentes intereses, necesidades y prioridades de los miembros, incluidos los de los países más pequeños y débiles. Es éste un objetivo móvil y la mezcla que ha surgido de la interacción entre principios y pragmatismo en las diferentes etapas de la historia del GATT/OMC no ha parecido nunca ideal a todos los participantes en el sistema. Ahora bien, mientras los gobiernos creen que no existe ninguna alternativa seria a la cooperación negociarán y el sistema seguirá modificándose y redefiniéndose. Es en ese proceso esencial de modificación y redefinición en el que se basan negociaciones como las que emprendieron los Miembros en Doha en noviembre de 2001.

El resultado de esas negociaciones se evaluará en no escasa medida sobre la base de su contribución al desarrollo. Esta parte del informe se centra en la cuestión de cómo pueden los países en desarrollo obtener mayores beneficios de su participación en el sistema de comercio. La respuesta a esta pregunta depende de dos consideraciones fundamentales. La primera, las políticas que los propios países en desarrollo decidan aplicar. La segunda, si el sistema de comercio está concebido debidamente y funciona efectivamente para apoyar y promover el desarrollo.

En la sección II.A se examina qué comprendemos del proceso de desarrollo y qué función desempeña el comercio en ese proceso. Pese a los notables logros tecnológicos de los dos últimos siglos, seguimos viviendo en un mundo en el que abundan la pobreza humana y el subdesarrollo. Esa triste realidad obedece a factores profundos y complejos, y no todos ellos se comprenden por completo. A continuación se realiza un breve examen de algunas de esas cuestiones y se señalan elementos de lo que comprendemos acerca de estrategias de desarrollo con éxito y de la naturaleza de los problemas existentes. Se presta especial atención a la función del comercio en el proceso de desarrollo. El análisis se centrará en la contribución potencial al desarrollo de la apertura del comercio y la inversión, las condiciones económicas y sociopolíticas previas que permiten a las naciones aprovechar esa apertura, y los modos en que la apertura está relacionada con los constantes retos de mitigación de la pobreza y sostenibilidad del medio ambiente.

En la sección II.B se relaciona ese análisis con el programa de negociaciones y el programa de trabajo de Doha. El centro de atención del análisis lo constituyen los aspectos del programa de Doha que parecen más directamente relacionados con las necesidades de desarrollo y los intereses de los países en desarrollo. Se examinan opciones y prioridades en función de cómo podrían afectar los resultados a las perspectivas de desarrollo de los países en desarrollo. El análisis se basa en el argumento fundamental de que, aun cuando los gobiernos conocieran perfectamente las mejores opciones de política posibles para promover el desarrollo, y el crecimiento que debe acompañar inevitablemente al desarrollo, la participación activa en un sistema de cooperación internacional bien concebido reportaría beneficios adicionales. El análisis abarca también la repercusión de las políticas y las posiciones de los países desarrollados en las perspectivas de los países en desarrollo.

A LA FUNCIÓN DEL COMERCIO Y LA POLÍTICA COMERCIAL EN EL PROCESO DE DESARROLLO

1. COMPLEJIDADES DEL DESARROLLO

Los muchos eruditos y observadores que se han aventurado en este campo han destacado diferentes aspectos del proceso de desarrollo. En la obra de Sen (1999), de importancia capital, se identifica la libertad como fin primordial y medio principal del desarrollo.¹ La Comisión Brundtland subrayó que el desarrollo debe abarcar el cuidado y la protección del medio ambiente para generaciones futuras. Otros se han centrado especialmente en la reducción de la pobreza y la promoción de los pobres. En todos esos enfoques se considera que el crecimiento económico es un elemento vital del proceso de desarrollo, si bien se hace al mismo tiempo hincapié en que el desarrollo es algo más que crecimiento.

El crecimiento de los ingresos reales es un medio importante de aumentar la libertad, pero no es el objetivo fundamental.² No debe haber confusión entre los medios y los fines del proceso de desarrollo. Por otra parte, la correlación entre los niveles de ingresos y la calidad (o incluso la duración) de las vidas humanas no es perfecta.³ Así pues, tal vez sea posible mejorar las condiciones humanas sin necesidad de un crecimiento importante de los ingresos reales. En definitiva, el proceso de desarrollo se refiere al aumento de las oportunidades de las personas de elegir la vida que consideren digna de ser vivida.

La importancia de la reducción de la pobreza en el proceso de desarrollo está estrechamente vinculada a esa definición más amplia de desarrollo. Se estima que, de una población mundial de 6.000 millones de habitantes, 2.800 millones viven con menos de 2 dólares diarios y 1.200 millones con menos de 1 dólar diario (Banco Mundial, 2000). La pobreza no sólo abarca la privación material. Va también asociada a bajos niveles de educación y salud, mayor vulnerabilidad, posible mal trato por parte de instituciones del Estado y la sociedad, e impotencia para influir en decisiones fundamentales.

Uno de los principales objetivos de la mitigación de la pobreza es permitir que los pobres tengan un mayor control sobre su propio destino. Esa "autonomía" equivale a la "expansión de los haberes y capacidades de los pobres para participar e influir en instituciones que afectan a sus vidas, negociar con ellas, controlarlas y exigirles responsabilidades" (Banco Mundial, 2000). La autonomía requiere que las personas tengan acceso a la información, participen en decisiones que les afectan, exijan responsabilidades a instituciones públicas y privadas, y adquieran capacidad de organización.

En el decenio de 1960 y los primeros años del de 1970 la preocupación por los efectos del crecimiento económico en el medio ambiente fue intensificándose. La repercusión en el medio ambiente del crecimiento económico y la industrialización – contaminación de la atmósfera y el agua, lluvia ácida, deforestación – fue convirtiéndose en una importante cuestión de política en los países desarrollados. Habida cuenta del crecimiento demográfico y del enorme reto de elevar la calidad de vida de miles de millones de pobres, el proceso de desarrollo ejercerá con toda seguridad presión sobre los limitados recursos de la Tierra (aire, agua, tierra y diversidad biológica). Como consecuencia, ha ido cobrando importancia el concepto de desarrollo

¹ Se aduce que el desarrollo debe ser un proceso que aumente la libertad de que goza la gente o suprima los obstáculos a la libertad que dejan a la gente con pocas opciones y oportunidades. Define la libertad como la liberación de las indignidades de la pobreza, el analfabetismo, la mala salud y la mortalidad temprana. Es la liberación de la tiranía política, la posesión de derechos políticos y libertades civiles, la ausencia de discriminación por motivos de raza, etnia, sexo o religión, y la disponibilidad de oportunidades sociales y económicas con capacidad para aprovecharlas.

² La teoría filosófica del desarrollo más allá del crecimiento económico constituye la base de gran parte de la labor realizada por instituciones como el PNUD y queda reflejada en su índice de desarrollo humano. Tal como se propuso inicialmente en 1990, el índice medía tres aspectos de la vida humana: longevidad, conocimientos y niveles de vida aceptables. Desde entonces el índice se ha ampliado para incluir el medio ambiente, la igualdad entre los sexos y los derechos humanos y laborales.

³ Se señala, por ejemplo, que la tasa de supervivencia de los afroamericanos es inferior a la de gentes de China o la India, pese a que los primeros tienen niveles medios de ingresos más elevados.

sostenible. Desarrollo sostenible significa que deben satisfacerse las necesidades del presente sin poner en peligro las posibilidades de generaciones futuras de satisfacer sus propias necesidades.

El concepto de desarrollo sostenible encierra la semilla de tensiones potenciales. Por una parte, es esencial satisfacer las necesidades actuales de los pobres de todo el mundo. Un mundo en el que la pobreza y la desigualdad son endémicas estará siempre abocado a crisis ecológicas y de otro tipo, por lo que el objetivo de elevar el nivel de vida de los pobres y lograr crecimiento económico forma parte integrante del concepto de sostenibilidad. Ahora bien, por otra parte, las limitaciones impuestas por los recursos ambientales disponibles pueden actuar en contra del proceso de desarrollo. Es necesario administrar el proceso de crecimiento económico de manera que la contaminación y el agotamiento de recursos no renovables no causen daños irreparables a los recursos ambientales existentes y amenacen el bienestar de futuras generaciones.

Las ocho Metas de Desarrollo del Milenio (MDM), adoptadas por la Cumbre del Milenio de las Naciones Unidas celebrada en septiembre de 2000, ejemplifican el enfoque holístico del desarrollo. Las MDM constituyen un conjunto de metas mensurables y limitadas temporalmente para luchar contra la pobreza, el hambre, las enfermedades, el analfabetismo, la discriminación contra la mujer y la degradación del medio ambiente (véase el recuadro IIA.1). El hecho de que no se enumere como meta el crecimiento económico refleja la opinión aceptada antes descrita, es decir, que el crecimiento es un medio de lograr objetivos de desarrollo, no un fin en sí mismo.

Recuadro IIA.1: Metas de Desarrollo del Milenio

En septiembre de 2000 los dirigentes mundiales se reunieron en la Cumbre del Milenio de las Naciones Unidas para tratar de la función de las Naciones Unidas en el siglo XXI. En dicha Cumbre los dirigentes mundiales adoptaron la Declaración del Milenio, en la que se identifica como reto fundamental con el que se enfrenta la comunidad internacional la necesidad de "conseguir que la mundialización se convierta en una fuerza positiva para todos los habitantes del mundo". En la Declaración se reconoce que los países en desarrollo y los países en transición tropiezan con dificultades especiales para hacer frente a ese reto fundamental y que es necesario desplegar esfuerzos amplios y sostenidos para crear un futuro común. Se acuerda un conjunto de metas y objetivos de desarrollo ambiciosos, todos los cuales han de lograrse para 2015. Las Metas de Desarrollo del Milenio (MDM), como ya se llaman, comprenden 8 metas y 18 objetivos. Representan un enfoque holístico del desarrollo con objetivos clave en las esferas económica, social, de la salud, la educación, la igualdad entre los sexos y el medio ambiente.

Nº	Metas del Milenio	Objetivos
1	Erradicar la pobreza extrema y el hambre	i) Reducir a la mitad, entre 1990 y 2015, la proporción de la población mundial cuyos ingresos sean inferiores a un dólar diario ii) Reducir a la mitad, entre 1990 y 2015, la proporción de las personas que padezcan hambre.
2	Lograr la enseñanza primaria universal	iii) Velar por que, para el año 2015, los niños y niñas de todo el mundo puedan terminar un ciclo completo de enseñanza primaria.
3	Promover la igualdad entre los sexos y la autonomía de la mujer	iv) Eliminar la desigualdad entre los sexos en la educación primaria y secundaria, preferiblemente para 2005, y en todos los niveles de enseñanza para 2015 a más tardar.
4	Reducir la mortalidad infantil	v) Reducir en dos tercios, entre 1990 y 2015, la mortalidad de los niños menores de cinco años.
5	Mejorar la salud materna	vi) Reducir en tres cuartas partes, entre 1990 y 2015, la mortalidad materna.
6	Luchar contra el VIH/SIDA, el paludismo y otras enfermedades	vii) Para 2015, haber detenido y comenzado a reducir la propagación del VIH/SIDA. viii) Para 2005, haber detenido y comenzado a reducir los casos de paludismo y otras enfermedades importantes.

7	Velar por la sostenibilidad del medio ambiente	ix) Integrar los principios de desarrollo sostenible en las políticas y en los programas de los países e invertir la tendencia descendente de los recursos ambientales. x) Reducir a la mitad para 2015 la proporción de personas sin acceso sostenible a agua potable. xi) Para el año 2020, haber mejorado considerablemente la vida de por lo menos 100 millones de habitantes de tugurios.
8	Establecer una asociación mundial para el desarrollo	xii) Establecer un sistema comercial y financiero abierto, basado en normas, previsible y no discriminatorio. - Incluye un compromiso de buen gobierno, desarrollo, y reducción de la pobreza, tanto a nivel nacional como internacional. xiii) Atender las necesidades especiales de los países menos adelantados. - Incluye: acceso a los mercados libre de aranceles y de contingentes para las exportaciones de los PMA; aplicación de un programa mejorado de alivio de la deuda de los países pobres muy endeudados y cancelación de las deudas bilaterales oficiales de esos países; y concesión de una asistencia para el desarrollo más generosa a los países que se esfuerzan por reducir la pobreza. xiv) Atender las necesidades especiales de los países sin litoral y los pequeños Estados insulares en desarrollo. - (Por conducto del Programa de Barbados y las disposiciones adoptadas por la Asamblea General en su vigésimo segundo período de sesiones.) xv) Abordar de manera global los problemas de la deuda de los países en desarrollo mediante medidas a nivel nacional e internacional para que esa deuda sea sostenible a largo plazo. xvi) En cooperación con los países en desarrollo, elaborar y aplicar estrategias encaminadas a proporcionar a los jóvenes un trabajo digno y productivo. xvii) En cooperación con las empresas farmacéuticas, facilitar acceso a medicamentos esenciales, en condiciones asequibles, en los países en desarrollo. xviii) En cooperación con el sector privado, hacer que todos puedan aprovechar los beneficios de las nuevas tecnologías, en particular de las tecnologías de la información y las comunicaciones.

La contribución del comercio cobra gran importancia en gran parte de las metas y objetivos clave de la Declaración del Milenio, especialmente en las metas primera (erradicación de la pobreza y el hambre), sexta (lucha contra el VIH/SIDA, el paludismo y otras enfermedades), séptima (sostenibilidad del medio ambiente) y octava (asociación mundial para el desarrollo). Muchos de los programas de trabajo de Doha se integran directamente en esas esferas de las MDM y los objetivos específicos comprendidos en cada una de ellas.

Erradicación de la pobreza y el hambre. Como se reconoció en la Conferencia sobre la Financiación para el Desarrollo, celebrada en Monterrey, el comercio es en muchos casos la principal fuente exterior de financiación del desarrollo para los países en desarrollo y los países con economías en transición. El programa de trabajo de Doha en las esferas de la agricultura, las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria con respecto a los productos cuya exportación reviste interés para los países en desarrollo, es fundamental para mejorar las perspectivas de crecimiento del mundo en desarrollo. Esas negociaciones se están complementando por la atención sin precedentes prestada a la asistencia técnica y la creación de capacidad en diversas disposiciones de la Declaración de Doha. El objetivo es crear capacidad de negociación y capacidad institucional para comprender las normas de la OMC y cumplir las obligaciones y los compromisos contraídos en su marco.

Lucha contra el VIH/SIDA, el paludismo y otras enfermedades. En la Declaración relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la Salud Pública se subraya que el Acuerdo sobre los ADPIC no deberá impedir que los Miembros de la OMC adopten medidas para proteger la salud pública y se reafirma su derecho de utilizar a tal efecto las disposiciones de dicho Acuerdo. En la Declaración se prorroga hasta 2016, en el caso de los países menos adelantados, el período de transición con respecto a la protección de las patentes y la información no divulgada, y su observancia, en relación con los productos farmacéuticos y se trata de hallar medios para que los países cuyas capacidades de fabricación en ese sector sean insuficientes puedan hacer un uso efectivo de las licencias obligatorias.

-->

Sostenibilidad del medio ambiente. El programa de trabajo de Doha ofrece una importante oportunidad de potenciar el apoyo mutuo del comercio y el medio ambiente, ya que en las negociaciones se examinará la relación entre las normas vigentes de la OMC y las obligaciones comerciales específicas establecidas en los acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente (AMUMA), cuyo número ha ido en aumento en los últimos decenios. Uno de los objetivos clave de las MDM es reducir a la mitad para 2015 la proporción de personas sin acceso sostenible a agua potable. El programa de trabajo de Doha promueve la realización de ese objetivo mediante el mandato de entablar negociaciones con el fin de reducir o eliminar los obstáculos arancelarios y no arancelarios con respecto a los bienes y servicios relacionados con el medio ambiente. El abastecimiento de agua es una de las esferas o actividades fundamentales en el sector de los bienes y servicios relacionados con el medio ambiente. Otro ejemplo de la manera en que el programa de trabajo de Doha contribuirá a la sostenibilidad del medio ambiente son las negociaciones para aclarar y mejorar las disciplinas de la OMC con respecto a las subvenciones a la pesca, que a juicio de muchos han contribuido en gran medida al agotamiento de los recursos pesqueros.

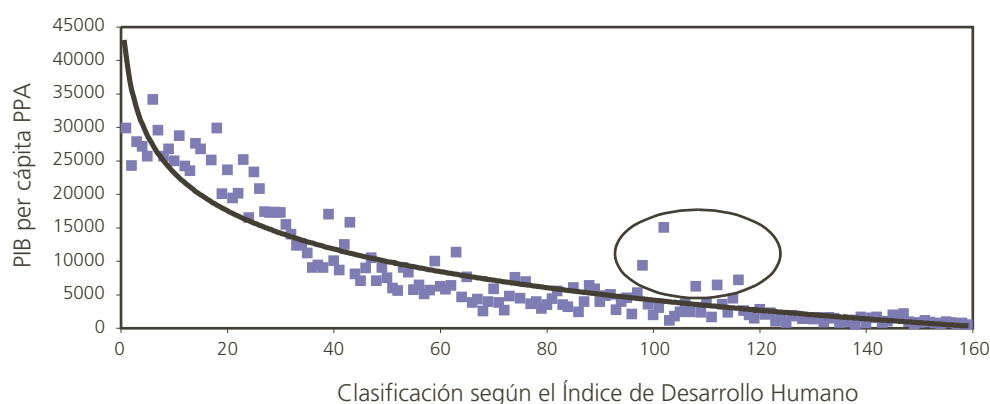
Asociación mundial para el desarrollo. El programa de trabajo de Doha aborda directamente otros objetivos clave (xiii, xiv y xviii) de la meta de desarrollo del Milenio de establecer una asociación mundial para el desarrollo. Se reconoce que la integración de los países menos adelantados en el sistema multilateral de comercio requiere un acceso a los mercados significativo, y un compromiso importante a ese respecto es la concesión de acceso a los mercados libre de aranceles y de contingentes para los productos originarios de los PMA. Se ha establecido también un programa de trabajo bajo los auspicios del Consejo General de la OMC para examinar las cuestiones relativas a las pequeñas economías, con miras a hallar respuesta a las cuestiones relacionadas con el comercio identificadas para la integración más plena de las economías pequeñas y vulnerables en el sistema multilateral de comercio. El Grupo de Trabajo sobre el Comercio y la Transferencia de Tecnología se estableció para examinar las disposiciones que podrían adoptarse en el marco del mandato de la OMC de aumentar las corrientes de tecnología a los países en desarrollo.

a) El crecimiento es importante para el desarrollo

Un buen sistema de enseñanza, una dieta saludable, agua potable y buenos servicios de salud son elementos todos ellos que requieren considerables recursos económicos. El crecimiento económico puede generar los recursos necesarios para hacer frente a esos retos del desarrollo. En el gráfico IIA.1 se refleja la vinculación entre el desarrollo humano y la disponibilidad de recursos económicos. En él se representa la clasificación de los países con arreglo al Índice de Desarrollo Humano elaborado por el PNUD con relación al PIB por habitante. El Índice clasifica a los países según sus resultados en materia de salud, enseñanza e ingresos. Como los ingresos por habitante tienen una influencia de la tercera parte en el Índice, cabe esperar una correlación entre el Índice y el PIB por habitante, pero el gráfico indica claramente que también la salud y la enseñanza están estrechamente correlacionadas con los ingresos.

Gráfico IIA.1

Índice de desarrollo humano estrechamente relacionado con los niveles de ingreso (Dólares y clasificación)



Fuente: PNUD, Informe sobre Desarrollo Humano 2002; Banco Mundial, Indicadores de Desarrollo Mundial 2002.

El gráfico parece indicar que el desarrollo humano y económico van a menudo de consuno. Sin embargo, no siempre ocurre así. El desarrollo humano y el desarrollo económico pueden no marchar de acuerdo, como en el caso de los países encerrados en un círculo por encima de la línea de tendencia. Entre ellos figuran tres países africanos de la región subsahariana, de ingresos medios, con elevadas tasas de VIH/SIDA (Sudáfrica, Namibia y Botswana), en los que la esperanza de vida ha descendido notablemente, en tanto que se ha mantenido hasta ahora el nivel de ingresos. Los otros dos son países africanos exportadores de petróleo (Guinea Ecuatorial y Gabón) que han experimentado un rápido aumento de su nivel de ingresos como consecuencia de la producción de nuevos yacimientos de petróleo, sin que se hayan registrado beneficios correspondientes en el desarrollo humano.⁴

La interdependencia del desarrollo humano y el desarrollo económico parece también indicar que no es probable que se mantenga el desarrollo humano en una situación de constante estancamiento económico. En Zambia, por ejemplo, el nivel del PIB por habitante alcanzó su cota máxima en 1965 y desde entonces ha fluctuado en torno a una tendencia descendente.⁵ La esperanza de vida al nacer se elevó de 42 años en 1960 a un punto máximo de 51 años en 1982, para descender después a 49 años en 1990 y 38 años en 2000. El notable descenso registrado durante el decenio de 1990 se debe probablemente a la pandemia del VIH/SIDA, pero parece que el descenso empezó antes incluso de la pandemia. La escolarización en la enseñanza primaria aumentó en el país del 89 por ciento en 1970 al 100 por ciento en 1985 y descendió después gradualmente hasta situarse en el 86 por ciento en 1998. Al no haber crecimiento, ha sido difícil mantener las mejoras del desarrollo social anteriormente logradas, a pesar de las corrientes de ayuda a los sectores sociales.

Dada la importancia del crecimiento como medio de lograr el desarrollo, es importante comprender cómo se genera el crecimiento. Nuestra comprensión del proceso de crecimiento ha mejorado mucho en los últimos decenios, pero dista aún de ser completa. En el análisis que se hace a continuación se examinan los factores que según nuestros actuales conocimientos son las principales fuerzas impulsoras del crecimiento.

⁴ Esto debe considerarse una variación del nivel de ingresos más que crecimiento económico, ya que se debe en gran parte a la expansión de industrias extractivas que explotan recursos no renovables.

⁵ El PIB por habitante ascendió en 1965 a 473.528 kwacha, pero en 2000 se situaba en tan sólo 247.012 kwacha. Ambas cifras son en precios locales constantes de 1995 (*World Development Indicators*, 2002).

b) Utilización efectiva de los recursos

Hay dos fuerzas principales que impulsan el crecimiento económico: el hallazgo de nuevos y mejores medios de utilizar los recursos existentes y la generación de nuevos recursos productivos mediante la inversión. De esos dos factores el más importante parece ser la mejor utilización de los recursos existentes. Si, por ejemplo, la única diferencia entre los Estados Unidos y Níger fueran sus recursos de capital y su nivel de educación, los Estados Unidos sólo serían 4,6 veces más ricos que Níger. Sin embargo, hay enormes diferencias en la manera en que esos dos países utilizan sus recursos y los Estados Unidos son, de hecho, 35 veces más ricos que Níger en cuanto a ingresos por habitante (Hall y Jones, 1999).⁶ Los países utilizan los recursos de manera distinta debido a sus diferentes historias, instituciones y circunstancias geográficas.

La investigación sobre el crecimiento económico se centraba en los primeros tiempos en la acumulación de capital, por ejemplo las inversiones en maquinaria, equipo e infraestructura. Por eso durante los decenios de 1950 y 1960 la estrategia de desarrollo de los países de reciente independencia y otros países pobres se centraba en la inversión y la rápida industrialización. Por otra parte, la opinión general era que los mercados de esos países estaban demasiado subdesarrollados para el crecimiento y carecían de competitividad frente a los fabricantes de los países desarrollados. Por consiguiente, el marco de política de la industrialización y el crecimiento inducidos por la inversión era en los primeros tiempos de planificación estatal y protección de los mercados internos. Además, el ahorro interno se consideraba insuficiente para las inversiones necesarias, por lo que la obtención de préstamos y ayuda exteriores pasó a desempeñar una importante función en la estrategia de desarrollo.⁷ Pronto se vio que el desarrollo planificado e inducido por la inversión creaba rigideces que constituían un obstáculo al crecimiento en circunstancias de cambio, como las crisis de los precios del petróleo en los decenios de 1970 y 1980 y el cambio tecnológico. En la sección IIA.2 e) del presente informe se examinan más a fondo esos problemas.

Durante los decenios de 1950 y 1960 la economía mundial experimentó un rápido crecimiento, incluso en algunos países pobres. Los países de más rápido crecimiento durante el período comprendido entre 1960 y la primera crisis del petróleo en 1973 eran países en desarrollo basados en recursos naturales como Omán (el 13 por ciento), Botswana y Arabia Saudita (alrededor del 11 por ciento) y Côte d'Ivoire (alrededor del 8 por ciento).⁸ Durante el mismo período experimentaron también un crecimiento muy rápido algunos países de reciente industrialización y otros que se hallaban en las primeras etapas del proceso de industrialización. El Japón, Hong Kong, China y Singapur registraron tasas de crecimiento superiores al 9 por ciento durante ese período, y el Brasil, Tailandia, Grecia, Israel, la República de Corea y Costa Rica tuvieron tasas medias de crecimiento superiores al 7 por ciento. No obstante, hubo algunos países que registraron un crecimiento reducido o no registraron crecimiento alguno durante el mismo período. Las tasas de crecimiento anuales del Chad, el Níger y el Uruguay durante el período comprendido entre 1960 y 1973 fueron inferiores al 1 por ciento y las de Haití, el Senegal y el Sudán fueron inferiores al 1,5 por ciento. El crecimiento demográfico se situó, en promedio, entre el 0,9 y el 2,7 por ciento en los países de lento crecimiento, lo que implicaba el descenso de los ingresos por habitante.

En todos los países de rápido crecimiento antes mencionados la proporción de las inversiones con respecto al PIB ha sido relativamente elevada, en tanto que ha sido relativamente baja en los países de lento crecimiento.⁹ En general, existe una fuerte correlación positiva entre la proporción de las inversiones con respecto al PIB y el crecimiento. Esta observación suscita la cuestión de por qué algunos países tienen más oportunidades de realizar inversiones de elevado rendimiento que otros. Y ¿es la inversión la que genera crecimiento o es el crecimiento el que estimula la inversión? Para responder a esas preguntas hay que examinar los factores que sirven de complemento y apoyo a las inversiones de capital.

⁶ Los datos son de 1988.

⁷ Para un examen de la evolución de nuestra comprensión del proceso de desarrollo y las políticas de desarrollo centrado en la función del comercio, véase Krueger (1997).

⁸ Todas las cifras son tasas medias anuales de crecimiento.

⁹ Véase el cuadro IIA.1.

Uno de esos factores es el capital humano. Evidentemente, para hacer funcionar maquinaria avanzada de una manera eficiente se requiere capital humano adquirido mediante la formación y la experiencia en el trabajo. La introducción de maquinaria y procesos de producción modernos crea demanda de trabajadores cualificados y el aumento de la oferta de trabajadores cualificados mejora la productividad de la maquinaria y el equipo nuevos. Las inversiones en maquinaria y en personal cualificado se alimentan, pues, mutuamente.¹⁰ Con una fuerza de trabajo mejor formada la inversión en capital físico es más rentable y, por consiguiente, atrae más de ese capital. Ahora bien, no todos los países con una fuerza de trabajo bien formada y una elevada tasa de inversiones crecen. Cabe citar como ejemplo el caso de los países de Europa Oriental durante el decenio de 1980, que demuestra que lo más importante no es la acumulación de capital (humano y físico) sino la manera en que se utiliza.¹¹

Para concluir la presente sección, puede decirse que las oportunidades de inversión de alto rendimiento se agotan si no se complementan con otros factores como la educación y las actividades de investigación y desarrollo, que se analizan a continuación.

c) ¿Cómo se convierte el conocimiento en tecnología productiva?

El conocimiento tiene dos propiedades que hacen de él un elemento importante del proceso de desarrollo. La primera es su durabilidad: puede utilizarse repetidamente. La segunda es su carácter no exclusivo. Varias personas pueden aprovechar el conocimiento sin disminuir su valor para otras. No obstante, hay enormes diferencias en materia de tecnología entre países ricos y pobres. Para comprender cómo puede coexistir el conocimiento universal con esas diferencias en materia de tecnología es necesario establecer una distinción entre conocimiento en forma de ideas abstractas y la manera en que las ideas abstractas se transforman en cambios de comportamiento y en tecnología productiva. Si bien las ideas abstractas constituyen una indicación de desarrollo y crecimiento potenciales, los cambios de comportamiento y las mejoras de la tecnología productiva determinan un crecimiento real.

Las ideas se generan mediante la investigación y el desarrollo y se propagan mediante el sistema de enseñanza y mediante la divulgación de los resultados de las investigaciones en publicaciones, patentes e intercambios de ideas dentro de la comunidad investigadora. Las ideas son en gran medida de dominio público, lo que a menudo se llama un fondo común de conocimientos del que todos pueden servirse. Cuando todos pueden aprovechar cada nueva idea, es evidente que hay economías de escala en las actividades de investigación y desarrollo. En primer lugar, cuanto mayor sea la población más gente podrá aprovechar las ideas existentes. En segundo lugar, cuanto mayor sea el número de científicos e ingenieros, más ideas se descubrirán o generarán. De ello se deduce que cabe esperar que una comunidad grande tenga un mayor cúmulo de conocimientos que una comunidad pequeña. Las cuestiones fundamentales para comprender la vinculación entre conocimiento y crecimiento son, pues, en qué medida se propagan las ideas, cómo afectan las ideas al comportamiento y la tecnología, y hasta qué punto un gran cúmulo de conocimientos facilita el descubrimiento o la generación de nuevas ideas.

Cuando las personas, las empresas y los gobiernos pueden guiarse por nuevas ideas en lo que se refiere a cambio del comportamiento, mejora de las tecnologías o modificación de la política, respectivamente, las ideas afectan al crecimiento económico. Por ejemplo, el conocimiento común de la nutrición y lo que constituye una dieta saludable mejora la salud pública y la productividad de la mano de obra, dado que el conocimiento cambia el comportamiento y se dispone de alimentos sanos y asequibles. Por la misma razón, el conocimiento de las técnicas de planificación familiar reduce la fertilidad y aumenta el crecimiento, dado que el conocimiento cambia el comportamiento. En cuanto a las actividades de investigación y desarrollo, el

¹⁰ La industrialización que tuvo lugar durante el siglo XIX y principios del XX tuvo, sin embargo, efectos de “descualificación”, ya que la maquinaria simplificaba las tareas y sustituía a los artesanos por trabajadores manuales no cualificados.

¹¹ Por la misma razón, en estudios empíricos se ha llegado a la conclusión de que la repercusión de la educación de la mujer en el crecimiento económico es insignificante o incluso negativa (por ejemplo, Barro 2001), lo que indica que si la mujer tiene menos oportunidades de participar en la fuerza de trabajo en cometidos en los que se utilicen sus conocimientos el rendimiento social de su educación puede ser bajo.

conocimiento común de las tecnologías – por ejemplo, cómo funciona un ordenador – puede ser utilizado por todos los productores de ordenadores una vez hecha la innovación. Evidentemente, reproducir lo que ya se ha inventado es menos costoso que inventar el producto. Las innovaciones crean nuevas oportunidades de inversión, en tanto que la perspectiva de aprovechar nuevas invenciones motiva nuevas actividades de investigación y desarrollo. Así pues, la inversión de capital y las actividades de investigación y desarrollo se alimentan mutuamente de la misma manera que se alimentan mutuamente la inversión en capital humano y la inversión en capital físico. Por otra parte, las actividades de investigación y desarrollo impiden que el rendimiento de la inversión vaya disminuyendo, al ser las nuevas tecnologías más productivas que aquellas a las que sustituyen y alcanzar a menudo los nuevos productos precios más elevados que los productos existentes comparables.

Al evaluar la medida en que se propagan las ideas, es fundamental la distinción entre ideas abstractas y tecnología productiva. Al nivel de las ideas abstractas, parece que el conocimiento es universal. El curriculum académico es bastante parecido en los distintos países y los científicos e ingenieros tienen acceso más o menos a la misma información en todas partes. Sin embargo, el alcance de la divulgación de la tecnología productiva parece ser más limitado. Hay indicios de que la divulgación tecnológica empeora considerablemente con la distancia y que la tecnología es más local que mundial (Keller, 2002).

Por último, se plantea la cuestión de si las nuevas ideas se generan más fácilmente cuanto mayor es el cúmulo de conocimientos existente. De ser así, cabría esperar que la tasa de innovación aumentara con el tiempo y hubiera más innovaciones en las economías grandes que en las pequeñas. De hecho, es cierto que el gasto en investigación y desarrollo ha aumentado con el tiempo y que es más elevado en las economías más grandes y ricas. La proporción de científicos e ingenieros en el empleo total se ha triplicado en los Estados Unidos desde 1950, y las cifras son similares en otros países de la OCDE. El número de años de instrucción ha aumentado en promedio considerablemente durante el mismo período. Sin embargo, la tasa de crecimiento de la productividad ha permanecido estable (Jones 1995; 2002). Esos resultados indican que, por lo menos durante ese período, el descubrimiento de anteriores ideas no ha hecho más productivas las actuales actividades de investigación. Ello no significa necesariamente que ocurra lo mismo en el futuro. Se ha aducido que el conocimiento y la tecnología avanzan a saltos. A veces un nuevo descubrimiento conduce a un avance tecnológico importante que va seguido de un gran número de innovaciones complementarias. Son ejemplo de ello las llamadas tecnologías de aplicación general, caracterizadas por su utilidad en una amplia gama de sectores de forma que cambia drásticamente los modos de operación. Cabe citar como ejemplos la electricidad, el motor de combustión interna, y la reciente evolución de la tecnología de la información y las comunicaciones.¹² Ahora bien, períodos de rápido progreso técnico pueden ir seguidos de períodos en los que de las actividades de investigación y desarrollo surjan menos ideas productivas.

d) Especialización y ámbito del mercado: ¿son los mercados locales, regionales o mundiales?

Las actividades económicas no se extienden por igual sobre la superficie de la Tierra, sino que tienden a agruparse en determinadas zonas. En esas agrupaciones cada actividad goza de acceso a insumos producidos por otras situadas en la misma zona y a un conjunto de conocimientos especializados, infraestructura y servicios. Un mercado suficientemente grande permite una intensa especialización, no obstante lo cual cada empresa puede explotar economías de escala. Por otra parte, cuando los fabricantes tienen acceso a una amplia variedad de insumos especializados mejora su productividad, se reducen sus costos y pueden aumentar las ventas. A medida que crece el mercado, se crea espacio para más productores especializados, con una nueva reducción de los costos. Es totalmente posible que este proceso cree un ciclo virtuoso autosostenido.¹³

¹² Gordon (2000), entre otros, discrepa enérgicamente en que “la nueva economía” esté a la altura de anteriores avances industriales como el de la electricidad. Para un extenso análisis de la tecnología de aplicación general, véase Helpman (1998).

¹³ La agrupación de empresas en una zona que dispone de buenos servicios puede ser igualmente importante para los resultados de las zonas de elaboración para la exportación.

El ciclo virtuoso sólo empieza a autosostenerse cuando se alcanzan una masa crítica de productores y un nivel crítico de demanda. Los países con mercados por debajo de esas dimensiones críticas pueden encontrarse en la trampa de la pobreza, con la mayoría de la población dedicada a la producción familiar o de subsistencia, en la que tiene lugar muy poca especialización. La teoría del desarrollo se interesaba en los primeros tiempos por la manera de activar el ciclo virtuoso, haciendo pasar la producción de la unidad familiar al mercado y ampliando el mercado más allá del pueblo primero y más allá de las fronteras nacionales después, con el fin de adoptar métodos de producción industrial que, para ser eficientes, requieren una escala mínima. Las primeras etapas de la industrialización en el Reino Unido y Europa continental fueron precedidas de amplias mejoras de las carreteras, canales y puertos que integraban el mercado interno, y la construcción de líneas férreas intercontinentales obedeció al mismo propósito en los Estados Unidos.¹⁴

Evidentemente, la apertura al comercio es una forma de ampliar el mercado para alcanzar la masa crítica de demanda que hace factible la especialización. La integración económica precedió a la industrialización y al crecimiento sostenido en la Europa continental y fue un factor crucial para activar el ciclo virtuoso antes descrito. Asimismo, la iniciación de un crecimiento sostenido en los países de reciente industrialización fue precedida de un notable aumento de las exportaciones en todos los casos, excepto en el de China, donde el crecimiento de las exportaciones se produjo después.¹⁵ No obstante, China tiene un mercado interno enorme que pudo poner en marcha en los primeros tiempos el proceso de industrialización, que después se ha sostenido mediante la apertura al comercio internacional. En otras palabras, para el desarrollo industrial es importante el tamaño del mercado, y los países en desarrollo y países menos adelantados de dimensiones reducidas sólo pueden alcanzar el tamaño de mercado crítico mediante la integración con el resto del mundo. La escasez de ejemplos de éxito de países orientados al mercado interno confirma esa teoría, que se examina más a fondo en la sección IIA.2 e).

En los últimos años la especialización ha tomado un nuevo rumbo en los países desarrollados y los países de reciente industrialización, tras el notable descenso de los costos del transporte y la información. Actualmente la especialización no sólo tiene lugar entre las industrias o entre diferentes modelos y marcas de fábrica dentro de las industrias: cambia los límites mismos de la empresa. La producción se divide cada vez más en una secuencia de actividades realizadas por diferentes empresas que forman una red de producción más o menos densa. Esas redes tienen muchas veces alcance internacional y permiten una mayor división de la mano de obra entre los países sobre la base de la ventaja comparativa. Por ejemplo, los países en desarrollo con abundante mano de obra que carecen de ventaja comparativa en la producción de automóviles u ordenadores pueden, no obstante, producir para la industria del automóvil o la industria informática componentes en cuya fabricación se utilice intensivamente la mano de obra y, con el tiempo, pasar a actividades de mayor valor añadido.¹⁶

En el cuadro IIA.1 figuran las tasas medias anuales de crecimiento del PIB por habitante, las tasas de matriculación (escuelas primaria y secundaria), las tasas de inversión y el grado de apertura de países de crecimiento rápido y de crecimiento lento. Los países de crecimiento rápido se definen como los que tienen una tasa media anual de crecimiento superior al promedio, y los países de crecimiento lento son los que crecen por debajo del promedio. Se estiman tres períodos: el período de rápido crecimiento comprendido entre 1960 y la primera crisis del petróleo en 1973; el turbulento período de estancamiento con inflación que siguió a las crisis del petróleo en el decenio de 1970 y los primeros años del de 1980; y, por último, el período posterior a 1985. Los países de rápido crecimiento tienen siempre tasas de inversión y de matriculación escolar más elevadas, y comercian más que los países de lento crecimiento.¹⁷

¹⁴ Para un examen, véase McDermott (2002).

¹⁵ McDermott (2002).

¹⁶ Con respecto a la industria electrónica, véase el recuadro IIA.5 sobre Malasia.

¹⁷ Los datos sobre matriculación escolar se refieren al principio del período o al año más próximo al principio del período sobre el que se dispone de datos. Para el período 1973-85 se utiliza 1970 y para el período 1985-2000 se utiliza 1980.

Cuadro IIA.1
Fuentes de crecimiento económico, 1960-2000
 (Porcentajes)

	1960-73		1973-85		1985-2000	
	Países de crecimiento rápido	Países de crecimiento lento	Países de crecimiento rápido	Países de crecimiento lento	Países de crecimiento rápido	Países de crecimiento lento
Crecimiento de la renta per cápita	4,6	1,2	2,9	-0,9	3,0	0,0
Particip. inversiones en el PIB	23,8	10,8	20,9	14,0	18,8	12,2
Relación entre comercio y PIB (X más M)	62,6	43,5	72,3	58,2	79,3	64,0
Índice de matr. escuela primaria	...	...	87,4	74,1	97,5	86,6
Índice de matr. escuela secundaria	...	...	37,8	28,7	59,5	36,0

Fuentes: Penn World Tables, versión 6.1 y Banco Mundial, Indicadores del Desarrollo Mundial (para los índices de matriculación escolar). Las estimaciones incluyen a todos los países respecto de los cuales se disponía de datos para cada período; 1960-73: 112 países, 1973-85: 117 países y 1985-2000: 110 países.

De lo expuesto se desprende claramente que la inversión en capital físico y humano, la especialización y los conocimientos son ingredientes importantes todos ellos del crecimiento y el proceso de desarrollo. Pero también hay que tener en cuenta otros factores determinantes, quizá más profundos. Las fuerzas que impulsan el crecimiento y el desarrollo actúan en un contexto social, cultural, geográfico e institucional. A continuación se hace un breve examen de cómo podrían influir esos factores en los resultados.

e) Crecimiento, instituciones, historia y geografía

La noción de institución encierra varios elementos: normas de conducta formales e informales, modos de hacer cumplir esas normas, procedimientos de mediación en conflictos, y sanciones en caso de infracción de las normas.¹⁸ Las instituciones están más o menos desarrolladas en función del mejor o peor funcionamiento de esos diferentes elementos. Las instituciones pueden crear incentivos a la inversión en capital humano y físico y a la realización de actividades y tareas de investigación y desarrollo o pueden destruirlos. Una decisión de invertir entraña un riesgo considerable y, según Bernstein (1996), "sólo los temerarios asumen riesgos cuando las normas no son claras".

Un rasgo de las instituciones de especial importancia para el desarrollo y el crecimiento económico es el trato de los derechos de propiedad. Además del principio de derecho, es importante que se hagan cumplir los contratos y pagar las deudas. Los derechos de propiedad, junto con el acceso al crédito y la enseñanza, crecen en importancia cuanto mayor es el grado de complejidad del entorno industrial y tecnológico. En una sociedad agraria, una minoría selecta puede invertir en la tierra e inducir al resto de la población a trabajar en ella. En cambio, una sociedad industrial requiere espíritu empresarial y creatividad. La distribución de esas cualidades entre la población es independiente de la distribución de los ingresos. Por consiguiente, limitar las oportunidades económicas a una minoría selecta representa un enorme desperdicio de recursos. A la inversa, cuando los empresarios tienen acceso a la financiación y pueden esperar un rendimiento de sus inversiones, la sociedad estará en mejores condiciones de beneficiarse de nuevas tecnologías y de seguir mejorando su base industrial a medida que lleguen las nuevas tecnologías.

Cuanto más compleja es la tecnología y más intenso el grado de especialización, más interdependientes son los agentes económicos. Por consiguiente, la existencia de instituciones transparentes y eficientes que faciliten el establecimiento de contratos y su ejecución cobra mayor importancia a medida que avanza el desarrollo. Ello no significa que las instituciones no sean importantes en los países en desarrollo. Por el contrario, el estado de derecho y la ejecución de los contratos son igualmente importantes en los países en desarrollo. Ahora bien, la complejidad de las reglamentaciones ha de estar en correspondencia con la capacidad institucional para hacerlas cumplir.

¹⁸ Véase North (1994).

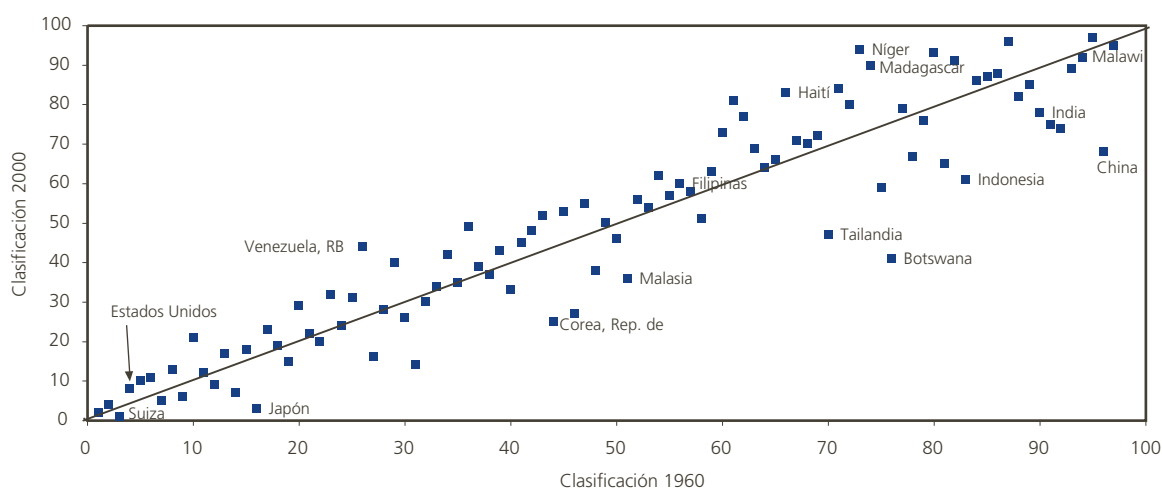
Una cuestión corriente en el debate sobre el desarrollo es la función relativa de las instituciones y la geografía en la explicación del hecho de que los países pobres tiendan a estar situados cerca de la línea ecuatorial. La cuestión es si el clima tropical *per se* es perjudicial para el crecimiento o si los países situados en la zona de clima tropical tienden a tener instituciones menos propicias al desarrollo. Los efectos directos del clima tropical en el desarrollo se manifiestan a través de la agricultura y la salud. Si bien las condiciones tropicales eran favorables para la agricultura en los primeros tiempos de la humanidad, la invención de arados pesados, los sistemas de rotación de cultivos y la introducción de nuevos cultivos favorecieron a las zonas templadas. Se ha constatado que las enfermedades tropicales tienen efectos tanto directos como indirectos en el desarrollo. Representan mayores riesgos para la salud y, por consiguiente, menos recursos de capital humano. Por otra parte, la transformación demográfica hacia menores tasas de mortalidad y fertilidad ha sido más lenta en las zonas tropicales debido a los mayores riesgos para la salud. Esa transformación forma parte del proceso de desarrollo encaminado a un crecimiento sostenido.¹⁹ El nexo sugerido entre clima e instituciones es que la existencia de enfermedades tropicales impedía a los europeos establecerse pero no explotar los recursos naturales de las zonas tropicales. Por lo tanto, imponían instituciones con el exclusivo fin de extraer los recursos. Esas instituciones concentraban riqueza y poder dentro de una minoría selecta y las estructuras conexas han tendido a prevalecer tras la independencia. Varios análisis empíricos parecen indicar que las instituciones son, en realidad, importantes factores determinantes del proceso de crecimiento y desarrollo.²⁰

Las condiciones geográficas vienen en gran medida determinadas por la naturaleza y persisten a lo largo del tiempo, aunque el esfuerzo humano puede superar los inconvenientes geográficos. Malasia y Singapur, por ejemplo, han tenido elevadas tasas de crecimiento y han alcanzado una situación de ingresos medios e ingresos elevados, respectivamente, a pesar de estar situados en la zona tropical. Las instituciones pueden cambiar al cambiar la política, pero a veces no con suficiente rapidez para apoyar un cambio positivo. Si el desarrollo es en general impulsado por la geografía y las instituciones, cabe hacer dos predicciones. En primer lugar, cabría esperar que la clasificación de los países en función de los indicadores sociales y económicos permaneciera relativamente invariable a lo largo del tiempo. En segundo lugar, si los países con mejor situación geográfica y mejores instituciones crecen a un ritmo más rápido, es probable que con el tiempo aumenten las diferencias de ingresos.

La primera predicción parece ajustarse bastante bien a los hechos, por lo menos durante el período 1960-2000, sobre el que se dispone de datos.

Gráfico IIA.2

Clasificación de determinados países según los niveles de ingreso, 1960 y 2000



Nota: Los datos comprenden 97 países desarrollados y en desarrollo.

Fuente: Banco Mundial, Indicadores del Desarrollo Mundial (2002).

¹⁹ Para un análisis al respecto, véase Sachs (2001; 2003).

²⁰ Véase Acemoglu y otros (2001; 1952002), Rodrik y otros (2002) y Hall y Jones (1999).

El gráfico IIA.2 muestra la clasificación de los países según el PIB por habitante en 1960, frente a la de 2000. Los países se agrupan en torno a la línea situada a 45 grados, lo que indica que las clasificaciones han sufrido pocos cambios. No obstante, hay algunas excepciones. Botswana subió 35 puestos, China 28, Tailandia 23, Indonesia 22 y la República de Corea 19. Las clasificaciones de otros países descendieron: Níger bajó 21 puestos, Zambia 20, Venezuela 18, Haití 17 y Madagascar 16.

En cuanto a la segunda predicción, hay pruebas de que la desigualdad de la distribución de los ingresos entre los países ha aumentado con el tiempo, aunque el cuadro es más variado si los datos se ponderan en función de la población y se tiene en cuenta la distribución de los ingresos dentro de los países (Sala-i-Martin, 2002a, b). En particular, el notable aumento de los niveles de ingresos en China y la India modifica el cuadro de creciente desigualdad.

Habida cuenta de las funciones que evidentemente desempeñan las instituciones y la geografía en la determinación del crecimiento y el desarrollo, el paso de una economía preindustrial estancada a un progreso sostenido parece una empresa difícil, a menudo subestimada por los encargados de la formulación de las políticas y los asesores. El concepto de instituciones es actualmente bastante abstracto y el debate sobre su función en el crecimiento y el desarrollo tiene mucho en común con el debate que tuvo lugar en el decenio de 1980 sobre la función de la tecnología, tras las primeras publicaciones sobre crecimiento endógeno. Empieza a comprenderse cómo interactúan los agentes económicos y el marco institucional en el proceso de crecimiento y cómo la situación geográfica favorece u obstaculiza el proceso.

Ahora bien, aún quedan lagunas en nuestro conocimiento sobre qué aspectos del marco institucional son los más importantes para el crecimiento, hasta qué punto y de qué manera depende un marco institucional óptimo de la geografía, la cultura, la religión y el nivel de desarrollo en cada caso, y en qué medida y con qué rapidez la solución de la cuestión de las instituciones generaría crecimiento y desarrollo. Sí se sabe, sin embargo, que la corrupción, los obstáculos graves al comercio y las reglamentaciones que no son claras ni transparentes perjudican al crecimiento y al desarrollo. Ahora bien, el breve examen realizado ilustra la gran complejidad del proceso de crecimiento y desarrollo. No se han identificado soluciones milagrosas. No obstante, en la siguiente sección se examinan tesis bastante arraigadas sobre las circunstancias en que la participación en la economía mundial puede contribuir a una mejora de los resultados económicos.

2. LA APERTURA AUMENTA LA EFICIENCIA Y ESTIMULA EL CRECIMIENTO

La apertura al comercio ayuda a los países a utilizar mejor sus recursos de varias maneras. En primer lugar, el comercio permite a un país especializarse en las actividades productivas que realiza relativamente mejor que otros países y explotar así su ventaja comparativa. En segundo lugar, el comercio amplía el mercado de los productores locales y les permite aprovechar mejor las economías de escala, lo que aumenta los niveles de ingresos y la eficiencia de la asignación de los recursos. Esos efectos se consideran beneficios estáticos resultantes del comercio. El comercio sólo tendrá un efecto positivo de crecimiento a largo plazo si aumenta la tasa de inversión o mejora los incentivos al desarrollo y difusión de tecnología. En la presente sección se analizan con mayor detalle esas vinculaciones entre el comercio y el crecimiento.

a) Las economías abiertas invierten más

La inversión es una de las pocas variables económicas que guarda una importante y fuerte relación positiva con el crecimiento económico, como se indica en el cuadro IIA.1. A su vez, el comercio internacional muestra una fuerte correlación positiva con la inversión (Levine y Renelt, 1992; Florax y otros, 2002). Como se ha explicado en la sección anterior, el comercio permite una mayor especialización y estimula la inversión mediante el aprovechamiento de las economías de escala y la transferencia de tecnología. Se ha resaltado también que las actividades de investigación y desarrollo y la inversión de capital se refuerzan mutuamente, puesto que las innovaciones van a veces incorporadas en bienes de equipo y generan en ocasiones nuevos bienes de consumo y servicios que requieren nuevas inversiones para entrar en el mercado. Las inversiones iniciales pueden ser sustanciales y hace falta un mercado suficientemente grande para que una empresa innovadora

al menos no tenga pérdidas. El comercio brinda a menudo las oportunidades de mercado necesarias para invertir en investigación y desarrollo e introducir las innovaciones resultantes en el mercado. Por consiguiente, las economías abiertas son más remuneradoras para las actividades de investigación y desarrollo, que es otra de las razones de que tengan una tasa de inversión más elevada.

Otro conducto por el que el comercio afecta a la tasa de inversión es el comercio de servicios financieros. El sector financiero desempeña una importante función en la movilización y asignación de recursos para la inversión. En efecto, se ha constatado que el grado de desarrollo financiero es un buen indicador de crecimiento futuro (Levine, 1997). El comercio de servicios financieros aumenta la capacidad del sector financiero para movilizar y asignar recursos para la inversión. Incluso cuando la cuota de mercado de los bancos extranjeros es reducida y está circunscrita a estrechos segmentos del mercado local, esos bancos contribuyen al desarrollo del sector financiero nacional mediante la presión competitiva y la introducción de nuevos productos y tecnología (Levine, 2001).²¹

No sólo las grandes empresas financieras multinacionales se benefician de la liberalización del comercio. En los últimos tiempos también algunas instituciones de microcrédito han adquirido ámbito internacional. En Bangladesh algunas de esas instituciones han facilitado crédito a 12 millones de personas que participaban en pequeñas empresas y microempresas, y muchos consideran que han contribuido considerablemente a los resultados del país en cuanto a crecimiento. Una institución de microcrédito de Bangladesh (*Bangladesh Rural Advancement Committee, BRAC*) se ha extendido a Afganistán para prestar asistencia en materia de reorganización y desarrollo y proyecta también extender sus actividades a la India.²²

En resumen, la apertura crea nuevas oportunidades de inversión y da fuerza y profundidad al sector financiero, que a su vez desempeña una función de crucial importancia en la movilización y asignación eficiente de los recursos para la inversión.

b) Las economías abiertas intercambian más ideas

Como ya se ha indicado, la acumulación de capital físico y humano sólo en parte puede explicar las diferencias de los niveles de ingresos entre los países. Las diferencias en la manera de utilizar los recursos tienen gran influencia en la determinación de la desigualdad de los ingresos entre los países. Uno de los factores que explican esas diferencias son los conocimientos tecnológicos.

Los conocimientos tecnológicos pueden definirse como el diseño o anteproyecto de un nuevo producto, proceso o servicio. Pueden estar incorporados en un producto y, por consiguiente, pueden utilizarse y transportarse con él. Por ejemplo, el empleo de un producto intermedio extranjero en la producción entraña la utilización implícita del conocimiento del diseño que fue creado con la inversión en actividades de investigación y desarrollo del inventor extranjero. Una de las principales características de los conocimientos tecnológicos es que pueden transferirse entre los países. El acervo de conocimientos tecnológicos de un país viene determinado por la innovación nacional y la difusión internacional de tecnología. En los países en desarrollo, en los que la innovación nacional es escasa, la difusión internacional de tecnología adquiere mayor importancia desde la perspectiva del desarrollo económico.

²¹ Véase también la sección IIB.5, en la que se realiza un examen del sector financiero y el desarrollo.

²² "Bangladeshi micro-credit group to expand operations into India", Financial Times, 24 de febrero de 2003.

Recuadro IIA.2: Transferencia de tecnología por conducto del comercio y la IED: el caso de México

Desde que México empezó a liberalizar su economía a mediados del decenio de 1980, las transferencias de tecnología han estado estrechamente vinculadas con el crecimiento del comercio, lo que ha sido el resultado del aumento de la inversión extranjera y, a su vez, ha impulsado nuevas inversiones. Las corrientes de comercio e inversión a México han figurado entre las más elevadas del mundo en desarrollo, especialmente tras la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994: entre ese año y 2001 el comercio mexicano aumentó de alrededor de 140.000 millones a 327.000 millones de dólares y la inversión extranjera directa (IED) acumulativa ascendió en total a 98.000 millones de dólares. En el informe sobre el tercer examen de las políticas comerciales de México (WTO, 2002b) se llegaba a la conclusión de que la mayor integración de México en la economía mundial y sus esfuerzos por mejorar la protección de los derechos de propiedad intelectual (DPI) habían ido acompañados de considerables transferencias transfronterizas de tecnología.¹

En el caso de México, el aumento de las corrientes de comercio e inversión ha estado relacionado con corrientes de tecnología extranjera no incorporada e incorporada. Un indicador del primer tipo de transferencia es la adquisición u obtención de licencias de DPI, proceso que parece haberse acelerado en los últimos años. La OCDE valoró las transacciones comerciales directas relacionadas con transferencias internacionales de tecnología a México en unos 454 millones de dólares EE.UU. en 1999, frente a 347 millones de dólares EE.UU. en 1996 (OCDE 2001b). Es probable que esas pautas estén relacionadas con la abundante presencia en México de filiales extranjeras, activas en la adquisición de tecnología de sus países de origen.

Las corrientes de comercio e inversión han llevado también a México innovaciones extranjeras incorporadas en instalaciones y equipo nuevos, que se importan por lo general libres de derechos, en el marco en particular de preferencias arancelarias o concesiones. México ha recibido volúmenes importantes de esas mercancías, ya que las importaciones de maquinaria y equipo de transporte representan alrededor de la mitad de las importaciones mexicanas. Ello está también estrechamente relacionado con la gran proporción, poco más del 50 por ciento, de IED destinada al sector manufacturero, que depende en gran medida de la utilización de insumos y bienes de equipo extranjeros, especialmente para la producción destinada a la exportación (basada anteriormente en los incentivos a la exportación otorgados en el marco del régimen de *maquila*).

Entre los productos objeto de comercio de más rápido crecimiento en México figuran los productos de tecnología de la información y los productos farmacéuticos, ambos de gran intensidad de DPI y que se caracterizan por un activo comercio intrasectorial e intraempresarial. La tendencia del comercio de esos productos de crecer a un ritmo más rápido que el de las corrientes globales de mercancías indica la expansión de la capacidad tecnológica de México. Esa tendencia, y quizá sea esto más importante, ha estado también estrechamente relacionada con un aumento del recurso a fuentes internacionales y con la participación de las filiales extranjeras establecidas en México en el abastecimiento tanto del mercado interno como del de exportación. En realidad, habida cuenta de que México sigue teniendo el gasto nacional bruto en actividades de investigación y desarrollo (expresado como porcentaje del PIB) más bajo de la OCDE, la estructura de sus exportaciones, principalmente manufacturas, puede en gran parte explicarse por el considerable volumen de transferencias de tecnología, y dependerá de que continúen esas corrientes.

Otro posible indicador de la importancia de las corrientes de tecnología destinadas a México es el número de patentes solicitadas y otorgadas. Como reflejo de las pautas del comercio y la inversión, entre 1996 y 2002 la mayoría de las patentes otorgadas estaban relacionadas con actividades manufactureras: química y metalurgia (30 por ciento de la totalidad de las patentes) y diversas técnicas

-->

industriales (21 por ciento). En ese mismo período, la mayoría de las patentes se otorgaron a nacionales de países con los que México tiene relaciones de comercio e inversión especialmente importantes: los Estados Unidos (56 por ciento de la totalidad de las patentes), cinco países europeos (Francia, Alemania, Italia, el Reino Unido y Suiza, a los que correspondió en conjunto el 21 por ciento) y el Japón (cerca del 4 por ciento). Es probable que esto refleje el contenido tecnológico medio-elevado del comercio y las inversiones en México.

Fuente: IMPI (2002); OCDE (2002c, 2001b); OMC (2002b).

¹ La transferencia transfronteriza de tecnología se define como el paso real de una tecnología de un país a otro. Conviene observar que no toda la tecnología extranjera que entra en un país representa transferencia de tecnología, ya que ésta puede incluir la etapa de adaptación y adquisición de los conocimientos tecnicoprácticos por el país importador de la tecnología.

Existen varios conductos por los que pueden transferirse los conocimientos tecnológicos entre los países, como el comercio (tanto de bienes como de servicios), la IED y los acuerdos de asociación. El comercio puede aumentar la transferencia de tecnología al dar acceso a las empresas a bienes de equipo y productos intermedios tecnológicamente avanzados del extranjero. El comercio de servicios – entre otros, servicios prestados a las empresas y servicios financieros, de telecomunicaciones y de transporte – puede suministrar los insumos necesarios para penetrar en nuevos sectores y reducir los costos del intercambio de información (véase la sección IIB.5). Las importaciones pueden también facilitar el acceso a conocimientos que pueden adquirirse mediante ingeniería inversa. El comercio ofrece la posibilidad de la comunicación de persona a persona, que puede fomentar la transferencia de tecnología. La inversión extranjera directa puede asimismo contribuir a la transferencia de tecnología mediante la formación en el empleo y diversas formas de interacción entre empresas nacionales y extranjeras. Las concatenaciones regresivas y progresivas favorecen la difusión de tecnología, ya que las filiales extranjeras tecnológicamente avanzadas ayudan a sus proveedores locales y a las empresas del país huésped que intervienen en etapas posteriores del proceso de producción a elevar los niveles de calidad y servicio. Como consecuencia de la interacción entre los productores locales y los extranjeros pueden adoptarse nuevos procesos de gestión, comercialización y producción. Esa interacción puede ejercer también un efecto positivo en la transferencia de tecnología a través de la presión competitiva.²³

La efectividad del comercio como vehículo de transferencia y difusión de tecnología depende en parte del volumen y la composición de las importaciones.²⁴ En los estudios empíricos realizados se ha observado una relación positiva entre el volumen de las corrientes comerciales y el nivel de productividad total de los factores de un país. En particular, esa relación ha resultado más fuerte en el caso de los bienes de capital – por ejemplo, importaciones de maquinaria y equipo – que en el de los productos acabados (Coe, Helpman y Hoffmaister, 1997). Los insumos utilizados en el proceso de producción pueden incorporar nuevas tecnologías, de manera que esa tecnología se transfiere simplemente mediante la utilización en la producción de los insumos o la maquinaria. En el caso de los productos acabados los beneficios tecnológicos pueden obtenerse por medios menos directos de transferencia, por ejemplo la ingeniería inversa y otras formas de adaptación o aprendizaje. También el país de origen de las importaciones es importante para la difusión de tecnología. Las importaciones procedentes de países industriales tienen por lo general un contenido tecnológico más elevado que las importaciones procedentes de países en desarrollo (Blyde, 2001; Coe y Helpman, 1995).

²³ En OMC (2002), documento WT/WGTTT/W/1, se realiza un examen de los conductos por los que puede producirse la transferencia de tecnología y las condiciones en las que esos conductos podrían ser más efectivos.

²⁴ En lo que se refiere a la IED, el grado de transferencia de tecnología efectiva depende principalmente del contenido tecnológico del producto, la intensidad de tecnología de la parte de la actividad de producción que tiene lugar en el país huésped y el grado del integración de la empresa extranjera con la economía local.

Cuadro IIA.2

Importaciones de maquinaria intermedia, por regiones, 1995-2000

(Miles de millones de dólares)

	1995	2000
América del Norte	223	355
América latina	58	105
Europa	399	527
UE (15)	363	483
Economías en transición	...	51
África ^b	21	22
Oriente Medio	17	19
Asia	329	418
<i>pro memoria:</i>		
Países desarrollados	647	925
Países en desarrollo	400	521
PMA ^b	2	4
Países en desarrollo de Asia	267	332
PRI	191	239

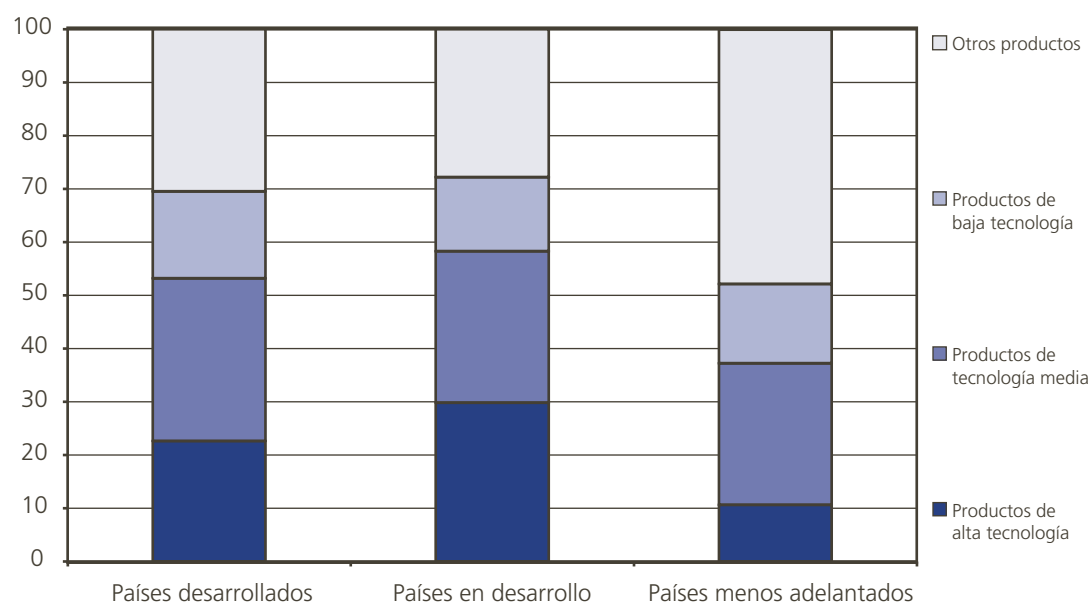
^a Para la definición de maquinaria, véase Mayer (2000).^b Los datos correspondientes a África (PMA) se basan en una muestra de 27 (19) países.

Fuente: División de Estadística de las Naciones Unidas, Base de datos Comtrade.

Los datos sobre las importaciones de maquinaria que figuran en el cuadro IIA.2 dan una indicación de la cantidad de conocimientos que pueden difundirse entre los países por conducto del comercio. Los gráficos IIA.3 y IIA.4 muestran la composición de las importaciones de los países desarrollados, los países en desarrollo y los países menos adelantados, por intensidad tecnológica y por nivel de desarrollo de los interlocutores comerciales. Los datos indican que el volumen de las importaciones de maquinaria aumentó entre 1995 y 2000 en los países desarrollados, los países en desarrollo de Asia y los países de reciente industrialización, pero se estacionó en África y entre los PMA. Cerca del 60 por ciento de las importaciones totales de los países en desarrollo correspondía a importaciones de manufacturas de media y alta tecnología. Sin embargo, ese porcentaje era inferior al 40 por ciento en el caso de los PMA. Las importaciones de maquinaria representaban alrededor del 30 por ciento de las importaciones totales de los países en desarrollo. No obstante, ese porcentaje era mucho menor en el caso de África y los PMA: menos del 20 por ciento y el 10 por ciento, respectivamente. Por último, tres cuartas partes de las importaciones de los países en desarrollo procedían de países desarrollados o países de reciente industrialización, en tanto que el porcentaje de las importaciones de los PMA procedentes de países desarrollados era de tan sólo el 39 por ciento.

Gráfico IIA.3

Estructura de las importaciones por el contenido tecnológico de los productos, 2000
(Partes porcentuales)

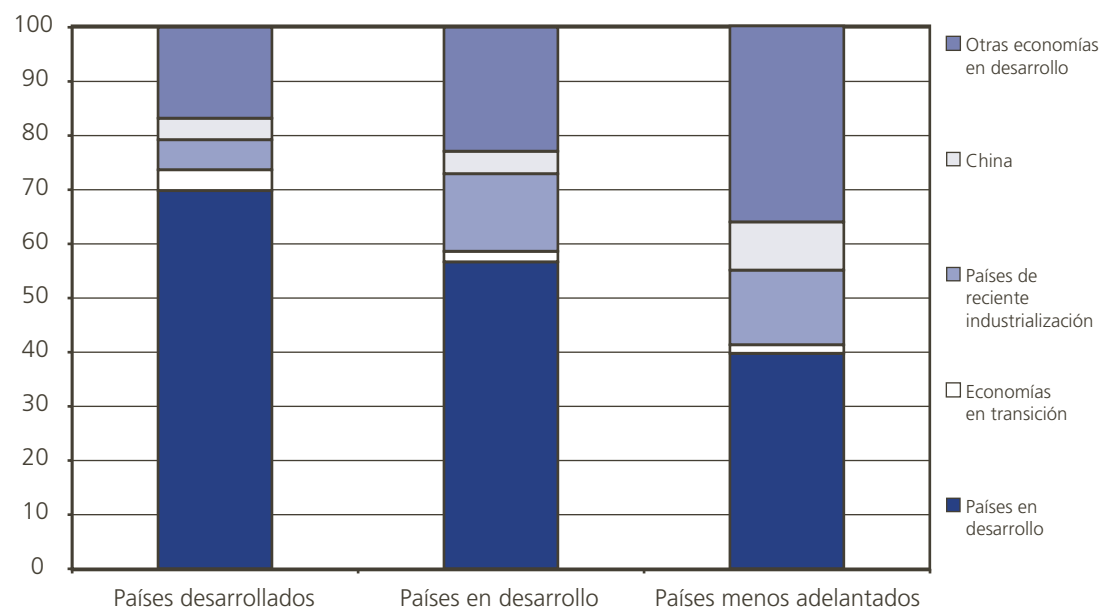


Observación: Para la definición de producto véase Lall, 2000.

Fuente: División de Estadística de las Naciones Unidas, Base de datos Comtrade.

Gráfico IIA.4

Estructura de las importaciones por zona de desarrollo tecnológico, 2000
(Partes porcentuales)



Observación: Para la definición de producto véase Lall, 2000.

Fuente: División de Estadística de las Naciones Unidas, Base de datos Comtrade.

En conjunto, la composición (elevado contenido de tecnología) y la fuente (en gran proporción países desarrollados) de las importaciones de los países en desarrollo parecen indicar que una cantidad relativamente importante de conocimientos entra en los países en desarrollo por conducto del comercio. No obstante, como gran parte de lo observado se basa en las pautas del comercio de los países asiáticos, existen grandes posibilidades de corrientes de tecnología más elevadas a África y los PMA por conducto del comercio.

El éxito de la transferencia de tecnología mediante el comercio depende también de las condiciones y las políticas de los países importadores. Para que la transferencia sea efectiva se requiere un proceso de aprendizaje con respecto a la utilización de la tecnología (conocimientos tecnicoprácticos), la comprensión de los principios en que se basa una determinada tecnología (conocimiento de los fundamentos), la adaptación de la tecnología a las condiciones locales y la difusión de la nueva tecnología dentro del país. Estos son los factores fundamentales determinantes de la capacidad de absorción de un país en relación con la tecnología.

La capacidad de absorción de un país depende también de varias otras consideraciones, no relacionadas necesariamente con el trato de una tecnología específica. Cabe citar a este respecto los cuatro factores siguientes: en primer lugar, el carácter de la relación entre investigación básica e investigación y desarrollo aplicados. La existencia de buenas relaciones entre la investigación académica y las actividades de investigación y desarrollo realizadas en el sector privado favorecen la transferencia de tecnología, ya que son complementarias en el proceso de aprendizaje de los fundamentos y las características tecnicoprácticas de una tecnología extranjera. En segundo lugar, la capacidad de absorción de un país viene determinada por el nivel y la calidad del sistema de enseñanza. Se ha demostrado que un sistema de enseñanza orientado al pensamiento abstracto produce mejores especialistas en investigación básica que en investigación aplicada. Un sistema de enseñanza orientado al desarrollo de una "cultura empresarial" tiene más probabilidades de éxito en el desarrollo y la comercialización de un nuevo producto. Para el éxito de la transferencia de tecnología se necesitan ambos tipos de enseñanza. El aspecto cualitativo del capital humano es por lo menos tan importante como su nivel general en la determinación del éxito de la transferencia de tecnología (Hanushek y Kimko, 2000).

En tercer lugar, la capacidad de absorción de tecnología extranjera de un país depende del desnivel entre la tecnología existente y la tecnología importada. Existen pruebas empíricas de que la transferencia de tecnología es mayor en las industrias en que es menor el desnivel tecnológico. Ello puede deberse a que cuando el desnivel tecnológico es reducido los productores nacionales pueden basarse en los conocimientos ya adquiridos para imitar a las filiales extranjeras. Kokko, Tansini y Zejan (1996) utilizan datos a nivel de establecimientos de producción del Uruguay durante el período 1988-1990 para poner a prueba la existencia de efectos secundarios dentro de las industrias. Sólo encuentran esos efectos en establecimientos de industrias con un desnivel tecnológico reducido con relación a las empresas extranjeras. Interpretan que eso significa que la capacidad de la economía nacional para generar efectos secundarios de los conocimientos resultantes de la IED depende de que los conocimientos de las filiales extranjeras no estén alejados de la frontera tecnológica de la economía nacional. Por último, el entorno empresarial y otras condiciones del país huésped, incluido el régimen de propiedad intelectual, determinan la facilidad con que un país puede aprender una tecnología extranjera y adaptarla al mercado nacional. Habrá transferencia de tecnología si los administradores locales tienen un incentivo para invertir en el aprendizaje de una tecnología extranjera. Ello a su vez dependerá de la posibilidad de comercialización del producto en el mercado nacional, es decir, de la existencia de un entorno empresarial apropiado.

En la medida en que la apertura fomenta las transferencias de tecnología, los obstáculos al comercio constituyen un impedimento. Así ocurre especialmente cuando los obstáculos afectan a las importaciones de productos acabados e insumos intermedios de gran intensidad de tecnología, con inclusión de maquinaria y equipo. En el cuadro IIA.3 pueden verse los niveles arancelarios según la categoría de tecnología.²⁵ Pueden verse también los aranceles *ad valorem* medios aplicados a la maquinaria y el equipo utilizados como insumos en el proceso de producción.²⁶ Los datos indican que en todas las categorías de tecnología los aranceles

²⁵ Los aranceles son promedios simples de las líneas sujetas a derechos *ad valorem*.

aplicados a los productos tecnológicos tienden a ser más elevados en los países que se hallan en una etapa inferior de desarrollo.²⁷ En la mayoría de los países los aranceles aplicados a los productos y la maquinaria de alta tecnología son inferiores a los aplicados a los productos de baja tecnología. No obstante, mientras que en el caso de los productos de baja tecnología los derechos aplicados a las importaciones en los países con ingresos bajos son en promedio 3,4 veces más elevados que los aplicados en países de altos ingresos, en el caso de los productos de alta tecnología son 8,5 veces más elevados. Es decir, contrariamente a lo que las necesidades de transferencia de tecnología requerirían, el grado de protección en los países con ingresos bajos es relativamente más elevado en el caso de los productos de alta tecnología.

Cuadro IIA.3

Perfil arancelario en función del nivel de ingresos y contenido tecnológico (Tipos aplicados - promedio aritmético)

PIB PPA per cápita	Productos primarios	Manufacturas obtenidas de la explotación de recursos naturales	Productos de tecnología básica	Productos de tecnología media	Productos de alta tecnología	Maquinaria
PIB inferior a 5.000 dólares	12,6	12,4	16,1	12,3	8,5	8,1
PIB entre 5.000 y 10.000 dólares	14,3	12,4	14,2	11,1	7,0	7,6
PIB entre 10.000 y 20.000 dólares	10,0	9,3	9,9	8,3	5,5	6,1
PIB superior a 20.000 dólares	3,6	2,8	4,7	2,5	1,0	1,4

Note: Para la definición del producto, véase Lall (2000) y Mayer (2000).

Fuente: OMC, BID.

Cuando las importaciones transfieren tecnología y existen en los países importadores condiciones que promuevan una absorción y difusión efectivas de esa tecnología, los acuerdos de libre comercio pueden hacer una contribución positiva al desarrollo mediante el fomento de la transferencia de tecnología.

c) Apertura y calidad de las instituciones

Hace tiempo que se reconoce que la calidad de las instituciones es un elemento importante de un mercado que funcione bien. En la sección II.A.1 se ponía ya de relieve la importancia de las instituciones para el desarrollo económico. Hay dos cuestiones fundamentales: la clase de instituciones que son pertinentes y si el comercio o la política comercial puede tener un efecto positivo en esas instituciones. El contexto institucional de un país viene determinado por una amplia gama de normas de conducta formales e informales. Si bien las limitaciones formales pueden cambiar rápidamente, las informales sólo suelen cambiar gradualmente.²⁸ Por consiguiente, no cabe en general esperar que los efectos que pueda tener el comercio en las instituciones sean inmediatos.

Como ya se ha indicado, se considera fundamental para el desarrollo económico el establecimiento de derechos de propiedad seguros y estables.²⁹ También es importante el estado de derecho, incluida la capacidad de hacer cumplir los contratos y garantizar el pago de las deudas. Parece existir una relación positiva entre el estado de derecho efectivo y la apertura al comercio. Cabe ilustrar esa relación correlacionando la apertura y un indicador que mida hasta qué punto tiene la gente confianza en las normas de la sociedad y las respeta. Ese indicador es una medida compuesta que incluye percepciones de la frecuencia de delitos

²⁶ Esa definición de la maquinaria excluye los aparatos de radio y televisión, las máquinas de uso doméstico, los aparatos de grabación de sonido y los transistores, mejor clasificados como bienes de consumo que como bienes de equipo. Se sigue la definición de Mayer (2000).

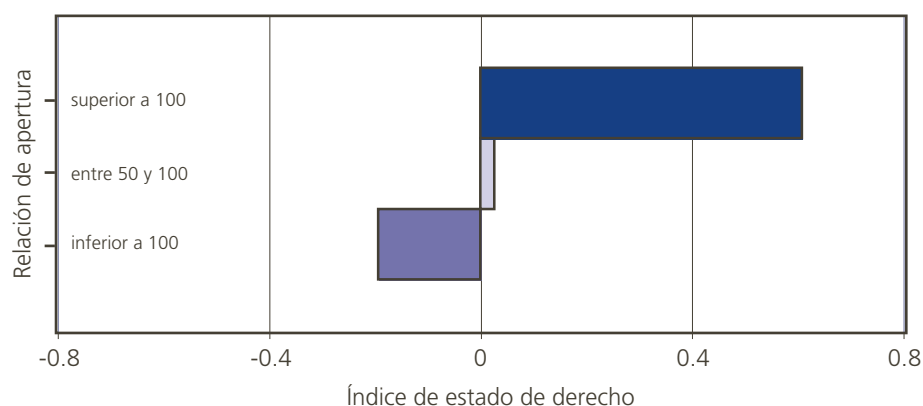
²⁷ En todas las categorías de tecnología hay una correlación negativa entre los ingresos por habitante de los países y los tipos arancelarios. Por otra parte, los coeficientes de correlación son más elevados en el caso de productos de intensidad de tecnología alta a media.

²⁸ North (1994).

²⁹ Véase la sección IIA.1.e y Rodrik y otros (2002), Rodrik (2002a, b) y Acemoglu y otros (2001).

tanto violentos como no violentos, la efectividad y previsibilidad del sistema judicial y la capacidad de hacer cumplir los contratos.

Gráfico IIA.5
Apertura y estado de derecho



Observación: Los valores del índice de estado de derecho pueden fluctuar entre -2,5 y 2,5; se han obtenido promedios por grupos de países clasificados conforme a sus respectivos niveles de apertura. La apertura se ha calculado sumando las exportaciones y las importaciones y dividiendo el resultado por el producto interior bruto. La muestra comprende 187 países: 54 países figuran en la categoría de economías más abiertas, 48 en la de economías menos abiertas y 84 en la categoría intermedia.

Fuentes: Kaufmann, Kraay and Zoido-Lobaton, 2002, e Indicadores de Desarrollo Mundial, 2002.

El gráfico IIA.5 muestra una relación positiva entre apertura y el estado de derecho, determinada por la medida compuesta.³⁰ Ahora bien, una correlación no indica nada sobre causalidad. En este caso la causalidad podría ir en ambos sentidos. Aun cuando un país reduzca sus obstáculos al comercio, los demás pueden mostrar renuencia a comerciar con él si no creen que puedan hacerse cumplir los contratos o no están seguros de que se efectúen los pagos. Los países con un historial mejor con respecto a esas cuestiones comerciarán probablemente más. Por otra parte, la apertura puede tener también un efecto positivo en la calidad de las instituciones. La reducción de los obstáculos al comercio puede, por ejemplo, aumentar los incentivos para que los particulares y los gobiernos mejoren las normas formales e informales por las que se rigen las interacciones comerciales, con el fin de promover más comercio. El comercio en sí puede aumentar el conocimiento y la comprensión de las instituciones extranjeras y conducir potencialmente a una reforma institucional.³¹ Hay estudios empíricos que confirman la causalidad en ambos sentidos: la calidad institucional tiene un efecto positivo en la apertura y la apertura tiene un efecto positivo en la calidad institucional (Rodrik y otros, 2002). Así pues, esas conclusiones parecen indicar que el comercio puede tener un efecto indirecto en los ingresos al mejorar la calidad institucional.

El nivel de corrupción es otro indicador de la calidad institucional. Existe apoyo empírico en cuanto a la existencia de una relación entre la percepción de una mayor corrupción y la disminución de la inversión y el crecimiento³², y la apertura parece estar correlacionada negativamente con la corrupción.³³ El gráfico IIA.6 muestra que las economías más abiertas ejercen un control más estricto sobre la corrupción que las menos abiertas.³⁴ Tampoco en este caso es evidente *a priori* si el comercio conduce a una menor corrupción o una menor corrupción promueve más comercio. Se ha aducido, sin embargo, que en los mercados con bajos niveles de competencia las plusvalías son más elevadas y los pagos ilícitos pueden también ser, por

³⁰ Una simple regresión entre las dos variables muestra una importante relación positiva entre ambas.

³¹ Véase Rodrik (2002a).

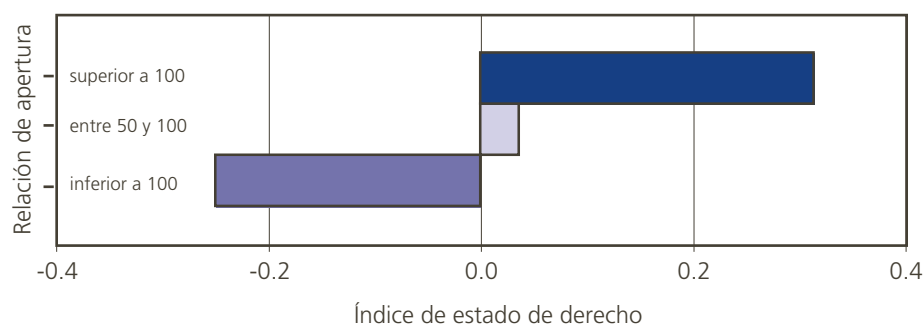
³² Mauro (1995).

³³ Bacchetta y Drabek (2002).

³⁴ Una simple regresión entre apertura y control de la corrupción muestra una importante relación positiva entre ambas variables.

consiguiente, más elevados. En la medida en que una mayor apertura engendre competencia, cabe pues esperar que descendan los niveles de corrupción.³⁵

Gráfico IIA.6 Apertura y control de la corrupción



Observación: Los valores del índice de control de la corrupción pueden fluctuar entre -2,5 y 2,5; se han obtenido promedios por grupos de países clasificados conforme a sus respectivos niveles de apertura. La apertura se ha calculado sumando las exportaciones y las importaciones y dividiendo el resultado por el producto interior bruto. La muestra comprende 187 países: 54 países figuran en la categoría de economías más abiertas, 48 en la de economías menos abiertas y 84 en la categoría intermedia.

Fuentes: Kaufmann, Kraay and Zoido-Lobaton, 2002, e Indicadores de Desarrollo Mundial, 2002.

La causalidad puede ir también en sentido contrario. Teniendo en cuenta que los comerciantes y los inversores internacionales tienen más libertad que los nacionales, el mal gobierno y la corrupción en un país pueden reducir el comercio y las inversiones internacionales en mayor medida que el comercio y las inversiones nacionales. Un país que sea por naturaleza más abierto – por su tamaño, su geografía y otros factores – considerará óptimo dedicar más recursos a la creación de buenas instituciones. Los resultados empíricos confirman ese argumento, ya que se ha demostrado que las economías “por naturaleza” más abiertas muestran menos corrupción.³⁶

El nivel de libertades civiles y derechos políticos de un país constituye otro aspecto de la calidad institucional. Los economistas han formulado a menudo la pregunta de si la democracia fomenta el crecimiento económico, pero el debate sobre esta cuestión no ha sido hasta la fecha concluyente.³⁷ No obstante, parece haber acuerdo en que la democracia puede evitar los peores resultados aun cuando no garantice los mejores.³⁸ En particular, se ha demostrado que las democracias han logrado impedir las hambrunas, que constituyen una forma crítica de pobreza. Una segunda e importante alegación a favor de la democracia es que no ha habido guerras entre democracias.³⁹ Con frecuencia se ha aducido que una mayor apertura conduce a más democracia. Mayores niveles de apertura entrañan contactos más frecuentes con personas de otros países y, por tanto, corrientes de información más intensas con el mundo exterior. Cabe aducir que con esa interacción los regímenes opresores tienen más dificultades para mantener el poder. Las pruebas empíricas confirman la existencia de una relación positiva entre apertura y democracia. Hamilton (2002) utiliza el Índice de Democracia de Freedom House para medir el “nivel de democracia” de los países y emplea dos medidas alternativas para la apertura económica: el promedio arancelario simple y la variación de la contribución del comercio al PNB. Observa una importante correlación positiva entre ambas medidas de apertura y democracia. Milner y Kubota (2001) sostienen que la

³⁵ Ades y Di Tella (1999) realizan una prueba empírica de esa hipótesis y constatan que la relación importaciones/PIB tiene un importante efecto negativo en la corrupción. Véase también Drabek y Payne (2002) para obtener pruebas de la relación inversa.

³⁶ Wei (2000) constata también que la apertura está relacionada positivamente con los salarios del sector público. Como unos salarios más elevados pueden reducir los incentivos para los funcionarios de aceptar sobornos, ese resultado parece indicar que un comercio abierto puede tener efectos negativos en la corrupción en la medida en que contribuya a aumentar los ingresos. Véase también Bacchetta y Drabek (2002).

³⁷ Hamilton (2002).

³⁸ PNUD (2002).

³⁹ Hamilton (2002).

democracia conduce a una mayor apertura. Encuentran pruebas empíricas de que desde el decenio de 1970 la democracia y la democratización han contribuido a la reducción de los obstáculos al comercio en una serie de países en desarrollo: es decir, la causalidad va de más democracia a mayor apertura.⁴⁰ Estas conclusiones empíricas contradicen hasta cierto punto los casos de que se tiene conocimiento, resultando la función de regímenes autoritarios en la reforma del comercio.⁴¹

El estado de derecho, incluida la observancia de los derechos de propiedad, el nivel de corrupción y el proceso político no son sino algunos de los muchos aspectos que determinan el marco institucional de un país. Los países industrializados se caracterizan por estar equipados con una amplia gama de instituciones que tratan de garantizar el debido funcionamiento de los mercados. Entre ellas figuran instituciones normativas, instituciones para la estabilización macroeconómica, instituciones de seguridad social e instituciones para la solución de conflictos.⁴² Se ha planteado la cuestión de si no es aconsejable disponer de (algunas de) esas instituciones antes de proceder a la apertura de los mercados. En efecto, una mayor apertura puede requerir reformas institucionales internas complementarias, sin las cuales el país liberalizador podrá tropezar con dificultades para obtener los beneficios del incremento del comercio. Por ejemplo, más apertura puede entrañar más exposición a riesgos externos y, por consiguiente, una mayor demanda de seguridad social.⁴³ La propia liberalización del comercio puede entrañar también la necesidad de reforma institucional, por ejemplo en forma de una modificación de los procedimientos aduaneros. En la medida en que las reformas son costosas y los gobiernos de los países en desarrollo suelen enfrentarse a graves restricciones financieras, se plantea la cuestión de qué reformas institucionales merecen prioridad.⁴⁴

Recuadro IIA.3:

Importancia de la creación de instituciones: modernización de las aduanas en Guatemala

Desde la firma de los Acuerdos de Paz en 1996, que acabaron con 36 años de conflictos armados internos, Guatemala ha emprendido un programa de creación de instituciones y liberalización económica encaminado a aumentar la eficiencia económica – entre otras cosas, en el suministro de servicios públicos – y a la integración en el mercado mundial. Dada la necesidad de elevar el bajo nivel de ingresos fiscales y de reducir la generalizada evasión fiscal, en 1998 el Gobierno estableció la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT), que sustituyó a la Dirección General de Rentas Internas y la Dirección General de Aduanas anteriores. Se asignó a la SAT la responsabilidad exclusiva de la administración y recaudación de los impuestos internos y los derechos relacionados con el comercio y de la inspección aduanera.

Los esfuerzos desplegados desde el establecimiento de la SAT para reformar la administración de aduanas y racionalizar los procedimientos conexos han facilitado el comercio y han contribuido al mismo tiempo a reducir al mínimo los efectos fiscales de las reducciones arancelarias. Entre 1998 y 2001 el arancel medio descendió cerca del 17 por ciento y los ingresos arancelarios (en dólares de los Estados Unidos corrientes) aumentaron marginalmente. Ello refleja tanto la disminución de la evasión fiscal como el aumento de las importaciones, en este último caso debido en parte a la reducción de los aranceles.

Guatemala ha ampliado asimismo su base fiscal y, por lo tanto, ha reducido considerablemente su dependencia de los derechos relacionados con el comercio, lo que a su vez ha disminuido la dependencia de la política comercial de consideraciones presupuestarias. Los ingresos fiscales

—>

⁴⁰ Por otra parte, Robinson (2000) señala que la globalización ha sido también utilizada en el pasado por regímenes militares para ayudar a consolidar su poder político y disgregar a sus oponentes.

⁴¹ Para ejemplos, véase Fernandez y Rodrik (1991).

⁴² Rodrik (2002a, b), Acemoglu y otros (2001).

⁴³ Véase Rodrik (1998).

⁴⁴ Véase el examen realizado en Rodrik (2002a).

resultantes de impuestos directos, que habían registrado un estancamiento en términos reales entre 1996 y 1998, aumentaron en 1999 a más de 3.150 millones de quetzales reales y en 2002 se situaron en 4.486 millones de quetzales reales. La disminución de los aranceles y el aumento de los ingresos internos condujeron a una menor dependencia de los derechos de importación: en 1995 los ingresos arancelarios representaban cerca del 24 por ciento de los ingresos fiscales totales, proporción que en 2000 descendió al 12 por ciento.

También las normas multilaterales han sido un catalizador de la modernización institucional. Para poner las prácticas nacionales en armonía con las normas de la OMC fueron necesarias considerables modificaciones, en particular en la esfera de la valoración en aduana. Ello incluyó la eliminación de la utilización regular de precios mínimos, que, aunque de aplicación relativamente sencilla, puede causar importantes distorsiones del comercio. Los cambios institucionales requeridos entrañaron la adopción de nueva legislación, la capacitación de personal de aduanas y la modernización de la infraestructura y los procedimientos aduaneros. Con el fin de disponer de tiempo suficiente para llevar a cabo esos cambios de gran alcance, Guatemala solicitó y obtuvo la prórroga hasta noviembre de 2001 de la aplicación de las normas de la OMC sobre valoración en aduana.

En el marco del proceso de modernización de Guatemala, la SAT estableció un sistema electrónico para facilitar el despacho de aduanas, dando la posibilidad de presentar la declaración de aduanas en forma electrónica. Los procedimientos aduaneros y el despacho de las importaciones se redujeron a entre cuatro y seis horas aproximadamente; en el caso de la inspección material, el despacho lleva actualmente menos de 24 horas, siempre que las mercancías que se desea importar cumplan todos los requisitos.

Asimismo, se simplificaron y racionalizaron los procedimientos de exportación, con la consiguiente reducción de costos para los exportadores guatemaltecos. En 2001 el Gobierno suprimió las prescripciones en materia de divisas y licencias de exportación y estableció un formulario de exportación único que puede descargarse del sitio Web de la SAT y presentarse electrónicamente. Los procedimientos de exportación se simplificaron aún más mediante el establecimiento de una oficina de exportación unificada en la que se reunieron todas las instituciones asociadas con actividades de exportación. Las exportaciones se despachan habitualmente el día de su llegada a la oficina de aduanas. Para reducir aún más el costo y el tiempo empleado en los procedimientos aduaneros y fomentar la integración regional, en 2000 empezaron a establecerse oficinas de aduanas binacionales con el vecino El Salvador.

Fuente: OMC (2002c), Stotsky y Wolde Mariam (2002), documento de la OMC G/C/W/248, de 14 de febrero de 2000, e información en línea de la SAT disponible en la siguiente dirección: <http://www.sat.gob.gt>.

Los costos de la pertenencia a la OMC han recibido especial atención en estudios recientes. Para muchos países en desarrollo la aplicación de los acuerdos de la OMC entraña una reforma institucional, en relación por ejemplo con la valoración en aduana, las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y los derechos de propiedad intelectual (ADPIC). Según una estimación, esas reformas costarían al país en desarrollo típico 150 millones de dólares, suma equivalente al presupuesto de desarrollo de un año para muchos de los menos adelantados de los países en desarrollo.⁴⁵ Aunque surgen dudas en cuanto a lo que realmente se ha estimado merced a esas medidas – el mero cumplimiento de las normas de la OMC o un programa de reforma más profunda –, el problema de cómo establecer prioridades en la utilización de recursos escasos no es menos real.

Es probable que algunos aspectos de la pertenencia a la OMC tengan efectos positivos en las instituciones nacionales sin entrañar costos importantes. Las consolidaciones arancelarias en el marco de la OMC, por

⁴⁵ Finger y Schuler (1999).

ejemplo, pueden generar una estructura de incentivos más previsible y consolidar los derechos de propiedad, dos importantes atributos de un marco institucional de alta calidad.⁴⁶ La pertenencia a la OMC puede fortalecer el marco institucional al aumentar la credibilidad de las instituciones nacionales y fomentar la colaboración entre ellas. En general, puede considerarse que la apertura y la pertenencia a la OMC brindan a los gobiernos una serie de nuevas oportunidades.

d) Apertura y presiones encaminadas al reajuste

Cuando los países reducen sus obstáculos al comercio, las empresas y los consumidores obtienen acceso a toda una gama de nuevas oportunidades. Las importaciones permitirán a los consumidores nacionales sacar provecho de una gran variedad de productos a precios más bajos. También las empresas nacionales podrán valerse de insumos importados más baratos y algunas aprovecharán la oportunidad de aumentar sus exportaciones a mercados extranjeros. Ahora bien, las variaciones de los precios relativos causadas por la liberalización del comercio darán lugar a una redistribución de los recursos, que pasarán de sectores menos competitivos de productos competidores de las importaciones a sectores de exportación competitivos y en expansión. Es esa reasignación de los recursos hacia actividades más productivas la que aumenta la eficiencia de la economía y crea beneficios resultantes del comercio.

El reajuste de una economía a ese nuevo conjunto de oportunidades no es necesariamente inmediato y a menudo entraña costos. Por ejemplo, en una economía con un mercado laboral inelástico las pérdidas de puestos de trabajo en los sectores competidores de las importaciones tal vez no queden compensadas inmediatamente por la creación de empleo en los sectores exportadores en expansión. El aumento temporal del desempleo resultante representa un costo económico. Si los mercados financieros no son eficientes, las empresas con oportunidades lucrativas en los mercados extranjeros tal vez no puedan obtener la financiación necesaria para ampliar sus actividades. También en este caso podrán quedar inactivos por algún tiempo el capital y los trabajadores, lo que resulta costoso para la economía. La calidad y disponibilidad de infraestructura y servicios públicos tienen también un efecto importante en el proceso de reajuste que sigue a la liberalización del comercio. Por ejemplo, esos servicios influyen en la calidad de las corrientes de información dentro de un país, y la información es de importancia crucial para que las empresas y los trabajadores respondan a la reforma comercial. Afectan asimismo al volumen de las inversiones que las empresas necesitan hacer para ampliar sus actividades. Cuanto más elevadas sean esas inversiones, más probabilidades habrá de que el reajuste lleve tiempo, en particular en países que se caracterizan por mercados de crédito ineficientes.

En vista de los obstáculos potenciales al proceso de reajuste, en determinadas circunstancias tal vez sea útil dar al sector privado cierto tiempo para la adaptación tras el anuncio de las reformas comerciales.⁴⁷ Anunciar hoy la reforma comercial para un momento especificado del futuro puede dar tiempo al sector privado para realizar los ajustes necesarios. No obstante, es fundamental que la reforma anunciada sea creíble.

En los Acuerdos de la OMC se prevén a menudo períodos de aplicación con respecto a las reducciones de los obstáculos al comercio o las modificaciones de las normas comerciales negociadas. Los períodos de aplicación son normalmente más largos en el caso de los países en desarrollo, pues se piensa que esos países pueden tropezar con mayores dificultades en el proceso de reajuste. En los países en desarrollo los mercados financieros suelen ser menos avanzados y la infraestructura, de peor calidad, y se dispone de menos servicios públicos. Como consecuencia, los costos del reajuste pueden en realidad ser mayores para las empresas de los países en desarrollo que para las de los países desarrollados. Muchos países menos adelantados se caracterizan también por un escaso nivel de diversificación en la esfera de las exportaciones. Por eso es más difícil para ellos aumentar sus exportaciones, ya que por lo general es más costoso iniciar nuevas actividades de exportación que ampliar las existentes. Por lo tanto, en los Acuerdos de la OMC se permite también más flexibilidad en la aplicación de políticas de promoción de las exportaciones a los países Miembros de bajos ingresos que a los demás. También se prevén en los Acuerdos de la OMC mecanismos de salvaguardia encaminados a mitigar la carga del reajuste en un entorno comercial abierto.

⁴⁶ Véase, por ejemplo, Rodrik (2002a). Véase también Bacchetta y Drabek (2002).

⁴⁷ Véase Bacchetta y Jansen (2003).

El reajuste no es sólo un problema al que haya que hacer frente en el período inmediatamente posterior a la liberalización del comercio. Las economías funcionan en un entorno de constante cambio. Las variaciones de política en el país y en el extranjero, los cambios climáticos, los cambios tecnológicos y el descubrimiento de materias primas – entre muchos otros factores – tienen efectos en la ventaja comparativa de los países. Empresas que son competitivas hoy pueden no serlo mañana. Las carentes de competitividad serán sustituidas por otras que aprovechen las oportunidades de realizar nuevas actividades. El comercio expone a las economías abiertas a constantes presiones de reajuste, pero tras esas imperiosas necesidades de reajuste se ocultan oportunidades reales de crecimiento.

e) Otros aspectos de la relación entre apertura y crecimiento

i) *Las políticas de sustitución de las importaciones llevadas demasiado lejos han resultado perjudiciales para el crecimiento*

Tras la segunda guerra mundial y la descolonización, se puso cada vez más de manifiesto que tenían que abordarse las diferencias de ingresos entre Norte y Sur y tenía que hacerse algo fundamental para elevar los ingresos en el Sur. En aquel entonces, las principales exportaciones del Sur eran de productos básicos. La constatación de que la relación de intercambio entre los productos básicos y las exportaciones de manufacturas de los países desarrollados había sufrido un empeoramiento secular en los 70 años anteriores al estallido de la segunda guerra mundial provocó una gran preocupación (Prebisch, 1950). Se dieron varias explicaciones: entre ellas, el crecimiento de la productividad a largo plazo en el sector de la agricultura que, debido a la ilimitada oferta de mano de obra, había sido captado por los consumidores (Lewis, 1954), así como las diferencias de la elasticidad-ingreso de la demanda en el caso de los productos agropecuarios y las materias primas (Singer, 1950). Fuera cual fuere la explicación, se pronosticó un continuo descenso de los precios de los productos primarios, con la implicación de que como resultado del comercio internacional los países pobres acabarían atrapados en la producción de productos básicos. Se estimaba que, a largo plazo, eso sería incompatible con el desarrollo y que, para crecer, los países pobres tenían necesidad de industrializarse.

El proceso de crecimiento y desarrollo tecnológico no se comprendía bien en aquel entonces.⁴⁸ El supuesto de política era que existía una relación fija entre capital y producción y que, una vez instalados los bienes de equipo y empleados los trabajadores, se alcanzaría el volumen de producción esperado.⁴⁹ Era necesario mantener bajos los precios de los bienes de equipo y estimular de esa manera la inversión. Ese enfoque entrañaba una función destacada del gobierno en la planificación del desarrollo, la protección de la industrialización mediante obstáculos arancelarios y el otorgamiento de un trato especial y diferenciado a los países en desarrollo en los acuerdos comerciales internacionales.

La aplicación de la estrategia de sustitución de las importaciones implicaba protección arancelaria, controles de los tipos de cambio, contingentes y licencias de importación. Las restricciones se centraban en los bienes de consumo importados, en tanto que se aplicaban tipos más bajos a los bienes de equipo. Las subvenciones de los tipos de interés eran frecuentes y se defendían como un impulso a la inversión. En muchos países, el régimen de comercio creaba tipos efectivos de protección negativos en la esfera de la agricultura, lo que implícitamente perjudicaba a este sector, que a menudo era la única fuente viable de exportaciones. El resultado global era un conjunto de precios muy distorsionado – se abarataba el capital importado, se encarecía la mano de obra y resultaban perjudicadas las exportaciones de productos básicos – que no era compatible con las escaseces y condiciones económicas reinantes.

En un principio, el régimen de control de las importaciones tenía normalmente algún efecto positivo en las tasas de crecimiento del PIB y de inversión y en la industrialización. Las tasas de crecimiento fueron considerablemente más elevadas durante los decenios de 1950 y 1960, sobre todo si se comparaban con la

⁴⁸ El modelo de crecimiento neoclásico se desarrolló en el decenio de 1960. Para un examen de la política de sustitución de las importaciones, véase Bruton (1998).

⁴⁹ La base de la planificación y la producción esperada era la relación marginal capital-producción (ICOR).

situación de estancamiento de los años de 1930.⁵⁰ La producción manufacturera aumentó, como proporción del PIB, y aumentaron también las exportaciones de manufacturas de todos los países en desarrollo. Fue la fácil etapa de sustitución de las importaciones, aunque conviene señalar que no cabe atribuir todos los cambios económicos que se produjeron a la aplicación de esa política. No obstante, para el decenio de 1970 se puso de manifiesto que no podía sostenerse el éxito inicial, ya que las distorsiones económicas se cobraron su tributo y el crecimiento económico se estancó. El primer problema fue un persistente déficit por cuenta corriente como consecuencia del tipo de cambio sobrevalorado. El segundo síntoma, estrechamente relacionado con el anterior, de que algo iba francamente mal fue la infrautilización del capital existente y la falta de crecimiento del empleo, incluso en países en los que el capital era escaso. Como consecuencia de los problemas de balanza de pagos y las medidas de restricción necesarias para hacerles frente, las industrias no podían importar los insumos intermedios necesarios y la producción no podía realizarse a plena capacidad. Otro problema era que el crecimiento de la productividad era escaso e incluso negativo en muchas industrias de sustitución de las importaciones. Las industrias incipientes tenían a menudo dificultades para desarrollarse, ya que la protección de que gozaban reducía los incentivos para aprender nuevas tecnologías y mejorar las existentes, de manera que aumentara la productividad y las empresas fueran competitivas. Por último, algunas economías de Asia – por ejemplo, la República de Corea y el Taipei Chino – surgieron como importantes exportadores de manufacturas no tradicionales y demostraron el error de suponer que los países pobres no podían competir con el Norte.

Durante los decenios de 1970 y 1980 la política de sustitución de las importaciones fue abandonada o modificada drásticamente en un número cada vez mayor de países, porque no había dado los resultados esperados y porque, al parecer, estaba surgiendo otro modelo de crecimiento inducido por las exportaciones. El pronto éxito de algunos países asiáticos no siempre se comprendió bien. En particular, en algunos de esos países desempeñaba también una función importante la política industrial, pero para los encargados de la formulación de políticas en ellos era mejor aplicar políticas que funcionaran y cambiar las que no funcionaban (Bruton, 1998). Como se indica más adelante, entre los ingredientes fundamentales del éxito de las políticas de industrialización inducida por las exportaciones figuraba la ausencia de un sesgo de política contrario a las exportaciones, la capacidad tanto de otorgar protección a las empresas como de suprimirla y, lo que es muy importante, el mantenimiento de buenas políticas macroeconómicas y la atención a la realización de inversiones sociales e infraestructurales adecuadas.

ii) Hay pocas pruebas de que la protección sea buena para el crecimiento

Una versión moderna del argumento de la industria incipiente se centra en las diferencias entre las industrias en cuanto a contenido tecnológico y crecimiento de la productividad. De la misma manera que se consideraba que los exportadores de productos básicos se quedaban rezagados, se aduce que los países especializados en sectores manufactureros menos dinámicos quedarán encerrados en una estructura industrial que produce un crecimiento inferior al de los especializados en los sectores dinámicos. El temor es también una vez más que el resultado sea una diferencia de ingresos cada vez mayor y, como en el caso de la sustitución de las importaciones, se considera que la protección temporal es un medio de no quedar atrapado en un sendero de crecimiento lento. Este argumento se basa en la creencia de que la estructura industrial permanece estática a lo largo del tiempo, que no existen efectos secundarios de tecnología entre los países ni entre las industrias, y que la clasificación de las industrias en función del crecimiento de la productividad persiste durante largos períodos.

Aun cuando fuera así, un crecimiento más rápido de la productividad puede reflejarse en el descenso de los precios relativos de la producción de los sectores dinámicos, de manera que los consumidores, incluidos los de los países importadores, se benefician tanto como los trabajadores y los propietarios del capital en la industria de que se trate. En la industria informática de los Estados Unidos, por ejemplo, la productividad (total de los factores) creció a un ritmo medio anual del 9,6 por ciento durante el período 1959-1996, en tanto que los precios ajustados a la calidad descendieron en promedio un 17,5 por ciento anual durante el mismo período.⁵¹

⁵⁰ Véase, por ejemplo, Banco Mundial (1978).

⁵¹ La estimación de los precios está tomada de Jorgenson (2001), en tanto que la del crecimiento de la productividad está tomada de Bartelsman, Becker y Gray (2000).

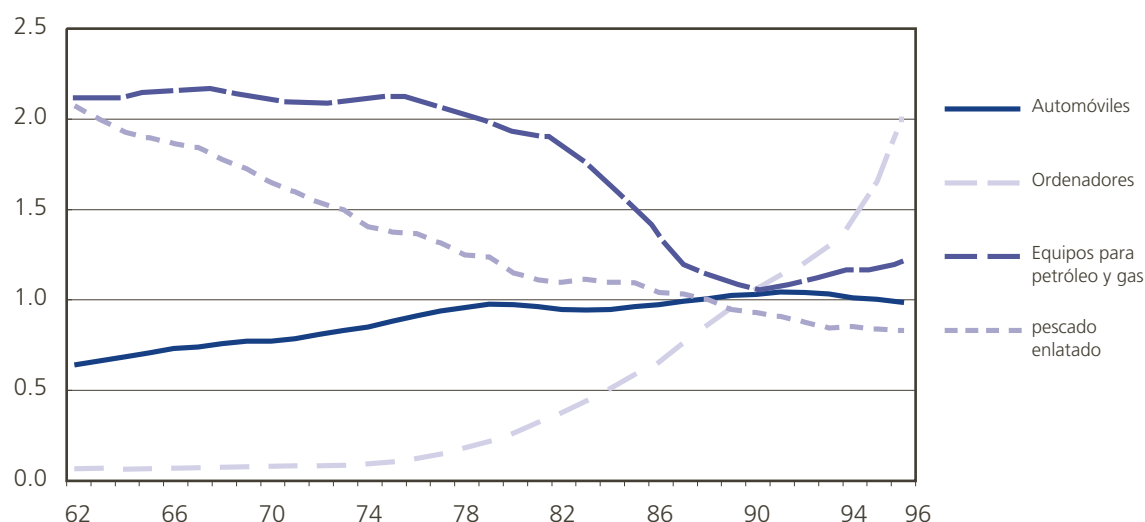
Como los ordenadores se usan de manera generalizada en la producción de casi todos los bienes y servicios, el descenso de sus precios estimula la productividad en todos los sectores que los utilizan.⁵²

Parece también que las industrias experimentan períodos de elevado crecimiento de la productividad y períodos de crecimiento de la productividad más lento y que la clasificación de las industrias en función de la productividad difiere tanto con el tiempo dentro de un país como entre países en un momento concreto. En el gráfico IIA.7 se ilustran los resultados en materia de productividad de un país a lo largo del tiempo. En él pueden verse índices medios quinquenales móviles de productividad en cuatro industrias determinadas, estableciendo 1987 igual a la unidad en todos los sectores. Los sectores representados constituyen cuatro senderos de desarrollo típicos: uno con una tendencia monótonamente descendente del nivel de productividad (pescado enlatado), otro con un crecimiento acelerado (ordenadores), otro con una tendencia en forma corva (automóviles) y otro que parece tomar la forma de una U (maquinaria y equipo para yacimientos de petróleo y gas).

Gráfico IIA.7

Productividad total de los factores en determinadas ramas de producción de los Estados Unidos, 1962-96

(Índice de productividad total de los factores, promedio móvil quinquenal, 1987=1)



Fuente: Bartelsman, Becker y Gray (2000).

La productividad del trabajo ha aumentado durante la totalidad del período en todos los sectores del gráfico debido a la intensificación del coeficiente de capital. Esta intensificación implica que con el tiempo cada trabajador adquiere más equipo o equipo más moderno para trabajar, lo que le permite producir más. La productividad total de los factores aumenta si la producción por trabajador aumenta con mayor rapidez que la masa de capital.⁵³ Cuando el nuevo equipo sólo es marginalmente mejor que el equipo al que sustituye y la tecnología es ya de bastante intensidad de capital, la inversión adicional tal vez no mejore la productividad total de los factores. En ese caso sería muchas veces más rentable reubicar la producción en un país en desarrollo en el que sea más abundante la mano de obra. Podría entonces aplicarse una tecnología de menos intensidad de capital, y el crecimiento de la productividad total de los factores podría reanudarse en el nuevo emplazamiento.⁵⁴ Por otra parte, si bien los sectores de baja tecnología pueden registrar un elevado crecimiento de la productividad

⁵² Es famosa la cita de que los ordenadores se ven en todas partes excepto en las cifras de productividad de la economía. No obstante, en estudios recientes se ha constatado un notable aumento del crecimiento de la productividad debido a la utilización de ordenadores a nivel de empresa. Ahora bien, ese crecimiento de la productividad está supeditado a inversiones complementarias en personal cualificado y cambios en materia de organización (Bresnahan y otros, 2002).

⁵³ Hablando con propiedad, se produce un incremento de la productividad total de los factores cuando la producción por trabajador crece con mayor rapidez que se ajusta la tasa de crecimiento de la masa de capital a la proporción de capital en insumos.

⁵⁴ La teoría del ciclo de los productos prevé que las innovaciones que se traducen en nuevos productos tienen lugar en países ricos. En las primeras etapas del ciclo de vida de un nuevo producto los progresos técnicos incrementales mejoran la productividad a un ritmo rápido pero descendente. Finalmente el producto madura, se normaliza y el principal factor de competitividad son los costos. Los imitadores de países en desarrollo se harán entonces cargo de la producción (Grossman y Helpman, 1991).

en países pobres, los sectores de alta tecnología no muestran necesariamente un elevado crecimiento de la productividad en países con escaso capital humano. En el cuadro IIA.4 se identifican los 10 sectores con mayor tasa de crecimiento de la productividad en Sudáfrica y los Estados Unidos durante el período 1970-1996, y se indica la tasa media anual de crecimiento de la productividad total de los factores durante ese período.⁵⁵ El cuadro ilustra claramente la cuestión de que no existe una relación de uno a uno entre el nivel de tecnología y el crecimiento de la productividad, independiente del tiempo y la dotación de recursos.

Cuadro IIA.4

Ramas de producción más dinámicas^a de los Estados Unidos y Sudáfrica (Porcentajes)

Estados Unidos		Sudáfrica	
Rama de producción	Variación porcentual	Rama de producción	Variación porcentual
1 Ordenadores	14,10	1 Metales no ferrosos básicos	5,3
2 Semiconductores	13,20	2 Otros productos químicos y fibras sintéticas y artificiales	4,6
3 Periféricos para ordenadores	12,90	3 Otras manufacturas	3,7
4 Dispositivos de almacenamiento para ordenadores	11,80	4 Maquinaria y aparatos eléctricos	3,0
5 Soportes de audio magnéticos y ópticos	6,50	5 Equipos de televisión, de radio y de comunicaciones	2,9
6 Máquinas calculadoras y de contabilidad	4,10	6 Productos de plástico	2,9
7 Instrumentos analíticos y de laboratorio	3,80	7 Equipo profesional y científico	2,7
8 Instrumentos ópticos	3,60	8 Papel y productos de papel	1,7
9 Equipo de audio y vídeo para uso doméstico	3,10	9 Industrias básicas de hierro y acero	1,4
10 Medias de mujer	3,00	10 Coque y productos de petróleo refinado	1,1

^a Clasificación de las ramas de producción en función del crecimiento de la productividad total de los factores durante el período 1970-1996.

Fuente: Bartelsman, Becker y Gray (2000) y TIPS (2002).

El cuadro parece indicar que en cada país el crecimiento de la productividad es más rápido en las industrias en las que tiene ventaja comparativa (industrias basadas en los recursos naturales en Sudáfrica e industrias de base científica en los Estados Unidos). E incluso en los Estados Unidos figura entre los 10 primeros un subsector de la industria de prendas de vestir, y no encabezan la lista de Sudáfrica sectores de alta tecnología, pese a tener ese país una industria informática. Por consiguiente, el nivel de productividad y su ritmo de crecimiento en un país están probablemente más relacionados con la capacidad del país para innovar, aprender de otros y combinar sus recursos de la manera más productiva que con la estructura industrial en un determinado momento. Así pues, la moderna versión del argumento de la industria incipiente para desviarse del libre comercio puede adolecer de limitaciones similares a las del tradicional caso de sustitución de las importaciones.

iii) *Existen notables casos de éxito de crecimiento inducido por las exportaciones*

Una serie de importantes investigaciones realizadas en el decenio de 1970 demostraron el elevado costo del proteccionismo en los países en desarrollo (Little, Scitovsky y Scout, 1970; Balassa, 1971) y pusieron en marcha un importante proceso de reconsideración de la función del comercio en el desarrollo. La idea de que el comercio podía convertirse en motor del crecimiento se acentuó por el éxito de un número cada vez mayor de países en desarrollo, especialmente de Asia Oriental, que utilizaron las exportaciones para promover un crecimiento sostenido y la transformación industrial.

⁵⁵ Las tasas de crecimiento de la productividad se calculan a partir de datos facilitados en TIPS (2002) y Bartelsman, Becker y Gray (2000). No son enteramente comparables, ya que los datos de los Estados Unidos son a nivel de 4 dígitos y los de Sudáfrica a nivel de 3 dígitos y, además, los datos de Sudáfrica sólo incluyen el capital y la mano de obra en la función de producción mientras que los de los Estados Unidos incluyen también los productos intermedios y la energía. No obstante, el cuadro da una idea de las diferencias en la clasificación de los sectores en función del crecimiento de la productividad.

Si se examinan las economías asiáticas que han registrado los resultados económicos más impresionantes durante los últimos decenios es imposible no observar la conexión existente entre una marcada orientación a las exportaciones y períodos de rápido crecimiento y desarrollo. En la mayoría de los casos, el elevado y sostenido crecimiento económico fue precedido de cambios de las tradicionales políticas de sustitución de las importaciones a políticas más orientadas a las exportaciones y al exterior, que se tradujeron en tasas de crecimiento de las exportaciones que llegaron a ser del 20 por ciento anual (o más) durante períodos prolongados.

El éxito de las exportaciones ha estado, por ejemplo, estrechamente relacionado con los resultados globales en materia de crecimiento del Japón; la tasa media anual de crecimiento de las exportaciones fue del 17 por ciento durante un período sostenido hasta 1973. Las exportaciones proporcionaron divisas para pagar las importaciones de materias primas, productos intermedios y bienes de equipo necesarias para el desarrollo industrial. Permitieron asimismo a las empresas crecer lo bastante para beneficiarse de economías de escala que nunca podrían haber logrado con el mercado interno solamente.⁵⁶

El Taipei Chino pasó en el decenio de 1960 de la tradicional política de sustitución de las importaciones a una firme estrategia de desarrollo orientada a la exportación. Con ese cambio de política la contribución media de las exportaciones al PNB aumentó del 8,8 por ciento en el decenio de 1950 al 18,5 por ciento en el de 1960, al 42,4 por ciento en el de 1970 y al 50,3 por ciento en el de 1980. Las tasas medias de crecimiento del PNB fueron del 10,2 por ciento en el decenio de 1960, del 8,9 por ciento en el de 1970 y del 7,6 por ciento en el de 1980. El cuadro IIA.5 muestra cómo el crecimiento económico fue acompañado de un cambio de la estructura de exportación de la economía, que pasó de productos agropecuarios y textiles en el decenio de 1960 a prendas de vestir y "otros bienes de consumo" (con inclusión de juguetes y relojes) en los decenios de 1970 y 1980 y, finalmente, a equipo de oficina y de telecomunicaciones en el decenio de 1990. Ello indica que las exportaciones pueden desempeñar una importante función en la desviación de los recursos de una economía hacia las actividades económicas más dinámicas. Ahora bien, esas desviaciones no son necesariamente automáticas, como indica la experiencia de Nueva Zelanda (recuadro IIA.4).

Cuadro IIA.5

Cambios en la estructura de productos de las exportaciones de mercancías del Taipei Chino, 1963-2001 (Partes porcentuales)

	1963	1973	1983	1993	2001
Productos agrícolas	59,3	15,4	8,0	5,1	2,6
Productos de las industrias extractivas	2,7	0,9	2,4	1,7	2,6
Manufacturas	38,0	83,6	89,1	93,0	94,6
Hierro y acero	3,0	1,3	2,5	1,6	3,0
Productos químicos	5,1	1,5	2,4	5,1	7,0
Otras semimanufacturas	11,7	12,1	11,6	9,6	7,4
Maquinaria y equipo de transporte	1,5	23,5	26,2	44,4	57,3
Máquinas de oficina y equipo de telecomunicaciones	0,3	16,3	13,9	23,8	37,9
Maquinaria y aparatos eléctricos	0,3	2,7	3,6	6,5	7,7
Textiles	11,7	12,8	7,2	9,6	7,8
Prendas de vestir	3,0	16,1	11,9	4,4	2,0
Otros bienes de consumo	1,8	16,3	27,4	18,4	10,1

Fuente: OMC.

⁵⁶ Kokko (2002).

Recuadro IIA.4: Experiencia de Nueva Zelanda

A mediados del decenio de 1980 Nueva Zelanda emprendió un amplio programa de reformas macroeconómicas y estructurales, con lo que se transformó de una economía más bien cerrada en una de las más abiertas del mundo. El resultado fue una mejora sustancial de los resultados del país en materia de productividad y crecimiento. La resistencia de Nueva Zelanda ante las recientes conmociones exteriores – es decir, la crisis asiática y la disminución de la actividad económica mundial en 2001, así como las desfavorables condiciones meteorológicas – se debe también en gran parte, indudablemente, a las reformas macroeconómicas y estructurales. Antes de esas reformas, el Gobierno había respondido a las principales conmociones exteriores del decenio de 1970 – en particular, los aumentos de los precios del petróleo y la pérdida de libre acceso al mercado de productos lácteos del Reino Unido, debido a la adhesión de este último a la Comunidad Europea – con la adopción de políticas esencialmente aislacionistas encaminadas a mantener un elevado nivel de actividad económica y empleo; esas políticas continuaban aislando a Nueva Zelanda de la economía mundial. A principios del decenio de 1980 la economía registró un crecimiento bajo y una inflación elevada, junto con considerables déficit fiscal y por cuenta corriente. Por otra parte, las políticas reguladoras aplicadas en los primeros años del decenio, cada vez más restrictivas, dificultaron el reajuste del sector privado.

Las reformas macroeconómicas de mediados del decenio de 1980 y principios del de 1990 comprendieron la concesión al Banco de la Reserva de autonomía para establecer la política monetaria y orientarla a un objetivo explícito de inflación acordado periódicamente con el Gobierno. También se adoptaron medidas encaminadas a reforzar la disciplina fiscal, aportando una mayor transparencia a las políticas y haciendo que el Gobierno tuviera más en cuenta las consecuencias futuras de las políticas del momento. Entre las reformas estructurales cabe citar las siguientes: el desmantelamiento unilateral de los obstáculos al comercio; una amplia liberalización de los mercados de bienes y servicios y el mercado financiero; la privatización generalizada de las empresas de propiedad estatal; nuevas formas de gobierno en el sector público; y reformas del mercado laboral.

Si bien el crecimiento económico disminuyó inicialmente de un 2 por ciento anual en promedio entre 1970 y 1983 al 1,7 por ciento anual entre 1983 y 1991, después se aceleró hasta situarse en torno al 2,7 por ciento entre 1991 y 2002. Se espera que el PIB real registre un crecimiento del 4 por ciento en 2002/2003. Gran parte de ese crecimiento se debió a la rápida expansión de los insumos de mano de obra debido a las reformas del mercado laboral, aunque las mejoras de la productividad de la mano de obra fueron moderadas. Por otra parte, el crecimiento de la productividad total de los factores aumentó considerablemente hasta situarse en el 1,5 por ciento anual entre 1993 y 1998, frente a tan sólo el 0,9 por ciento durante los 15 años anteriores. Pese a esa sustancial aceleración de la productividad total de los factores y el crecimiento, el PIB real por habitante de Nueva Zelanda se ha seguido manteniendo por debajo del promedio de la OCDE. La esperanza del Gobierno de recuperar el terreno perdido durante los últimos decenios aún no se ha hecho realidad; ello ha inducido a la revisión de algunas políticas, lo que se ha traducido en la suspensión de varios programas de liberalización anteriores – con inclusión de la reforma arancelaria unilateral (pendiente de examen hasta 2005) y de toda nueva privatización – y en la adopción de medidas para fomentar actividades y exportaciones de mayor valor añadido.

Una de las principales razones aducidas para explicar que el crecimiento de Nueva Zelanda no sea más rápido es la estructura de la economía y sus principales exportaciones. A pesar de la considerable diversificación llevada a cabo desde el decenio de 1960, alrededor del 60 por ciento de las exportaciones de mercancías se concentran en productos agropecuarios, cuya demanda ha crecido con relativa lentitud; los mercados mundiales de productos agropecuarios están también muy protegidos y, por tanto, distorsionados, lo que posiblemente reduce las exportaciones de Nueva Zelanda. Se ha sugerido además que, si bien el sector agropecuario ha registrado aumentos de productividad considerables, esos aumentos podrían haber sido mayores si se hubieran eliminado antes la distorsiones del mercado

-->

interno, por ejemplo la política de monopolio de las exportaciones; a diferencia de lo hecho en otros sectores de la economía, Nueva Zelandia no empezó a eliminar el monopolio de exportación de las empresas comerciales del Estado con respecto a determinados productos agropecuarios hasta finales del decenio de 1990. Por otra parte, se ha aducido que la ventaja comparativa de Nueva Zelandia en actividades basadas en recursos ha reducido su capacidad de diversificación en actividades manufactureras y de servicios más innovadoras. Entre otras razones importantes cabe citar las siguientes: la reducida superficie de Nueva Zelandia y su aislamiento geográfico con respecto a los principales mercados, lo que limita la capacidad de sus empresas de explotar economías de escala y de exportar; la insuficiente participación del sector privado en actividades innovadoras, incluida la inversión en investigación y desarrollo; el elevado costo del capital, debido posiblemente al insuficiente nivel de ahorro interno; y una política monetaria que, según algunos, ha sido demasiado rígida.

Fuente: OMC (2003a).

Los observadores tienden a coincidir en que el éxito de los “tigres” del Asia Oriental implicaba el abandono de la estrategia de sustitución de las importaciones. Ahora bien, hay cierto desacuerdo en cuanto a si sus políticas comerciales representaban realmente un movimiento hacia el libre comercio o debían considerarse intervencionistas pero diferentes del conjunto normal de políticas de sustitución de las importaciones. Quienes sostienen que los “tigres” del Asia Oriental estaban arbitrariamente próximos a un régimen de libre comercio hacen hincapié en que establecieron incentivos bastante uniformes para la obtención o el ahorro de divisas.⁵⁷ Otros aducen que esas economías aplicaban una estrategia de “impulso de las exportaciones” consistente en “elegir ganadores” que pudieran conquistar mercados extranjeros.⁵⁸

Recuadro IIA.5: La electrónica y los automóviles en Malasia

Durante el período comprendido entre 1997 y 2001 se observó en el sector manufacturero de Malasia un notable crecimiento económico; sin embargo, los resultados variaban entre las diferentes industrias manufactureras, como reflejo posiblemente de su relativa apertura y, por tanto, su exposición a la competencia. Así ocurre especialmente si se compara la industria electrónica, relativamente abierta, con la industria del automóvil, relativamente cerrada.

La industria electrónica, orientada a la exportación, constituye un notable ejemplo de las ventajas de un régimen de comercio e inversión abierto para promover el desarrollo económico. La industria ha recibido una protección arancelaria o no arancelaria relativamente reducida y, como consecuencia de un régimen liberal de inversión, atrajo importantes entradas de inversión extranjera directa. Ha figurado entre los principales motores del crecimiento de Malasia y ha crecido en tal medida que representa actualmente el 2,5 por ciento aproximadamente de la producción mundial de artículos electrónicos. Por otra parte, la gran competitividad exterior de la industria constituyó un importante elemento de la recuperación de Malasia de la crisis financiera asiática, ya que las exportaciones de productos electrónicos representaron cerca de la mitad de las exportaciones totales de Malasia.

Durante el período 1997-2000 las importaciones con franquicia arancelaria comprendieron más del 97 por ciento de las importaciones totales de productos electrónicos de Malasia. No se observó una protección no arancelaria importante de la industria, que fue la que contribuyó en mayor medida a la producción, el empleo y las exportaciones del sector manufacturero de Malasia; el crecimiento

—>

⁵⁷ Véase, por ejemplo, Krueger (1997).

⁵⁸ Rodrik (2002a) señala que políticas comerciales como las aplicadas por la República de Corea en el decenio de 1960 no deben considerarse estrategias de libre comercio ortodoxas. Las diferentes opiniones se resumen en Panagariya (2000).

de la producción fue del 22 por ciento en 1999 y de cerca del 32 por ciento en 2000. En 1999 la industria electrónica empleaba al 16 por ciento aproximadamente de la fuerza de trabajo total del sector manufacturero. Las exportaciones de productos electrónicos representaron el 45 por ciento de las exportaciones totales en 2000, frente al 37 por ciento en 1997. Las importaciones de productos electrónicos, destinados principalmente a una mayor elaboración, han aumentado al mismo tiempo que las exportaciones. Al 31 de diciembre de 1998 la industria electrónica representaba más de la tercera parte de los activos fijos totales propiedad de inversores extranjeros; en las actividades de exportación se permitía una participación de capital extranjero del 100 por ciento. En 1999 y 2000 la inversión extranjera representó el 85 por ciento y el 84 por ciento, respectivamente, de las inversiones de capital autorizadas en el sector de los productos eléctricos y electrónicos.

En cambio, la industria nacional del automóvil ha estado relativamente protegida de la competencia extranjera mediante elevados aranceles y la ayuda de diversas medidas fiscales y no fiscales. Si bien con esa protección se logró que la industria se hiciera con una gran parte del mercado nacional, sus exportaciones, en contra de los objetivos previstos, han sido modestas, lo que tal vez indique cierta falta de competitividad exterior.

El mercado de automóviles de Malasia estaba protegido por medidas arancelarias y medidas no arancelarias. En 1999 los aranceles aplicados a los automóviles variaban del 42 por ciento al 300 por ciento. La mayoría de las partes y componentes de automóviles estaba sujeta a aranceles del 25-30 por ciento. Los vehículos automóviles, chasis diversos, carrocerías, partes y algunos tractores estaban sujetos a un régimen de licencias de importación discrecionales. A los automóviles producidos en el país en el marco de Proyectos de Producción Nacional de Automóviles se les concedía una reducción del 50 por ciento del impuesto especial de consumo. Las empresas de montaje y los fabricantes debían abastecerse en el país de determinadas cantidades de partes y componentes. Los programas de promoción de la industria del automóvil de Malasia incluyen principalmente desgravaciones fiscales, incentivos para las industrias de alta tecnología, investigación y desarrollo, y formación. Tras la disminución de la actividad económica durante la crisis financiera, en 1999 y 2000 aumentaron las ventas de vehículos de pasajeros, vehículos comerciales, motocicletas y scooters. Las importaciones de productos de la industria del automóvil disminuyeron de 3.057 millones de dólares en 1997 a 1.351 millones de dólares en 1999, alrededor del 2,1 por ciento de las importaciones totales. Las dos empresas nacionales de automóviles lograron grandes proporciones del mercado interno, pero fueron pocos los coches que se exportaron de Malasia; en efecto, las exportaciones de productos de la industria del automóvil representaron en 1999 el 0,4 por ciento de las exportaciones totales.

Fuente: OMC (2001a).

En la mayoría de las economías asiáticas que han registrado un crecimiento de las exportaciones fuerte y duradero los gobiernos han seguido políticas de apoyo de las actividades de exportación y han desempeñado una importante función en el desarrollo de nuevos mercados mediante el establecimiento de instituciones especializadas en comercialización e investigación y la divulgación de información sobre mercados extranjeros. El sector exportador ha podido también aprovechar orientaciones y prioridades de políticas que no se referían explícitamente a las exportaciones, tales como inversiones considerables en infraestructura y acumulación de capital humano.

Varias economías asiáticas establecieron en algún momento zonas de elaboración para la exportación (ZEE). La tendencia se ha extendido a muchos otros países y regiones. Esas zonas se consideran normalmente oasis de mercado abierto en una economía dominada por políticas comerciales, reglamentaciones cambiarias y otros controles normativos llenos de distorsiones. La función potencial de las ZEE como motor de crecimiento en los países en desarrollo ha sido un tema muy debatido, y no sólo en el contexto de los países asiáticos. Las zonas de elaboración para la exportación pueden, de hecho, hacer una contribución positiva al crecimiento si logran atraer inversión extranjera directa que vaya acompañada de transferencia de tecnología y efectos

de difusión de conocimientos y de demostración que actúen como catalizadores para que los empresarios nacionales emprendan la producción de bienes o servicios no tradicionales. Las experiencias de distintos países con zonas de elaboración para la exportación han sido variadas y el establecimiento específico y la gestión de las zonas parecen ser de importancia fundamental para su éxito.⁵⁹ El hecho de que en muchos casos las empresas situadas en zonas de elaboración para la exportación gocen de ventajas fiscales y los países receptores subvencionen la infraestructura en dichas zonas se ha prestado a la crítica. Realmente, no está en absoluto claro si esos incentivos pueden siempre justificarse basándose en la relación costos-beneficios. Por mucho que puedan prosperar las ZEE, la liberalización general de la economía es probablemente una política mejor a plazo más largo.

Recuadro IIA.6: Zonas de elaboración para la exportación (ZEE) en Mauricio

Los incentivos ofrecidos en el marco de diversos programas, y en el contexto de las zonas de elaboración para la exportación (ZEE) en particular, han dado ímpetu al sector manufacturero en Mauricio; la mayor parte de la producción manufacturera corresponde a empresas de ZEE.

En Mauricio las empresas de ZEE no están situadas en zonas especificadas; son “puntos francos” (empresas de exportación) que pueden vender con franquicia arancelaria en el mercado interno hasta el 80 por ciento de su producción, previa autorización del Ministerio de Industria.

El sistema de ZEE, junto con el acceso preferencial a los mercados otorgado por determinados países desarrollados, ha contribuido a la especialización del sector manufacturero en la producción, orientada a la exportación y de gran intensidad de mano de obra, de bienes que requieren un bajo nivel de conocimientos y tecnología, en particular textiles y prendas de vestir. Esta estrategia ha ayudado a Mauricio, que era una economía de monocultivo en la época de su independencia en 1968, a transformarse en una economía orientada a la exportación y relativamente diversificada.

La elevada protección del mercado interno dio lugar a un aumento salarial medio anual del 7,5 por ciento entre 1988 y 1997, lo que redujo la competitividad de los productos de Mauricio, ya que la productividad sólo aumentó el 3,5 por ciento anual. Al aumentar los salarios reales con mayor rapidez que la productividad, Mauricio se ha convertido en un país de elevado costo en la producción de sus principales productos de exportación (azúcar, textiles y prendas de vestir).

La elevada protección de las empresas que abastecen al mercado interno, junto con los incentivos otorgados a los exportadores en el marco del sistema de ZEE, han creado elementos de dualidad en la economía y tensiones en la distribución de los recursos entre el sector de exportación y el sector orientado al mercado interno.

El completo desmantelamiento del AMF, del que Mauricio no era parte, y los Acuerdos ACP-UE posteriores a los de Lomé aumentarán la competencia en los mercados tradicionales del país, principalmente el de la UE, en el que Mauricio es, de los países ACP, el principal exportador de textiles y prendas de vestir. Ese cambiante entorno internacional, junto con un descenso de la competitividad, ha puesto de manifiesto la importancia de la tarea de transformar la economía, orientándola al exterior en lugar de a la exportación.

La estrategia del sector manufacturero de Mauricio se centra actualmente en la diversificación de los mercados y los productos (por ejemplo, traslado de actividades de bajo costo a países vecinos, integración sectorial vertical a nivel regional y promoción de la producción con mayor valor añadido

—>

⁵⁹ En Madani (1999) se ofrece un panorama general de la cuestión.

y más intensidad de capital) y en el aumento de la competitividad mediante, entre otras cosas, la eliminación o reducción de los aranceles aduaneros aplicados a los insumos y el equipo, y la mejora de los programas de incentivos.

iv) La liberalización del comercio no basta para lograr todos los beneficios resultantes del comercio en los países pobres

A pesar del firme apoyo teórico y empírico a los beneficios de la apertura, no en todas partes se ha acogido con entusiasmo la liberalización del comercio ni la globalización. Una de las preocupaciones fundamentales ha sido que los países más pobres tal vez no puedan beneficiarse de un régimen de comercio más abierto y se queden incluso más rezagados con relación a las economías prósperas. Esta preocupación está justificada, pero no implica que los países pobres no deban liberalizar el comercio. Lo que implica más bien es que los países pobres tal vez no vean cristalizados todos los beneficios potenciales de la liberalización del comercio a menos que esa liberalización se complemente con otras medidas de política, por ejemplo inversiones en infraestructura y desreglamentación de los sectores de servicios infraestructurales fundamentales, incluidos los servicios financieros.

Los elevados costos del transporte, la ineficiencia de los servicios de logística y la debilidad de los servicios de apoyo en general constituyen un obstáculo sustancial al comercio en muchos países pobres. Por ejemplo, en los países africanos sin litoral los costos del transporte por tierra añaden por lo menos el 200 por ciento a los costos de transporte desde el puerto más próximo. Además, los costos de carga y descarga en el puerto son mucho más elevados que en las regiones más desarrolladas.⁶⁰ La mala infraestructura y el elevado costo del transporte pueden aislar por completo a los productores de los países africanos de los mercados de exportación de los países desarrollados. Por ejemplo, si un artículo obtiene un precio de 100 dólares en Nueva York y cuesta 80 dólares llevarlo hasta allí, apenas quedará nada para cubrir el costo de su producción. Por otra parte, si un productor tiene que importar productos intermedios de ultramar con costos de transporte similares y con fechas de entrega inciertas, la perspectiva de entrar en el mercado de los Estados Unidos será aún más sombría. Por último, el transporte por tierra, la carga y descarga en los puertos y el cruce de fronteras lleva mucho tiempo en África y el factor tiempo ha ido cobrando cada vez más importancia con la proliferación de modernas prácticas manufactureras como, por ejemplo, la de entrega en el momento preciso. Como se indica en la sección IIB.2, la liberalización de los sectores de servicios fundamentales puede contribuir a eliminar los estrangulamientos infraestructurales y a estimular las exportaciones de mercancías de los países pobres.

3. LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO Y MITIGACIÓN DE LA POBREZA

Uno de los indicadores del grado en que el comercio tiene un efecto positivo en el desarrollo es su repercusión en la pobreza. Las vinculaciones entre el comercio y la pobreza no son tan directas ni inmediatas como las vinculaciones entre la mitigación de la pobreza y las políticas nacionales en materia de enseñanza y salud, reforma agraria, microcréditos, desarrollo de la infraestructura y gobierno. El comercio puede afectar de muchas maneras a las oportunidades de los pobres de obtener ingresos. El resultado final depende de la relación entre la liberalización del comercio y el crecimiento y de la relación entre la liberalización del comercio y la distribución de los ingresos.

Como ya se ha indicado, la teoría económica parece indicar que el comercio puede ayudar a los pobres en un país mediante sus efectos positivos en los ingresos por habitante. La liberalización del comercio crea condiciones para un crecimiento más rápido de los ingresos mediante un mejor acceso a las ideas, la tecnología, los bienes, los servicios y el capital. Por otra parte, el comercio puede impulsar el crecimiento al promover una utilización más eficiente de los recursos a través de la especialización y permitir la realización de economías de escala. Por último, el comercio puede ser un importante instrumento para lograr convergencia de ingresos entre países ricos y pobres.

⁶⁰ Pueden hallarse trabajos empíricos recientes sobre los costos de transporte en Limao y Venables (2001), Clark y otros (2001), y Radelet y Sachs (1998).

El crecimiento es una condición necesaria, pero no suficiente, para mitigar la pobreza. Aun cuando la liberalización del comercio dé lugar a un crecimiento más rápido, ello no implica que mejoren las condiciones de los pobres. Si la desigualdad de los ingresos aumenta al mismo tiempo, la situación de los pobres puede en realidad empeorar. Muchos estudios teóricos y empíricos se han centrado en la relación entre comercio y desigualdad. Los economistas consideran que lo más probable es que la desigualdad de los salarios disminuya en los países en desarrollo como consecuencia de la liberalización del comercio, ya que dichos países están normalmente bien dotados de mano de obra poco cualificada con relación a los países desarrollados. Por consiguiente, al abrirse al comercio, los países en desarrollo serán más competitivos en sectores de gran intensidad de mano de obra poco cualificada y esos sectores crecerán. El aumento de la demanda de trabajadores poco cualificados, que normalmente pertenecen a los segmentos más pobres de la población, conducirá a un aumento de sus salarios con relación a los de los trabajadores cualificados.

No obstante, las pruebas empíricas sobre la vinculación entre el comercio y la desigualdad de los salarios son variadas. La mayor parte de las pruebas empíricas procedentes de Asia Oriental confirman el argumento expuesto en el último párrafo, ya que la diferencia de salarios entre trabajadores cualificados y trabajadores no cualificados disminuyó en el decenio siguiente a la liberalización del comercio (el decenio de 1960 en el caso de la República de Corea y el Taipei Chino y el decenio de 1970 en el de Singapur).⁶¹ Las diferencias de salarios se redujeron también en Malasia (entre 1973 y 1989), pero las pruebas sobre Filipinas son más ambiguas.⁶² En China, los recientes aumentos de la apertura han ido acompañados de aumentos de la desigualdad de los ingresos. En dos estudios diferentes se estima que el coeficiente Gini aumentó en China de 38,2 en 1988 (28,8 en 1981) a 45,2 (38,8) en 1995.⁶³ No obstante, en un reciente trabajo empírico se llega a la conclusión de que en China las ciudades que han tenido un mayor aumento de la relación comercio/PIB han tendido también a registrar una reducción, en vez de un aumento, de la desigualdad de los ingresos.⁶⁴

En América Latina, la Argentina emprendió la liberalización del comercio de 1976 a 1982 y después de nuevo de 1989 a 1993.⁶⁵ El coeficiente Gini aumentó de 36 en 1975 a 42 en 1981 y a 48 en 1989, lo que denota un aumento de la desigualdad de los ingresos. Las diferencias de salarios en función de la cualificación aumentaron en el primer período pero disminuyeron en el segundo. Chile procedió a la liberalización entre 1975 y 1979 y el coeficiente Gini aumentó de 46 en 1971 a 53 en 1980. La diferencia de salarios entre diferentes niveles de cualificación aumentó también. En Costa Rica la liberalización se realizó de 1987 a 1993, el coeficiente Gini aumentó de 42 en 1986 a 46 en 1989, y aumentó asimismo la diferencia de salarios. Por último, durante el proceso de liberalización de México, entre 1985 y 1988, el coeficiente Gini también aumentó: de 51 en 1984 a 55 en 1989.

Las vinculaciones entre la liberalización del comercio y la distribución de los ingresos no se comprenden del todo. Se han dado varias explicaciones para las diferencias de resultados entre Asia Oriental y América Latina. Una de las teorías se centra en el hecho de que América Latina abrió sus mercados después que las economías de Asia Oriental (Wood, 1997). Así pues, la entrada de China y otros grandes países asiáticos de bajos ingresos en el mercado mundial de manufacturas de gran intensidad de mano de obra en el decenio de 1980 desvió la ventaja comparativa de los países de América Latina de ingresos medios a productos de gran intensidad de mano de obra de cualificación media.⁶⁶ Como consecuencia, la mayor apertura de los países de ingresos medios redujo la demanda relativa de trabajadores no cualificados al ocasionar la contracción de sectores de gran intensidad de mano de obra poco cualificada. Ello explicaría por qué disminuyeron los salarios relativos de los trabajadores no cualificados.

^{61, 62} Wood (1997).

⁶³ Citado en Wei y Wu (2001). El coeficiente Gini es una medida de la desigualdad de los ingresos en una economía. Cuanto mayor es el valor del coeficiente, más desigual es la distribución de los ingresos.

⁶⁴ Wei y Wu (2001). Chen y Ravallion (2003) observan en China una ligera repercusión positiva de la reforma comercial en los ingresos medios de las unidades familiares. Sin embargo esta repercusión varía según las unidades familiares: suele ser negativa para las rurales y positiva para las urbanas.

⁶⁵ Los datos sobre la desigualdad de los ingresos que figuran en ese párrafo se han tomado de Slaughter (2000). La información sobre las diferencias en función de la cualificación procede de Wood (1997). Las conclusiones de Robbins (1996) van en el mismo sentido.

⁶⁶ Se ha aducido también que la mayoría de las economías de América Latina tienen abundancia de recursos naturales más que mano de obra poco cualificada. Esto explicaría también por qué no disminuyó en América Latina la desigualdad de los salarios.

Otra explicación del aumento de la desigualdad en algunos países en desarrollo es que la liberalización introduce en ellos nuevas actividades de gran intensidad de mano de obra cualificada. Por ejemplo, en el caso de México hay pruebas de que la liberalización atrajo mayores entradas de IED procedentes de los Estados Unidos (Feenstra y Hanson, 1997). Esas corrientes de IED reflejaban el traslado de los Estados Unidos a México de actividades de gran intensidad de mano de obra poco cualificada. Sin embargo, la demanda relativa de México de trabajadores cualificados en las industrias manufactureras aumentó con las entradas de IED en esas industrias, lo que dio lugar a aumentos de la desigualdad de los salarios mexicanos.⁶⁷ La explicación de ese fenómeno es que los puestos de trabajo que en los Estados Unidos eran de gran intensidad de mano de obra poco cualificada en un país como México eran de gran intensidad de mano de obra relativamente cualificada.

El arancel de aduanas vigente antes de la liberalización del comercio afectará también a la repercusión que tenga el comercio en la desigualdad de los salarios. Si la protección era mayor en los sectores de gran intensidad de mano de obra poco cualificada, la liberalización del comercio podrá realmente dar lugar a una contracción de esos sectores. Como consecuencia, aumentará la desigualdad de los salarios. México y Marruecos son ejemplos de países en los que los sectores de gran intensidad de mano de obra poco cualificada recibían antes de la reforma comercial una protección relativamente mayor que los sectores de gran intensidad de mano de obra muy cualificada.⁶⁸

El comercio puede afectar también a los salarios indirectamente a través de su repercusión en las instituciones. Se ha aducido, por ejemplo, que la liberalización del comercio debilita el poder de negociación de los sindicatos, con lo que ejerce una presión a la baja en los salarios. Rodrik (1997) examina cómo puede la apertura debilitar el poder de negociación de los sindicatos, y Driffill y van der Ploeg (1995) han demostrado que la liberalización del comercio con mercados laborales sindicados puede dar lugar a la disminución de los salarios. Si bien varios análisis realizados en esta esfera señalan una debilitación del poder de los sindicatos como consecuencia del aumento de la competencia internacional, no todas las pruebas de ello son inequívocas.⁶⁹

Hasta ahora, este examen se ha centrado en situaciones en las que el comercio afecta a la desigualdad de los salarios sin afectar a la distribución de los activos. No obstante, un aumento de la apertura puede dar lugar a cambios de la distribución de los activos que pueden favorecer o perjudicar a los pobres. Robinson (2000) ilustra esta tesis con el siguiente ejemplo:

“Cuando en el siglo XIX disminuyó el costo del transporte y las economías europeas se desarrollaron y crearon un gran mercado de cultivos tropicales, los países de América Central estaban idealmente dotados para aprovechar la creciente demanda mundial de café. En Costa Rica eso indujo al Gobierno a aprobar en 1828, 1832 y 1840 leyes que permitían a los campesinos cultivar tierras limítrofes y adquirir derechos sobre ellas, lo que dio lugar a la creación de la famosa clase de pequeños terratenientes costarricenses. En Guatemala, en cambio, la rentabilidad del café indujo en el decenio de 1870 a minorías selectas políticas a apropiarse de grandes extensiones de tierra, lo que dio lugar a la creación de grandes plantaciones de café y al restablecimiento de las leyes coloniales sobre el trabajo forzado, que perduraron hasta el interludio democrático posterior a 1945. Como consecuencia, la desigualdad en la tenencia de la tierra es actualmente mayor en Guatemala que en Costa Rica, como lo es también la desigualdad de los ingresos.”

⁶⁷ Currie y Harrison (1997) se centran en otra explicación del aumento en los países en desarrollo de la desigualdad cuando se produce la liberalización. Aducen que los efectos de la liberalización en los salarios dependen fundamentalmente de la naturaleza de la competencia en el mercado de los productos. Si el aumento de la competencia en el mercado de los productos redujera el precio relativo de los productos de gran intensidad de mano de obra poco cualificada, el comercio podría tener efectos desfavorables en la desigualdad de los salarios. Currie y Harrison sostienen que ese efecto favorable a la competencia de la liberalización fue importante en Marruecos.

⁶⁸ Hanson y Harrison (1999) y Currie y Harrison (1997), citados en Slaughter (2000).

⁶⁹ En Dunthine y Hunt (1994) puede verse un resultado diferente.

Muchos de los textos empíricos considerados hasta ahora se centran en los salarios y no toman en consideración, pues, otros componentes de los ingresos familiares. Por ejemplo, los ingresos del empleo por cuenta propia no se reflejan en las estadísticas salariales. En los países en desarrollo, los pobres se encuentran con frecuencia en zonas rurales y trabajan en la agricultura. Muchos de ellos son autónomos. Se ha aducido que el ritmo, relativamente lento, de la liberalización del comercio en la agricultura ha sido negativo para los agricultores pobres en los países en desarrollo. Para captar ese efecto hay que utilizar los datos sobre distribución de los ingresos más bien que la desigualdad de los salarios. Sólo en unos cuantos trabajos empíricos, que muestran resultados variados, se analiza la vinculación entre la distribución de los ingresos personales y el comercio.⁷⁰

Las medidas de la desigualdad de los ingresos se centran en la diferencia de ingresos entre ricos y pobres en una sociedad. Los cambios de la desigualdad de los ingresos no indican necesariamente que aumente o disminuya la pobreza. Puede ocurrir que el comercio aumente los ingresos de los pobres. Sin embargo, si aumentan más los ingresos de las personas más ricas, la reducción de la pobreza irá acompañada de un aumento de la desigualdad. Para comprender mejor lo que le ocurre a la pobreza, el análisis debe centrarse en los niveles de ingresos absolutos de los pobres.⁷¹ Es también preferible examinar la evolución de los ingresos reales en vez de la de los ingresos o salarios nominales. Habida cuenta de que el comercio afecta a los precios de los productos, es importante incluir en el análisis el efecto del comercio en los productos que consumen los pobres. La liberalización del comercio dará lugar, por ejemplo, a un aumento del precio de los productos agropecuarios en los países en desarrollo que exportan esos productos. Es probable que ello beneficie a los pobres rurales si son productores de productos agropecuarios, pero puede perjudicar a los pobres urbanos del mismo país que sean consumidores de productos agropecuarios.⁷²

La Organización Internacional del Trabajo realizó recientemente una serie de estudios por países para analizar los aspectos sociales de la globalización. Los estudios sobre Bangladesh y Chile ilustran cómo los aumentos de la desigualdad de los ingresos pueden ir acompañados de una reducción de la pobreza. En Bangladesh, la liberalización del comercio cobró impulso a partir de finales del decenio de 1980 y ha ido asociada a una considerable intensificación de las corrientes comerciales.⁷³ El coeficiente Gini de desigualdad de los ingresos aumentó entre 1988/89 y 1995/96. Sin embargo, en ese mismo período el porcentaje de la población que vivía por debajo del mínimo vital (basada en una ingesta de 1.805 kilocalorías diarias por persona) fue descendiendo gradualmente del 28,4 por ciento en 1988/89 al 25,1 por ciento en 1995/96. Esas cifras reflejan una importante disminución de la pobreza entre la población rural, ya que la pobreza entre la población urbana mostró un ligero aumento.

En la segunda mitad del decenio de 1980 Chile atravesó una segunda etapa de liberalización del comercio, que fue acompañada de un notable aumento de las corrientes de comercio e inversión.⁷⁴ La relación entre los ingresos del 20 por ciento de la población constituido por las unidades familiares más ricas y los ingresos del 20 por ciento constituido por las unidades familiares más pobres disminuyó primero de 13,3 en 1987 a 12,2 en 1992 y aumentó después a 13,8 en 1996. Así pues, la desigualdad aumentó en el segundo período. Sin embargo, la pobreza absoluta descendió del 17,4 por ciento de la población en 1980 al 12,9 por ciento en 1990 y al 5,8 por ciento en 1996.

⁷⁰ Edwards (1997) no observa ningún efecto importante del comercio en la distribución de los ingresos. Spilimbergo y otros (1999) concluyen que la apertura del comercio reduce la desigualdad en los países con abundancia de capital y la aumenta en los países con abundancia de mano de obra cualificada.

⁷¹ Es más fácil decirlo que hacerlo. Véase en Ravallion (2003) un examen detallado de la medición de la pobreza y de la forma en que los resultados de la evolución de la pobreza en los últimos decenios dependen de la medida que se utiliza.

⁷² En un estudio reciente de Dollar y Kraay (2001) se analiza cómo afecta el crecimiento a los ingresos reales medios del quintil más pobre de una sociedad. Constatan que sus ingresos aumentan proporcionalmente a los ingresos medios del país, lo que implica que el crecimiento económico beneficia a los pobres. Los autores no encuentran pruebas de que exista una importante relación negativa entre apertura e ingresos medios de los pobres. Por consiguiente, en la medida en que la apertura aumenta el crecimiento, Dollar y Kraay concluyen que el comercio beneficia a los pobres.

⁷³ Paratian y Torres (2001).

⁷⁴ Reinecke y Torres (2001).

El examen se ha centrado hasta ahora en los efectos a largo plazo de la liberalización del comercio en los pobres. Ahora bien, la liberalización del comercio puede también dar lugar a tensiones temporales que pueden ser especialmente penosas para los pobres. Es beneficiosa porque permite a los países especializarse en actividades en las que son más competitivos. Por eso la liberalización del comercio va normalmente seguida de una reestructuración de las actividades económicas. Si bien las empresas menos productivas que compiten normalmente con las importaciones disminuyen sus actividades o cierran por completo, las actividades de exportación competitivas prosperan y se amplían. En la práctica, ello significa que como secuela de la liberalización del comercio algunas personas pierden su empleo. Tal vez acaben por encontrar un empleo mejor pagado en el sector de exportación en expansión, pero pueden atravesar un período de desempleo antes de encontrar otro trabajo. Puede que el desempleo se soporte más fácilmente en los países industrializados, en los que las prestaciones sociales garantizan también ingresos a las personas sin empleo, pero en los países en desarrollo a menudo no existen redes de seguridad social o son insuficientes.⁷⁵ Su cobertura puede ser limitada o nula o, de existir, estas redes pueden estar muy por debajo de la demanda durante una crisis o un período de reajuste. Los procesos de reajuste pueden tener consecuencias duras en esos países, especialmente para los más pobres. Como dice Winters (2000), “incluso pasar de un puesto de trabajo no cualificado en el sector informal a otro puede causar graves dificultades” a los pobres.

Una mayor apertura puede aumentar la exposición de un país a los riesgos exteriores. Al mismo tiempo, la integración en la economía mundial puede reducir los riesgos relacionados con las fluctuaciones de la producción nacional. Por ejemplo, si una inundación destruye la cosecha del principal cultivo alimentario, las consecuencias son más desastrosas en una economía cerrada que en un país en el que se puedan importar productos agrícolas. La cuestión, pues, es cómo afecta a los niveles de riesgo agregados de una economía la combinación de una mayor exposición a los riesgos externos y una menor dependencia de los riesgos internos. Rodrik (1998) sostiene que los riesgos externos están relacionados positivamente con la inestabilidad de los ingresos globales. Para proteger a la población de una mayor inestabilidad, la función del gobierno como proveedor de seguridad social es más importante en las economías más abiertas. Ello explica, según Rodrik, la más rápida expansión de los gobiernos en las economías más abiertas.

Los críticos han señalado que para los gobiernos de los países en desarrollo será difícil responder a una mayor necesidad de seguridad social si la supresión de los obstáculos arancelarios da lugar a una reducción de los ingresos públicos. Ahora bien, la liberalización del comercio no reduce necesariamente los ingresos públicos. Aunque los tipos arancelarios sean más bajos, los volúmenes de comercio son mayores, y esos dos efectos actúan en sentidos opuestos. Asimismo, la aplicación de aranceles más bajos puede reducir el incentivo a la evasión. Con el tiempo, los ingresos arancelarios del gobierno podrán ser sustituidos por ingresos procedentes de otras formas de imposición. Los pobres no han de perder necesariamente por eso. El que los nuevos impuestos o las reducciones del gasto público perjudiquen a los pobres es una decisión política.

En resumen, hace tiempo que se reconoce que no todos se benefician de la liberalización del comercio. Determinados segmentos de la población se enfrentarán, como mínimo, a un período de adaptación; otros tal vez experimenten reducciones de los ingresos a más largo plazo. En los países en desarrollo, los efectos en los pobres de la adaptación a la liberalización del comercio han sido motivo de especial preocupación. Si bien las consecuencias en materia de distribución de una mayor apertura pueden influir en la secuencia y el ritmo de la liberalización, así como en la gama de políticas que los gobiernos puedan decidir adoptar para mitigar los efectos desfavorables para algunos del cambio, no se han presentado argumentos convincentes para evitar por completo la apertura como opción de política. Ello se debe a que se comprenden perfectamente las ventajas de la apertura comercial y económica para la economía y la sociedad en su conjunto.

⁷⁵ Véase, por ejemplo, Ferreira y otros (1999).

Recuadro IIA.7: Liberalización del comercio e ingresos arancelarios

Las reducciones arancelarias constituyen un elemento de la liberalización del comercio que es motivo de especial preocupación para muchos países en desarrollo, debido a sus efectos negativos en los ingresos fiscales. Para muchos de ellos, los ingresos arancelarios son aún una parte importante de los ingresos fiscales. A mediados del decenio de 1990 los ingresos arancelarios representaban más del 30 por ciento de los ingresos fiscales totales del gobierno en más de 25 países en desarrollo. Ello ofrece un fuerte contraste con la situación de los países de ingresos elevados, en los que los ingresos arancelarios representan normalmente menos del 2 por ciento de los ingresos fiscales totales.

Los países en desarrollo han expresado también preocupación por las consecuencias para los ingresos de la aplicación del Acuerdo de la OMC sobre Valoración en Aduana. Se ha expresado la opinión de que el paso de "precios de referencia" a "valores de transacción" para la determinación de los pagos arancelarios podría inducir a los importadores a declarar valores de transacción considerablemente inferiores al valor "real" de las mercancías importadas o al precio de referencia tradicional, y las administraciones de aduanas, al no poder descubrir o demostrar las declaraciones falsas del valor de transacción, no estarían en condiciones de frenar la consiguiente pérdida de ingresos. No se dispone de pruebas empíricas que justifiquen esas alegaciones. En los casos en que la aplicación del Acuerdo sobre Valoración en Aduana entrañaba el cambio a valores de transacción, la reforma general y la modernización de las administraciones de aduanas han tenido lugar paralelamente la mayoría de las veces. Por consiguiente, el efecto del cambio a "valores de transacción" queda velado por las repercusiones de otros cambios.

Al evaluar las consecuencias de la liberalización del comercio para los ingresos netos, hay que tener presentes por lo menos dos aspectos fundamentales: en primer lugar, la liberalización del comercio que sustituye los obstáculos no arancelarios (contingentes, regímenes de licencias restrictivos, etc.) por aranceles puede tener un efecto positivo en los ingresos¹; en segundo lugar, una vez que la protección comercial se basa en aranceles, las consecuencias para los ingresos de las reducciones de los tipos aplicados dependen de la elasticidad de las importaciones con respecto al precio. Según un estudio reciente, en las economías abiertas, para que la liberalización del comercio se autofinancie, la elasticidad respecto del precio tiene que ser muy superior a la observada empíricamente. Esas conclusiones implican que unas reducciones arancelarias importantes deben ir acompañadas de la reforma del sistema tributario general, para evitar la aparición de déficit fiscales o la reducción del gasto público.²

Las pruebas empíricas sobre los efectos de importantes programas de liberalización del comercio (que no se centraban exclusivamente en reducciones arancelarias) demuestran sin embargo que las consecuencias para los ingresos no son necesariamente importantes. En los casos de Bangladesh, Chile y México, la liberalización del comercio a partir de mediados del decenio de 1980 entrañó reducciones de los aranceles aplicados de más de 10 puntos porcentuales, con lo que la relación derechos/ingresos fiscales totales disminuyó considerablemente en Bangladesh, pero sólo ligeramente en Chile y México. En cada caso, el crecimiento de las importaciones registró una notable aceleración. Es interesante observar que en Chile y México la relación derechos de importación/ingresos fiscales totales aumentó en los primeros años de la liberalización del comercio, pero descendió de manera constante después.

¹ Un estudio del FMI (Ebrill y otros, 1999) ofrece ideas interesantes: la nivelación de los tipos arancelarios para alcanzar niveles uniformes, seguida de la eliminación de las exenciones, puede realmente aumentar los ingresos fiscales externos.

² Devarajan y otros (1999).

4. APERTURA Y SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL

La relación entre el comercio y la sostenibilidad ambiental se presenta a menudo como un conflicto entre los objetivos de protección del medio ambiente y un comercio más libre. Sin embargo, no existe un conflicto inherente entre apertura y sostenibilidad ambiental y hay muchos casos en los que las medidas que promueven un objetivo promueven también el otro.

El nivel de actividad económica y el grado al que es ecológicamente sostenible pueden afectar a la calidad del medio ambiente. Ahora bien, el comercio no es más que un aspecto de la actividad económica y puede desempeñar tanto una función negativa como una función positiva en la protección del medio ambiente. No existe presunción *a priori* de que el comercio sea menos favorable para el medio ambiente que las actividades del resto de la economía. En 2000 la contribución del comercio de mercancías al producto interior bruto global fue de alrededor del 20 por ciento. Ello demuestra que, si bien el comercio es un importante elemento de la actividad económica global, queda empujado por el tamaño del resto de la economía mundial. En un país dado, la política monetaria y fiscal nacional tendrá seguramente una mayor repercusión en el nivel agregado de actividad económica – y, por tanto, en la calidad del medio ambiente – que el comercio.

La manera normal de examinar los efectos del comercio en el medio ambiente es descomponer los efectos de escala, tecnología y composición (Grossman y Krueger, 1993). El efecto de escala se refiere a las consecuencias para el medio ambiente del aumento de la producción o de la actividad económica resultante del incremento del comercio. El supuesto general es que un aumento de la producción se traducirá en un incremento de la contaminación o la degradación de los recursos ambientales. Sin embargo, resulta que la relación entre el crecimiento económico y la calidad del medio ambiente no es lineal ni los efectos del crecimiento en el medio ambiente son tan perjudiciales.

Una notable constatación es que, si bien con diversas medidas la calidad del medio ambiente empeora inicialmente al aumentar los ingresos por habitante, una vez alcanzado determinado nivel de umbral los subsiguientes aumentos de los ingresos por habitante pueden mejorar la calidad del medio ambiente (Grossman y Krueger, 1993, 1995). La forma y firmeza de la curva ambiental de Kuznets (EKC), que es como se llama esa relación, parece variar según el medio ambiental que se examine; el efecto más fuerte se produce en la calidad del aire. La curva ambiental de Kuznets ha sido documentada por otros estudios, y algunas investigaciones recientes (Dasgupta y otros, 2002) parecen indicar que el umbral de ingresos en el que tiene lugar el punto de inflexión puede en realidad disminuir con el tiempo.⁷⁶

Es importante resaltar que los aumentos de los ingresos por habitante no se traducirán automáticamente en una mejora de la calidad del medio ambiente. Al disponer de ingresos más elevados, los ciudadanos piden a los gobiernos una mejor calidad del medio ambiente y pueden permitirse más fácilmente los consiguientes gastos de reducción de la contaminación. La mayor demanda de normas o reglamentaciones ambientales tienen que atenderla los gobiernos nacionales. A este respecto, las sociedades con mejor distribución de los ingresos y más libertades civiles y políticas tal vez puedan atravesar mejor la inclinada parte ascendente de la EKC (Torras y Óbice, 1998).

Esa mayor demanda de mejores resultados ecológicos puede ofrecer también incentivos para que las empresas mejoren las tecnologías de producción de manera que pueda lograrse un nivel dado de producción con menos contaminación. Un comercio más libre puede también impulsar la transferencia a los países de bienes, servicios y tecnologías favorables al medio ambiente. Esas fuerzas actúan para reducir la intensidad de la contaminación por unidad de producción, que es el efecto de tecnología.

El efecto de composición se refiere a la manera en que el aumento del comercio desvía la distribución de la producción de un país hacia los productos en los que tiene ventaja comparativa. Esa reasignación de recursos es la manera en que el comercio mejora la eficiencia de la producción. El efecto en el medio ambiente de un

⁷⁶ Entre esos estudios figuran los de Antle y Heidebrink (1995), Cole, Rayner y Bates (1997), Cropper y Griffiths (1994), Hettige, Lucas y Wheeler (1992), Panayotou (1995; 1997), y Shafrik (1994).

país determinado dependerá de lo contaminantes que sean los sectores en expansión y contracción. El efecto de composición será positivo para el medio ambiente si el sector en expansión es menos contaminante que los sectores en contracción y viceversa. Con respecto al mundo en su conjunto, la contaminación se desplazará de países que tengan ventaja comparativa en industrias menos contaminantes a países que tengan ventaja comparativa en industrias más contaminantes. Así pues, el comercio dará lugar a una mejora de la calidad ambiental en algunos países, pero a un empeoramiento en otros.

Por otra parte, el análisis del comercio y el medio ambiente se amplía a menudo para centrarse en las presiones competitivas que sufren las empresas o los gobiernos como consecuencia de la liberalización del comercio. Esas presiones pueden incitar a los gobiernos a adoptar reglamentaciones ambientales menos rigurosas (hipótesis de la congelación normativa o competencia por reducir) o incitar a las empresas a emplazar sus fábricas en países con reglamentaciones ambientales poco estrictas (hipótesis del refugio de la contaminación). Sin embargo, las pruebas empíricas parecen indicar que el costo de la observancia de las reglamentaciones ambientales no suele ser muy elevado. Por consiguiente, el aumento de la competencia causado por una mayor liberalización no tiene por qué dar lugar a una mayor renuencia a adoptar normas más rigurosas. Por otro lado, ni los estudios relativos a las corrientes de comercio internacional ni los relativos a las corrientes de IED sugieren que las reglamentaciones ambientales sean un factor importante en las decisiones internacionales en materia de emplazamiento, sino que hay otros factores (riesgos políticos, inseguridad con respecto a los tipos de cambio, costos de la mano de obra, impuestos de las sociedades) que son más importantes.⁷⁷

No obstante, independientemente de los mecanismos por cuyo conducto afecte el comercio al medio ambiente, lo que es importante es que se implanten en la economía nacional las políticas ecológicas adecuadas para que se valore debidamente la utilización de los recursos ambientales (tierra, aire, agua, etc.). Las políticas ecológicas adecuadas pueden entrañar impuestos, reglamentaciones, establecimiento de normas o la supresión de las subvenciones. Siempre que los gobiernos aborden efectos negativos en el medio ambiente que de otra manera no se tienen debidamente en cuenta (externalidades negativas), el comercio internacional puede promover una mejor calidad ambiental al aumentar la eficiencia en la utilización de los recursos. Un comercio más libre se traduce en la reasignación de los recursos a sectores de ventaja comparativa, con la consiguiente reducción o eliminación del despilfarro.

Cuando no se corrigen las externalidades negativas, el comercio puede agravar los daños al medio ambiente o acelerar la utilización de recursos no renovables. No obstante, ni siquiera en esas situaciones son necesariamente las medidas restrictivas del comercio los instrumentos óptimos que pueden utilizarse. El principio básico es que lo mejor es orientar las medidas correctivas a la raíz del problema. Por ejemplo, si el objetivo es reducir la deforestación de los bosques pluviales tropicales, tal vez sea mucho más efectivo dar incentivos a la población local para proteger sus bosques o que las empresas madereras paguen el costo íntegro de las concesiones forestales. La restricción del comercio mediante un arancel más elevado o una prohibición de las importaciones en el país consumidor no resolverá el problema de las externalidades en su raíz y causará otras pérdidas irreparables.

Cuando las externalidades negativas son de carácter transfronterizo, por ejemplo el calentamiento de la Tierra, tal vez los gobiernos nacionales no afronten la debida estructura de incentivos para frenar sus problemas de contaminación. Ello se debe a que parte de los costos recae en otros países. En este caso es evidente que hay posibilidades de cooperación internacional. No obstante, incluso en ese caso la mejor solución sería un acuerdo multilateral que enfrentara a los productores de todos los países con el verdadero precio social de sus actividades contaminantes.

Ahora bien, ¿qué ocurre si las preferencias ambientales – y, por consiguiente, las reglamentaciones – difieren entre las naciones? Esto ha despertado temores de que un comercio más abierto, al aumentar la competencia entre los países, les induzca a reducir las normas ambientales o a impedir la adopción de reglamentaciones más rigurosas. En un mundo de naciones soberanas no sería posible imponer un conjunto universal de normas

⁷⁷ En OMC (1999a) figura un amplio estudio de los trabajos publicados sobre esas cuestiones.

ambientales si los países no estuvieran dispuestos a aceptarlas. De hecho, muchos economistas consideran que las diferencias de las preferencias ambientales constituyen una base legítima de ventaja comparativa. Pero, no cabe duda de que existen posibilidades de cooperación más estrecha entre los gobiernos en lo que se refiere a cuestiones ambientales de importancia internacional, sobre todo porque es probable que la alternativa fueran reproches y medidas de retorsión mutuamente destructivas.

Recuadro IIA.8: Evaluaciones ambientales de los acuerdos comerciales

Desde mediados del decenio de 1990, no ha dejado de aumentar el número de marcos o metodologías para realizar evaluaciones ambientales de los acuerdos comerciales establecidos por gobiernos nacionales, organizaciones no gubernamentales, instituciones regionales y organizaciones internacionales. Se han realizado evaluaciones sobre, entre otros, los Acuerdos de la Ronda Uruguay, el mercado único de la Unión Europea, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y una serie de acuerdos bilaterales de libre comercio en los que participan los Estados Unidos y las Comunidades Europeas. El Canadá, los Estados Unidos y las Comunidades Europeas han pedido evaluaciones ambientales de determinados acuerdos comerciales y están utilizando actualmente esas metodologías para examinar diversos marcos hipotéticos de las negociaciones en curso en la OMC. El creciente número de trabajos publicados refleja la mayor atención prestada por la comunidad comercial a las cuestiones ambientales y su disposición a responder a esas preocupaciones. El éxito de las iniciativas de liberalización del comercio en el decenio de 1990, en una época de mayor conciencia nacional e internacional de las cuestiones relativas al medio ambiente y el desarrollo sostenible, contribuyó a que aumentaran las peticiones de que se tuvieran en cuenta los objetivos ambientales en las negociaciones comerciales. Se consideró que el establecimiento en la OMC de un mecanismo vinculante de solución de diferencias podría limitar la autonomía de las autoridades nacionales para adoptar medidas en otras esferas si esas medidas tenían efectos negativos en el comercio de otro Miembro de la OMC.

Las evaluaciones ambientales de los acuerdos comerciales parecen perseguir varios objetivos. En el nivel más general, deben velar por que exista una mayor coherencia entre las políticas comerciales y ambientales. En segundo lugar, las evaluaciones facilitadas a los negociadores comerciales de un país pueden permitir que se ajuste en consecuencia la posición de negociación. En tercer lugar, los resultados de las evaluaciones podrían utilizarse para elaborar medidas de mitigación con objeto de reducir al mínimo las consecuencias sociales o ambientales desfavorables. Por último, e igualmente importante, la realización de una evaluación puede apaciguar posibles preocupaciones públicas al demostrar que el gobierno concede a las preocupaciones ambientales la importancia debida en las negociaciones.

En algunas de las metodologías hay una etapa preparatoria en la que se identifican, para su estudio, hipótesis específicas sobre la relación comercio-medio ambiente o se establecen marcos hipotéticos de negociación comercial. No obstante, el primer paso suele ser determinar qué disposiciones del acuerdo comercial pueden tener efectos importantes en el medio ambiente (selección). El segundo paso es evaluar las probables consecuencias económicas, ambientales o sociales. Suele entenderse por impactos ambientales los efectos en la calidad del aire, el agua o la tierra y en la diversidad biológica. El tercer paso entraña la identificación de sectores o problemas específicos en los que centrarse (ámbito) y la utilización de diversos instrumentos (por ejemplo, modelos económicos o estudios de casos prácticos) para identificar efectos específicos. Esto se complementa con la realización de un análisis jurídico de los posibles efectos normativos del acuerdo comercial. La cuestión fundamental es si el acuerdo comercial requiere cambios de las medidas ambientales del país o limita su capacidad para establecer y aplicar reglamentaciones ambientales. El último elemento es la elaboración de medidas de mitigación o medidas complementarias para limitar las posibles consecuencias desfavorables para el medio ambiente del acuerdo, lo cual puede entrañar cambios de la posición de negociación del país o la promulgación de medidas complementarias después de aplicarse el acuerdo. Todas las metodologías contienen

-->

disposiciones y procedimientos específicos sobre la celebración de consultas públicas en diversos momentos de la evaluación.

Como los trabajos publicados sobre las evaluaciones ambientales de los acuerdos comerciales apenas datan de 10 años en los diversos marcos se tropieza con dificultades metodológicas y limitaciones de datos reconocidas. En primer lugar, hay graves limitaciones de los datos sobre indicadores ambientales. Se carece de buenas estadísticas sobre medio ambiente a nivel nacional y, lo que es más importante, a nivel local o regional. En segundo lugar, en las evaluaciones se han utilizado pocos instrumentos cuantitativos, lo que contribuye a una falta de rigor en el proceso, pese al rápido desarrollo en los últimos años de modelos de equilibrio general computable que incorporan interacciones economía-medio ambiente. Podrían utilizarse en el ejercicio de determinación del ámbito o darles mayor utilidad incorporando condiciones regionales o locales. En tercer lugar, aún se está desarrollando el marco teórico del comercio y el medio ambiente; a menudo las pruebas empíricas de muchas de las vinculaciones hipotéticas no son concluyentes. La dificultad es aún mayor en el caso de la relación entre el comercio y el desarrollo sostenible, ya que sigue siendo difícil definir rigurosamente el concepto. Por último, la mayoría de los marcos no incluyen análisis de costos-beneficios, por lo que es difícil una evaluación integrada de los efectos económicos, sociales y ambientales y saber sobre qué base se adoptarían en definitiva las decisiones. El supuesto de que se establezcan medidas de mitigación o medidas complementarias no sirve de justificación suficiente para esa omisión. Las medidas de mitigación pueden no ser siempre factibles, pueden ser demasiado costosas o tal vez no puedan contrarrestar completamente los efectos ambientales o sociales negativos. Los marcos de evaluación de los efectos en el medio ambiente requieren mejoras en una serie de esferas importantes: en la elaboración de modelos de vinculaciones entre comercio y medio ambiente, en la compilación de datos ambientales, en la utilización de métodos cuantitativos y en la evaluación de los recursos ambientales. Esas mejoras son esenciales para llegar a evaluaciones precisas, sólidas y relevantes sobre los efectos de los acuerdos comerciales multilaterales en el medio ambiente.

B EL PROGRAMA DE DOHA PARA EL DESARROLLO

1. INTRODUCCIÓN

Un objetivo fundamental de la OMC es promover el desarrollo económico mediante una participación efectiva en el comercio mundial. En lo que respecta a la cuestión de cómo pueden los países en desarrollo derivar mayores beneficios de su participación en el sistema de comercio, tienen pertinencia tres aspectos de la estructura y las normas de la OMC. En primer lugar, las normas propiamente dichas, junto con las excepciones e interpretaciones permitidas, constituyen los cimientos del sistema y desempeñan una función clave en la determinación de las condiciones y oportunidades de comercio. En segundo lugar, se plantea la cuestión del alcance del sistema. No hay ningún tema que la OMC haya considerado y luego descartado, de modo que esto se refiere a la inclusión de nuevos asuntos. En tercer lugar, las medidas de protección aplicadas a las exportaciones de un país también contribuyen considerablemente a definir las condiciones y oportunidades de comercio. En síntesis, la índole de las normas de la OMC, el alcance de esas normas y las condiciones del acceso a los mercados son las tres cuestiones principales que determinan la calidad y utilidad de la OMC para sus Miembros. Por lo tanto, no debe sorprender que cada uno de estos tres elementos figure de manera destacada en el Programa de Doha para el Desarrollo.

Al examinar la dimensión de desarrollo de la OMC y la cuestión de cómo lograr que el comercio beneficie más a los países en desarrollo, cabe mencionar otros dos asuntos relacionados con la participación de esos países en el sistema de comercio. Uno es el de las medidas que debe adoptar la comunidad internacional para ayudar a esos países a fortalecer su capacidad de participar más eficazmente en el sistema. Los diversos aspectos de este asunto se examinan en la sección IIB.3. El otro es el de los métodos de trabajo de la institución y el desafío que supone lograr que todas las partes en los Acuerdos de la OMC tengan suficientes oportunidades para participar en las deliberaciones, dar a conocer sus opiniones e influir en los resultados. Este asunto, al que a veces se hace referencia en relación con la “transparencia”, no se analiza en detalle en este Informe, pero ha atraído la atención a medida que un número cada vez mayor de Miembros se interesan activamente por la labor de la OMC.

Es mucho lo que se ha escrito sobre los orígenes históricos del GATT y la OMC y la evolución de las relaciones económicas internacionales en los últimos 50 años.⁷⁸ Asimismo, es abundante la bibliografía sobre la expansión del comercio internacional y la creciente interdependencia económica entre las naciones en el período de la posguerra. No se tiene la intención de repasar esta página de la historia en el Informe.⁷⁹ Sin embargo, para comprender los desafíos que enfrenta actualmente la OMC, es preciso tener presentes algunos de los aspectos clave de la evolución del comercio y las inversiones internacionales y del sistema de comercio.

El comercio ha asumido cada vez más importancia como fuente de la actividad económica mundial y se ha ampliado rápidamente.⁸⁰ Estas tendencias, observadas en la expansión del comercio y la inversión extranjera directa (IED), son uno de los temas básicos del actual debate sobre la globalización, aunque, naturalmente, la expansión del comercio y las inversiones internacionales no son más que la manifestación de un proceso impulsado principalmente por una combinación de factores tecnológicos y normativos. A los fines del presente Informe, cabe destacar la mayor interdependencia entre las naciones, que tiene importancia crítica debido a la presión que ejerce en el sistema de comercio. En un mundo de mayor interdependencia económica, la política que adopta un país adquiere un interés mucho más directo para los demás. Esta convicción cada vez más profunda, al menos entre los responsables de la formulación de políticas, de que se justifica que un país influya en la política de otro intensifica la presión para cooperar. Las implicaciones que esto tiene para la OMC son evidentes.

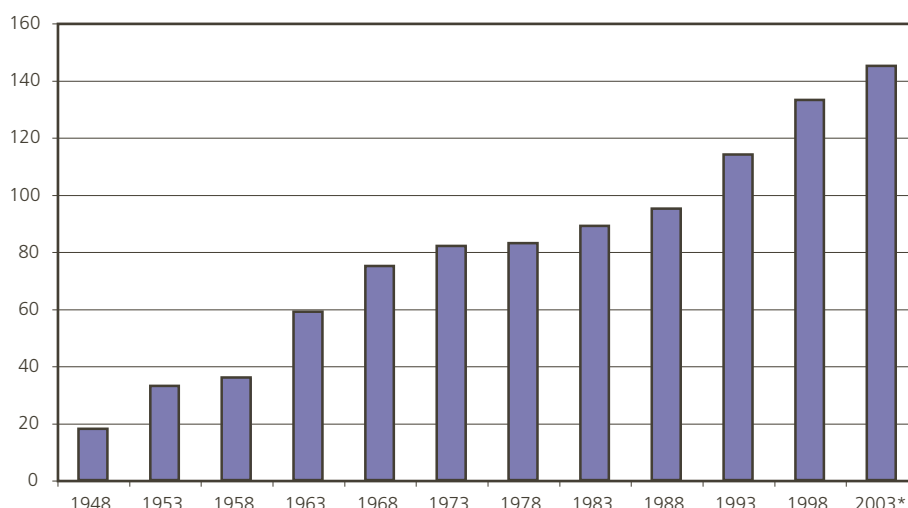
⁷⁸ Las referencias corrientes son, entre otras, Diebold (1952), Curzon (1965), Jackson (1969, 1996), Hudec (1975, 1987, 1991) y Dam (1977).

⁷⁹ Véase el capítulo 1 de Hoekman y Kostecki (2001).

⁸⁰ Maddison (1989) describe la evolución del comercio en el siglo XX. Los acontecimientos más recientes relacionados con la expansión del comercio y las inversiones internacionales se han consignado de manera sistemática en las publicaciones anuales de los organismos internacionales, entre ellos la OMC.

En el marco de la OMC, y anteriormente el GATT, han ocurrido dos hechos importantes que son consecuencia directa de la evolución de la economía mundial y el aumento de la interdependencia. Uno ha sido el rápido aumento del número de Miembros de la institución, lo cual refleja la participación cada vez mayor de docenas de países en el comercio mundial. El GATT comenzó con 23 Miembros; la OMC tiene actualmente 146, y otros 27 están interesados en adherirse. El gráfico IIB.1 muestra la evolución de la composición del GATT y la OMC a través del tiempo. En los últimos años, el aumento del número de Miembros se ha debido en su totalidad a la adhesión de países en desarrollo y países con economías en transición. Un desafío fundamental, en el contexto del sistema multilateral de comercio, es adaptarse a la creciente diversidad de características, necesidades y prioridades económicas implícitas en ese aumento. La viabilidad del sistema exige que se tenga muy en cuenta esta diversidad para asegurarse de que todas las partes se convenzan de que les conviene más ser parte del sistema que no pertenecer a él. Y para que el sistema funcione debidamente, esa percepción debe ser positiva, es decir, los gobiernos deben estar convencidos de que al participar obtendrán más beneficios que el mero hecho de no verse perjudicados por quedar fuera del sistema. Al igual que en cada negociación que ha precedido a la actual, en esto consiste esencialmente el desafío de Doha.

Gráfico IIB.1
Miembros del GATT/OMC, 1948-2003
 (Número de Miembros)



* Febrero.

Fuente: OMC.

El segundo de los dos hechos notables en el marco del GATT y la OMC ha sido la ampliación del programa de trabajo y de las esferas de competencia de la institución. Esto ha sido un proceso gradual y a veces controvertido. Hasta la sexta ronda de negociaciones comerciales multilaterales (Ronda Kennedy (1964-1967)), las negociaciones se centraron exclusivamente en operaciones consistentes en la reducción mutua de aranceles. En esa serie de negociaciones se hizo una breve incursión en la formulación de normas en materia de antidumping. En la Ronda de Tokio (1973-1979) se continuó esta tendencia pero, en su mayor parte, los acuerdos sobre medidas no arancelarias concertados en esa oportunidad incluían las disposiciones existentes del GATT en más detalle, pero sin hacerlas extensivas a nuevas esferas normativas. Este fue el caso de los acuerdos sobre subvenciones y medidas compensatorias, antidumping, obstáculos técnicos al comercio, valoración en aduana y licencias de importación. No lo fue tanto el Acuerdo sobre Contratación Pública, que constituyó una ampliación explícita del GATT. Pero, al igual que todos los nuevos acuerdos sobre medidas no arancelarias, el Acuerdo sólo se aplicaba a los gobiernos que lo habían firmado.

La Ronda Uruguay (1986-1994) marcó un verdadero cambio de rumbo con respecto a las negociaciones anteriores. Uno de los principales resultados de esa negociación fue la creación de la Organización Mundial del Comercio y la inclusión, en el ámbito de la OMC, del comercio de servicios y los derechos de propiedad

intelectual relacionados con el comercio. Al mismo tiempo, se revisaron y fortalecieron muchas otras normas. El Todo Único trajo aparejadas muchas nuevas obligaciones para los países en desarrollo y un gran aumento de la participación de éstos en el sistema. Según el Todo Único, todos los Miembros de la OMC aceptaron la totalidad de los resultados de la Ronda Uruguay; no tenían libertad para aceptar algunas obligaciones y no otras. Este aspecto de los resultados de la Ronda Uruguay significó que los países en desarrollo asumieron obligaciones mucho mayores en diversas esferas en que esto no había ocurrido antes. El proceso de redefinir y ampliar el programa de trabajo de la OMC ha continuado desde el fin de la Ronda Uruguay y volverá a tratarse en las deliberaciones subsiguientes sobre los temas del Programa de Doha.

La mayoría de las iniciativas encaminadas a ampliar el programa de trabajo y los mandatos de negociación del GATT y la OMC ha provenido de los países desarrollados. No obstante, en los últimos años, estos países han participado más activamente: han procurado introducir modificaciones en una amplia gama de disposiciones vigentes a fin de adaptarlas mejor a sus necesidades de desarrollo, y han introducido en el programa de la institución temas como el comercio y la transferencia de tecnología y el comercio, la deuda y la financiación. Como en cualquier conjunto de mecanismos de cooperación, el objetivo debe ser el logro de un equilibrio entre necesidades y prioridades muy diversas. La OMC debe ser suficientemente amplia para abarcar la variedad cada vez mayor de cuestiones de interés para las relaciones económicas internacionales. De lo contrario, perderá relevancia para un importante segmento de los miembros económicamente más adelantados. Al mismo tiempo, debe responder con eficacia a las necesidades inmediatas de los países en desarrollo, que tratan de participar más activamente en la economía internacional para hacer frente a las apremiantes necesidades del desarrollo y el alivio de la pobreza.

a) Argumentos en pro de una mayor participación en el sistema multilateral de comercio

En el artículo III del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio se definen cinco funciones clave de la OMC. Estas funciones se refieren básicamente a la responsabilidad de la OMC de proporcionar un conjunto de normas para el comercio, un foro para las negociaciones y un mecanismo para la solución de diferencias. Además, la OMC está encargada de administrar el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales y de lograr una mayor coherencia en la formulación de políticas económicas a nivel mundial colaborando con el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

Estas funciones describen las actividades de la OMC en términos generales y no son objeto de polémicas. Sin embargo, una cuestión previa que sería razonable plantear es por qué los gobiernos deberían tomarse el trabajo de participar en la OMC. Por lo general, los gobiernos saben qué políticas querrían aplicar en la esfera del comercio. Y si no lo saben, es improbable que su participación en la OMC sea de alguna utilidad. Es más, muchos gobiernos, sobre todo de países en desarrollo y países con economías en transición, han emprendido importantes programas de liberalización del comercio sin recurrir a la OMC ni remitirse a sus normas. En vista del tiempo y los fondos necesarios para participar eficazmente en la OMC y de que los gobiernos rara vez consiguen todo lo que desean y tienen, por otra parte, un amplio margen para actuar de manera autónoma, cabría preguntarse por qué participan. ¿Qué perderían si consideraran que la política comercial es una cuestión interna que debe decidirse en el plano nacional? La bibliografía existente sobre las relaciones internacionales y la teoría política ofrece muchas hipótesis y explicaciones interesantes sobre los motivos por los que los gobiernos podrían inclinarse por la cooperación internacional.

No obstante, para los fines del presente Informe, se pueden señalar cuatro razones por las que la situación de un país empeorará si éste opta por no participar o colaborar a nivel internacional en la esfera de la política comercial. La primera se refiere a la reciprocidad en las negociaciones sobre la liberalización del comercio y a los motivos por los que los gobiernos casi siempre han considerado que es ventajoso actuar concertadamente para abrir sus mercados y permitir la competencia de las importaciones. No existe en la OMC norma alguna que exija que los Miembros deben contraer compromisos recíprocos para permitir el acceso de otros países a sus mercados, pero la reciprocidad o, al menos, cierto grado de reciprocidad, es un artículo de fe en las

negociaciones.⁸¹ Muchos analistas han criticado la insistencia en la reciprocidad porque consideran que es un enfoque mercantilista y poco convincente, dado que los países que liberalizan el comercio son los que más probabilidades tienen de beneficiarse de esas medidas de liberalización. Según este argumento, el hecho de que los asociados comerciales se resistan a tomar medidas para facilitar el acceso a los mercados no debe frenar las iniciativas encaminadas a lograr ese objetivo.⁸²

Efectivamente, los países no sólo se benefician como resultado de sus propias medidas de liberalización, sino también de las medidas de los demás. Toda posibilidad de acción conjunta en materia de liberalización es mutuamente beneficiosa. Esta es una razón para tratar de lograr la reciprocidad (pero no para descartar la opción de medidas unilaterales). Y, lo que es quizá más importante desde el punto de vista de la política económica, los gobiernos podrán persuadir más fácilmente a los grupos de intereses internos de que acepten la liberalización del comercio, independientemente del costo de los ajustes, si pueden demostrar que los países con los que mantienen relaciones comerciales van a tomar medidas análogas. En una hipótesis basada en la reciprocidad, las industrias nacionales de exportación obtendrán ventajas al tiempo que las industrias que compiten con las importaciones hacen frente a la nueva competencia del exterior. Esto contribuye a fortalecer la coalición en pro de la liberalización, ya que atrae a productores y a consumidores. Así pues, la cooperación internacional contribuye a aumentar beneficios económicos, porque el grado de liberalización que ofrece es mayor que el que podría lograrse de otro modo.

Una segunda razón en pro de una cooperación que consista en participar en un sistema de derechos y obligaciones internacionales con fuerza jurídica tiene que ver con los costos de las transacciones. Los costos de producción y los de las operaciones transfronterizas pueden reducirse mucho mediante mecanismos de cooperación que permitan armonizar más los criterios sobre cuestiones tales como normas y reglamentaciones técnicas. También se logra esa armonización cuando un gobierno conviene en aceptar los procedimientos de evaluación de la conformidad de otros gobiernos, procedimientos que tienen por fin asegurar el cumplimiento de las normas establecidas. De igual modo, la uniformidad de los procedimientos administrativos relacionados con el comercio puede reducir los costos y aumentar las oportunidades de comercio rentable. Algunos quizá opinen que los costos de las transacciones transfronterizas podrían rebajarse mediante un sistema de reconocimiento mutuo que, con el tiempo, probablemente daría lugar a una mayor uniformidad a través de la “competencia en la esfera de la reglamentación”. Esto puede ser cierto, pero el reconocimiento mutuo también tendría que negociarse a algún nivel, y la experiencia indica que, en cuestiones de reglamentación, los gobiernos en muchos casos prefieren entendimientos y compromisos explícitos. Esto parecería indicar que la obtención unilateral de beneficios que facilitarían el comercio tiene un límite y que la cooperación con los interlocutores comerciales puede ser beneficiosa.

En tercer lugar, el comercio probablemente se ampliará y será más rentable si hay certeza y seguridad en lo que respecta al acceso a los mercados y las normas del comercio. El hecho de que los países que comercian entre sí se comprometan de común acuerdo a definir *ex ante* las condiciones en que se pueden vender productos en sus mercados puede impulsar considerablemente el comercio. Si están dispuestos a convenir de antemano las características de un régimen normativo, se elimina la arbitrariedad u otros elementos inconexos de condicionalidad y discriminación. El sistema de solución de diferencias de la OMC también desempeña un importante papel en este contexto, ya que permite a los gobiernos interponer un recurso cuando consideran que un interlocutor comercial no ha cumplido sus obligaciones. Pero tampoco en este caso se podrían obtener beneficios si no existiera una cooperación explícita entre los gobiernos en cuestiones comerciales.

Cabe mencionar una cuarta razón a favor de los compromisos internacionales de fuerza jurídica obligatoria, que no siempre se discute abiertamente pero que puede ser importante. Los gobiernos son objeto de presiones constantes por parte de grupos de intereses internos. Estos intereses son a veces poderosos y pueden

⁸¹ Una excepción importante a este concepto de reciprocidad, contemplada en el GATT y otros textos jurídicos, es que los países en desarrollo no tienen que ofrecer reciprocidad a los desarrollados en los casos en que esto fuera incompatible con su propio desarrollo y sus necesidades financieras y comerciales.

⁸² Una justificación económica de la insistencia en la reciprocidad podría ser el temor de que la liberalización unilateral diera lugar a pérdidas en la relación de intercambio. Esto sólo puede ocurrir en los casos en que la participación de los países en el mercado es tan importante que influye en los precios. Esta cuestión no se examina en más detalle aquí, ya que no es fundamental para este argumento.

pretender resultados que reducirían el bienestar económico del país en su conjunto. Debido a la complejidad de la tarea de perseguir objetivos nacionales múltiples y de tratar de equilibrar intereses antagónicos, puede ser difícil para un gobierno aplicar políticas impopulares en algunos sectores, aunque sepa que ello redundará en beneficio del país. Una forma en que puede fortalecer su posición es contraer obligaciones vinculantes en el plano internacional. Esas obligaciones aumentan el costo de adoptar políticas opuestas a intereses creados o el de modificar las políticas vigentes; siempre que esas obligaciones reflejen los intereses de la nación, esta clase de cooperación internacional aumentará el bienestar nacional.

Estos son argumentos de peso en favor de la cooperación a través de una institución multilateral como la OMC, así como del aumento de la participación en el mundo actual, cada vez más interdependiente. Una cooperación que entrañe derechos y obligaciones internacionales no debería considerarse como un mal necesario o como la opción menos aconsejable. Los gobiernos tienen la responsabilidad de definir y defender sus intereses nacionales en la OMC, y la falta de eficacia a este respecto no hace más que sembrar la discordia y la confusión, con lo cual se desperdician oportunidades. La participación eficaz de un gobierno en defensa de sus intereses nacionales bien puede significar que se oponga a los intereses de otros o procure influir en ellos, no con ánimo de bloquearlos para mantener el statu quo, sino sobre la base de una posición razonada en defensa de sus intereses.

b) El Programa de Doha: panorama general

Los capítulos restantes del presente Informe están dedicados en su mayor parte a un análisis de distintos aspectos del Programa de Doha, y en particular a la dimensión de desarrollo del programa de trabajo y las negociaciones. En esta sección se hace una reseña general de la Declaración de Doha y de sus temas más destacados como introducción a un análisis más detallado de algunos temas. En la Declaración Ministerial de Doha se definen varios principios y procedimientos fundamentales que se deben aplicar en toda la ronda de negociaciones. En primer lugar, las negociaciones deben celebrarse en forma transparente para facilitar la participación eficaz de todos los interesados, a fin de que todos ellos obtengan beneficios y se logre un equilibrio general en los resultados. En segundo lugar, en las negociaciones y otros aspectos del programa de trabajo se debe tener plenamente en cuenta el principio del trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y los países menos adelantados. En tercer lugar, el Comité de Comercio y Desarrollo y el Comité de Comercio y Medio Ambiente se encargarán de determinar y examinar los aspectos de las negociaciones relacionados con el desarrollo y el medio ambiente a fin de que quede debidamente reflejado el objetivo de lograr el desarrollo sostenible. En cuarto término, las negociaciones forman un todo único, excepto la labor relativa al Entendimiento de Solución de Diferencias. Por último, si bien en la Declaración Ministerial de Doha se hace una clara distinción entre las negociaciones y el programa de trabajo, también se deberá asignar alta prioridad a los temas incluidos en este último; se tratarán bajo la supervisión general del Consejo General y se informará al respecto en la Quinta Conferencia Ministerial, que se celebrará en Cancún en septiembre de 2003. Los Miembros pueden invocar cualquiera de estos principios y procedimientos fundamentales en cualquier momento si consideran que no se les presta suficiente atención.

Un enfoque estructurado del programa de trabajo y el programa de negociación de Doha nos permite dividir la Declaración de Doha en cuatro componentes principales, lo cual da una idea general de las esferas en que están trabajando los Miembros. Esos componentes son: la dimensión de desarrollo y las cuestiones relacionadas con la asistencia técnica y la creación de capacidad; el acceso a los mercados, las cuestiones relativas a las normas y la solución de diferencias. Cada elemento del programa de trabajo está comprendido en una de estas categorías.

Las cuestiones relativas al desarrollo constituyen el componente central de la Declaración de Doha. En la Reunión Ministerial de Doha, el nombre acuñado para todo el programa de trabajo fue Programa de Doha para el Desarrollo. En opinión de muchos, esto no es sólo un título descriptivo que refleja la omnipresencia del tema del desarrollo en la Declaración y en las decisiones y textos conexos, sino un punto de referencia para evaluar los resultados de las negociaciones. La mayoría de los programas de trabajo y los mandatos de negociación consignados en la Declaración, cuando no todos, se refieren a cuestiones tales como la importancia de la dimensión del desarrollo, el trato preferencial y diferenciado, las prioridades de los países

en desarrollo y la necesidad de la asistencia técnica y la creación de capacidad. Además, ciertas secciones de la Declaración de Doha tratan expresamente de la cooperación técnica y la creación de capacidad, los países menos adelantados y el trato especial y diferenciado. También se han iniciado programas de trabajo sobre las economías de pequeño tamaño, el comercio, la deuda y la financiación y el comercio y la transferencia de tecnología. Otras actividades relacionadas con el desarrollo son el actual examen de propuestas concretas para modificar disposiciones y procedimientos de la OMC formuladas en el contexto de las deliberaciones posteriores a la Ronda Uruguay sobre cuestiones de aplicación.

Como el tema del desarrollo está reflejado en todo el texto, el verdadero desafío consistirá en encontrar la forma de responder realmente a las necesidades de desarrollo de los países en desarrollo. Para ello hay que evitar la doble trampa del palabrerío y el formulismo con respecto a las cuestiones de desarrollo, por un lado, y, por otro, la suposición errada de que la mejor forma de apoyar el proceso de desarrollo a través de la OMC consiste en desentenderse y asumir un mínimo de obligaciones. Si se sucumbe a cualquiera de estas tentaciones, los resultados serán menos significativos y la OMC será menos útil para todas las partes. Estos asuntos se examinan en más detalle en la sección IIB.3.

El segundo elemento del Programa de Doha, señalado anteriormente, a saber, las negociaciones sobre el acceso a los mercados, comprende el comercio de servicios, la agricultura y los aranceles relativos a los productos no agrícolas. Las negociaciones sobre el acceso a los mercados son el tema corriente del sistema de comercio del GATT y la OMC, y a pesar de los progresos concretos logrados a lo largo de muchos años para reducir los obstáculos al comercio, aún queda mucho por hacer. Persisten en las listas de muchos países industriales importantes crestas arancelarias y estructuras arancelarias progresivas. Los aranceles medios consolidados siguen siendo elevados en muchos países en desarrollo. También sigue pendiente la promesa de ampliar el comercio Sur-Sur en el marco de regímenes comerciales liberalizados. En el sector de los servicios continúa habiendo muchas posibilidades asumiendo obligaciones específicas con respecto al acceso a los mercados y el trato nacional. Una característica de las negociaciones sobre el acceso a los mercados, a la que se puede atribuir en parte el éxito del GATT, fue que todas las partes en esas negociaciones deseaban conseguir algo y tenían algo que ofrecer. Esto facilitó los intercambios. Lo mismo ocurre hoy día: todos pueden salir beneficiados en las negociaciones sobre esta cuestión.

En tercer lugar, el programa de trabajo y las negociaciones de Doha abarcan muchas cuestiones relativas a las normas, algunas vinculadas entre sí y otras independientes. Sólo algunas de esas cuestiones se examinan en más detalle en otras secciones del Informe. Se han entablado negociaciones sobre medidas antidumping y sobre subvenciones y medidas compensatorias, así como sobre disciplinas y procedimientos aplicables a los acuerdos comerciales regionales. En lo que respecta a los ADPIC, continúa la labor sobre el establecimiento de un régimen de notificación y registro de indicaciones geográficas para los vinos y las bebidas espirituosas. Algunos Miembros también están tratando de ampliar la protección de indicaciones geográficas para abarcar otros productos. En la esfera de los ADPIC, reviste particular interés para los países en desarrollo la Declaración relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la Salud Pública, respecto de lo cual continúa la labor. El propósito de estas medidas es asegurar que los gobiernos de los países en desarrollo estén en mejores condiciones de hacer frente a emergencias médicas y puedan adquirir medicamentos más fácilmente y a precios más bajos. Esta labor tiene importancia crítica desde el punto de vista del desarrollo. También se está examinando la relación entre el Acuerdo sobre los ADPIC y el Convenio sobre la Diversidad Biológica, así como la protección de los conocimientos tradicionales y el folclore. Otros elementos del Programa de Doha en materia de normas son el comercio y el medio ambiente, el comercio electrónico y toda la gama de cuestiones planteadas en Singapur: el comercio y las inversiones, el comercio y la competencia, la transparencia en la contratación pública y la facilitación del comercio. En lo que respecta a estos temas, la cuestión fundamental para los gobiernos es la índole del proceso de negociación que se pondrá en marcha, de conformidad con una decisión explícita sobre modalidades que se ha de adoptar por consenso en la Quinta Conferencia Ministerial, que se celebrará en Cancún en septiembre de 2003.

Las cuestiones normativas que se han de abordar en el marco del Programa de Doha son diversas y complejas. Un problema importante para los Miembros, sobre todo los que son países en desarrollo, es determinar los intereses nacionales en relación con todos estos temas. Inevitablemente, en un análisis a fondo de los

intereses nacionales habrá que examinar las consecuencias de la participación tanto para la política nacional como para las políticas que los interlocutores comerciales tendrían que adoptar como resultado de las obligaciones contraídas. En las negociaciones más sencillas de épocas anteriores era más fácil establecer una distinción clara entre países desarrollados y en desarrollo. En la actualidad, el programa de trabajo es mucho más complejo, y la OMC está integrada por un número cada vez mayor de países muy diversos. Por lo tanto, es improbable que unos grupos estructurados sin excesivo rigor compartan algo más que posiciones comunes definidas en términos muy generales. Debido a la divergencia de experiencias, necesidades, prioridades y situaciones es mucho más difícil encontrar un terreno común, y las alianzas inevitablemente fluctuarán según el tema de que se trate. No obstante, las alianzas y coaliciones pueden ser muy eficaces para promover determinadas posiciones; por ello, el ingenio y la flexibilidad adquieren mucha importancia cuando los subgrupos de Miembros tratan de negociar posiciones que se apoyen mutuamente.

Por último, la solución de diferencias se ha tratado por separado como cuarto elemento del Programa de Doha porque, en muchos sentidos, es lo que mantiene la coherencia del sistema. Es, en última instancia, el árbitro de la buena fe de los interlocutores comerciales, y lo que garantiza la seguridad con arreglo a los acuerdos internacionales en los que se consignan compromisos y obligaciones vinculantes. Las negociaciones sobre la solución de diferencias no son parte del Todo Único, y se había previsto que concluirían a fines de mayo de 2003. Este plazo no se ha cumplido.

En las secciones siguientes se examinan aspectos concretos del Programa de Doha desde el punto de vista del desarrollo, sobre la base del análisis de una serie de cuestiones de comercio y desarrollo contenido en secciones anteriores del presente Informe. El análisis está estructurado en torno a los aspectos u objetivos funcionales del sistema multilateral de comercio. Se han determinado cuatro: i) eliminar los obstáculos que impiden una mayor apertura; ii) facilitar la apertura en pro del desarrollo; iii) encarar la apertura con arreglo a las normas de la OMC, y iv) fortalecer la integración mundial y el sistema multilateral de comercio. En cada caso, se trata de determinar, desde la perspectiva de los intereses nacionales, qué conclusiones útiles podrían ofrecer los análisis y estudios empíricos sobre el desarrollo en lo que respecta a los beneficios y riesgos que pueden enfrentar los Miembros a medida que continúan su labor en el marco del Programa de Doha.

Eliminar los obstáculos que impiden una mayor apertura: un asunto pendiente. En esta sección se analizan los obstáculos al comercio de bienes y servicios a fin de determinar las oportunidades para ampliar el comercio. La sección sobre el comercio de mercancías abarca los productos agrícolas y manufacturados. Se examinan los aranceles y las medidas no arancelarias, así como las medidas de ayuda interna y las subvenciones a las exportaciones en el caso de la agricultura. También se examinan algunos aspectos del comercio de servicios. Por último, se tratan las cuestiones de la facilitación del comercio y la transparencia en la contratación pública como cuestiones normativas que afectan a las condiciones del acceso a los mercados.

Facilitar la apertura en pro del desarrollo. Esta sección está centrada en los intereses y prioridades de los países en desarrollo. Se examina la cuestión del trato especial y diferenciado, así como la de la asistencia técnica y la creación de capacidad. Además, se analizan algunos aspectos de las negociaciones y el programa de trabajo de Doha que revisten particular interés para los países en desarrollo: el comercio y la transferencia de tecnología, el comercio, la deuda y la financiación y las economías de pequeño tamaño. Por último, se trata brevemente la cuestión del acceso a los medicamentos y los recursos genéticos y la protección de los conocimientos tradicionales, teniendo en cuenta que éstos son aspectos de la labor actualmente en curso sobre los ADPIC que interesan especialmente a los países en desarrollo.

Encarar la apertura con arreglo a las normas de la OMC. Para que el sistema de comercio sea viable, se deben salvaguardar el principio de no discriminación y los compromisos asumidos con respecto al acceso a los mercados por medio de una serie de normas que impidan la dilución o erosión de las políticas adoptadas. El principal mecanismo para lograr este objetivo es el sistema de solución de diferencias. La segunda función de las normas es permitir que los gobiernos hagan frente a cambios repentinos e imprevistos de la situación económica y se protejan contra las prácticas comerciales ilegales. Las normas pertinentes en este caso son las salvaguardias, las medidas antidumping y las subvenciones y medidas compensatorias. Por último, hay otras políticas que pueden influir en el comercio y plantear cuestiones de compatibilidad con las normas de la

OMC, por ejemplo, en la esfera del comercio y el medio ambiente. En el presente informe se examinan todas estas esferas normativas y se hace especial hincapié en los elementos a los que se asigna importancia en el Programa de Doha.

Fortalecer la integración mundial y el sistema multilateral de comercio. En esta sección se examina la cuestión del comercio y las inversiones y el comercio y la competencia en el marco de las propuestas formuladas por algunos Miembros para incluir estos temas en las negociaciones de Doha después de la Quinta Conferencia Ministerial.

2. CUESTIONES RELATIVAS AL ACCESO A LOS MERCADOS

Las cuestiones relativas al acceso a los mercados para el comercio internacional de bienes y servicios sigue siendo una de las principales esferas de trabajo de los Miembros de la OMC. En el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (1947) se establecieron las normas para el acceso a los mercados y las rondas de negociaciones subsiguientes relativas al comercio de mercancías. Posteriormente se complementó este acuerdo con el Acuerdo sobre la Agricultura, el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido y el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) que entró en vigor en 1995. En conjunto, estos instrumentos abarcan todo el comercio de bienes y servicios.

El programa sobre el acceso a los mercados puede definirse en términos más o menos generales. Abarca los aranceles y las medidas que tradicionalmente se han definido como medidas no arancelarias, como las encaminadas a controlar el volumen y el precio de las importaciones. También es posible agregar a esta lista medidas que condicionan el acceso a los mercados mediante su aplicación en la frontera, tales como normas y medidas que distorsionan la competencia en los mercados mundiales (por ejemplo, medidas de ayuda interna y subvenciones a la exportación). También obstaculizan el acceso a los mercados las prácticas comerciales administrativas que son ineficientes y la falta de transparencia en los puestos de aduanas. Asimismo, influyen en el acceso a los mercados los requisitos y condiciones que imponen los gobiernos con respecto a la adquisición de bienes y servicios. El análisis que figura a continuación abarca las manufacturas, la agricultura, los servicios, la facilitación del comercio y la transparencia en la contratación pública.⁸³ La sección se ha estructurado de manera que resalten los instrumentos del acceso a los mercados.

a) Aranceles

Antes de seguir adelante con este análisis, convendría aclarar las diversas definiciones del término “arancel”. En las negociaciones comerciales multilaterales se examinan los denominados aranceles consolidados, que se aplican de acuerdo con el régimen de la nación más favorecida (NMF). Estos derechos se denominan concesiones y se otorgan a cada Miembro de la OMC de acuerdo con el régimen de la nación más favorecida. No son necesariamente los mismos derechos que se aplican en los puestos aduaneros, que se denominan derechos aplicados NMF. También son distintos de los derechos preferenciales que se aplican sobre una base recíproca, por ejemplo en el marco de acuerdos comerciales regionales o de programas no recíprocos, como el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Esta distinción entre derechos consolidados y aplicados es importante en el contexto del papel de la OMC como institución, ya que, como se muestra más adelante, en algunos casos la disparidad entre los derechos consolidados y los aplicados es tan grande que podría ocurrir que las negociaciones concluyeran sin que se lograra ningún cambio significativo en el acceso a los mercados. Además, el principio de la consolidación de aranceles en la OMC tiene un valor jurídico y económico. Desde un punto de vista jurídico, la consolidación es una concesión que un Miembro hace a otros. Desde un punto de vista económico, la consolidación de aranceles, es decir, el compromiso de no aumentarlos por encima de una determinada cuantía, es útil porque promueve la estabilidad y la certidumbre en un régimen arancelario.

⁸³ Esta sección está basada en varios estudios realizados recientemente en los que se examina la cuestión del acceso a los mercados, en particular OMC (2001a). Otros estudios que cabe mencionar son Bacchetta y Bora (2001, 2002) y UNCTAD (2002a) sobre aranceles relativos a los productos industriales; Hoekman, Ng y Olarreaga (2002a, b), OCDE (2002) y USDA (2001) sobre la agricultura, y Bora (2002a), Bora, Cernat y Turrini (2002) y UNCTAD (2001a) sobre cuestiones relativas a los países menos adelantados.

i) Características básicas de los aranceles

Como punto de partida para analizar la cuestión de los aranceles, conviene determinar el alcance de su aplicación en la actualidad. Para ello se pueden emplear dos medidas. Una es el porcentaje de importaciones mundiales comerciadas libre de derechos, y la otra es el porcentaje de líneas arancelarias exentas de derechos.⁸⁴ Ambos indicadores revelan que la cuestión de los aranceles sigue teniendo importancia si el objetivo del sistema es un comercio exento de derechos (gráfico IIB.2). En un extremo se encuentran los Miembros de la OMC cuyo comercio está totalmente libre de derechos, como Hong Kong, China; Macao, China y Singapur. En el otro se encuentran varios países que son predominantemente países en desarrollo. Es importante señalar que, salvo en los casos en que todas las importaciones están libres de derechos, no se puede esperar que haya una correspondencia exacta entre la proporción de líneas arancelarias exentas de derechos y la proporción de importaciones que entran a un país en régimen de franquicia. Puede ocurrir que las líneas arancelarias libres de derechos atraigan un porcentaje proporcionalmente mayor del comercio que las que tienen tipos positivos; también puede ocurrir lo contrario. Los países cuyos porcentajes de líneas arancelarias exentas de derechos son relativamente bajos pueden tener porcentaje de importaciones libres de derechos más altas que las que podría indicar el número de líneas arancelarias. Esto puede observarse en el gráfico IIB.2; Kenya destaca entre los países que se encuentran en esa situación.

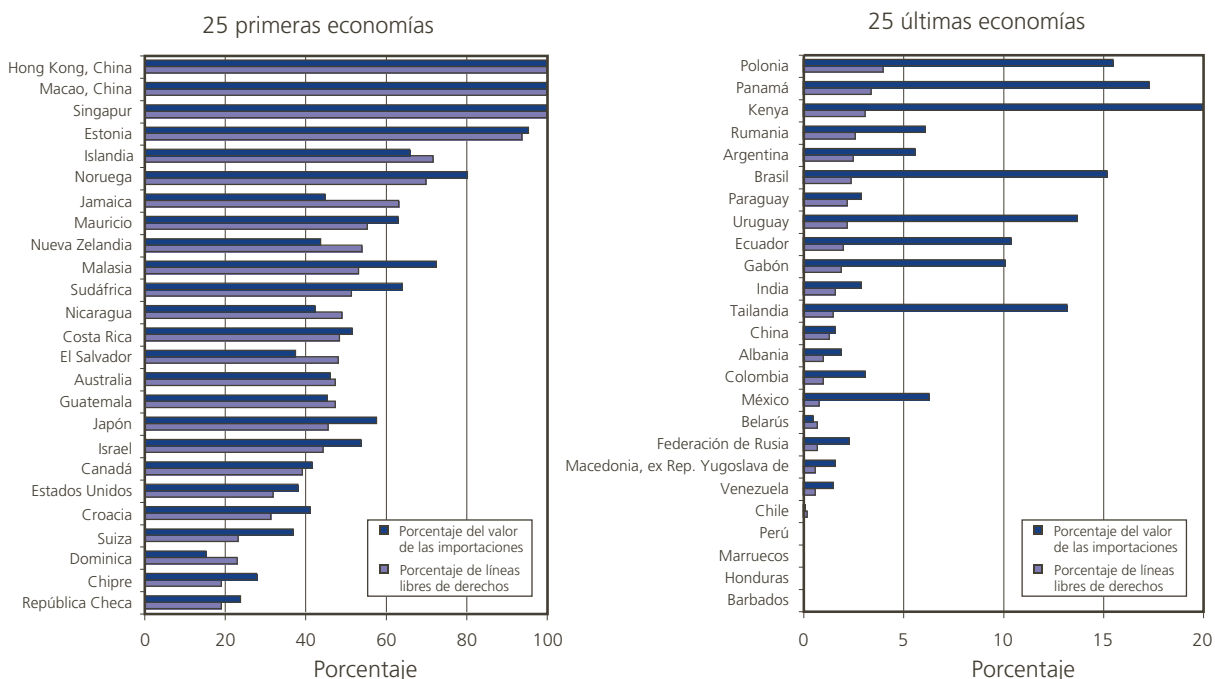
De la interpretación de los indicadores incluidos en el gráfico IIB.2 se desprende también que esos indicadores no revelan nada sobre la cuantía media de los aranceles en distintos países, ni tampoco sobre las disparidades arancelarias o la medida en que están consolidados los aranceles. En el caso de Chile, por ejemplo, prácticamente todos los aranceles aplicados son del 9 por ciento. La falta de importaciones exentas de derechos no indica necesariamente una estructura arancelaria más restrictiva del comercio o más distorsionadora que una estructura en que, en muchos casos, las mercancías importadas están libres de derechos. En los cuadros IIB.1 a IIB.6 del apéndice se proporciona información más detallada sobre algunas características del arancel aduanero, como promedios, márgenes diferenciales y consolidación.

A nivel mundial, más del 50 por ciento de las importaciones están exentas de derechos, en tanto que un tercio de las líneas arancelarias están consolidadas y libres de derechos. Estas cifras no tienen en cuenta la red de acuerdos comerciales preferenciales que existen en el marco del sistema de comercio (véase la sección IB.3), de modo que es probable que, en la práctica, la cifra total del comercio mundial exento de derechos sea más alta, pero no tanto como para dar la impresión de que los aranceles no tienen importancia. En las cifras mencionadas tampoco se tiene en cuenta la cuestión del acceso de los productos procedentes de países en desarrollo y menos adelantados a los mercados de los países desarrollados. Gracias a varias iniciativas recientes, como la de "Todo menos armas", de la Unión Europea, y la Ley de los Estados Unidos sobre Crecimiento y Oportunidades para África, el acceso de los países menos adelantados a los mercados ha mejorado (recuadro IIB.1).

⁸⁴ La índole del derecho (*ad valorem* o no *ad valorem*) no tiene importancia, siempre que su valor sea equivalente a cero.

Gráfico IIB.2

Porcentaje de líneas arancelarias NMF libres de derechos y de importaciones NMF libres de derechos, determinadas economías



Fuente: OMC.

En el contexto de las negociaciones comerciales y de las presiones que se hacen sentir sobre el sistema de comercio, es preciso tener presentes varias características del perfil arancelario (aranceles tanto consolidados como aplicados) del sistema multilateral de comercio (cuadros IIB.1 a IIB.6 del apéndice). En primer lugar, cabe recordar que, en los países desarrollados en general, los aranceles medios aplicados y consolidados son más bajos. La relación entre el PIB per cápita y la cuantía de los aranceles medios aplicados NMF es negativa. En segundo lugar, también es claramente negativa la relación entre el porcentaje de líneas arancelarias que sobrepasan el 15 por ciento. Cuanto más bajo es el PIB per cápita, más elevado es el porcentaje de líneas arancelarias superiores al 15 por ciento. Además, en la mayoría de los Miembros, es el porcentaje de líneas por encima del 15 por ciento aumenta cuando se vuelve a hacer este cálculo utilizando tipos consolidados. En los párrafos siguientes de esta subsección sobre aranceles se analizan estos temas comunes en relación con los productos agrícolas y no agrícolas, pero en forma más desagregada.

Recuadro IIB.1: Acceso de los países menos adelantados a los mercados

Menos de la mitad del 1 por ciento del comercio mundial corresponde a los países menos adelantados. En la Declaración Ministerial de Doha, los Ministros se comprometieron a considerar la adopción de medidas adicionales para mejorar progresivamente el acceso de esos países a los mercados y alcanzar el objetivo del acceso libre de derechos y contingentes para los productos originarios de los PMA.¹ En el párrafo 7 del programa de trabajo de la OMC sobre los países menos adelantados se indican los elementos que deben considerarse y examinarse más a fondo.² Este mandato confirma exhortaciones anteriores para mejorar el acceso de los países menos adelantados a los mercados formuladas en el Plan de Acción aprobado en la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países Menos Adelantados en 2001³ y también es uno de los indicadores utilizados en relación el octavo objetivo de desarrollo del Milenio.⁴

-->

En el año 2000, la distribución de los mercados para los productos de los países menos adelantados seguía sumamente concentrada. El 63 por ciento de todas las exportaciones estaban destinadas a la Unión Europea (UE) y los Estados Unidos. Además de la UE y los Estados Unidos, los principales mercados desarrollados eran Australia, el Canadá, el Japón, Noruega y Suiza. En conjunto, los países desarrollados importaban el 69 por ciento del total de las exportaciones de los PMA. Cabe señalar, en particular, que tres de los cinco mercados principales eran países en desarrollo de Asia oriental (China, República de Corea y Tailandia). El 20 por ciento de las exportaciones totales de los PMA estaba destinado a esos países. Entre los 10 mercados más importantes también se contaban el Japón, la India, Singapur, el Taipei Chino y el Canadá. La mayor penetración de las exportaciones de los PMA en los mercados se había registrado en la India y Tailandia (2,1 por ciento), seguidas por la Unión Europea (1,4 por ciento).

Importaciones exentas de derechos de los países en desarrollo y menos adelantados a los países desarrollados, 1996-2001 (en porcentajes)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Excluidas las armas						
Países en desarrollo	54,8	50,5	49,9	57,2	62,8	65,7
PMA	71,5	67,2	77,7	77,1	75,4	75,3
Excluidas las armas y el petróleo						
Países en desarrollo	56,8	51,5	49,9	58,1	65,1	66,0
PMA	81,1	75,5	75,0	73,6	70,5	69,1

Fuente: Contribución interorganismos para supervisar la aplicación de los objetivos de desarrollo del Milenio, abril de 2003.

En el cuadro supra se indica la magnitud de la labor necesaria para lograr el objetivo declarado de acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes. En términos generales, el valor porcentual de las exportaciones de PMA, excluidas las armas, que entran en franquicia arancelaria en los mercados de los países desarrollados ha aumentado desde 1996; sin embargo, al excluir el petróleo se observa una clara tendencia a la baja. Esta tendencia refleja el hecho de que las exportaciones de los PMA han cambiado su orientación hacia los productos y mercados de exportación que no están libres de derechos. Los valores comerciales indican, en efecto, que no se ha producido prácticamente ningún aumento del valor de las importaciones exentas de derechos procedentes de los PMA, en tanto que, al mismo tiempo, se ha registrado un aumento considerable de las importaciones sujetas a derechos procedentes de esos países.

En 2001, el derecho arancelario medio ponderado en función del comercio aplicable a las exportaciones de productos agropecuarios de los PMA en los mercados de los países desarrollados era del 3,2 por ciento. Las cifras equivalentes para los textiles y el vestido eran el 4,5 y el 8,5 por ciento, respectivamente. Estas cifras tienen en cuenta las preferencias otorgadas a los PMA pero no la utilización efectiva de esas preferencias. Por diversas razones, como las prescripciones en materia de normas de origen, es posible que no se utilice plenamente el acceso preferencial concedido a los PMA.

¹ Párrafo 42 de la Declaración Ministerial de Doha WT/MIN(01)/DEC/1.

² Documento de la OMC WT/COMTD/LDC/11.

³ Celebrada en Bruselas en mayo de 2001.

⁴ El objetivo 8 es crear una asociación mundial para el desarrollo. Un indicador para alcanzar una de las metas de este objetivo es el acceso libre de derechos y de contingentes para los productos originarios de los PMA.

ii) Productos agrícolas

La proporción de exportaciones de productos agrícolas en el comercio mundial, si bien ha disminuido al 9,1 por ciento a lo largo de los años, sigue siendo importante para muchos países en desarrollo. Por ejemplo, esos productos representan más del 50 por ciento de las exportaciones totales de 12 PMA (Bora, 2002a). Para estos países, la variedad y cuantía de los aranceles sobre los productos agrícolas tienen un efecto particularmente desproporcionado en su capacidad de competir en el mercado mundial. En varios estudios recientes en que se examinan los beneficios que supone para los países en desarrollo la liberalización de las medidas de ayuda interna y los aranceles también se llega a la conclusión de que los aranceles son relativamente más importantes que las subvenciones (Hoekman, y otros, 2002a; FMI, 2002).⁸⁵ Por ejemplo, si los países industriales eliminaran simultáneamente los aranceles y las subvenciones de los productos agrícolas, los beneficios resultantes de la eliminación de aranceles representarían aproximadamente el 86 por ciento del total.⁸⁶

Se pueden comparar varias características del perfil arancelario para la agricultura con las del perfil para los productos industriales. En primer lugar, no se plantea la cuestión del alcance de la consolidación, ya que en virtud del Acuerdo sobre la Agricultura los Miembros se han comprometido a consolidar el 100 por ciento.⁸⁷ En segundo lugar, en esta categoría la cuantía media general de los aranceles es mayor. Según un cálculo, el promedio mundial de los aranceles consolidados para los productos agrícolas es del 62 por ciento, en comparación con el 29 por ciento para los productos industriales.⁸⁸ Para los productos agrícolas, el promedio mundial de los aranceles NMF aplicados es del 17 por ciento⁸⁹ y para los productos industriales, del 9 por ciento.⁹⁰ En tercer lugar, la dispersión de los derechos arancelarios consolidados es muy baja, ya que muchos países fijan derechos uniformes para todos los productos (USDA, 2001; OMC, 2001b). En cuarto lugar, hay una considerable variación entre productos agrícolas. Los aranceles sobre productos como el café, las fibras, las especias y las plantas vivas de jardín, categorías del sector agrícola con promedios arancelarios bajos, siguen siendo elevados en relación con los productos industriales. Por lo tanto, el sector agrícola se caracteriza por los aranceles más altos del sistema de comercio.

El sesgo hacia aranceles más altos en el perfil arancelario de la agricultura es un reflejo de las dificultades surgidas al negociar medidas de liberalización en ese sector antes y durante la Ronda Uruguay. Hasta la Ronda Uruguay, la agricultura, al igual que los textiles y el vestido, había quedado al margen de las sucesivas series de negociaciones comerciales multilaterales. En la Ronda Uruguay, la modalidad convenida consistió en aplicar la fórmula acordada para la reducción de aranceles a un perfil obtenido convirtiendo los obstáculos no arancelarios en aranceles.⁹¹ Sin embargo, la fórmula adoptada para la reducción de aranceles y la flexibilidad de establecer aranceles iniciales a un alto nivel dieron lugar a las actuales modalidades de protección en los subsectores agrícolas.⁹²

⁸⁵ En el estudio del USDA (2001) se llega a la conclusión de que "la elevada protección otorgada a los productos agrícolas en forma de aranceles sigue siendo el principal factor que restringe el comercio mundial".

⁸⁶ FMI (2002), cuadro 2.4. En este caso, los beneficios se denominan efectos en el bienestar. En el mismo estudio también se señala que, para los países en desarrollo, los beneficios resultantes de la eliminación de aranceles son positivos, en tanto que los derivados de la eliminación de subvenciones son negativos.

⁸⁷ No han consolidado el 100 por ciento de sus líneas arancelarias 23 Miembros de la OMC, aunque en la mayoría de éstos los coeficientes de consolidación son aproximadamente del 99 por ciento.

⁸⁸ El cálculo para los productos agrícolas está basado en datos del USDA (2001) que incluían equivalentes *ad valorem*; el correspondiente a los productos no agrícolas está basado en la Base de Datos de Listas Arancelarias Refundidas de la OMC, que no incluye equivalentes *ad valorem*. Como se ha señalado, la incidencia de derechos que no son *ad valorem* en los productos no agrícolas es mucho menor que en el sector agrícola.

⁸⁹ Basado en datos TRAINs de la UNCTAD, en que se utiliza información de la base de datos sobre el acceso de productos agrícolas a los mercados (www.amad.org) para calcular los equivalentes *ad valorem* de líneas arancelarias que no son *ad valorem*.

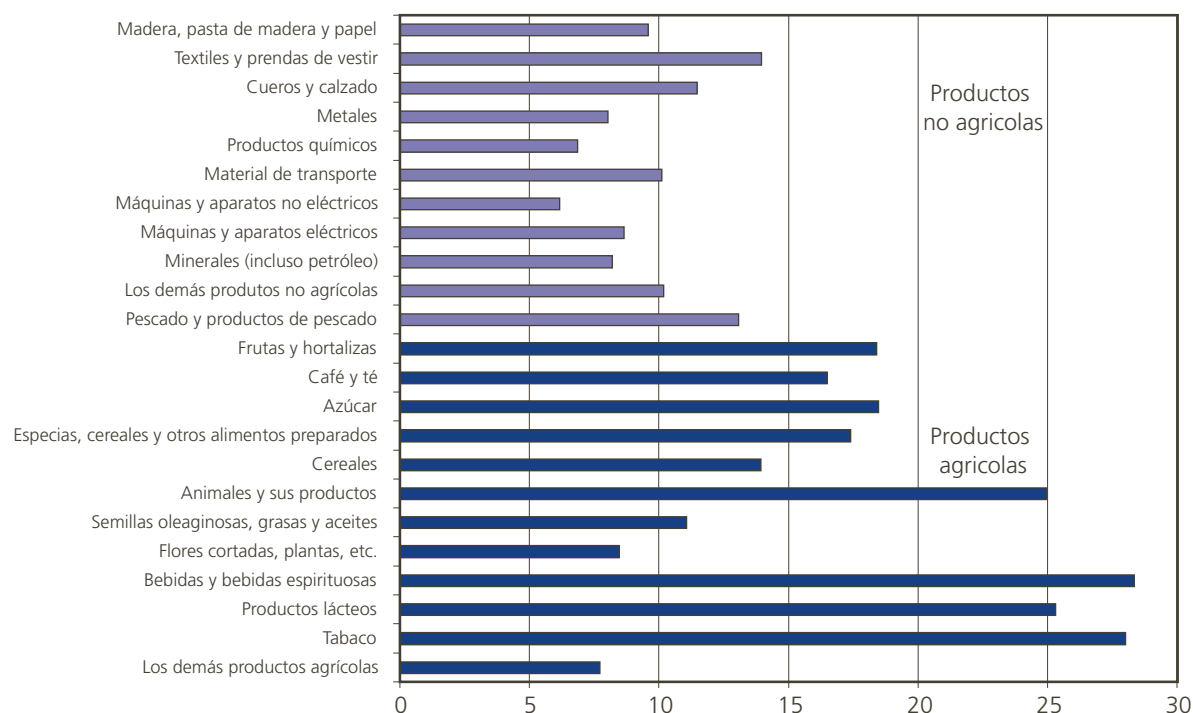
⁹⁰ Calculado utilizando datos del cuadro IIB.6 del apéndice.

⁹¹ Este proceso se denominó arancelización (conversión de medidas no arancelarias en aranceles).

⁹² Con respecto a los países desarrollados, en la Ronda Uruguay se aplicó una reducción del 36 por ciento, como promedio simple, para todo el sector agrícola, y una reducción mínima del 15 por ciento en cada línea arancelaria. Para los países en desarrollo, las cifras aplicables fueron del 24 por ciento y un mínimo del 10 por ciento por línea arancelaria (OMC, 2001b; cuadro III.1). Esto significa que se podían combinar reducciones importantes de aranceles sobre productos importados que no competían con los nacionales con reducciones igualmente importantes de aranceles bajos para lograr el resultado deseado, aunque con un grado mínimo de liberalización efectiva. Véase un análisis de esta cuestión en www.ers.usda.gov/briefing/wto/tariffs.htm (en particular, el gráfico 1).

Al examinar los aranceles medios aplicados en 23 categorías utilizadas en la Ronda Uruguay, se observa que el arancel medio en las categorías de productos agrícolas es más alto que en la mayoría de las categorías industriales (gráfico IIB.3). Los tipos más altos corresponden a los animales, las bebidas en general y las bebidas espirituosas, los productos lácteos y el tabaco. En general, el grado de protección es menor para los productos de menos valor añadido, como las flores cortadas, las frutas y hortalizas y el café y el té.

Gráfico IIB.3
Promedio de los tipos NMF aplicados, por categorías de productos
(Porcentajes)



Fuente: OMC.

La incidencia de aranceles elevados en las categorías de productos agrícolas plantea un problema especial para los participantes en las negociaciones. Además, algunos países desarrollados han adoptado medidas para proteger sectores neurálgicos de las reformas del comercio internacional. Cabe señalar, en particular, los casos de los Estados Unidos (cacahuets), el Canadá (productos lácteos y aves de corral), el Japón (arroz) y la República de Corea (arroz) (USDA, 2001). Una dificultad que se plantea para resolver el problema de los elevados niveles de protección es el uso, especialmente por algunos países desarrollados, de tipos que no son *ad valorem*.

El uso de derechos específicos (que no son *ad valorem*) tanto consolidados como aplicados complica el perfil arancelario de los productos agrícolas. Por ejemplo, Noruega y Suiza aplican consolidaciones que no son *ad valorem* a más del 70 por ciento de sus líneas arancelarias en el sector agrícola.⁹³ Ocho Miembros, incluidos los de la Cuadrilateral (el Canadá, los Estados Unidos, el Japón y la Unión Europea), expresan entre el 20 y el 50 por ciento de sus aranceles consolidados como derechos que no son *ad valorem* (cuadro IIB.2 del apéndice). Se observa la misma modalidad con respecto a los tipos aplicados (cuadro IIB.5 del apéndice).

Se han tomado varias iniciativas para convertir los tipos que no son *ad valorem* que aplican varios países en el sector agrícola en tipos *ad valorem* a fin de aclarar el régimen de protección. La dispersión de líneas arancelarias que no son *ad valorem* en las listas arancelarias indica que los países desarrollados son los que

⁹³ Basado en datos de la base de datos integrada de la OMC.

más utilizan esos derechos, en la mayoría de los casos con respecto a los animales, los productos lácteos, los cereales y los alimentos preparados, como las harinas y féculas y el azúcar de confitería. La medida en que esas formas de protección alteran sustancialmente la estructura arancelaria se puede determinar utilizando equivalentes *ad valorem* calculados.

La Unión Europea y los Estados Unidos proporcionaron equivalentes *ad valorem* a la Secretaría de la OMC durante varios años (2000 fue el año más reciente). Esos datos indican que, en la Unión Europea, el tipo medio simple para la agricultura, incluidos los EAV, es del 18,3 por ciento, y en los Estados Unidos, del 10,1 por ciento. Sin embargo, el promedio imponible ponderado en función del comercio es considerablemente más bajo en los Estados Unidos (4,9 por ciento) y mucho más alto en la UE (23,3 por ciento).⁹⁴ En el caso de la UE, los aranceles máximos en el sector agrícola, también según datos de la institución, son del 470,9 por ciento (leche y crema), en tanto que en el de los Estados Unidos son del 350 por ciento (productos de tabaco).⁹⁵ Una conclusión general es que en los casos en que hay una gran concentración de líneas arancelarias que no son *ad valorem*, la conversión de aranceles en EAV aumenta el promedio general. Esto ocurre, en particular, en el caso de los productos lácteos y la carne. Sin embargo, en algunos casos, el uso de EAV da por resultado una disminución del grado general de protección, o bien ningún cambio, como en el caso de la carne, los cereales y los granos en los Estados Unidos.⁹⁶

Contingentes arancelarios

En la Ronda Uruguay, la arancelización entrañó, en ciertas circunstancias, el uso de contingentes arancelarios, que son restricciones basadas no en cantidades sino en los precios, ya que no se fija ningún límite al volumen o al valor de los productos importados.⁹⁷ Sus efectos restrictivos generales del comercio dependen del valor del arancel y el contingente. Un contingente pequeño combinado con un arancel alto o prohibitivo sobre las importaciones que excedan de la cuantía del contingente tendría el efecto de restringir considerablemente el comercio. En cambio, el efecto económico depende de los precios mundiales, la demanda interna, la cuantía del contingente arancelario, la diferencia entre el tipo aplicable dentro y fuera del contingente, la administración del contingente y otros factores.

El uso de este instrumento está muy concentrado en los sectores de las frutas y hortalizas, los cereales y la carne. Cuarenta y cuatro Miembros aplican contingentes arancelarios al 6 por ciento de todas las líneas arancelarias. Seis de los Miembros a los que corresponden los contingentes más altos son países europeos. La tasa de utilización de esos contingentes es en promedio muy baja, pero varía según las categorías de productos. Es baja en el caso de los huevos y productos derivados, pero elevada con respecto al tabaco, el azúcar y las frutas y hortalizas.

⁹⁴ Esta diferencia se puede atribuir, entre otras cosas, al hecho de que se hayan utilizado íntegramente los contingentes aplicables a las importaciones de los Estados Unidos, de modo que se aplica un arancel más bajo a todos los productos del caso.

⁹⁵ A diferencia de las cifras proporcionadas por la UE y los Estados Unidos, Stawowy (2001) ha comprobado que los equivalentes *ad valorem* llegan al 1.000 por ciento en la UE, al 700 por ciento en el Canadá, a casi el 2.000 por ciento en el Japón y al 337 por ciento en los Estados Unidos.

⁹⁶ Estas observaciones se aplican también al Canadá y al Japón, según datos de Stawowy (2001).

⁹⁷ Los contingentes arancelarios son un instrumento con el cual se aplica un arancel diferente a un producto importado dependiendo de si dicho producto está incluido o no en el contingente de que se trate. Por lo general se aplica un arancel bajo, pero el volumen o el valor de las importaciones está sujeto a un contingente. Las cantidades adicionales de ese producto importado (no incluidas en el contingente) estarían sujetas a un arancel (fuera del contingente) más alto que el valor del arancel aplicable si esas importaciones estuvieran dentro del límite del contingente. Véase más información sobre los aspectos económicos de los contingentes arancelarios en el recuadro III.2, OMC (2001b).

Los métodos utilizados para que los exportadores accedan a los contingentes son, entre otros, la asignación por orden de presentación de las solicitudes, la concesión de licencias de importación basadas en contingentes anteriores y otros criterios, la administración de los contingentes por empresas mercantiles estatales, los acuerdos bilaterales y las subastas. También se pueden establecer plazos para la utilización de los contingentes, por ejemplo, plazos para solicitar licencias o despachar los productos a los países importadores. A los exportadores les preocupa a veces la posibilidad de no poder aprovechar los contingentes arancelarios debido a la forma en que éstos son administrados. A veces se quejan de que los plazos para la obtención de licencias los ponen en una situación de desventaja cuando la producción es estacional y cuando los productos deben ser transportados a grandes distancias.

Cada método tiene sus ventajas y desventajas y muchos Miembros de la OMC reconocen que es difícil afirmar de manera concluyente que un método es mejor que el otro. Varios países desean que la cuestión de los contingentes arancelarios se trate en las negociaciones: para reemplazarlos con aranceles bajos, aumentar su tamaño y determinar los métodos de asignación que, en su opinión, son restrictivos y no transparentes, o bien legales o ilegales según las normas de la OMC, a fin de eliminar la ambigüedad en el plano jurídico.

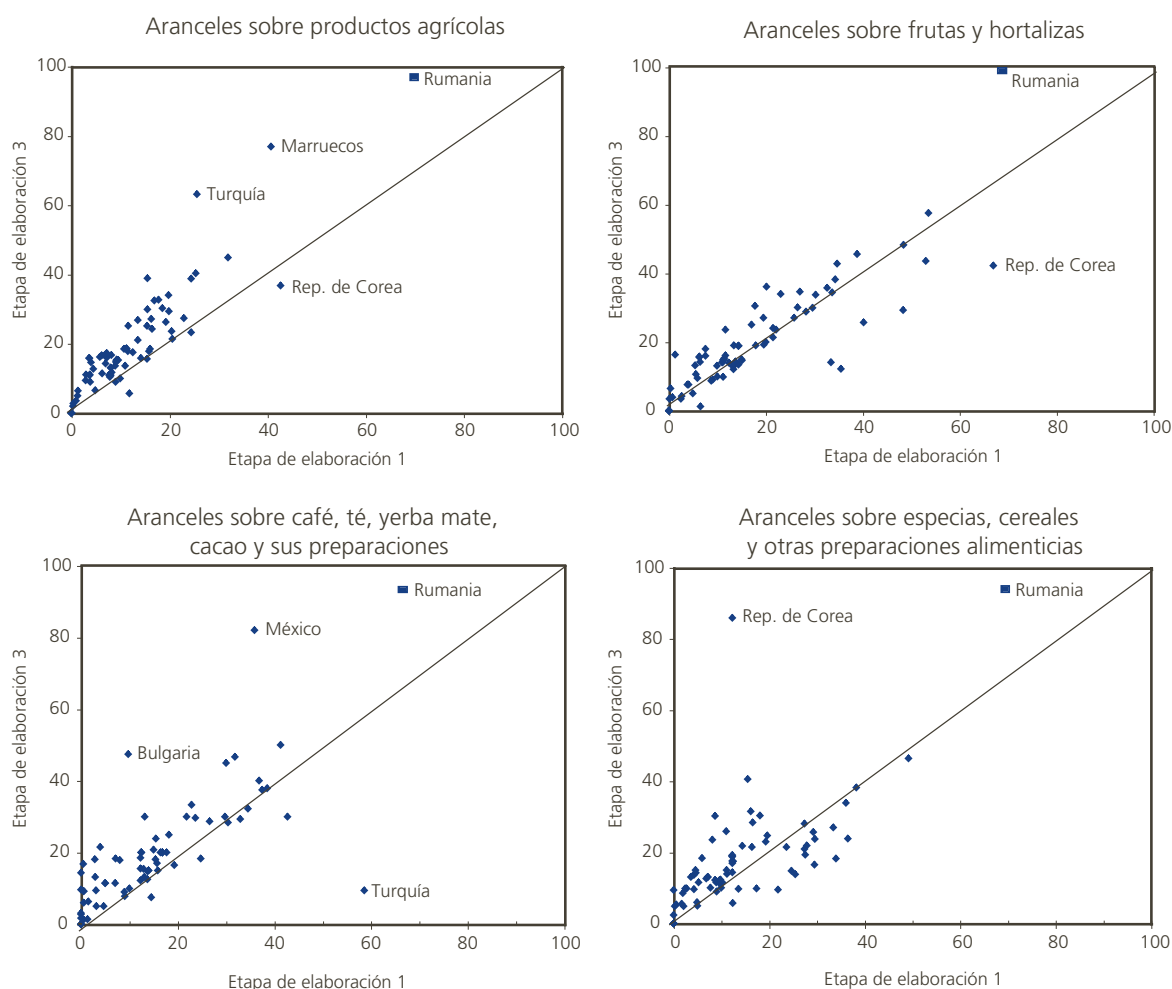
La cuestión de si el método de asignación de contingentes influye en las tasas de utilización se estudió en OMC (2001b). La conclusión de dicho estudio era que los métodos de administración influían relativamente poco en la utilización de los contingentes. Incluso en los casos en que el método de asignación era sencillo y transparente, como el de asignación “por orden de presentación de las solicitudes”, las tasas eran bajas.

Progresividad arancelaria

La progresividad arancelaria (el aumento de los aranceles de acuerdo con la etapa de elaboración) no parece ser un problema que afecte a una gama amplia de productos y mercados agrícolas (gráfico IIB.4). Sin embargo, el grado de agregación encubre variaciones muy considerables entre categorías de productos. Como se señala en la sección IB.2, la progresividad arancelaria es motivo de preocupación para los países en desarrollo en relación con algunos productos básicos. Por ejemplo, la progresividad con respecto a aranceles altos y bajos predomina en el caso de las frutas y hortalizas, el café, el té y las especias, los cereales y otros alimentos preparados (gráfico IIB.4). Los productos elaborados respecto de los cuales es más marcada la progresividad arancelaria son los edulcorantes basados en el azúcar, los aceites vegetales y los jugos vegetales. La incidencia de la progresividad arancelaria no se limita a los países desarrollados: las diferencias más grandes en los derechos aplicados a productos elaborados y sin elaborar se han observado en algunos países en desarrollo (Bora y otros, 2003; USDA, 2001).

Gráfico IIB.4

Progresividad arancelaria en productos agrícolas y determinadas categorías, aranceles aplicados



Fuente: OMC.

iii) Productos industriales

En lo que respecta al acceso de los productos industriales a los mercados, los aranceles plantean menos problemas, pero siguen siendo obstáculos importantes al comercio. El perfil arancelario general de los mercados mundiales de productos industriales se caracteriza por aranceles medios aplicados que son muy bajos en los países desarrollados y considerablemente más elevados en algunos países en desarrollo (cuadro IIB.3 del apéndice).

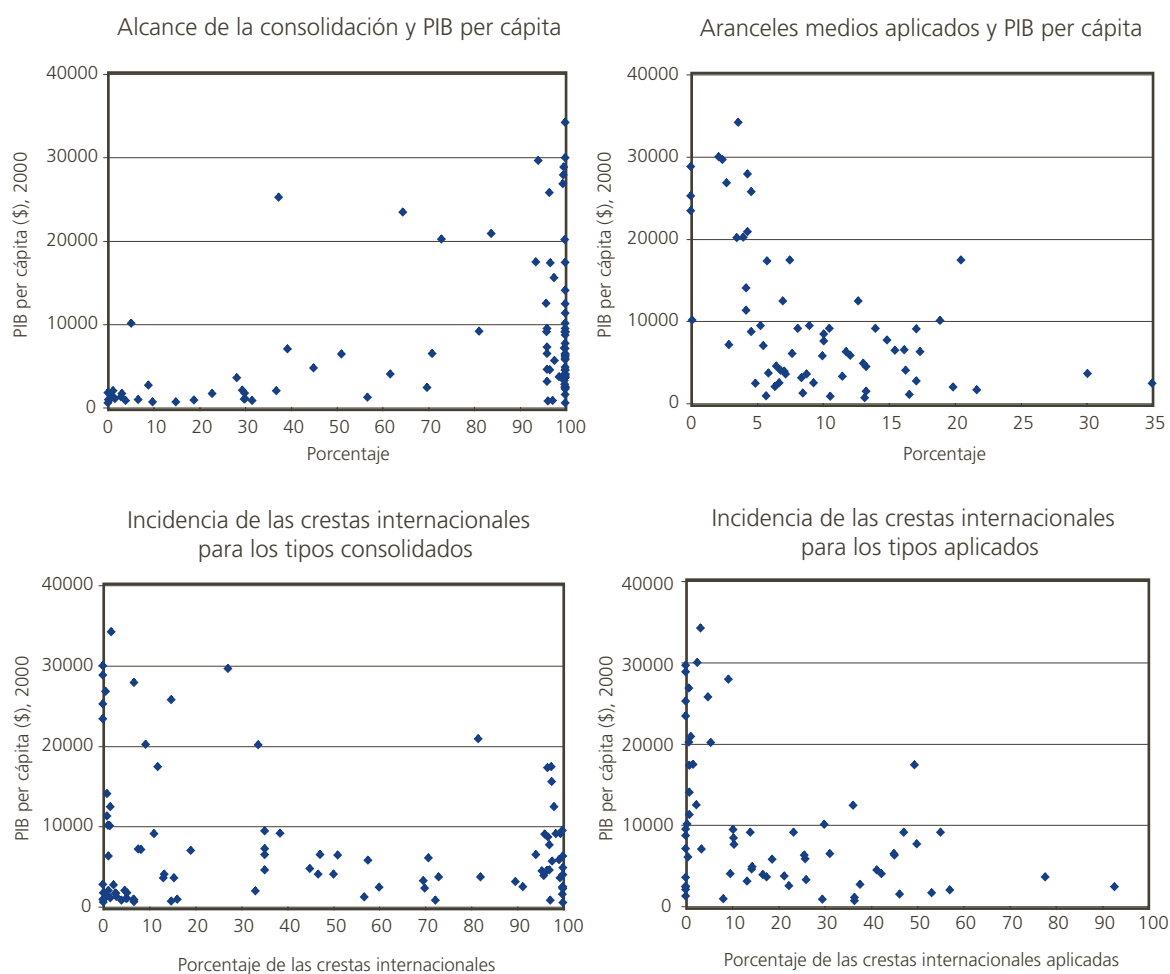
A diferencia de la agricultura, la consolidación de aranceles para los productos industriales es un tema de negociación, ya que algunos Miembros han optado por no consolidar todas sus líneas arancelarias. Los países desarrollados han consolidado la mayoría de sus aranceles. Turquía ha consolidado mucho menos de la mitad de sus líneas arancelarias y varios países asiáticos han consolidado sólo entre el 60 y el 70 por ciento. La mayoría de los países en desarrollo también aplican un arancel consolidado (promedio simple), más elevado; además, la dispersión, según la desviación típica, también es mayor en esos países que en los desarrollados.

Los países desarrollados tienen generalmente la mayor proporción de líneas consolidadas exentas de derechos. El Japón ocupa el primer lugar, con el 57,1 por ciento, seguido de Noruega (45,5 por ciento), Nueva Zelandia (41,1 por ciento), los Estados Unidos (38,5 por ciento), el Canadá (29,4 por ciento) y la Unión Europea (23,4

por ciento). Singapur y Hong Kong, China tienen menos líneas arancelarias consolidadas que los Miembros de la Cuadrilateral. En Hong Kong, China, más de las tres cuartas partes de las líneas arancelarias están exentas de derechos; la cifra comparable en el caso de Singapur es del 50 por ciento aproximadamente.

Los países desarrollados y la mayoría de las economías en transición y de los países latinoamericanos han consolidado todas o casi todas sus líneas arancelarias en el sector industrial; en cambio, en muchos países africanos y asiáticos, el número de líneas consolidadas es reducido (Bacchetta y Bora, 2002). En el gráfico IIB.5 se muestra la distribución de consolidaciones en los Miembros de la OMC según el PIB per cápita. Se observará que en muchos de los países más pobres, en particular en África, la distribución está concentrada en los extremos de la escala. Más de la mitad de los países han consolidado menos de la mitad de sus líneas arancelarias. De un total de 41 países africanos, 14 han consolidado menos del 10 por ciento de sus líneas arancelarias en el sector industrial. En 11 de éstos, las consolidaciones no llegan siquiera al 5 por ciento. Al mismo tiempo, otros 11 países han consolidado entre el 90 y el 100 por ciento de sus líneas arancelarias. En Asia, un tercio de los 21 países incluidos en la muestra han consolidado menos de la mitad de sus líneas y sólo 9 lo han hecho con más del 90 por ciento. En América Latina, la situación es notablemente diferente: sólo cuatro de 32 países han consolidado menos del 90 por ciento de sus líneas arancelarias.

Gráfico IIB.5
Perfil arancelario de los productos no agrícolas



Fuente: OMC.

El arancel consolidado (promedio simple) en el caso de los Miembros de la Cuadrilateral es de menos del 5,3 por ciento. Entre los países desarrollados cuyos aranceles medios consolidados son altos figuran Australia y Nueva Zelandia (11 por ciento). En Noruega el promedio es del 3,1 por ciento. Entre los países en desarrollo,

los promedios más altos corresponden a la India y a Turquía, donde también se registra la mayor dispersión de aranceles. Además, al comparar las estructuras arancelarias y tomando la cifra del 15 por ciento como nivel de referencia, se observa que en los Miembros con promedios nacionales altos el porcentaje de líneas arancelarias por encima de ese nivel de referencia también es elevado. En cambio, en los Miembros de la Cuadrilateral, tanto los promedios como el porcentaje de líneas arancelarias por encima del 15 por ciento es bajo.

Si bien los datos agregados son útiles, encubren una cantidad de aspectos importantes en el contexto de la política industrial y en las negociaciones multilaterales. En Bacchetta y Bora, 2002 se calcula el promedio simple de los aranceles consolidados según las categorías de productos utilizadas en las negociaciones comerciales multilaterales.⁹⁸ En su análisis destacan cuatro categorías en las que los aranceles medios son más elevados que en las demás, tanto en los países desarrollados como en desarrollo.⁹⁹ Esos productos son los textiles y las prendas de vestir, el cuero, el caucho, el calzado y los artículos de viaje, el material de transporte y el pescado y los productos de pescado.

Como se ha señalado, lo que importa para el comercio son los aranceles aplicados. En los países en desarrollo, la cuantía de esos aranceles suele ser muy inferior a la de las consolidaciones arancelarias. En el cuadro IIB.7 del apéndice figuran los promedios simples de los aranceles aplicados a las categorías de productos abarcadas en las negociaciones comerciales multilaterales. En la mayoría de los países, el promedio más alto, o el que le sigue, corresponde a los textiles y el vestido. En términos más generales, sobre la base del nivel de las consolidaciones arancelarias, los dos sectores con los aranceles medios aplicados más altos en todas las categorías de productos figuran entre los cuatro sectores más protegidos. El sector de los textiles y el vestido también se encuentra entre los de mayor proporción de líneas arancelarias por encima del 15 por ciento. En muchos países, incluida la Unión Europea, la mayor proporción de crestas arancelarias corresponde al pescado y los productos de pescado. En el Japón, esa proporción corresponde a la categoría del cuero, el caucho, el calzado y los artículos de viaje.¹⁰⁰

Además, los cuatro sectores que tienen la proporción más elevada de consolidaciones arancelarias tienen también porcentajes más bajos de aranceles consolidados (Bacchetta y Bora, 2002). Varios países han consolidado sólo una reducida proporción de líneas arancelarias en la categoría de equipo de transporte. Tailandia, por ejemplo, ha consolidado menos del 25 por ciento de las líneas arancelarias correspondientes a esa categoría. De igual modo, en el sector de los textiles y el vestido, Turquía ha consolidado sólo el 11 por ciento y la India, el 26 por ciento de sus líneas arancelarias, en tanto que Polonia ha consolidado sólo el 13 por ciento de las líneas arancelarias correspondientes al pescado y los productos de pescado.

El comercio de textiles y prendas de vestir seguirá sujeto a las disposiciones del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido hasta el 1º de enero de 2005. Hasta entonces, una considerable proporción del comercio mundial de esos artículos seguirá distorsionado por el complejo conjunto de restricciones cuantitativas heredadas del Acuerdo Multifibras (AMF). El Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido establece una guía para eliminar gradualmente esas restricciones e integrar el sector en el sistema central de normas del GATT y la OMC. El proceso comenzó en 1995 y abarca cuatro etapas. Los Miembros que mantendrán sus contingentes una vez que el Acuerdo entre en vigor (el Canadá, los Estados Unidos y la Unión Europea) deberán integrar el 51 por ciento de sus importaciones de textiles y prendas de vestir en las normas de la OMC antes del fin de la tercera etapa en diciembre de 2001. Al concluir la cuarta y última etapa se habrán integrado los productos y eliminado los contingentes del 49 por ciento restante de las importaciones.

⁹⁸ Véanse las definiciones de las categorías de productos en el estudio de OMC (2001b).

⁹⁹ Se ha comprobado que a estas cuatro categorías también les corresponde la mayor desviación típica y la mayor proporción de aranceles altos en la mayoría de los países de la muestra. Véase OMC (2001b).

¹⁰⁰ En términos generales, los aranceles que no son *ad valorem* son mucho más frecuentes en el sector agrícola. A Tailandia le corresponde la mayor proporción de líneas arancelarias que no son *ad valorem* sin equivalentes *ad valorem* (más del 30 por ciento en los sectores de la madera y los muebles, los textiles y el vestido y el cuero y los artículos de viaje). Las líneas arancelarias correspondientes al pescado y los productos de pescado en el Taipei Chino, los artículos "no especificados en otra parte" en los Estados Unidos y los productos químicos y los suministros fotográficos, los productos minerales y las piedras preciosas y los metales en Tailandia sobrepasan todas el 15 por ciento.

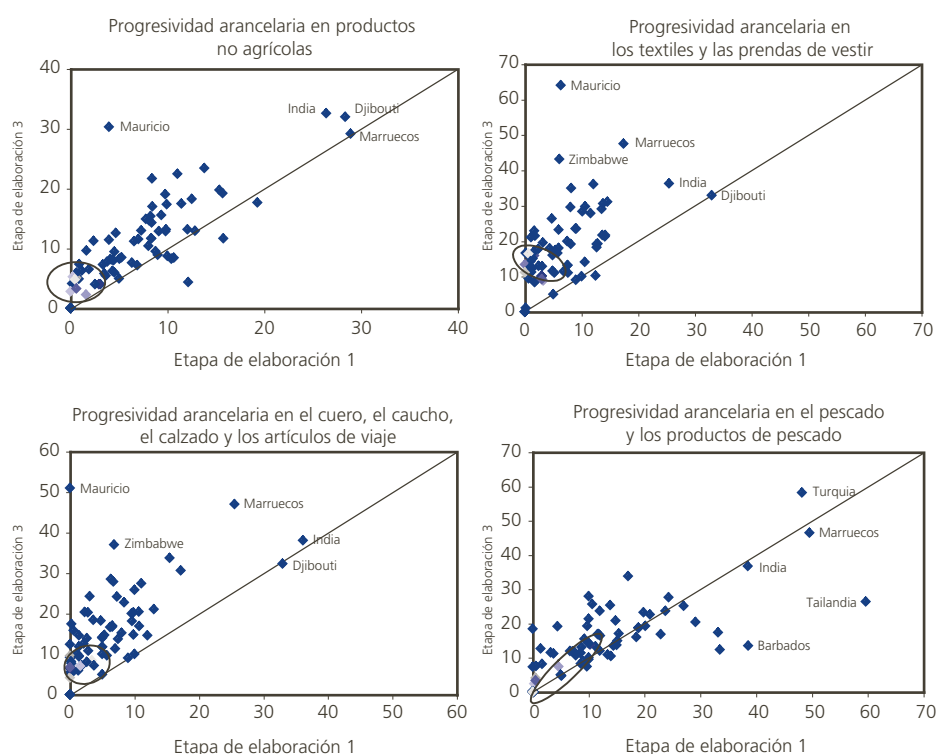
La última etapa de aplicación conducirá a una considerable reestructuración de la industria. Aproximadamente el 80 por ciento de los contingentes, que incluyen los 239 contingentes que mantiene el Canadá, los 167 contingentes de la Unión Europea y los 701 de los Estados Unidos, quedarán eliminados a fines de 2004.

No obstante, las restricciones cuantitativas existentes no deberían encubrir la prevalencia de aranceles elevados en el sector de los textiles y el vestido. Como se ha señalado, en la mayoría de los mercados más importantes los aranceles tanto consolidados como aplicados a las importaciones de textiles y prendas de vestir son superiores a la media, y existe también un gran número de crestas arancelarias. En el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido no se trata la cuestión de la protección arancelaria.

El sector de los textiles y el vestido abarca más de 150 subgrupos de cuatro dígitos, cifra considerablemente mayor que las de otras categorías de productos. Las estructuras arancelarias de los Miembros de la OMC tienen ciertas características comunes. En primer lugar, salvo algunas excepciones, todos los países aplican aranceles más altos a las prendas de vestir que a los productos textiles. Algunos, como Polonia, el Brasil y México, aplican el arancel más alto por igual a todas las prendas de vestir, en tanto que otros imponen aranceles más elevados no uniformes a dichos artículos. En segundo lugar, en la mayoría de los casos hay una considerable dispersión de aranceles en los subgrupos de cuatro dígitos en este sector. En términos absolutos, el grado de dispersión entre grupos es elevado en Malasia, Tailandia y Turquía. Entre los países desarrollados, la mayor dispersión ocurre en Australia, el Canadá y los Estados Unidos, en que los aranceles medios varían de 0 a más del 15 por ciento.

Gráfico IIB.6

Progresividad arancelaria en productos no agrícolas y determinadas categorías



Note: En el óvalo: UE, Estados Unidos, Japón, Canadá, Australia, Noruega y Nueva Zelanda.

Fuente: OMC.

Progresividad arancelaria

En la sección anterior se señala que, en 4 de 11 categorías, el grado general de protección es alto. Sin embargo, dentro de esas categorías hay un margen considerable para actividades de elaboración y valor añadido. En el gráfico IIB.6 se muestra la incidencia general de la progresividad arancelaria, así como la progresividad en tres de las cuatro categorías de productos cuya exportación reviste interés para los países en desarrollo: los textiles

y el vestido, el cuero, el caucho, el calzado y los artículos de viaje y el pescado y los productos de pescado. La primera sección del gráfico IIB.6 muestra que, en muchos países, los aranceles medios sobre bienes que son objeto de un mayor grado de elaboración son más altos. No obstante, la situación varía ligeramente según el sector. La progresividad arancelaria con respecto al pescado y los productos de pescado es menor que en los sectores de los textiles y el vestido, el cuero, el caucho y el calzado. Las cifras del gráfico confirman también que la progresividad arancelaria predomina en los sectores en que los aranceles medios generales son más altos.

b) Medidas no arancelarias

Incluso si los países consolidaran todos sus aranceles NMF en cero, no eliminarían totalmente las restricciones al comercio. Por distintas razones, se aplican otras medidas que afectan a las corrientes comerciales. Esas medidas pueden tener un propósito abiertamente proteccionista o estar encaminadas a otros objetivos que, no obstante, afectan al comercio. La incidencia de las medidas no arancelarias varía mucho según el sector, sobre todo sin son de carácter proteccionista. Otras medidas no arancelarias tienen aplicación más general y están destinadas a alcanzar objetivos determinados de la política estatal. En la esfera de la protección del comercio se han examinado las restricciones cuantitativas existentes en el sector de los textiles y el vestido. Las subvenciones a la producción y la exportación también pueden utilizarse para fortalecer la posición en los mercados de proveedores menos competitivos, como ocurre en la agricultura en muchos países.

Las reglamentaciones estatales destinadas a defender o promover determinado interés público, como la salud, la seguridad o el medio ambiente pueden concebirse de muchas maneras y por lo tanto tienen efectos muy diferentes en el comercio. En la esfera de la política estatal, las normas de la OMC tienen por fin asegurar que esas reglamentaciones no sean discriminatorias y no restrinjan innecesariamente el comercio.¹⁰¹ Las medidas necesarias para administrar un régimen comercial, como los procedimientos para la concesión de licencias y las normas de valoración, también pueden entorpecer excesivamente el comercio si se convierten en medidas restrictivas por derecho propio. También en este caso, la OMC procura evitar ese proteccionismo subrepticio mediante una serie de normas y requisitos de procedimiento. El resto de esta subsección está dedicado a la cuestión de las subvenciones, en particular en la medida en que afectan al acceso a los mercados en el sector agrícola.

i) Ayuda interna para los productos agrícolas¹⁰²

En las negociaciones de la Ronda Uruguay se estableció un sistema para limitar el uso de las subvenciones internas, habida cuenta de que esas medidas podían distorsionar el comercio. En el Acuerdo de la OMC sobre la Agricultura se establece un sistema de compartimentos para categorizar los distintos tipos de medidas de ayuda interna. Las medidas incluidas en el compartimento ámbar¹⁰³ están sujetas a limitaciones; las comprendidas en el compartimento verde¹⁰⁴ están totalmente exentas de limitaciones, y lo mismo ocurre con las del compartimento azul¹⁰⁵ que consisten en pagos destinados a limitar la producción. Se considera que las medidas del compartimento ámbar son las que más distorsionan el comercio.

¹⁰¹ Estos principios básicos están consagrados en el GATT y se han complementado con otras disposiciones, como las que figuran en el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio y el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

¹⁰² Para más detalles sobre las posiciones de negociación de los Miembros con respecto a la ayuda interna véase OMC (2002b).

¹⁰³ Todas las medidas de ayuda interna que se considera que distorsionan la producción y el comercio (con algunas excepciones) están comprendidas en el compartimento ámbar. Es preciso reducir el valor total de esas subvenciones. Se han formulado diversas propuestas sobre la cuantía de esa reducción y sobre la cuestión de si se debe fijar un límite para determinados productos en lugar de límites "agregados" generales.

¹⁰⁴ Para estar comprendida en el compartimento verde, una subvención no debe distorsionar el comercio o, en el peor de los casos, sólo puede causar una distorsión mínima. Estas subvenciones deben ser financiadas por el Estado (sin aumentar los precios a los consumidores) y no deben consistir en medidas de apoyo a los precios. Suelen ser programas que no están dirigidos a determinados productos e incluir medidas directas de ayuda a los ingresos de los agricultores que no tienen ninguna relación con los niveles de producción o los precios vigentes (ayuda "desconectada"). Por lo tanto, no se fija ningún límite a las subvenciones comprendidas en el compartimento verde siempre y cuando cumplan con los criterios pertinentes. En este compartimento también se incluyen los programas de protección ambiental y de desarrollo regional (para más detalles, véase el artículo 6 del Anexo 2 del Acuerdo sobre la Agricultura).

¹⁰⁵ El compartimento azul constituye una excepción a la regla general de que todas las subvenciones vinculadas con la producción deben reducirse o mantenerse dentro de niveles mínimos establecidos ("de minimis"). Abarca los pagos vinculados directamente con la superficie cultivada o el número de animales, pero de acuerdo con planes que también limitan la producción mediante la aplicación de contingentes o exigiendo a los agricultores que mantengan sin explotar parte de sus tierras.

Los Miembros de la OMC que se comprometieron a reducir la ayuda interna convinieron en reducir su Medida Global de la Ayuda (MGA) por debajo del nivel del período de base de 1986-1988.¹⁰⁶ Los compromisos sobre la reducción de la MGA total no han sido vinculantes, ya que el 75 por ciento de los Miembros han indicado que el volumen de la ayuda proporcionada es de menos del 80 por ciento de los valores máximos correspondientes a cada uno. Los únicos Miembros que están cerca de sus respectivos valores máximos (según la definición, sobrepasan el 80 por ciento) son la Argentina, Eslovenia, Israel, Noruega, la República de Corea, Sudáfrica y Túnez.

Se plantean dos cuestiones fundamentales con respecto a la ayuda interna. La primera es que, si bien las medidas de ayuda que distorsionan el comercio y están comprendidas en el compartimento ámbar han disminuido, los gastos en el compartimento azul han aumentado. La segunda cuestión, relacionada con la anterior, es el grado en que ciertos Miembros resultan afectados desproporcionadamente por el suministro de ayuda interna.

En lo que respecta a la primera cuestión, la ayuda total notificada a la OMC es de 104.000 millones de dólares; el 84 por ciento corresponde a los países de la Cuadrilateral. La ayuda suministrada por los países en desarrollo representa el 12 por ciento¹⁰⁷, y el resto corresponde a otros países industrializados. Los principales productos afectados son la carne, los productos lácteos, los cereales y el azúcar, productos a los que está destinado el 82 por ciento de toda la ayuda interna declarada que está sujeta a limitaciones. También parece haber una gran correlación entre categorías en lo que respecta a la aplicación de medidas de ayuda interna por los países desarrollados y en desarrollo (Hoekman y otros, 2002b; OCDE, 2002a).

Los Miembros que forman parte de la Cuadrilateral son los que más utilizan medidas de ayuda interna, pero los países afectados desproporcionadamente por esas medidas son los países en desarrollo, en particular los menos adelantados. Entre el 60 y el 80 por ciento de las exportaciones de países como Benin, Burkina Faso, Burundi, Chad, Malawi, Malí, Rwanda, el Sudán, Tanzania, Uganda y Zimbabwe son afectadas por la ayuda interna concedida por los Miembros (gráfico IIB.7). Al mismo tiempo, los precios de las importaciones de varios países más pobres se han reducido gracias a la ayuda interna (por ejemplo, en Egipto, Guinea, Marruecos y Mauritania), aunque la proporción de importaciones afectadas es menor que la de exportaciones (gráfico IIB.7).

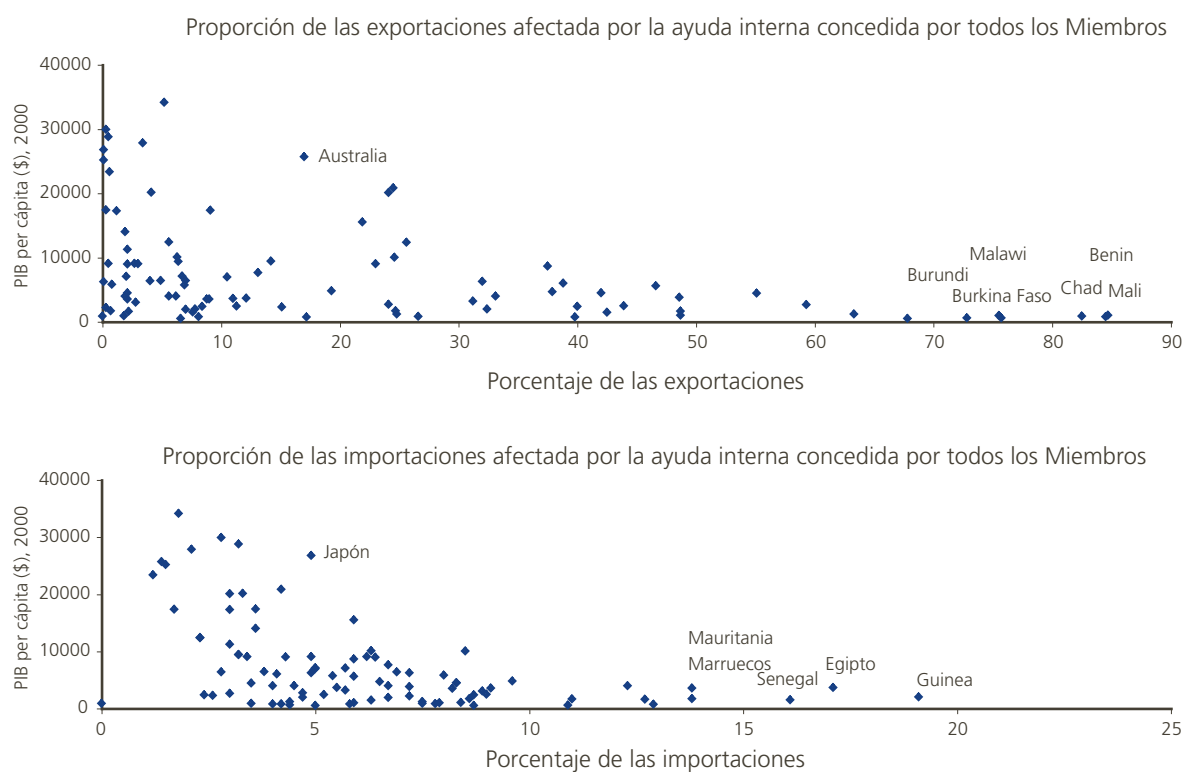
El tema central de las negociaciones emprendidas en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo es la reducción sustancial de las medidas de ayuda interna que distorsionan el comercio. En efecto, varios países en desarrollo han declarado que es necesario reducir considerablemente esas medidas y eliminar las subvenciones a las exportaciones para poder considerar la cuestión de mejorar el acceso a sus mercados. Además de la reducción de la ayuda interna, se han formulado varias propuestas en materia de normas. Su objetivo ha sido limitar la flexibilidad para reasignar la ayuda de un producto a otro o de una categoría de subvenciones a otra. Muchos países, desarrollados y en desarrollo, están a favor de eliminar totalmente la ayuda que distorsiona el comercio o reducirla a los niveles *de minimis*, y limitar el valor de las subvenciones cuyo efecto distorsionador es mínimo. En cambio, otros, incluidas algunas economías en transición, han subrayado la necesidad de mantener cierto grado de ayuda interna que distorsiona el comercio para tener en cuenta preocupaciones no relacionadas con el comercio, pero sí, por ejemplo, con el medio ambiente, el desarrollo rural y la seguridad alimentaria. También han señalado que si se adoptan normas estrictas sobre la ayuda interna y se limita el valor de las subvenciones que sólo distorsionan mínimamente el comercio, les resultará difícil aceptar reducciones de la ayuda que sí tiene efectos distorsionadores.

¹⁰⁶ Un índice que se utiliza ampliamente para medir la ayuda estatal a los productores es la estimación de la ayuda a los productores, proporcionada por la OCDE. Este índice mide el valor monetario anual de las transferencias brutas de los consumidores y los contribuyentes a los productores agrícolas, calculada a nivel de la explotación agrícola, independientemente de su índole, objetivos o efecto en la producción. Un índice conexo es la estimación de la ayuda total, o sea, la estimación neta de las transferencias teniendo en cuenta los ingresos presupuestarios. La OCDE ha calculado que en 2001 la ayuda total fue de 311 dólares. En los países de la OCDE, la ayuda total estimada representa el 31 por ciento del total de ingresos agrícolas (OCDE, 2002a).

¹⁰⁷ Los países en desarrollo que más utilizan medidas de ayuda interna son el Brasil, Tailandia y Venezuela.

Gráfico IIB.7

Proporción del comercio de los Miembros afectada por la ayuda interna concedida por todos los Miembros



Fuente: Hoekman y otros (2002)

ii) Subvenciones a la exportación¹⁰⁸

La cuestión de las subvenciones a la exportación tiene importancia fundamental en el sistema multilateral de comercio. El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias prohíbe esas subvenciones salvo en el caso de los países en desarrollo con un ingreso per cápita inferior a un umbral determinado en 1986-1990. No obstante, en el caso de la agricultura se hacen excepciones. Según el Acuerdo sobre la Agricultura, los Miembros que concedían subvenciones a la exportación debían asumir el compromiso de reducirlas. Los Miembros que fueran países desarrollados debían reducir en un 21 por ciento el volumen de exportaciones subvencionadas registrado en el período de base, y en un 36 por ciento los correspondientes gastos presupuestarios en subvenciones a la exportación. Las cifras correspondientes a los Miembros que son países en desarrollo eran del 14 y el 24 por ciento, respectivamente. A pesar de estos compromisos, el valor de las subvenciones a la exportación sigue siendo muy considerable. Al menos en un país Miembro se concedieron subvenciones a la exportación para un total de 208 líneas arancelarias. El valor total de las subvenciones a las exportaciones agrícolas declarado por los Miembros entre 1995 y 1998 fue de 10.000 millones de dólares. El 80 por ciento de esa cifra correspondió a los países desarrollados. Las subvenciones a la exportación otorgadas por la totalidad de los Miembros afectan a más del 50 por ciento de las exportaciones totales de los países africanos siguientes¹⁰⁹: Benin, Burkina Faso, Burundi, Chad, Côte d'Ivoire, Malawi, Malí, Rwanda, Tanzania y Uganda (gráfico IIB.8). En cuanto a las importaciones afectadas por subvenciones a la exportación otorgadas por otros países, predominan los países más pobres (gráfico IIB.8).

Sin embargo, si se reformaran aún más las subvenciones a la exportación, ello tendría consecuencias tanto positivas como negativas. Con la reducción de sus subvenciones aumentarían, en los mercados mundiales, los precios que benefician a las economías que son exportadoras netas de productos no subvencionados

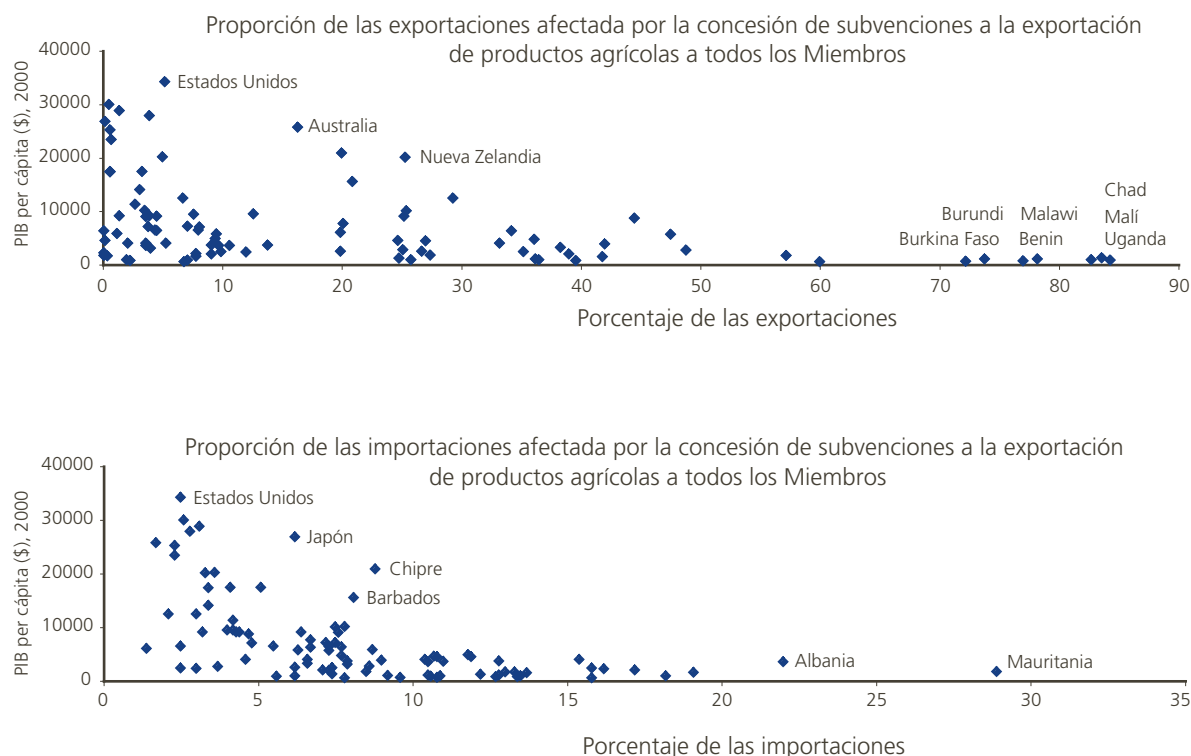
¹⁰⁸ Para más información sobre las posiciones de negociación de los Miembros con respecto a las subvenciones a la exportación de productos agrícolas, véase OMC (2002d).

¹⁰⁹ Cabe señalar que las subvenciones a las exportaciones concedidas por algunos países en desarrollo también influyen en este caso.

(OCDE, 2002a; UNCTAD, 2002a).¹¹⁰ Esto también afectaría a los productores de esos productos, fueran o no exportadores, debido a los efectos secundarios de los precios mundiales en los precios internos. El alza de los precios daría lugar a un incremento de los ingresos de quienes se ganan la vida como productores. Al mismo tiempo, la introducción de nuevas reformas aumentaría el costo de las importaciones y afectaría negativamente a las economías que son importadoras netas de productos subvencionados.¹¹¹ La principal cuestión pendiente en esta esfera es el alcance de las medidas de reforma.

Gráfico IIB.8

Proporción del comercio de los Miembros afectada por la concesión de subvenciones a la exportación de productos agrícolas



Fuente: Hoekman y otros (2002).

c) Facilitación del comercio

A medida que han desaparecido los obstáculos formales al comercio en muchos países, se ha prestado cada vez más atención al objetivo de asegurar que las corrientes comerciales fluyan con un mínimo de impedimentos de índole reglamentaria y administrativa. El programa de la OMC sobre facilitación del comercio está centrado en la cuestión de cómo acelerar el movimiento y el despacho de aduana de las mercancías. Para ello es necesario simplificar y armonizar los procedimientos comerciales internacionales, incluidas las prácticas y trámites para recoger, presentar, transmitir y elaborar los datos necesarios para el movimiento de mercancías en el comercio internacional. Por lo tanto, un enfoque amplio de la facilitación del comercio abarcaría una variada gama de cuestiones administrativas, tecnológicas e infraestructurales. Una estructura de reglamentación eficiente, moderna y bien administrada para la gestión del comercio evita costos que son un peso muerto y que, inadvertidamente o no, obstaculizan el comercio. De igual modo, la existencia

¹¹⁰ Como se ha señalado, en algunos casos la aplicación de disciplinas a la ayuda interna y a las subvenciones a la exportación tendría un efecto negativo en el bienestar de algunos países en desarrollo.

¹¹¹ Las repercusiones del programa de reforma del sector agrícola, convenido en la Ronda Uruguay, en los países menos adelantados y los que son importadores netos de alimentos se reconocen en la "Decisión sobre las medidas relativas a los posibles efectos negativos del programa de reforma en los países menos adelantados y en los países en desarrollo que son importadores netos de productos alimenticios".

de instalaciones y servicios portuarios eficientes reduce los costos de las transacciones comerciales. Desde un punto de vista conceptual, todos estos beneficios resultantes de la facilitación del comercio son muy semejantes a los de la liberalización del comercio.

En la labor de la OMC sobre la facilitación del comercio se han considerado los siguientes obstáculos que entorpecen las corrientes comerciales:

- la documentación excesiva;
- la falta de automatización y el uso insuficiente de la tecnología de la información;
- la falta de transparencia, es decir, prescripciones en materia de importación y exportación poco claras o no definidas con precisión;
- procedimientos inadecuados, en particular la falta de controles de auditoría y de técnicas de evaluación de los riesgos, y
- la falta de cooperación entre las administraciones de aduanas y otros organismos estatales, lo que obstaculiza la adopción de medidas eficaces frente al aumento de las corrientes comerciales.

El GATT de 1947 ya contiene disposiciones sobre asuntos pertinentes a la facilitación del comercio. El artículo V trata de la libertad de tránsito; el artículo VIII, de los derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación, y el artículo X, de la publicación y aplicación de los reglamentos comerciales. Algunos Miembros opinan que estas disposiciones se podrían tomar como base para armonizar las leyes y reglamentaciones, simplificar la documentación y los trámites, procedimientos administrativos y comerciales y normalizar algunos aspectos de los servicios de transporte. Aún no se ha resuelto la cuestión de si la contribución de la OMC a la facilitación del comercio debería incluir la definición de nuevos derechos y obligaciones o si se debería adoptar algún otro criterio. En opinión de algunos Miembros, habría que decidir primero si se logrará un consenso explícito sobre las modalidades para seguir adelante con las negociaciones después del Quinto Período de Sesiones de la Conferencia Ministerial.¹¹²

Los cálculos de los beneficios derivados de la facilitación del comercio varían según el modelo utilizado y el método para cuantificar los costos de prácticas ineficientes. Por lo general, esos cálculos están basados en el valor de las economías que pueden lograrse con las medidas de facilitación¹¹³ y varían entre el 4 y el 10 por ciento del valor del comercio. No obstante, estos resultados deben interpretarse con cierta cautela, ya que en parte reflejan los adelantos tecnológicos en la esfera del transporte. Esto último no está directamente relacionado con el Programa de Doha sobre facilitación del comercio, aunque no cabe duda de que las cuestiones que se examinan en el contexto de la OMC también entrañarán cambios importantes que pueden generar beneficios.

d) Transparencia en la contratación pública

En una época en que ya no hay ningún margen en muchos presupuestos públicos, sacar el mayor provecho posible de los recursos existentes suele ser un objetivo importante de la política de contratación pública. Si no se logra ese objetivo, se deteriora el bienestar de los pobres en particular, ya que éstos suelen depender más de los servicios sociales y de salud y educación proporcionados por el Estado. Por lo tanto, la política de contratación pública puede respaldar las políticas generales de un país en materia de reducción de la pobreza y fomento del desarrollo. Por otro lado, los gobiernos a veces quieren ejercer la influencia implícita en la concesión de contratos sobre bienes o servicios para alcanzar otros objetivos. En algunos países, la contratación pública es un instrumento de política industrial y algunos proveedores reciben contratos con carácter preferencial. En otros casos, las decisiones en materia de contratación pública pueden estar supeditadas a consideraciones políticas, incluida la seguridad nacional.

¹¹² Una cuestión conexa es la aplicabilidad del término “modalidades” a la facilitación del comercio. Si bien el término es apropiado para las deliberaciones sobre la política relativa a las inversiones y la competencia, no es el más indicado en las deliberaciones sobre facilitación del comercio, ya que éstas se centran en disposiciones específicas del GATT de 1947 y no en la negociación de una nueva serie de obligaciones con fuerza jurídica obligatoria.

¹¹³ Véase, por ejemplo, Dee, Geisler y Watts (1997).

La presión de la competencia para obtener contratos públicos puede provenir de empresas tanto extranjeras como nacionales, y las investigaciones realizadas han demostrado ampliamente que ciertas medidas del Estado pueden reducirla (véase Arrowsmith y Trybus, 2003, y Evenett y Hoekman, 2002). Si los procedimientos de licitación son poco claros y la gestión pública es deficiente, algunas empresas nacionales y extranjeras tienden a no participar en las licitaciones, por lo cual en muchos casos los gobiernos deben depender de ofertas de un pequeño grupo de empresas “privilegiadas”. En esas circunstancias, los precios de los contratos suelen ser más altos, la calidad peor y las demoras y los costos superiores a los previstos, más comunes. Por otro lado, los licitadores pueden verse excluidos si los requisitos de precalificación son excesivamente estrictos. La reforma de los procedimientos de contratación pública puede ser difícil, ya que hay intereses creados que socavan los intentos de mejorar los procedimientos y aumentar la transparencia (Hunja, 2003).

Los acuerdos internacionales sobre el comercio, incluido el Acuerdo de la OMC sobre Contratación Pública (que es un acuerdo plurilateral), han contribuido a la apertura de los mercados de contratación pública a la competencia por lo menos de dos maneras. En primer lugar, se ha reducido la discriminación explícita contra licitantes extranjeros, lo cual ha facilitado el acceso a los mercados. Por ejemplo, el Acuerdo por el que se establece la OMC prohíbe el uso de preferencias en materia de precios contra licitadores extranjeros en relación con contratos cuyo valor sobrepasa ciertos umbrales especificados. En segundo lugar, los acuerdos comerciales internacionales suelen incluir disposiciones para aumentar la transparencia de los procesos de contratación y esto aumenta el número de ofertas de todas las fuentes, nacionales y extranjeras (véanse en Evenett y Hoekman, 2003, datos sobre este asunto). También contribuyen a la transparencia de los procedimientos de licitación las normas que exigen que los signatarios cumplan determinados requisitos, a veces en forma pública, para solicitar ofertas, evaluar las ofertas presentadas y adjudicar los contratos. El Acuerdo de la OMC sobre Contratación Pública sólo tiene 28 signatarios y no abarca a todas las entidades de contratación pública de los signatarios a las cuales podría aplicarse.¹¹⁴

Los pocos análisis empíricos que se han hecho de los costos y beneficios de las reformas de la contratación relacionada con el comercio indican que podrían obtenerse beneficios concretos. En el caso de la República de Corea, que se adhirió al Acuerdo de la OMC sobre Contratación Pública en 1994-1995, Choi (2001) calculó que las economías logradas por el Gobierno coreano en lo que respecta al costo de mercancías adquiridas en el extranjero aumentaron del 18,5 al 23,1 por ciento después de la adhesión de ese país. También disminuyó el uso de procedimientos de licitación tendientes a reducir el número de posibles licitadores (de más del 27 al 23,1 por ciento en 1996-1998). Asimismo, Srivastava (2000) calcula que si la India firmara ese Acuerdo de la OMC, los aumentos del bienestar representarían el equivalente del 0,3 al 1,7 por ciento del ingreso nacional.

En el contexto del programa de trabajo de la OMC, los Miembros están considerando la posibilidad de reforzar las normas sobre transparencia en las prácticas de contratación pública. Este programa está centrado en los aspectos de procedimiento de la contratación y no en las preferencias concedidas a subgrupos de posibles proveedores. Dicho de otro modo, este enfoque no cuestiona el uso de la contratación como mecanismo para proteger a determinados proveedores. Algunos países en desarrollo se muestran algo reacios a apoyar el programa sobre la transparencia; ello se debe al temor de que, en último término, se restrinja la posibilidad de aplicar los procedimientos de contratación en forma preferencial, sobre todo en relación con proveedores extranjeros. Esto podría ocurrir si la mayor transparencia alentara a un mayor número de empresas extranjeras a participar en licitaciones públicas. No obstante, cabe señalar que ese mismo aumento de la transparencia también alentaría a más empresas nacionales a presentar ofertas, con lo que se podría reducir el número de contratos adjudicados a empresas extranjeras. El efecto de una mayor transparencia en el acceso a los mercados es impreciso. Sean cuales fueren sus repercusiones a ese respecto, los beneficiarios de una mayor competencia para obtener contratos públicos serán los contribuyentes y los grupos que más dependen de los bienes y servicios suministrados por el Estado, o sea los pobres. Al igual que la facilitación del comercio (así como la inversión y la competencia), la forma como se aborde la cuestión transparencia en la contratación pública después del Quinto Período de Sesiones de la Conferencia Ministerial depende de una decisión sobre las modalidades que han de adoptarse sobre la base de un consenso explícito.

¹¹⁴ Audet (2002) ha calculado en un estudio que el valor de los mercados de contratación pública que podrían ser accesibles era de 2,1 billones de dólares en 1998.

e) Servicios

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) contiene un conjunto multilateral de normas y principios que rigen el comercio en este sector.¹¹⁵ Debido al carácter intangible de los servicios, a la necesidad, en muchos casos, de una interacción directa entre proveedores y consumidores o usuarios y a la importancia de mecanismos apropiados de reglamentación y supervisión, la elaboración de normas en esta esfera ha sido una tarea sumamente difícil. La entrada en vigor del Acuerdo en enero de 1995 constituyó un hito en la evolución del sistema multilateral, comparable a la creación del GATT en 1948. Sin embargo, éste fue sólo un primer paso. Es relativamente poco lo que se ha logrado hasta la fecha en términos de liberalización efectiva del comercio de servicios. Los analistas tienden a coincidir en que, con los compromisos que han asumido, los Miembros se han limitado en su mayor parte a confirmar el *statu quo*. Además, algunos mandatos de negociación en esferas en que han de formularse normas aún no se han terminado de elaborar (reglamentación nacional, salvaguardias, contratación pública de servicios, y subvenciones). A fin de estimular las actuales negociaciones sobre compromisos concretos, en los párrafos siguientes se analizan, en particular, los obstáculos que actualmente entorpecen el comercio de servicios. Sin embargo, cabe hacer una advertencia. Los obstáculos al comercio pueden ser no sólo el resultado de medidas comprendidas en el marco de las disposiciones del GATT sobre el acceso a los mercados y el trato nacional sino también de distintos factores, incluidos los requisitos para la concesión de licencias, las prescripciones en materia de títulos de aptitud y las normas técnicas encaminadas a lograr objetivos de política justificados en el plano nacional. Estos asuntos, naturalmente, no serán objeto de negociaciones multilaterales.

i) *Cuantificación de los obstáculos al comercio de servicios*

La medición de los obstáculos que entorpecen el comercio internacional de servicios no es tarea sencilla por varias razones, ya que las transacciones sobre servicios pueden revestir diversas formas. El establecimiento de una presencia comercial y el suministro transfronterizo de servicios son distintas formas de prestación de servicios (a veces sustituibles), y los usuarios también pueden cruzar la frontera para obtener servicios prestados en otro país. Los proveedores pueden ser empresas o particulares. Algunos servicios no se pueden prestar en condiciones de igualdad, y puede haber casos en que la producción y el consumo deben ser simultáneos. Los servicios son invisibles, no tienen forma física y suelen ser heterogéneos. Una gran variedad de reglamentaciones estatales afectan al comercio en esta esfera. A falta de datos sobre el efecto *ad valorem* de la restricción de la competencia de proveedores extranjeros, los obstáculos al comercio de servicios deben cuantificarse aplicando diversos métodos. En esos métodos se suele emplear un cálculo de la frecuencia de las medidas que afectan a dicho comercio (Findlay y Warren, 2000). También se han hecho algunos progresos para calcular los efectos de las restricciones en los precios, lo cual ha servido para sacar algunas conclusiones interesantes.

La diversidad de los sectores de servicios en lo que respecta a su comerciabilidad e importancia y la importancia relativa de distintos modos de suministro también complica la tarea de cuantificar los obstáculos a este comercio.

Como el comercio internacional de servicios es invisible, las restricciones básicas consisten en la limitación del acceso de los proveedores extranjeros a los mercados y el acceso a los servicios ofrecidos en el exterior. Un método¹¹⁶ para determinar los obstáculos a este comercio consiste en categorizar dichos obstáculos como restricciones cuantitativas, instrumentos basados en los precios, normas, concesión de licencias y contratación y acceso discriminatorio a las redes de distribución. Incluso con una taxonomía de esta índole, la cuantificación de los obstáculos al comercio de servicios ha sido una tarea muy difícil. Los resultados obtenidos en la mayoría de los casos son mediciones relativas y no absolutas. Las mediciones relativas permiten hacer comparaciones entre países sin cuantificar la magnitud de las diferencias entre obstáculos. No son equivalentes *ad valorem* y su valor económico es reducido.¹¹⁷

¹¹⁵ Véase en OMC (2001c) la colección de artículos sobre la pertinencia del AGCS en determinados sectores de servicios.

¹¹⁶ Esta sección está basada en el estudio de Stern (2002).

¹¹⁷ Entre estos estudios cabe mencionar los de Hoekman (1995, 1996) y PECC (1995a, b). El modelo de gravedad utilizado por Francois (1999) también está comprendido en esta categoría.

Findlay y Warren (2000) pasan revista a una serie de estudios realizados recientemente en los que se trata de calcular los aranceles *ad valorem* para el comercio de servicios en diversos sectores. Cabe mencionar, en particular, la labor sobre el sector bancario, en la que se ha tratado de calcular el “margen neto de interés” de los bancos en distintos países. A diferencia de este criterio basado en los precios, Warren (2000) y Francois (1999) utilizan un método basado en las cantidades.

Como se ha señalado, las reglamentaciones internas son un elemento que plantea grandes dificultades en la cuantificación de los obstáculos al comercio de servicios. El AGCS reconoce expresamente el “derecho de los Miembros a reglamentar el suministro de servicios en su territorio y a establecer nuevas reglamentaciones al respecto, con el fin de realizar los objetivos de su política nacional, y la necesidad especial de los países en desarrollo de ejercer este derecho, dadas las asimetrías existentes en cuanto al grado de desarrollo de las reglamentaciones sobre servicios en los distintos países”. Como la mayoría de los servicios están sujetos a algún tipo de reglamentación nacional, los funcionarios responsables enfrentan la difícil tarea de liberalizar el comercio de manera que permita a los gobiernos nacionales alcanzar otros objetivos de política pública.

ii) *Modalidades sectoriales*

La medición de las restricciones al comercio de servicios está centrada en el efecto neto en las empresas o en las normas. El índice de restricción del comercio utilizado por Hardin y Holmes (2001), por ejemplo, y el método empleado por Hoekman (1996), se refieren más bien a la medición de esos obstáculos que a su efecto en el comercio. Para los fines de esta subsección, esos estudios revisten particular interés porque presentan un cuadro general de los obstáculos al comercio de servicios y, por lo tanto, de los parámetros de las negociaciones sobre este tema.

La conclusión general que cabe extraer de esos estudios es que el grado de restricción de los servicios a las empresas, los servicios de consultoría, los servicios de distribución y los servicios de protección del medio ambiente y de esparcimiento es menor que en otros sectores (Hardin y Holmes, 1997; Hoekman, 2000). Como ejemplo se presenta en el cuadro IIB.1 un índice de restricción del comercio de servicios calculado utilizando datos sobre los regímenes normativos de varios países.¹¹⁸ El índice es esencialmente una compleja medida de frecuencia que sirve para determinar el grado de restricción del comercio de servicios en una economía según el número y el rigor de las restricciones.¹¹⁹ El valor del índice va de 0 a 1; 1 corresponde a las medidas más restrictivas. El índice se calcula por separado para los proveedores nacionales y los extranjeros. El *índice externo* sirve para medir todas las restricciones que impiden que las empresas extranjeras ingresen en una economía y desarrollen allí sus actividades. Abarca restricciones tanto *discriminatorias* como *no discriminatorias*. El *índice interno* representa las restricciones aplicadas a las empresas nacionales y por lo general sólo comprende las restricciones *no discriminatorias* (en el caso de la mayoría de los servicios, las restricciones no discriminan contra las empresas nacionales). La *diferencia* entre los resultados de los índices externo e interno representa la discriminación contra los proveedores extranjeros.

En lo que respecta a las diferencias observadas entre los sectores escogidos, el sector bancario parece ser en general uno de los más restrictivos. En la mayoría de los estudios, aun teniendo en cuenta los diferentes métodos empleados, se llega a la conclusión de que los servicios básicos de infraestructura, incluidos los

¹¹⁸ Los datos se han obtenido del sitio en la Web de la Comisión de Australia sobre la Productividad (www.pc.gov.au). Entre los artículos mencionados en Findlay y Warren (2000) figuran estudios en que se emplea esta metodología.

¹¹⁹ Según la metodología empleada en el índice, las restricciones se clasifican de dos maneras. La primera depende de si las restricciones se aplican a lo siguiente: *el establecimiento* – es decir, la capacidad de los proveedores de servicios de establecer una presencia física en un territorio y prestar servicios desde allí –; o *las operaciones en curso* – es decir, las operaciones de un proveedor de servicios una vez que ha ingresado en el mercado –.

Las restricciones relativas al *establecimiento* suelen incluir requisitos sobre la concesión de licencias a nuevas empresas, restricciones a las inversiones directas en empresas existentes y restricciones al movimiento permanente de personas. Las restricciones relativas a las *operaciones en curso* suelen incluir restricciones impuestas a las empresas que desarrollan sus actividades básicas, la fijación de los precios de los servicios y el movimiento temporal de personas.

Las restricciones también pueden clasificarse de la siguiente manera: *restricciones no discriminatorias* – es decir, las que se aplican por igual a los proveedores de servicios nacionales y extranjeros –; o *restricciones discriminatorias* – es decir, las que se aplican sólo a los proveedores extranjeros o sólo a los nacionales –.

servicios financieros, las telecomunicaciones y el transporte, son algunos de los sectores más restringidos.¹²⁰ En algunos casos, estos resultados se confirman cuando se los compara con los obtenidos con un método para calcular el efecto de las restricciones al comercio en los precios (cuadro IIB.2). Ello parecería indicar que, a pesar de sus limitaciones, esos métodos siguen siendo útiles para determinar el grado relativo de restricción en diversos sectores.

Otra conclusión a la que se llega en distintos estudios es que en el sector de los servicios públicos, como los de salud y educación, no se han tomado medidas trascendentales de liberalización. Las reservas con respecto a la liberalización del sector son bien conocidas, dadas las cuestiones sociales y de distribución que se plantean con respecto a estos servicios en particular (Adlung y otros, 2002). La liberalización de los servicios sociales y otros servicios esenciales (como los de salud, educación, abastecimiento de agua y recogida de basura) y los servicios basados en redes (como las telecomunicaciones y el transporte) suscita preocupación debido en parte a la posibilidad de que los monopolios públicos sean reemplazados simplemente por monopolios privados sin tener para nada en cuenta las cuestiones relativas a los precios y el acceso universal. Para derivar beneficios de un régimen de reglamentación liberalizado y no discriminatorio, posiblemente sea necesario desreglamentar el sector para fomentar la competencia (Hodge, 2002) y establecer al mismo tiempo la obligación de prestar servicios a los cuales todos tengan acceso.

Otra conclusión general, a pesar de la diversidad de los sectores de servicios, es que, en los casos en que se han obtenido estimaciones del grado de restricción del comercio, éste es mayor en los países con un PIB per cápita más bajo. En el gráfico IIB.9 se utiliza el índice de restricción del comercio para mostrar este resultado en el sector de las telecomunicaciones. Esto se puede atribuir a diversos factores, incluida la dificultad de generar una verdadera competencia en mercados pequeños en que participan pocos proveedores; no obstante, cabe preguntarse si los países en desarrollo podrían beneficiarse más tomando medidas para liberalizar algunos sectores.

¹²⁰ Según Francois (1999), hay un alto grado de restricción en el sector de la construcción en distintas regiones geográficas. En algunos casos, las estimaciones correspondientes a este sector duplican a las correspondientes a los servicios financieros y los prestados a las empresas.

Cuadro II B.1 Índice de restricción del comercio de servicios en determinadas ramas de producción nacional y países

	Contabilidad		Arquitectura		Banca		Distribución		Ingeniería		Servicios jurídicos		Servicios marítimos	
	Índice interno	Índice externo	Índice interno	Índice externo	Índice interno	Índice externo	Índice interno	Índice externo	Índice interno	Índice externo	Índice interno	Índice externo	Índice interno	Índice externo
Alemania	0,22	0,39	0,15	0,15	0,00	0,07	0,10	0,24	0,20	0,28	0,29	0,49	0,19	0,39
Argentina	0,11	0,29	0,03	0,16	0,00	0,07	0,05	0,09	0,01	0,15	...	...	0,10	0,33
Australia	0,16	0,41	0,03	0,15	0,00	0,12	0,03	0,10	0,04	0,08	0,27	0,42	0,13	0,42
Austria	0,27	0,57	0,22	0,44	0,00	0,07	0,05	0,19	0,20	0,39	0,33	0,57	0,13	0,35
Bélgica	0,28	0,40	0,13	0,29	0,00	0,07	0,18	0,32	0,01	0,02	0,21	0,31	0,15	0,35
Brasil	0,20	0,39	0,07	0,16	0,01	0,51	0,01	0,23	0,04	0,23	...	...	0,23	0,52
Canadá	0,22	0,42	0,25	0,33	0,00	0,07	0,05	0,19	0,11	0,16	0,31	0,52	0,09	0,32
Chile	0,10	0,35	0,05	0,14	0,29	0,40	0,06	0,13	0,00	0,24	...	...	0,12	0,50
Colombia	...	...	...	...	0,05	0,23	0,12	0,19	...	...	...	...	0,18	0,47
Corea, Rep. de	0,24	0,48	0,00	0,19	0,19	0,43	0,26	0,33	0,00	0,12	0,11	0,44	0,28	0,58
Dinamarca	0,20	0,41	0,01	0,02	0,00	0,07	0,09	0,27	0,01	0,04	0,15	0,43	0,08	0,28
España	0,20	0,31	0,18	0,35	0,00	0,07	0,08	0,22	0,17	0,24	0,31	0,45	0,19	0,39
Estados Unidos	0,20	0,33	0,13	0,23	0,00	0,06	0,00	0,16	0,12	0,19	0,24	0,48	0,17	0,60
Filipinas	0,29	0,63	0,05	0,33	0,14	0,53	0,06	0,37	0,00	0,15	0,10	0,54	0,17	0,64
Finlandia	0,10	0,14	0,01	0,02	0,00	0,07	0,05	0,24	0,01	0,06	0,03	0,14	0,11	0,32
Francia	0,24	0,31	0,12	0,14	0,00	0,07	0,18	0,33	0,03	0,22	0,22	0,58	0,13	0,33
Grecia	0,18	0,32	0,05	0,29	0,00	0,07	0,05	0,27	0,05	0,20	0,10	0,37	0,13	0,28
Hong Kong, China	0,20	0,32	0,09	0,22	0,04	0,09	0,03	0,05	0,08	0,13	0,08	0,27	0,09	0,40
India	0,31	0,44	0,02	0,08	0,05	0,60	0,15	0,32	0,00	0,10	0,09	0,40	0,25	0,61
Indonesia	0,00	0,56	0,04	0,30	0,07	0,55	0,09	0,32	0,05	0,24	0,17	0,57	0,21	0,56
Irlanda	...	...	...	...	0,00	0,07	0,05	0,19	...	...	...	...	0,15	0,35
Italia	0,13	0,43	0,13	0,30	0,00	0,07	0,14	0,29	0,16	0,17	0,18	0,54	0,18	0,38
Japón	0,28	0,43	0,08	0,19	0,13	0,19	0,20	0,25	0,14	0,18	0,33	0,52	0,15	0,41
Luxemburgo	0,12	0,31	0,00	0,08	0,00	0,07	0,05	0,17	0,08	0,11	...	...	0,10	0,25
Malasia	0,09	0,51	0,04	0,33	0,27	0,65	0,09	0,40	0,08	0,26	0,13	0,54	0,25	0,52
México	0,14	0,36	0,04	0,31	0,00	0,17	0,00	0,11	0,04	0,33	0,22	0,49	0,17	0,48
Nueva Zelanda	0,21	0,39	0,03	0,34	0,00	0,06	0,00	0,06	0,00	0,19	0,13	0,47	0,10	0,35
Países Bajos	0,19	0,22	0,00	0,03	0,00	0,07	0,09	0,24	0,09	0,10	0,10	0,25	0,15	0,35
Portugal	0,26	0,41	0,13	0,39	0,00	0,07	0,05	0,21	0,18	0,33	0,21	0,41	0,08	0,26
Reino Unido	0,18	0,19	0,00	0,07	0,00	0,07	0,05	0,19	0,03	0,07	0,18	0,31	0,06	0,24
Singapur	0,18	0,41	0,00	0,08	0,11	0,37	0,03	0,07	0,01	0,11	0,08	0,42	0,10	0,21
Sudáfrica	0,10	0,44	0,00	0,11	0,00	0,19	0,03	0,07	0,01	0,10	...	...	...	...
Suecia	0,18	0,44	0,00	0,17	0,00	0,07	0,07	0,21	0,01	0,17	0,12	0,27	0,17	0,42
Suiza	0,08	0,27	0,04	0,18	0,00	0,08	0,16	0,33	0,05	0,15	0,24	0,50	0,10	0,35
Tailandia	0,19	0,49	0,00	0,12	0,00	0,39	0,06	0,39	0,04	0,11	0,10	0,44	0,13	0,60
Turquía	0,09	0,41	0,17	0,39	0,05	0,37	0,06	0,13	0,18	0,37	0,26	0,58	0,08	0,49
Uruguay	...	...	...	...	0,14	0,46	0,02	0,06	...	...	...	...	...	...
Venezuela	...	...	...	...	0,00	0,17	0,11	0,26	...	...	...	...	...	...

Fuente: Productivity Commission of Australia, <http://www.pc.gov.au/research/memoranda/servicesrestriction/traderestrictionindex>

Cuadro IIB.2

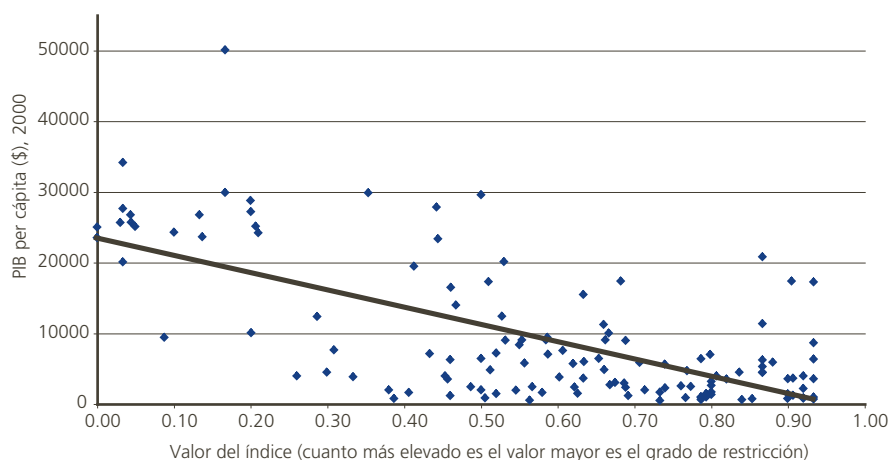
Efectos en los precios de las restricciones al comercio en determinadas ramas de producción nacional y países

	Banca		Distribución		Ingeniería		Telecomunicaciones	
	Efecto en los precios internos	Efecto en los precios externos	Efecto en los precios internos	Efecto en los precios externos	Efecto en los precios internos	Efecto en los precios externos	Efecto en los precios internos	Efecto en los precios externos
Alemania	0,00	0,05	...	...	0,03	0,10	0,00	0,00
Argentina	0,00	0,05	...	...	...	...	0,04	0,04
Australia	0,00	0,09	0,00	0,01	0,02	0,03	0,00	0,00
Austria	0,00	0,05	...	...	0,07	0,15	0,01	0,01
Bélgica	0,00	0,05	0,07	0,05	0,01	0,01	0,01	0,01
Brasil	0,01	0,46	...	...	...	...	0,04	0,06
Canadá	0,00	0,05	0,01	0,03	0,03	0,05	0,01	0,03
Chile	0,23	0,34	0,02	0,01	...	...	0,02	0,02
Colombia	0,04	0,18	...	...	...	...	0,11	0,24
Corea, Rep. de	0,15	0,37	...	...	...	...	0,04	0,08
Dinamarca	0,00	0,05	...	...	0,01	0,01	0,00	0,00
España	0,00	0,05	...	...	0,04	0,09	0,02	0,04
Estados Unidos	0,00	0,05	0,00	0,02	...	...	0,00	0,00
Filipinas	0,11	0,47	...	...	...	...	0,21	0,73
Finlandia	0,00	0,05	...	...	0,01	0,02	0,00	0,00
Francia	0,00	0,05	0,07	0,05	0,01	0,01	0,00	0,01
Grecia	0,00	0,05	0,00	0,00	...	...	0,03	0,05
Hong Kong, China	0,03	0,07	0,00	0,00	0,02	0,05	0,01	0,01
India	0,04	0,55	...	...	...	...	5,61	10,00
Indonesia	0,05	0,49	0,00	0,04	0,03	0,10	0,71	1,38
Irlanda	0,00	0,05	0,00	0,03	...	...	0,01	0,03
Italia	0,00	0,05	...	...	...	...	0,01	0,01
Japón	0,10	0,15	0,07	0,02	0,02	0,07	0,00	0,00
Luxemburgo	0,00	0,05	...	...	...	...	0,01	0,01
Malasia	0,22	0,61	0,04	0,08	0,05	0,12	0,07	0,16
México	0,00	0,13	...	...	0,02	0,14	0,06	0,14
Nueva Zelandia	0,00	0,05	0,00	0,01	...	...	0,00	0,00
Países Bajos	0,00	0,05	0,00	0,03	0,05	0,04	0,00	0,00
Portugal	0,00	0,05	...	...	...	...	0,04	0,06
Reino Unido	0,00	0,05	0,00	0,03	...	...	0,00	0,00
Singapur	0,08	0,31	0,00	0,00	0,01	0,05	0,02	0,03
Sudáfrica	0,00	0,15	0,00	0,00	0,01	0,04	0,14	0,21
Suecia	0,00	0,05	...	...	0,01	0,07	0,01	0,01
Suiza	0,00	0,06	0,08	0,05	...	...	0,01	0,01
Tailandia	0,00	0,33	...	...	...	...	0,30	0,55
Turquía	0,04	0,32	...	...	...	...	0,20	0,34
Uruguay	0,11	0,40	...	...	...	...	0,08	0,12
Venezuela	0,00	0,13	...	...	...	...	0,10	0,15

Fuente: Productivity Commission of Australia, <http://www.pc.gov.au/research/memoranda/servicesrestriction/priceandcostestimates.xls>.

Gráfico IIB.9

Índice de restricción del comercio en el sector de las telecomunicaciones y PIB per cápita

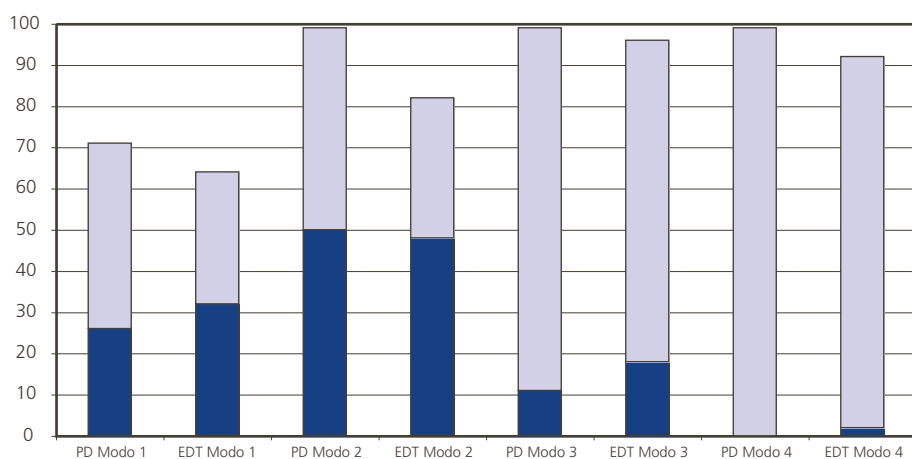


Fuente: Productivity Commission of Australia, www.pc.gov.au/research.

Una última observación sobre las modalidades de protección en el sector de los servicios se refiere a las diferencias entre los distintos modos de suministro. Los datos sobre compromisos específicos asumidos con arreglo al AGCS parecen indicar que los sectores más liberalizados son los del consumo en el extranjero y el suministro transfronterizo de servicios, en tanto que las medidas más restrictivas se aplican a la presencia comercial y al movimiento temporal de trabajadores (gráfico IIB.10). Esto ocurre a pesar de la importancia del movimiento de personas físicas (modo 4) para los países en desarrollo (recuadro IIB.2). Los datos deben interpretarse con sumo cuidado, ya que simplemente miden el grado de liberalización según los compromisos específicos enumerados en las listas de la OMC, sin evaluar la importancia comercial o económica relativa de dichos compromisos ni tener en cuenta si esos compromisos reflejan el grado efectivo de liberalización.

Gráfico IIB.10

Compromisos en el marco del AGCS, por modo de suministro (Porcentajes)



La parte superior de cada barra representa los compromisos parciales y la parte inferior los compromisos plenos
PD = Países desarrollados, EDT = Economías en desarrollo y en transición

Fuente: OMC.

Recuadro IIB.2: Movimiento de personas físicas (modo 4)

El modo 4 se refiere a la prestación de un servicio por medio de la presencia de personas físicas de ese Miembro en el territorio de otro. En el Anexo sobre el movimiento de personas físicas proveedoras de servicios en el marco del Acuerdo se aclara que el movimiento de personas físicas para prestar un servicio no abarca a las personas que tratan de acceder al mercado de trabajo y se subraya que los Miembros tienen libertad para aplicar medidas con respecto a la ciudadanía, la residencia o el empleo de carácter permanente.

A diferencia de otros modos de suministro, ningún Miembro ha liberalizado totalmente los servicios suministrados de acuerdo con el modo 4. La mayoría de los compromisos de liberalización están relacionados con el movimiento y el empleo del personal necesario para establecer y mantener una presencia comercial (por ejemplo, ejecutivos, gerentes, especialistas). Las empresas de países tanto desarrollados como en desarrollo consideran que el movimiento de personas con arreglo al modo 4 es un complemento necesario de los compromisos asumidos con arreglo a otros modos de suministro.

Los obstáculos al movimiento de personas físicas consisten, entre otros, en pruebas discrecionales de necesidades económicas, contingentes, requisitos previos al empleo y falta de reconocimiento de las calificaciones obtenidas en el país de origen.

No es posible determinar con exactitud la pertinencia de los movimientos de personas con arreglo al modo 4 en relación con otros modos de suministro previstos en el AGCS o en relación con las corrientes migratorias globales. Sin embargo, es evidente que tienen poca importancia relativa. En 1996, las corrientes migratorias globales de trabajadores englobaron a unos 120 millones de personas, o el 2,3 por ciento de la población mundial; los movimientos con arreglo al modo 4 constituyen sólo una pequeña fracción de este grupo. En un estudio de Pricewaterhouse Coopers sobre los movimientos de personal entre empresas en 1997 y 2000 se comprobó que el número de movimientos prácticamente se había duplicado en ese período (OCDE, 2002c). Dos razones importantes de este marcado aumento son la globalización de la producción y la necesidad de poder trasladar personal esencial por períodos más breves para prestar apoyo a actividades de producción, comercialización, ventas, atención de clientes y mantenimiento en el extranjero.

En las actuales negociaciones sobre el sector servicios, los países tanto desarrollados como en desarrollo han expresado un gran interés en las medidas de liberalización relacionadas con el modo 4. En general, los países desarrollados han hecho más hincapié en los movimientos de personas con arreglo al modo 3, en tanto que los países en desarrollo están más interesados en los movimientos de personal que no dependen del establecimiento de una presencia comercial. En los últimos 10 años, los movimientos de personal con arreglo al modo 4 se han generalizado debido a la escasez local de personal calificado en los países tanto desarrollados como en desarrollo y a la proliferación de redes de empresas a nivel mundial. La escasez local de personal calificado se puede subsanar con trabajadores migrantes (el personal de enfermería y el de tecnología de la información y las comunicaciones son ejemplos destacados). Sin embargo, las condiciones en los mercados de trabajo cambian con rapidez, como se ha podido observar últimamente en los sectores de la tecnología de la información y las comunicaciones. Por lo tanto, es posible que en las negociaciones actualmente en curso se plantee una cuestión difícil de resolver: cómo conciliar el carácter permanente de los compromisos en virtud del AGCS con la rápida evolución de las condiciones en los mercados laborales y con la necesidad de ser flexibles para introducir cambios técnicos y de organización en el entorno en que operan las empresas. Otros escollos importantes son la falta de transparencia de las reglamentaciones sobre inmigración y la preocupación de que el movimiento temporal de personas con arreglo al modo 4 conduzca a una migración permanente *de facto*.

Ahora bien, lo cierto es que la liberalización del movimiento de personas físicas ha sido limitado en comparación con otros modos de suministro (Chanda, 2002). Cien Miembros de la OMC han asumido compromisos con arreglo al modo 4. De un total de 328 partidas, 135 se refieren a la transferencia de ejecutivos, gerentes y especialistas entre empresas (una partida se denomina "otros"), en tanto que 70 se refieren a personas que visitan otro país por razones de negocios. Sólo 17 partidas se refieren a categorías de trabajadores que no son directivos o empleados altamente calificados. Desde la perspectiva de los países en desarrollo, hay una cierta asimetría en esta modalidad de protección, ya que la liberalización del movimiento de mano de obra puede beneficiar mucho a esos países, en tanto que, en lo que respecta al establecimiento de una presencia comercial, las principales fuentes de capital son los países desarrollados.

iii) Beneficios resultantes de la liberalización del comercio de servicios

Cuatro sectores de servicios que tienen importancia para el desarrollo son el sector empresarial y los de las finanzas, las telecomunicaciones y el transporte. En esta subsección se examinan los beneficios que pueden obtenerse si se eliminan los obstáculos al comercio en estos sectores. Debido a la falta de datos, existen pocos estudios empíricos de buena calidad sobre los beneficios resultantes de la liberalización del comercio de servicios. No obstante, hay un número cada vez mayor de estudios en que se hacen simulaciones de los efectos de la liberalización utilizando modelos estilizados pero realistas, basados en datos sobre medidas de protección como las examinadas en la sección anterior.

Servicios a las empresas

Los servicios a las empresas requieren una gran densidad de mano de obra calificada y ofrecen a los clientes soluciones concretas para mejorar la capacidad de innovación, la productividad y la competitividad. En algunos casos, esos servicios proporcionan un insumo que falta y que permite aprovechar las oportunidades de exportación. Como ejemplos cabe mencionar los servicios geológicos y técnicos necesarios para producir y exportar petróleo y minerales, los servicios de diseño y comercialización necesarios para ingresar en los mercados de modas y los servicios de Internet para exportar servicios de apoyo administrativo con alto coeficiente de mano de obra.

Las inversiones extranjeras directas y el movimiento de personas físicas son elementos complementarios en estos servicios, ya que en muchos casos no se puede contratar localmente personal esencial debido a la escasez de trabajadores calificados en el país huésped, pero también debido a que, hasta cierto punto, las empresas requieren calificaciones particulares a medida que cada una se especializa en un nicho del mercado. Por esta razón, la liberalización de la inversión extranjera directa (IED) (modo 3) en estos servicios no tendrá todos los efectos deseados a menos que también se liberalicen los servicios suministrados con arreglo al modo 4. Markusen y otros (2000) analizan el efecto de la liberalización de la IED en los servicios prestados a las empresas en los países en desarrollo.¹²¹ Estos investigadores señalan que la participación de compañías extranjeras que prestan servicios a las empresas estimula la modernización del sector manufacturero en el país huésped. Los modernos servicios que prestan las compañías extranjeras aumentan la competitividad de los fabricantes nacionales en el mercado local y, en algunos casos, también en los mercados de exportación. En ese estudio se observa asimismo que, incluso en los casos en que esas compañías extranjeras transfieren al país huésped a gran número de expatriados, éstos complementan a los trabajadores locales calificados. La demanda de estos trabajadores aumenta, sobre todo en las empresas manufactureras que adoptan tecnologías modernas de fabricación y, en consecuencia, suben los salarios de esos trabajadores.

Servicios financieros

Como se ha señalado en el presente Informe, la forma en que un país utiliza sus recursos (y no la dotación de recursos propiamente dicha) es sin duda el factor más determinante del nivel de ingresos y crecimiento

¹²¹ Estos investigadores elaboran un modelo de IED en los servicios a las empresas y parten del supuesto de que las empresas extranjeras deben importar un determinado insumo para montar sus operaciones. Es razonable suponer que ese insumo consiste en visitas o el empleo temporal de profesionales.

económico de ese país. El sector financiero desempeña un papel fundamental en la distribución eficiente de recursos en el tiempo y el espacio en un entorno incierto. El papel del sector financiero en la economía puede resumirse en cinco funciones: facilitar la negociación, cobertura, diversificación y combinación de los riesgos; asignar recursos; supervisar a gerentes y empresas; movilizar los ahorros, y facilitar el intercambio de bienes y servicios (Levine, 1997).

En un mundo en que la información fuera perfecta y no hubiera riesgos no habría necesidad de intermediarios financieros. Sin embargo, en el mundo real es costoso obtener la información necesaria y los riesgos son considerables. Además, puede haber una correlación negativa entre el riesgo que entraña un proyecto y su rendimiento. Los proyectos con altas tasas de rendimiento suelen ser también operaciones de gran envergadura con largos períodos de gestación. Es muy probable que, en el mundo real, no se pudiesen ejecutar los mejores proyectos sin servicios financieros que pudieran suministrar financiación a largo plazo y al mismo tiempo, liquidez, y que los ahorradores pudieran convertir fácilmente sus activos en poder adquisitivo cuando lo desearan. En los países en desarrollo en que el sector financiero no está muy evolucionado y se limita en gran medida a proporcionar préstamos a corto plazo (como capital de explotación), los proyectos de inversión deben financiarse con ingresos retenidos, razón por la cual es inevitable que se desperdicien oportunidades. También se ha aducido que un requisito previo de la revolución industrial fue el desarrollo del sector financiero, y que el desarrollo de ese sector es un buen indicador del crecimiento económico futuro (Levine, 1997).

La pertinencia del sector financiero para el desarrollo económico es indiscutible. Cabe preguntarse, empero, si su funcionamiento mejora con la liberalización del comercio de servicios financieros. Si la respuesta es afirmativa, la liberalización de ese comercio mejorará el funcionamiento de toda la economía en proceso de liberalización. En el caso del sector bancario, los datos disponibles indican que la respuesta es afirmativa. En los estudios de casos y los análisis econométricos de corte transversal que examina Levine (2001) se observa que la presencia de bancos extranjeros ejerce una presión competitiva en los bancos locales, a consecuencia de lo cual los gastos generales de estos últimos disminuyen considerablemente. Además, los bancos extranjeros suelen ofrecer nuevos productos y pueden estimular el mejoramiento de los mecanismos nacionales de supervisión y reglamentación. Así pues, si bien los bancos extranjeros suelen limitar sus actividades a determinados sectores del mercado local, su mera presencia aumenta la competencia y mejora el funcionamiento de los bancos locales y los obliga a ampliar y modernizar los servicios que ofrecen. Además, la actividad de los bancos extranjeros también promueve la racionalización de las estructuras jurídicas y de supervisión en la banca.

En los países pobres, el sector financiero suele estar poco desarrollado y se caracteriza por un alto grado de concentración del riesgo, costos relativamente elevados y una escasa variedad de servicios. Estas deficiencias se deben a lo reducido de los mercados y a la falta de economías de escala en el sistema financiero. Como en otros sectores examinados en el informe, la liberalización del comercio permite que las empresas aprovechen las economías de escala y amplíen la gama de servicios siempre que los mercados locales y extranjeros estén suficientemente integrados. De lo contrario, los bancos extranjeros enfrentan los mismos problemas que los locales debido al pequeño tamaño de los mercados. Es más, en un estudio reciente (Claessens y otros, 2001) se llega a la conclusión de que los gastos generales de los bancos extranjeros son más altos en los países de ingresos bajos que en los de ingresos altos. Además, en el estudio se señala que en los países de ingresos bajos (salvo en África) los márgenes de interés neto y los gastos generales de los bancos extranjeros son mayores que los de los bancos locales. Por consiguiente, los beneficios de la liberalización en los países pobres dependen, por un lado, de la medida en que el proceso de liberalización amplía el mercado financiero y, por otro, de la calidad de la reglamentación del sector financiero. Por último, en este sector, la liberalización del comercio puede aumentar la vulnerabilidad a los riesgos que entrañan los trastornos externos y la inestabilidad de los tipos de cambio. Por estas razones, en los países en desarrollo en que el sector financiero es limitado, en que las medidas cautelares son deficientes y en que existen disposiciones no relacionadas con el mercado (como el racionamiento administrativo del crédito y el control de los tipos de interés), el mejoramiento de los mecanismos de reglamentación probablemente sea tan importante como el fomento de la competencia de los proveedores extranjeros y posiblemente deba precederla.

Telecomunicaciones

Un sistema eficaz de telecomunicaciones proporciona un medio económico para buscar, recoger e intercambiar información. A su vez, la información es un insumo clave en todas las actividades económicas y la interacción social. Cabe suponer, por lo tanto, que la calidad y disponibilidad de servicios de telecomunicaciones influye considerablemente tanto en la productividad de la economía como en la calidad de vida. Las telecomunicaciones son susceptibles al efecto de red: hay una correlación positiva entre el valor de una línea telefónica o de una conexión de Internet para una persona o una empresa y el número de personas o empresas conectadas a la red. Por lo tanto, el número de conexiones debe llegar a un nivel crítico antes de que influya de manera significativa en la productividad. En un estudio reciente sobre el efecto de las telecomunicaciones en el crecimiento económico en 21 países de la OCDE en el período 1970-1990 se comprobó que había una relación significativa y positiva entre las inversiones en la infraestructura de telecomunicaciones y el crecimiento económico. También se observó que ese efecto era mayor en los países con servicios de alcance universal.¹²² Debido a esto, las inversiones en telecomunicaciones tendían a tener mayores repercusiones en el crecimiento en las economías más desarrolladas, aunque el efecto en el crecimiento era positivo en toda la muestra (Röller y Waverman, 2001).

Habiéndose determinado que en los países de la OCDE, entre 1970 y 1990, las inversiones en telecomunicaciones tuvieron un efecto positivo (pero no lineal) en el crecimiento y más repercusiones que cualquier otra inversión en equipo, la cuestión que cabe plantearse es si la liberalización del comercio puede influir en la tasa de penetración de las telecomunicaciones. En el decenio de 1990, la mayoría de los países de la OCDE y muchos países en desarrollo liberalizaron el sector de las telecomunicaciones. Warren (2000) calculó el efecto de la liberalización en la penetración de las telecomunicaciones según el número de líneas móviles y fijas por 100 habitantes, teniendo en cuenta otras variables, en particular el nivel de ingreso y la densidad de población. Este investigador comprobó que la participación de nuevos competidores (nacionales o extranjeros) en el mercado nacional de líneas fijas había tenido poco efecto en la tasa de penetración en los países donde los servicios ya tenían una cobertura universal, pero había contribuido efectivamente a mejorar la calidad de los servicios (Trewin, 2000). En cambio, en los países en desarrollo, la tasa de penetración había aumentado hasta un 100 por ciento (en China) como resultado directo de la liberalización. En el caso de las redes de teléfonos celulares se observaron resultados análogos; en estos casos, los beneficios habían sido incluso mayores.

Aplicando la metodología empleada por Warren para calcular el efecto de la liberalización del comercio en las tasas de penetración del servicio telefónico móvil, se observa que los países menos adelantados tienen muchas más probabilidades de contar con una red telefónica móvil si, en lugar de reservar el mercado para las empresas locales – que por lo general son las compañías telefónicas que administran líneas fijas – permiten la participación de empresas extranjeras. Además, en los países con un PIB per cápita de menos de 3.500 dólares, la diferencia en las tasas de penetración entre los mercados liberalizados y no liberalizados es de más del 100 por ciento, en tanto que esa diferencia disminuye a alrededor del 12 por ciento cuando el nivel de ingreso es de 25.000 dólares.¹²³ Como indican estas estimaciones, la liberalización promueve el suministro de servicios, sobre todo en el caso de los países en desarrollo y menos adelantados. A su vez, la ampliación de los servicios mejora la eficiencia en la economía en general, pero cabe recordar que, en este caso, los efectos son mayores en los países más ricos.

El transporte y otros servicios de infraestructura

Hasta hace poco tiempo, los costos del transporte apenas se habían tenido en cuenta en los análisis de la política comercial. Sin embargo, a medida que se han dismantelado los obstáculos arancelarios y no arancelarios al comercio, esos costos han seguido entorpeciendo el comercio y, en consecuencia, han recibido más atención. Es evidente que los costos del transporte dependen de la distancia, el peso y el valor de la

¹²² Se considera que un servicio tiene una cobertura universal cuando abarca más de 40 líneas de telefonía fija por 100 habitantes.

¹²³ Los niveles de ingreso en 2000 o el año más reciente sobre el que se dispone de datos están expresados en dólares de 1995.

carga y la frecuencia de las escalas, todo lo cual, en mayor o menor medida, está determinado por la geografía y las características de las mercancías transportadas. Sin embargo, en el transporte marítimo, la duplicación de la distancia sólo da lugar a un aumento del 20 por ciento del costo del transporte. Esto significa que los costos fijos relacionados con la infraestructura, los trámites en puerto y el despacho de aduanas, etc., son considerables y al menos tan importantes como la distancia física entre (posibles) interlocutores comerciales (Clark y otros, 2001). Clark y otros investigadores señalan que el hecho de estar comprendido en el 25 por ciento de los puertos menos eficientes equivale a estar un 60 por ciento más lejos del principal mercado más cercano, comparable a estar en el 75º percentil. Es probable que, si mejoran las reglamentaciones y aumenta la competencia entre los proveedores tanto nacionales como extranjeros, aumentaría la eficiencia de los puertos y se reducirían así los costos del transporte (Venables, 2001).

En lo que respecta al efecto de los costos de transporte en el volumen de las exportaciones, Radelet y Sachs (1998) han calculado cómo afectan estos costos al aumento de las exportaciones en 43 países en desarrollo utilizando la relación CIF/FOB como indicador de los costos del transporte.¹²⁴ Estos autores señalan que un aumento de 5 puntos porcentuales en la relación CIF/FOB reduce la tasa anual de crecimiento a largo plazo de las exportaciones de productos no primarios manufacturados en el equivalente de 0,2 puntos porcentuales del PIB.¹²⁵ Es evidente que los elevados costos del transporte obstaculizan las exportaciones y, en consecuencia, su aumento. Además, si el importador no influye en los precios en los mercados internacionales, cuando los costos del transporte son altos disminuyen los ingresos netos de exportación y los salarios en el país exportador. No obstante, cabe señalar que no todos los factores que contribuyen a aumentar los costos del transporte pueden eliminarse simplemente mediante una mayor competencia. Los países pequeños y distantes ejercen poco control sobre el comportamiento de las compañías extranjeras de transporte de mercancías, y los problemas a veces se deben en primer lugar a la falta de inversiones en infraestructura básica.

Resumiendo lo expuesto en esta subsección, se puede concluir que los servicios financieros, las telecomunicaciones, los servicios a las empresas y otros servicios de infraestructura son lo que mantienen unida a la economía, y que la existencia de servicios eficientes y de bajo costo mejora el funcionamiento y la productividad de la economía en su conjunto. La opinión ampliamente compartida de que la tecnología de la información y las comunicaciones es una tecnología de aplicación general que aumenta la productividad y estimula el adelanto tecnológico en toda la economía fue lo que condujo a la concertación del Acuerdo sobre Tecnología de la Información. Los mismos argumentos en favor de medidas de liberalización bien pensadas se podrían aducir con respecto a los servicios básicos de infraestructura.

f) Implicaciones para el Programa de Doha para el Desarrollo

Las cuestiones relativas al acceso a los mercados tienen importancia fundamental para muchos Miembros de la OMC. Las oportunidades de mercado, junto a la calidad de las normas comerciales, preparan el terreno para la participación de los países en el sistema de comercio. Un asunto primordial para los países en desarrollo es la adopción de medidas sobre los niveles residuales de protección arancelaria y no arancelaria que persisten en los mercados desarrollados, que son relativamente accesibles a las importaciones. Esta protección residual predomina sobre todo para los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo, como los productos agrícolas y los productos industriales que requieren gran densidad de mano de obra. Sin embargo, dada la creciente importancia del comercio Sur-Sur (como se señala en la sección IB.1), a esos países también les interesa abordar la cuestión del elevado monto de los aranceles en sus propios mercados. Estos argumentos se suman a las observaciones corrientes y ampliamente aceptadas sobre los beneficios que obtienen los países de sus propias medidas de liberalización.

Las negociaciones en la OMC están centradas en los tipos arancelarios consolidados; por ello se plantea la cuestión de hasta qué punto la actual ronda de negociaciones producirá un aumento suficiente del acceso a

¹²⁴ La cifras CIF representan el costo de un artículo importado en el puerto de entrada del país importador, incluidos los costos del seguro, la manipulación y el flete, en tanto que la cifras FOB representan el costo de ese artículo en el puerto de expedición del exportador.

¹²⁵ Los autores tienen en cuenta la distancia por mar hasta el mercado mundial más cercano e importante, la falta de litoral y la cuantía inicial del PIB.

los mercados si no se aborda el tema de los tipos aplicados. Un resultado orientado al desarrollo incluiría dos elementos: un aumento de la cobertura de las consolidaciones arancelarias relativas a productos industriales y una reducción de la diferencia entre los aranceles consolidados y los aplicados. Esto último se podría lograr de distintas maneras, en forma acorde con las aspiraciones y las directrices de la Declaración Ministerial de Doha (recuadro IIB.3).

En todas las cuestiones relativas al acceso a los mercados hay un gran número de relaciones asimétricas. En el contexto de los aranceles, los países en desarrollo tienen un considerable margen para mejorar el acceso a sus mercados (aparte de lo dicho sobre la protección arancelaria residual en los países desarrollados). En cuanto a las medidas no arancelarias, como la ayuda interna y las subvenciones a la exportación, la acción de los países desarrollados es lo que resultará particularmente útil, tanto para ellos como para los países en desarrollo con los que comercian.

En otros aspectos del acceso a los mercados, incluida la facilitación del comercio, esa asimetría no existe como base para negociar acuerdos mutuamente beneficiosos que incluyan el intercambio de concesiones arancelarias y no arancelarias. Los beneficios más bien se desprenden de la cooperación mutua para aumentar la transparencia y la eficiencia, siempre que se haga lo necesario para que los países en desarrollo cuenten con suficiente capacidad de aplicación.

En lo que respecta a los servicios, existe un amplio margen de mayor liberalización, tanto en forma autónoma como para sacar partido de los compromisos vinculantes asumidos en el marco del AGCS (Gamberale y Mattoo, 2002). El enfoque de listas positivas previsto en el AGCS permite a los Miembros adoptar medidas progresivamente para liberalizar los mercados a distinto ritmo según el sector y el modo de suministro. Se ha hecho hincapié en la importancia, desde el punto de vista del desarrollo, de contar con servicios de infraestructura eficientes, accesibles y de precio razonable, como el transporte, las telecomunicaciones y los servicios financieros. También se ha señalado la necesidad de introducir a la vez reformas en las reglamentaciones a nivel nacional que, en algunos casos, deben preceder a las medidas de liberalización.

Recuadro IIB.3: Modalidades para las negociaciones sobre aranceles

En otras oportunidades se han aplicado distintos criterios para negociar la reducción de los aranceles consolidados, comenzando con el procedimiento de peticiones y ofertas. Este método, basado en el enfoque por productos, resultó engorroso y dio resultados bastante intrascendentes. En la Ronda Kennedy se introdujeron dos importantes cambios: los países industrializados adoptaron un método de reducción lineal de los aranceles, y a los países en desarrollo se les concedió una reciprocidad que no era total (Hoda, 2002).

En la Ronda de Tokio se hizo explícitamente referencia a "fórmulas apropiadas". Se presentaron varias propuestas en respuesta a ese mandato, incluso algunas que, a diferencia de la reducción lineal, daban por resultado mayores reducciones de los tipos arancelarios más altos.¹ En último término, algunos países adoptaron la propuesta de Suiza según la cual el nuevo tipo arancelario se calcularía de la siguiente manera:

$$t_1 = \frac{\alpha \times t_0}{\alpha + t_0}$$

donde α es un coeficiente que acordarían los participantes en las negociaciones, t_0 es el tipo arancelario inicial y t_1 es el tipo arancelario final.

Al aplicar esta fórmula, algunos países utilizaron un coeficiente igual a 14, y otros adoptaron 16. Cabe señalar que no todos los países aplicaron universalmente la fórmula y los que la aplicaron lo hicieron con excepciones. En los mandatos para las negociaciones de la Ronda Uruguay y el Programa de Doha para el Desarrollo no se mencionaba expresamente el empleo de fórmulas como modalidad básica. Sin

-->

embargo, en ambas rondas de negociaciones se prestó mucha atención a propuestas sobre modalidades basadas en fórmulas. En las actuales negociaciones de Doha sobre agricultura, algunos Miembros propusieron la mencionada fórmula suiza, con un coeficiente de 25. En las negociaciones sobre el acceso a los mercados no agrícolas, los Estados Unidos estuvieron a favor de aplicar la mencionada fórmula suiza, con un coeficiente de 8 para ciertas etapas del plan de reducción de aranceles que ellos mismos habían propuesto. Además, se propusieron variantes de la fórmula suiza que tienen en cuenta la diversidad de perfiles de los Miembros.²

El proyecto de propuesta del Presidente para las negociaciones de Doha sobre la agricultura se basaba en el criterio aplicado en la Ronda Uruguay, que consistía en una tasa de reducción fijada como objetivo, basada en un promedio simple de los tipos arancelarios aplicados fuera de los contingentes, con una reducción mínima por línea.³ Las reducciones se aplicarían en tres bandas distintas de aranceles y la reducción media más alta se aplicaría a los aranceles de la banda superior. Para los países en desarrollo se proponía un método análogo, pero con umbrales más altos para los aranceles que habían de reducirse y reducciones porcentuales más bajas.

En las negociaciones de Doha sobre el acceso a los mercados no agrícolas, el Presidente propuso una serie de elementos para la reducción de aranceles.⁴ El elemento central es la fórmula que figura a continuación, que se aplicaría línea por línea⁵:

$$t_1 = \frac{B \times t_a \times t_0}{B \times t_a + t_0}$$

donde

t_1 es el tipo final, que se consolidará en términos *ad valorem*

t_0 es el tipo básico para las negociaciones

t_a es el promedio de los tipos básicos

B es un coeficiente de valor específico que determinarán los participantes.

En este contexto, la reciprocidad que no es total se incorpora en la fórmula mediante el coeficiente t_a . Un coeficiente más alto da por resultado una reducción menor y, en general, los aranceles medios son más altos en los países en desarrollo (gráfico IIB.5).

El Presidente propuso además que los Miembros consideraran la posibilidad de eliminar los aranceles en ciertos sectores que revestían interés para las exportaciones de los países en desarrollo. Como en el caso de la agricultura, la propuesta del Presidente sobre el acceso a los mercados no agrícolas tiene en cuenta la cuestión del trato especial y diferenciado para los países en desarrollo.

Fuente: OMC.

¹ Para más detalles sobre las propiedades generales de las fórmulas que se han utilizado en las negociaciones recíprocas, véanse el documento de la OMC TN/MA/S/3/Rev.1 y Panagriya (2002).

² Las diversas fórmulas propuestas en el Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados figuran en el documento de la OMC TN/MA/S/3/Rev.2.

³ En el documento de la OMC TN/AG/W/1/Rev.1 figura el texto íntegro de la propuesta, que incluye un posible criterio para negociar las cuestiones relativas a la ayuda interna y la competencia en las exportaciones que se examinan en la sección sobre medidas no arancelarias.

⁴ Véase el texto íntegro de la propuesta en el documento de la OMC TN/MA/W/35.

⁵ Antes de poder aplicar la fórmula se deben cumplir una serie de requisitos técnicos, incluida la definición de tipos básicos y la conversión de los derechos *ad valorem* en derechos que no son *ad valorem*. Estos detalles figuran en el documento de la OMC TN/MA/W/35.

3. FACILITAR LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO EN PRO DEL DESARROLLO

Como se señala en la sección IIA, el comercio no es un fin en sí mismo y, por lo tanto, tampoco lo es la expansión del comercio sin restricción alguna. No obstante, pocos cuestionan la idea de que el comercio puede hacer una gran contribución al desarrollo y es un complemento fundamental del crecimiento. La especialización a través del comercio permite asignar recursos de manera más eficiente, y la competencia que genera puede estimular una mayor eficiencia. Más allá de estos beneficios primarios, el comercio puede promover la transferencia de tecnología, fortalecer y diversificar las estructuras de producción y contribuir a la modernización de la economía. Estas ideas son bien conocidas y no hace falta exponerlas en más detalle.

También se reconoce claramente que los países en desarrollo suelen tropezar con obstáculos que limitan su capacidad de beneficiarse de la liberalización del comercio tan rápidamente como los países de ingresos más altos. Se ha llegado a comprender mejor la importancia de la secuencia apropiada de políticas y de la consiguiente liberalización del comercio en un buen entorno macroeconómico y un marco de reglamentación adecuado. Para los países en desarrollo puede ser difícil tolerar la carga del ajuste cuando los gobiernos y la sociedad carecen de recursos para financiar la transición de los trabajadores a otras ocupaciones y cuando, debido al funcionamiento deficiente de los mercados de capital y trabajo, no se pueden hacer los cambios necesarios en la asignación de recursos. En algunas circunstancias, la liberalización del comercio puede tener un efecto particularmente negativo en los grupos vulnerables de la economía. Además, a los países de bajos ingresos con instituciones endebles les puede resultar difícil aprovechar plenamente las oportunidades que brinda la liberalización del comercio. También pueden tener dificultades para aplicar ciertas normas de la OMC, lo cual lleva a plantear la cuestión del equilibrio entre los recursos que se requieren para las medidas de aplicación y los beneficios que entrañan ciertos acuerdos para la economía.

a) Trato especial y diferenciado

Como se señala en la sección IIA, hay datos bastante concluyentes de que los países que han optado por participar en la economía internacional y se han esforzado activamente por superar los obstáculos mencionados han progresado más que aquellos que han tendido a aislarse como medio de defensa. El trato especial y diferenciado de los países en desarrollo en el sistema multilateral de comercio puede tener una justificación en la medida en que esos países enfrentan obstáculos distintos a los de los países industrializados. Lo que cuenta es, sin duda, el equilibrio y la importancia relativa, razón por la cual la determinación de las disposiciones apropiadas sobre trato especial y diferenciado tiene importancia crítica para los países en desarrollo a medida que éstos definen sus intereses nacionales en relación con la OMC y el Programa de Doha. No obstante, cabe tener en cuenta que el trato especial y diferenciado no es precisamente una panacea si se considera como medida para minimizar el alcance de los compromisos de los países en desarrollo. La idea de que un país puede estimular más su desarrollo limitando su participación en la OMC puede parecer desatinada cuando se expresa en estos términos, pero esta suposición parece estar implícita en los argumentos de algunos críticos de la OMC. Las disposiciones sobre el trato especial y diferenciado deben centrarse en la formulación de políticas y el momento oportuno para aplicarlas y en la tarea de conciliar los compromisos contractuales asumidos en OMC a las necesidades y prioridades en materia de desarrollo. Así como los intentos de asumir el mínimo posible de compromisos contribuirán muy poco al desarrollo, tampoco servirá de mucho la imposición en la OMC de obligaciones desconectadas de intereses económicos nacionales debidamente definidos.

i) *Disposiciones especiales para los países en desarrollo en el sistema multilateral de comercio: antecedentes*

Una ojeada al historial de las disposiciones formuladas expresamente para los países en desarrollo en el sistema multilateral de comercio brinda una perspectiva útil para abordar hoy día la cuestión del trato especial y diferenciado en el contexto del Programa de Doha. En esta breve reseña de cómo ha evolucionado la cuestión en el sistema del GATT y la OMC conviene distinguir cuatro etapas. La primera abarca desde la creación del GATT en 1948 hasta el inicio de la Ronda de Tokio en 1973. La segunda es la Ronda de Tokio

propiamente dicha, que duró de 1973 a 1979. La tercera etapa comienza a fines de la Ronda de Tokio en 1979 y termina en 1995, al concluir la Ronda Uruguay. Se han elegido estas etapas porque en cada una de ellas se registraron hechos y tendencias importantes en relación con la participación de los países en desarrollo en el sistema multilateral de comercio.

La *primera etapa*, hasta el inicio de la Ronda de Tokio en 1973, estuvo dominada por cuestiones relativas al acceso a los mercados, en particular las condiciones de acceso de las exportaciones de los países en desarrollo a los mercados de los países desarrollados. Un hito importante en este período fue el duodécimo período de sesiones de las Partes Contratantes del GATT, celebrado a nivel Ministerial en 1957. En esa reunión se determinó que el proteccionismo de la agricultura, las fluctuaciones de los precios de los productos básicos y el hecho de que los ingresos de exportación no se mantuvieran a la par de la demanda de importaciones en los países en desarrollo eran características indeseables del entorno comercial internacional. Habida cuenta de estas preocupaciones, se estableció un Comité de Expertos para estudiar las tendencias del comercio internacional, presidido por el Profesor Gottfried Haberler. El Informe Haberler de 1958 confirmó la opinión de que los ingresos de exportación de los países en desarrollo no bastaban para financiar el desarrollo. En él se centraba la atención en los obstáculos de los países desarrollados al comercio, a los que se consideraba una parte importante del problema, aunque también se criticaban algunos de los obstáculos creados por los mismos países en desarrollo. En respuesta a este informe, las Partes Contratantes del GATT establecieron tres comités para formular un programa de acción coordinado encaminado a la expansión del comercio internacional. El Comité III se ocupó principalmente de los obstáculos a las exportaciones que mantenían los países desarrollados. Para 1963, el Comité III había elaborado un plan de acción de ocho puntos en el que, entre otras cosas, se instaba a que los países desarrollados suspendieran todos los obstáculos al comercio para productos que interesaban a los países en desarrollo y eliminaran todos los derechos sobre los productos tropicales y otros productos primarios. El programa de acción pasó a ser parte de la Ronda Kennedy (1964-1967) y nunca se puso en práctica en medida significativa. Es inevitable la impresión de que vuelve a repetirse, en las deliberaciones de la época actual, lo que ocurrió en este campo hace 40 años.

En el plano institucional, el cambio de ideas sobre el desarrollo que puso en marcha la tesis de Prebisch y Singer se materializó en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), establecida en 1964.¹²⁶ La creación de la UNCTAD, el creciente número de Estados recién independizados como resultado del proceso de descolonización en África, Asia y el Caribe, la guerra fría y el éxito de los países en desarrollo en el GATT – que habían logrado situar en primer plano los temas que les interesaban – condujeron a la decisión de establecer la Parte IV del GATT en 1965.¹²⁷ La Parte IV comprendía tres artículos sobre comercio y desarrollo.¹²⁸ Si bien estaba destinada a promover el desarrollo y los intereses de los países en desarrollo en el sistema de comercio, la Parte IV nunca fue más que un conjunto de compromisos de “máximo empeño” y no tenían fuerza jurídica obligatoria, hecho que hasta el día de hoy sigue siendo motivo de insatisfacción para muchos de esos países. No obstante, una característica importante de la Parte IV era la afirmación del principio de no reciprocidad en el artículo XXXVI.8. En principio significaba que, en las negociaciones comerciales, los países en desarrollo no se verían obligados a hacer contribuciones incompatibles con su desarrollo y sus necesidades financieras y comerciales. El concepto de no reciprocidad nunca se ha definido en términos más claros que éstos. Al igual que el concepto ulterior y estrechamente relacionado de “trato especial y diferenciado”, el concepto de reciprocidad, o el opuesto, nunca se ha definido con la exactitud necesaria para evitar algunos de los debates que siguen dominando la discusión sobre la participación de los países en desarrollo en el sistema de comercio.

¹²⁶ Los países en desarrollo insistían firmemente en el GATT en que se mejorara el acceso de sus exportaciones de productos primarios a los mercados en circunstancias en que el debate sobre el desarrollo estaba dominado por el pesimismo con respecto a las exportaciones y el temor de que empeorara la relación de intercambio de esos países, que dependían en grado sumo de las exportaciones de productos primarios (la tesis Prebisch-Singer). Este último razonamiento fue una justificación del argumento de que los países en desarrollo debían adoptar políticas de sustitución de importaciones para diversificar su producción y estimular el sector manufacturero.

¹²⁷ La preponderancia numérica de los países en desarrollo comenzaba a afirmarse en esa época. En 1960, 21 Miembros del GATT eran países desarrollados y 16, países en desarrollo. Para 1970, el GATT contaba con 25 países desarrollados y 52 países en desarrollo.

¹²⁸ El artículo XXXVI - Principios y objetivos, el artículo XXXVII - Compromisos, y el artículo XXXVIII - Acción colectiva.

Para la época en que este debate llegó a la *segunda etapa* (Ronda de Tokio, 1973-1979) se había comenzado a dejar de lado el tema de la sustitución de importaciones y a hacer más hincapié en el fomento de las exportaciones en las deliberaciones sobre política comercial. Se estaban comprendiendo mejor las limitaciones inherentes a una excesiva dependencia de la sustitución de importaciones y los efectos distorsionadores que tenía en el comercio. Era evidente que, al inclinarse la balanza hacia una posición más neutral en materia de incentivos del comercio, había que aceptar más la competencia de las importaciones y eliminar las políticas que no favorecían a las exportaciones. Desde un punto de vista institucional, la Parte IV ya presagiaba este segundo aspecto del debate sobre el comercio y el desarrollo en el GATT, en que se prestaría cada vez más atención a las políticas comerciales de los propios países en desarrollo, así como al acceso de sus exportaciones a los mercados. Esta tendencia, junto a la gran importancia asignada a las medidas comerciales no arancelarias en la Ronda de Tokio, es lo que distingue la segunda etapa de la primera.

La participación de los países en desarrollo en las negociaciones de la Ronda de Tokio perseguía, entre otras cosas, limitar el grado en que los nuevos acuerdos (los “Códigos” de la Ronda de Tokio) sobre medidas no arancelarias impondrían limitaciones normativas o cargas administrativas o financieras excesivas a esos países. Este objetivo, así como la constante insistencia en la importancia de la no reciprocidad en las negociaciones sobre el acceso a los mercados, tuvo tres resultados principales para los países en desarrollo. En primer lugar, estos países convinieron en asumir compromisos limitados sobre el acceso a los mercados y aceptar un número relativamente reducido de consolidaciones arancelarias. En segundo lugar, se adoptó un criterio con respecto a los nuevos acuerdos sobre medidas no arancelarias según el cual los acuerdos sólo se aplicarían a los signatarios. Muchos países en desarrollo se abstuvieron de firmar los diversos códigos que abarcaban obstáculos técnicos al comercio, valoración en aduana, concesión de licencias de importación, subvenciones y medidas compensatorias, medidas antidumping y contratación pública.

En tercer lugar, se estableció un nuevo marco para definir y codificar los derechos y obligaciones jurídicas fundamentales de los países en desarrollo con arreglo al GATT. La decisión de 1979 sobre trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo, conocida también como Cláusula de Habilitación, proporcionó una justificación jurídica permanente para el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), así como para las disposiciones sobre trato especial y diferenciado con arreglo a los acuerdos del GATT, para ciertos aspectos de los acuerdos preferenciales regionales o mundiales concertados entre países en desarrollo, y para el trato especial de los países menos adelantados. En la Cláusula de Habilitación también se consignaba el principio de no reciprocidad, tal como se había expuesto por primera vez en la Parte IV, y se afirmaba además que los países en desarrollo esperaban que su capacidad de hacer contribuciones o negociar compromisos aumentaría a medida que sus economías se desarrollaran progresivamente y mejorara su situación comercial. Este fue el origen del concepto de “graduación”.

Algunos analistas encomiaron la flexibilidad que los resultados de la Ronda de Tokio brindaban a los países en desarrollo, por considerar que así se tendrían en cuenta sus necesidades en materia de desarrollo. Otros consideraron que el grado de no participación que entrañaban estos acuerdos significaba que el sistema beneficiaría poco a esos países. Este argumento se basaba en dos observaciones: que el GATT no ayudaba a los países en desarrollo a formular mejores políticas comerciales y que, en vista de lo poco que ofrecían esos países, recibirían a cambio muy poco de sus interlocutores comerciales. El problema con estas dos posiciones, que tendieron a influir mucho en el debate de los años posteriores a la Ronda de Tokio, es que simplificaban excesivamente la realidad, porque no establecían la debida distinción entre las docenas de países en desarrollo que participaban en el sistema y que se encontraban en situación muy diferente y tenían necesidades muy distintas. A esta tendencia, que ha persistido hasta hoy, se atribuyen algunas de las dificultades que experimenta actualmente la OMC para abordar las cuestiones relativas al trato especial y diferenciado.

En la *tercera etapa* de la evolución de los países en desarrollo en el sistema de comercio hubo un cambio de orientación en el debate sobre la cuestión del trato especial y diferenciado. Al final de ese período, en 1995, al concluir la Ronda Uruguay, los países en desarrollo habían asumido compromisos sin precedentes en el marco del sistema. Esto se debe a varios factores. Primero, algunos países en desarrollo habían crecido rápidamente y habían logrado diversificar sus economías, en particular en Asia y, hasta cierto punto, en América Latina. Estaban, pues, en mejores condiciones de participar más activamente en el sistema de comercio y sus intereses

en las negociaciones internacionales habían cambiado. Segundo, a comienzos del decenio de 1980 se transformó profundamente el pensamiento económico en algunas de las principales economías, en particular los Estados Unidos. El nuevo enfoque, que los grandes países mercantiles no han aplicado siempre de manera sistemática en la esfera de la política comercial, se oponía a la intervención estatal y hacía hincapié en la función de los mercados, incluso para promover el desarrollo.

Un tercer factor era la convicción de que se debía reestructurar el propio sistema de comercio. El sistema estaba tratando de hacer frente a las dificultades que planteaban las disposiciones especiales sobre protección recurriendo cada vez más a acuerdos para la restricción voluntaria de las exportaciones. El regionalismo se estaba afirmando progresivamente en la esfera de la política comercial, y los gobiernos estaban preocupados por las consecuencias multilaterales de esta tendencia. Algunos de ellos opinaban que había llegado el momento de que el GATT abordara la cuestión de la agricultura, cosa que no había logrado hacer en sus 40 años de existencia. Lo mismo se pensaba del sector de los textiles y el vestido. Además, los gobiernos de algunos países desarrollados deseaban que el sistema de comercio abarcara nuevas esferas, en particular la inversión, el comercio de servicios y los derechos de propiedad intelectual. Por último, también estaba ganando adeptos la idea de que los países en desarrollo debían asumir mayores obligaciones en el marco del sistema.

En virtud del Todo Único asumido en la Ronda Uruguay, todos los Miembros de la OMC debían aceptar la totalidad de los acuerdos¹²⁹, lo cual difería marcadamente del enfoque por códigos adoptado en la Ronda de Tokio. Esto por sí solo significó que los países en desarrollo asumirían una importante gama de nuevos compromisos en el marco del sistema. Muchos de esos países aumentaron significativamente sus consolidaciones arancelarias, en particular en la agricultura. Además, en virtud del compromiso, los nuevos acuerdos sobre servicios y derechos de propiedad intelectual se aplicaban a todos por igual.

La *cuarta etapa* comenzó con un gran desafío para los países en desarrollo, que se estaban preparando para incorporar las nuevas obligaciones contraídas en la Ronda Uruguay en sus marcos legislativos y administrativos, a pesar de que en muchos casos se les habían concedido períodos de transición para asumirlas gradualmente. Asimismo, al comenzar este período, muchos países en desarrollo estimaban que no se les habían dado oportunidades suficientes de participar en las últimas etapas de la Ronda Uruguay y que se encontraban ante un hecho consumado, en particular como resultado del Todo Único. A esta sensación de exclusión se sumaba el convencimiento de que no todas las obligaciones asumidas en el marco de la Ronda Uruguay eran compatibles con los intereses económicos nacionales y con las prioridades en materia de desarrollo.

En los últimos años se han celebrado deliberaciones en distintos contextos sobre la forma de mejorar los métodos internos de trabajo de la OMC para asegurar que todas las partes que deseen participar en las negociaciones y la toma de decisiones puedan hacerlo. Esta es una cuestión muy importante y seguirá siendo objeto de examen, pero no forma parte explícitamente del Programa de Doha. No obstante, en la esfera normativa, pronto se inició un debate sobre las medidas “de aplicación”, que pasó a ser uno de los principales elementos de las deliberaciones en Seattle y Doha y que todavía continúa. En ese debate se destacan dos elementos bien diferentes. Uno es la dificultad con que tropiezan los países en desarrollo a medida que tratan de cumplir sus obligaciones, habida cuenta de los costos, los requisitos administrativos y el capital humano necesario para hacerlo. Se está tratando de subsanar esta dificultad y abordar este aspecto de las medidas de aplicación aumentando la asistencia técnica y las actividades de creación de capacidad. El otro elemento está relacionado con las disposiciones sustantivas de diversos Acuerdos de la OMC. Los países en desarrollo tratan de introducir cambios en muchas de esas disposiciones aduciendo que es necesario modificarlas para que sean más eficaces desde un punto de vista operacional a fin de apoyar el desarrollo y menos restrictivas en cuanto a la flexibilidad que se ofrece a los países en desarrollo en el plano normativo.

En Doha se hicieron algunos progresos sobre las cuestiones relativas a la aplicación, pero continúan los debates sobre algunos aspectos. En Doha también se puso en marcha otro proceso, centrado específicamente en el aumento de la eficacia de las disposiciones sobre trato especial y diferenciado. Al mismo tiempo, en el

¹²⁹ Las únicas excepciones eran los acuerdos plurilaterales sobre contratación pública, comercio de aeronaves civiles y productos lácteos y cárnicos.

párrafo 44 de la Declaración de Doha los Miembros convinieron en que se examinarían todas las disposiciones sobre trato especial y diferenciado “con miras a reforzarlas y hacerlas más precisas, eficaces y operativas”. Las cuestiones relativas a la aplicación y al trato especial y diferenciado han sido objeto de muchas horas de debates y reuniones, y aún quedan por resolver muchos aspectos. Este asunto se examina en detalle más adelante. No obstante, por el momento bastará con señalar que estas cuestiones serán un tema central en todas las negociaciones de Doha, y para que estas negociaciones concluyan con éxito será necesario hacer más progresos a este respecto.

ii) *Tipología de las disposiciones sobre trato especial y diferenciado*

Las disposiciones sobre trato especial y diferenciado tienen por fin abordar la cuestión de la falta de capacidad y de recursos institucionales para la gestión de la política comercial. Otro fin es lograr que el régimen de la política comercial apoye en la mayor medida posible las aspiraciones de los países en desarrollo en materia de desarrollo. ¿Cómo está expresada esta formulación general en disposiciones y criterios normativos específicos? Los distintos tipos de disposiciones sobre trato especial y diferenciado pueden clasificarse de diversas maneras. La Secretaría de la OMC ha elaborado una tipología de esas disposiciones que abarca seis categorías¹³⁰, a saber: i) disposiciones cuya finalidad es aumentar las oportunidades comerciales de los países en desarrollo Miembros; ii) disposiciones en virtud de las cuales los Miembros de la OMC deben salvaguardar los intereses de los países en desarrollo Miembros; iii) flexibilidad de los compromisos, las medidas y utilización de instrumentos de política; iv) períodos de transición; v) asistencia técnica, y vi) disposiciones relativas a los países menos adelantados Miembros. Cada una de estas categorías se examina brevemente a continuación.

En la categoría i), la forma más prominente de trato especial y diferenciado es el acceso preferencial a los mercados de los países desarrollados mediante mecanismos como el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). En diversas disposiciones y acuerdos, incluidos la Parte IV, el Acuerdo sobre la Agricultura, el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido y el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios hay otras referencias a medidas destinadas a aumentar las oportunidades de comercio para los países en desarrollo. La mayoría de estas disposiciones corresponden a la categoría de “máximo empeño”.

Es mucho lo que se ha dicho y escrito sobre las preferencias a lo largo de los años, en particular sobre el SGP. Los resultados de los sistemas de preferencias han sido dispares. Parecería que, si bien algunos países han podido sacar partido de las preferencias en determinadas etapas de su desarrollo, en general los sistemas de esa índole, como el SGP, han sido de escasa utilidad para la mayoría de los países en desarrollo en lo que se refiere a aumentar sus exportaciones.¹³¹ Esto se ha atribuido, entre otras cosas, a limitaciones en relación con la oferta en los países en desarrollo, a la complejidad administrativa asociada a dichos sistemas y a la falta de estabilidad de los planes que son básicamente de carácter voluntario y a veces discriminan entre posibles beneficiarios. Otro factor es que los sistemas como el SGP están sujetos a criterios de “graduación” definidos por los países importadores, y su alcance disminuye con el tiempo como consecuencia de las medidas de liberalización NMF. Sin bien las preferencias han resultado útiles, siempre existe el riesgo de que los países beneficiarios se hayan especializado en esferas en que no tienen una ventaja comparativa. La erosión y, en último término, la eliminación de los márgenes de preferencias en estas circunstancias pueden entrañar costos de ajuste y crear la necesidad de reasignar recursos. Estas consideraciones parecen indicar que, si bien en algunas circunstancias las preferencias pueden promover el desarrollo, tal vez no sean tan útiles como las medidas de liberalización de carácter no discriminatorio y contractual, y en todo caso deberían ser objeto de un cuidadoso estudio antes de dedicar demasiado esfuerzo a negociaciones destinadas a obtener un acceso preferencial.

Las disposiciones comprendidas en la categoría ii) consisten en medidas que pueden adoptar o evitar los Miembros para salvaguardar o promover los intereses de los países en desarrollo. Las disposiciones pertinentes figuran en una amplia variedad de acuerdos e instrumentos y en algunos casos son de carácter obligatorio.

¹³⁰ Documento de la OMC WT/COMTD/W/77/Rev.1.

¹³¹ Véase, por ejemplo, Brenton (2003), Mattoo, Roy y Subramanian (2002); y Özden y Reinhardt (2003).

Según el documento WT/COMTD/W/77 de la OMC, existen 47 disposiciones de esta índole en 13 acuerdos y dos decisiones de la OMC. Estas disposiciones varían mucho en cuanto a sus posibles consecuencias y es imposible sacar conclusiones generales sobre su adecuación o utilidad. De igual modo, las disposiciones de la categoría iii), que ofrecen más flexibilidad a los países en desarrollo en cuanto a obligaciones y acciones, son unas 50 y figuran en 10 acuerdos de la OMC. También en este caso, el grado en que estas disposiciones contribuyen al logro de los objetivos de desarrollo en los países en desarrollo depende de la disposición de que se trate y de la capacidad de cada país en desarrollo de aprovecharlas. Las disposiciones de la categoría iv) prevén períodos más largos para que los países en desarrollo cumplan sus obligaciones. Las 19 disposiciones sobre períodos de transición se refieren a acuerdos de la Ronda Uruguay. En algunos casos, esos períodos pueden prorrogarse. La finalidad de las prórrogas es ofrecer a los países en desarrollo más tiempo para desarrollar su capacidad institucional y humana con objeto de cumplir sus nuevas obligaciones e introducir las reformas económicas necesarias para cumplir los nuevos requisitos. Que estos plazos sean útiles y suficientes desde el punto de vista del desarrollo depende en general de la situación particular de cada país en desarrollo.

Las disposiciones de la categoría v) sobre asistencia técnica figuran en seis acuerdos distintos, respecto de los cuales se podría decir que los costos de aplicación son más elevados y los requisitos en materia de capacidad más estrictos que los otros acuerdos. Cabe señalar que se suministra asistencia técnica no sólo con respecto a los acuerdos en que se menciona explícitamente esa asistencia, sino también a los países en desarrollo en general en relación con su participación en la OMC, dentro de los límites de los recursos disponibles. La asistencia técnica y la creación de capacidad se examinan por separado en la sección siguiente. Por último, las disposiciones de la categoría vi) en favor de los países menos adelantados son unas 24 y figuran en siete acuerdos y tres decisiones. Al igual que las disposiciones descritas anteriormente, a las que pueden acogerse los países en desarrollo en general, la utilidad de las medidas y disposiciones concebidas expresamente para los países menos adelantados sólo se puede determinar en el contexto concreto de las disposiciones mismas y de los beneficiarios a los que están dirigidas.

iii) El trato especial y diferenciado y el Programa de Doha para el Desarrollo

Las prolongadas deliberaciones sobre medidas de aplicación antes y después de Doha y sobre trato especial y diferenciado a partir de Doha han puesto de manifiesto importantes cuestiones que deberían abordarse más efectivamente para poder hacer verdaderos progresos en las negociaciones.¹³² Habida cuenta de la labor realizada hasta ahora, no cabe ninguna duda de que, para una parte considerable de los Miembros, es muy importante definir un criterio apropiado con respecto al trato especial y diferenciado y elaborar un conjunto adecuado de disposiciones al respecto. El hecho de que existan más de 150 disposiciones sobre trato especial y diferenciado en los Acuerdos de la OMC complica mucho la situación, sobre todo porque, consideradas por separado esas disposiciones su importancia varía mucho desde el punto de vista del desarrollo. En las deliberaciones celebradas hasta ahora, la tendencia a considerar tantas disposiciones en forma simultánea ha dificultado la labor analítica para determinar las que más importan.

Los países en desarrollo se han mostrado algo reacios a permitir que el debate se oriente hacia los objetivos, principios y modalidades en que debería basarse el enfoque de la OMC con respecto al trato especial y diferenciado. Esta renuencia se debe en parte al temor de que el debate desvíe la atención de los elementos concretos que, en su opinión, deberían incluir esas disposiciones. Al mismo tiempo, los países desarrollados se han resistido a examinar algunas de las propuestas más trascendentales sobre cómo mejorar esas disposiciones fuera del contexto de las negociaciones. Para que los Miembros puedan llegar a una decisión sobre este aspecto del Programa de Doha para el Desarrollo será necesario adelantar la labor relativa a los aspectos concretos de las disposiciones mencionadas y a cuestiones estructurales de carácter más general.

¹³² Véanse observaciones sobre el trato especial y diferenciado en, por ejemplo, Kessie (2000), Michalopoulos (2000), Pangestu (2000), Whalley (1999) y OMC (1999b).

¿Quiénes deberían ser los beneficiarios?

La idea de que lo que “conviene a uno no conviene necesariamente a todos” está firmemente arraigada en las deliberaciones sobre trato especial y diferenciado. Para algunos, esto significa sencillamente que los países en desarrollo deben gozar de la flexibilidad necesaria para aplicar medidas y ejercer derechos de tal modo que su participación en el sistema multilateral del comercio responda plenamente a sus necesidades comerciales, financieras y de desarrollo. A otros, en cambio, les preocupa que esa variabilidad otorgue ventajas a algunos países en desarrollo en detrimento de otros. Es evidente que cuantos menos sean los Miembros que tienen acceso a un trato especial y diferenciado o, en términos más precisos, cuanto más bajo sea el ingreso per cápita de los beneficiarios de ese trato, mayor alcance tendrán las disposiciones. Cuanto mayores sean las diferencias en materia de obligaciones, más probabilidades habrá de que algún país considere que las exenciones de que gozan otros países son perjudiciales para sus intereses. Aquí radica la dificultad de lograr un equilibrio que tenga en cuenta las necesidades obvias de cada Miembro. En vista de estas consideraciones, no debe sorprender que buena parte del debate no haya girado en torno al principio de flexibilidad sino en torno a la cuestión de quiénes deberían tener acceso a un trato especial y diferenciado y en qué medida deberían gozar de ese trato. Dicho de otro modo, si es necesario adaptar las disposiciones de la OMC a las diferentes prioridades y necesidades de los Miembros, se requiere una flexibilidad que permita distinguir no sólo entre países desarrollados y en desarrollo sino también entre estos últimos. En opinión de algunos, en esto consiste la “graduación” para ciertos países en desarrollo. Pero, ¿qué significaría la graduación en la práctica?

La cuestión de la graduación ha resultado tan difícil como llegar a un acuerdo sobre una definición formal de la condición de país en desarrollo en la OMC.¹³³ Por motivos políticos, cuando no económicos, es improbable que esta situación cambie. Por lo tanto, para adoptar un criterio constructivo, parecería necesario basarse más en análisis sistemáticos firmemente basados en consideraciones relativas al desarrollo. Si es cierto que lo que conviene a uno no conviene necesariamente a todos, lógicamente se necesitará un marco de referencia para definir el contenido de las disposiciones sobre trato especial y diferenciado e identificar a los Miembros para los que el acceso a esas disposiciones es indispensable. La tarea de decidir quiénes podrían acogerse a esas medidas se podría facilitar determinando automáticamente, en las definiciones correspondientes, umbrales de acceso para los distintos Miembros. De este modo se evitaría lo que temen muchos posibles beneficiarios: la posibilidad de que, al tratar de vincular el trato especial y diferenciado lo más posible a las necesidades particulares de desarrollo de los países, se introduzca cierta arbitrariedad indeseable en el proceso de adopción de decisiones de la OMC en esta esfera. Otro factor que cabe tener presente es que, aunque los Miembros se muestren reacios a reconocer explícitamente que ha cambiado su situación en materia de desarrollo, en la práctica no es difícil averiguar cuánto ha menguado la aplicación de esas disposiciones en los distintos países a lo largo del tiempo. Un enfoque implícito ofrece una ventaja, ya que tiene en cuenta el carácter evolutivo del proceso de desarrollo.

Elaboración de disposiciones sobre trato especial y diferenciado

En opinión de algunos Miembros, la observación de que lo que conviene a uno no conviene necesariamente a todos debe interpretarse en un contexto que tenga en cuenta la variable del tiempo. Dicho de otro modo, las disposiciones sobre trato especial y diferenciado no deberían establecer una distinción permanente sino temporal entre los Miembros en lo que respecta a sus obligaciones en la OMC. Por lo tanto, esas disposiciones deberían aplicarse durante un período de transición limitado. Los plazos preestablecidos tienen una desventaja: son un criterio poco preciso cuando se aplica a un gran número de países que se encuentran en situaciones muy diferentes. Un criterio uniforme ante la diversidad suscita polémicas. Además, aun cuando esto no planteara problemas, no resultaría fácil determinar un plazo apropiado para la introducción de medidas en forma acorde con las necesidades de desarrollo. Ya se ha hecho referencia a disposiciones que intrínsecamente definen a los beneficiarios del trato especial y diferenciado estableciendo umbrales vinculados a un indicador de desarrollo. Este tipo de formulación podría obviar el debate sobre la determinación de plazos. También implica que si los países logran desarrollarse, se podrían aplicar las mismas normas a todos ellos. Una disposición sobre trato

¹³³ La definición convenida de “país menos adelantado” se elaboró en el marco más amplio de las Naciones Unidas y fue adoptada posteriormente por el GATT.

especial y diferenciado que permite determinar automáticamente quiénes pueden acogerse a ella, y que cabe citar como ejemplo, es el umbral del ingreso nacional, previsto en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

Como se ha señalado, en los acuerdos y mecanismos de la Ronda de Tokio se exponían con más detalle diversas normas del GATT sobre medidas no arancelarias que permitían a los países en desarrollo decidir si serían signatarios. Estos “Códigos” de la Ronda de Tokio también contenían disposiciones sobre trato especial y diferenciado, pero un punto importante es que los gobiernos sencillamente podían decidir que no estaban obligados por determinados acuerdos. Este criterio bifurcado con respecto a la formulación de normas quedó eliminado con el Todo Único al concluir la Ronda Uruguay. Durante los preparativos para la Reunión Ministerial de Doha hubo un breve debate sobre la adopción, respecto de las propuestas sobre nuevas cuestiones normativas, de un criterio que permitiera a los Miembros decidir si querían ser o no signatarios. Cuando se aplicaron los Códigos de la Ronda de Tokio, una preocupación expresada frecuentemente fue que la adhesión selectiva a esos acuerdos podía socavar la coherencia del sistema de comercio. Nunca se resolvió la cuestión de si los Códigos estaban basados plenamente en disposiciones NMF en lo que se refería a las obligaciones que imponían a los signatarios. A algunos países en desarrollo también les preocupaba la posibilidad de que, al existir la opción de no participar, los acuerdos tuvieran menos en cuenta los intereses de los países que decidieran no ser signatarios. En otras palabras, la dinámica de negociaciones en las que existiera la opción de no ser signatario no contribuiría a una consideración cuidadosa de los intereses y necesidades de los países más pobres. Pero, esos países tendrán que adherirse a los acuerdos algún día. Por último, el hecho de que la cuestión del trato especial y diferenciado pudiera ser objeto de una decisión separada sobre participación y no de un proceso continuo a través del tiempo no contribuía a allanar la dificultad de definir las circunstancias en que los países podían firmar los acuerdos. Si se decide seguir estudiando la posibilidad de que los países tengan la opción de ser o no signatarios, habrá que abordar todas estas cuestiones.

En las negociaciones sobre los servicios financieros y de telecomunicaciones básicas entabladas al concluir la Ronda Uruguay surgió otro criterio para definir niveles diferenciados de participación y compromiso en la OMC. Se introdujo el concepto de “masa crítica”, y algunos Miembros se declararon dispuestos a asumir compromisos NMF para liberalizar más sus mercados, a pesar de que en las negociaciones no participaron todos los Miembros. En la medida en que las negociaciones sobre los servicios financieros y de telecomunicaciones se referían a la cuestión del acceso a los mercados, ese enfoque no ofrecía nada nuevo, ya que en las negociaciones sobre aranceles basadas en el principio NMF e impulsadas por la reciprocidad siempre ha habido que encarar el problema del “beneficio gratuito”. En el conjunto final de medidas acordadas en todas las negociaciones sobre cuestiones arancelarias celebradas en el marco del GATT y la OMC siempre se ha determinado implícitamente una masa crítica de participación aceptable. Sin embargo, en las negociaciones posteriores a la Ronda Uruguay ocurrió algo importante en el sector de las telecomunicaciones: se aprobó un “documento de referencia” jurídicamente vinculante, basado en el principio NMF, en el que se definían principios de reglamentación para los principales proveedores de ciertos servicios, sobre la base de una interpretación del concepto de masa crítica aceptable. Los que no aceptaron ese documento o lo aceptaron sólo en parte deben volver a tratar el asunto más adelante, incluso en el contexto de negociaciones futuras. Valdría la pena considerar si en las negociaciones sobre otras normas podría resultar útil adoptar un criterio análogo. Posiblemente esto no sería muy distinto de la opción de ser o no signatario, salvo que no se haría una distinción tan marcada entre “incluidos” y “excluidos”; además, el enfoque estaría firmemente basado en el principio NMF.

¿Cómo se podría avanzar en las deliberaciones sobre el trato especial y diferenciado?

Nadie cuestiona la justificación de disposiciones tendentes a asegurar que la participación de los países en desarrollo en el sistema multilateral de comercio contribuya al desarrollo en la mayor medida posible. Por lo tanto, poco se gana con volver a reiterar cuestiones de principio en relación con el trato especial y diferenciado. Se trata más bien de definir el acceso a ese trato de manera que contribuya al desarrollo. Para ello se requiere un criterio práctico, analíticamente claro y basado en las necesidades. A este respecto, son evidentes dos principios rectores.

En primer lugar, para que las disposiciones sobre trato especial y diferenciado puedan reforzarse y modificarse a fin de que sean más precisas, eficaces y operativas, es necesario concebirlas de modo que respondan a las necesidades concretas de desarrollo de los distintos Miembros. La dificultad está en lograr el grado apropiado de flexibilidad en la formulación y aplicación de esas medidas sin otorgar facultades discrecionales excesivas a los beneficiarios o a sus interlocutores comerciales y sin generar presiones para que los países en desarrollo renuncien al trato especial y diferenciado cuando esto es lo que necesitan desde el punto de vista de su desarrollo. Para elaborar un criterio basado en las necesidades, es preciso considerar si tiene sentido aplicar disposiciones no diferenciadas respecto de países en desarrollo cuya situación económica es muy diferente.

En segundo lugar, las disposiciones sobre trato especial y diferenciado serán más eficaces si están destinadas a atender necesidades de desarrollo claramente definidas. Es indispensable hacer hincapié en este requisito cuando se trata de disposiciones tendentes a satisfacer necesidades concretas. De este modo se evitarán la politización y el simbolismo excesivos, tendencia que seguramente no contribuirá a la formulación de disposiciones eficaces al respecto.

Las medidas definidas de manera que se especifiquen automáticamente las condiciones que deben existir en un país para que pueda acogerse al trato especial y diferenciado ofrecen tres ventajas. Primero, son automáticamente flexibles y pueden adaptarse a las necesidades de cada país. Segundo, como requieren la determinación de umbrales, se prestan a planteamientos basados en criterios económicos, con lo cual se da más peso a los análisis que a la afirmación o denegación de necesidades sobre la base de consideraciones políticas. Tercero, una vez que se establecen los umbrales, no es necesario hacer más diferencias entre países.

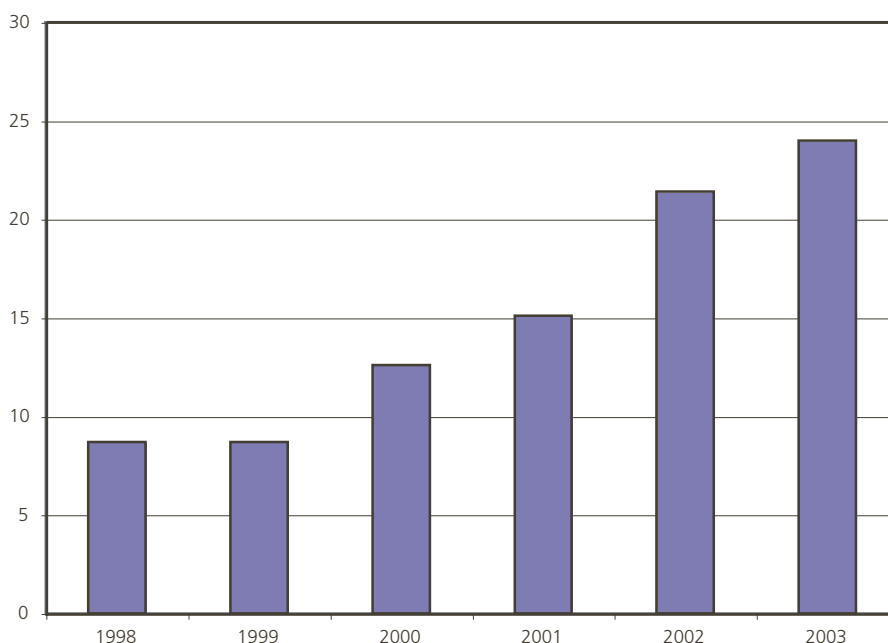
No todas las disposiciones sobre trato especial y diferenciado se prestan fácilmente a la aplicación de este criterio. Pero, en esos casos, la flexibilidad apropiada y los análisis basados en necesidades tendrán igual importancia. Las disposiciones no obligatorias, por ejemplo, suelen ser compromisos de "máximo empeño" cuyo cumplimiento queda a discreción de los interlocutores comerciales. Surge entonces la duda de cómo y cuándo esos países proporcionarán beneficios a los países en desarrollo. Esta es la razón de que en la Decisión sobre las cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación, aprobada en Doha, se prevea la posibilidad de dar carácter obligatorio a las disposiciones no vinculantes sobre trato especial y diferenciado. En las deliberaciones del Comité de Comercio y Desarrollo en Sesión Extraordinaria surgieron diferencias entre los Miembros sobre la cuestión de si era posible o deseable proceder de ese modo. Es probable que este debate continúe de una manera u otra después del Quinto Período de Sesiones de la Conferencia Ministerial. En los casos en que esas disposiciones puedan mejorarse dándoles carácter obligatorio, quedaría pendiente la cuestión de si se podrían incorporar en su formulación cláusulas de activación automática en función del desarrollo. En los casos en que se contemplaran períodos de transición, habría que considerar si se podría encontrar la forma de establecer umbrales en relación con esos períodos.

b) Asistencia técnica y creación de capacidad

La Declaración de Doha marcó un nuevo punto de partida en el enfoque del GATT y de la OMC sobre la asistencia técnica y la creación de capacidad. Aunque pueden encontrarse referencias a la necesidad de asistencia técnica en la Parte IV, los acuerdos y arreglos de la Ronda de Tokio y los textos de la Ronda Uruguay, la importancia de este tipo de apoyo para los países en desarrollo se pone de relieve más claramente en la Declaración de Doha. El párrafo 38 de la Declaración establece que "la cooperación técnica y la creación de capacidad son elementos fundamentales de la dimensión de desarrollo del sistema multilateral de comercio". Además, los compromisos específicos de asistencia técnica y creación de capacidad forman parte integral de los mandatos de negociación sobre el acceso al mercado para los productos no agrícolas y el comercio y el medio ambiente, y de los programas de trabajo sobre comercio e inversión, comercio y política de competencia, transparencia en la contratación pública y facilitación del comercio. Esto se suma a los compromisos de asistencia para la incorporación del comercio en los planes nacionales de desarrollo económico y reducción de la pobreza, coordinación eficaz con los donantes bilaterales y las instituciones internacionales y suministro de financiación segura y previsible. El resultado global de todo esto ha sido una ampliación significativa de las actividades de asistencia técnica de la OMC (véase el gráfico IIB.11).

Gráfico IIB.11

Asignación presupuestaria de la OMC a actividades de asistencia técnica, 1998-2003 (Millones de francos suizos)



Fuente: OMC.

La mayor concentración en la asistencia técnica y la creación de capacidad fue en buena parte resultado del todo único asumido en la Ronda Uruguay y de los compromisos adicionales que esto implicaba para los países en desarrollo. Fue también resultado de las propuestas de algunos miembros de incorporar las cuestiones de Singapur en las negociaciones. Quizás el aspecto más significativo del enfoque actual de la asistencia técnica y la creación de capacidad es que ha adquirido una dimensión de negociación. La contraparte de los compromisos de asistencia técnica y creación de capacidad vinculados a negociaciones y esferas particulares es que los posibles beneficiarios consideran que su capacidad de negociar está condicionada por la magnitud y la eficacia de este tipo de apoyo. Esta realidad pone de relieve la importancia de centrarse en la calidad y no simplemente en la cantidad de la asistencia, y de orientar las actividades hacia los aspectos en que los beneficiarios consideran que su necesidad es mayor.

La asistencia técnica y la creación de capacidad eficaces tienen múltiples aspectos, y el alcance de la contribución de la OMC está limitado por sus funciones y su competencia. Otros organismos y gobiernos ofrecen actividades y apoyo complementarios a los países en desarrollo. Los esfuerzos de la OMC se centran en el desarrollo de capital humano. Esto concierne fundamentalmente a la adquisición de conocimientos sobre el comercio internacional y el sistema comercial, combinados con la capacidad técnica para identificar, expresar y defender los intereses nacionales en la esfera del comercio. Hay otros organismos y gobiernos que prestan un apoyo similar en esta esfera. Algunos participan también en otros aspectos de la asistencia y la creación de capacidad, como el suministro de infraestructura física y apoyo en otras esferas de la política económica. Con la prestación conjunta de ayuda la coherencia entre los organismos y los gobiernos participantes es esencial para su eficacia.

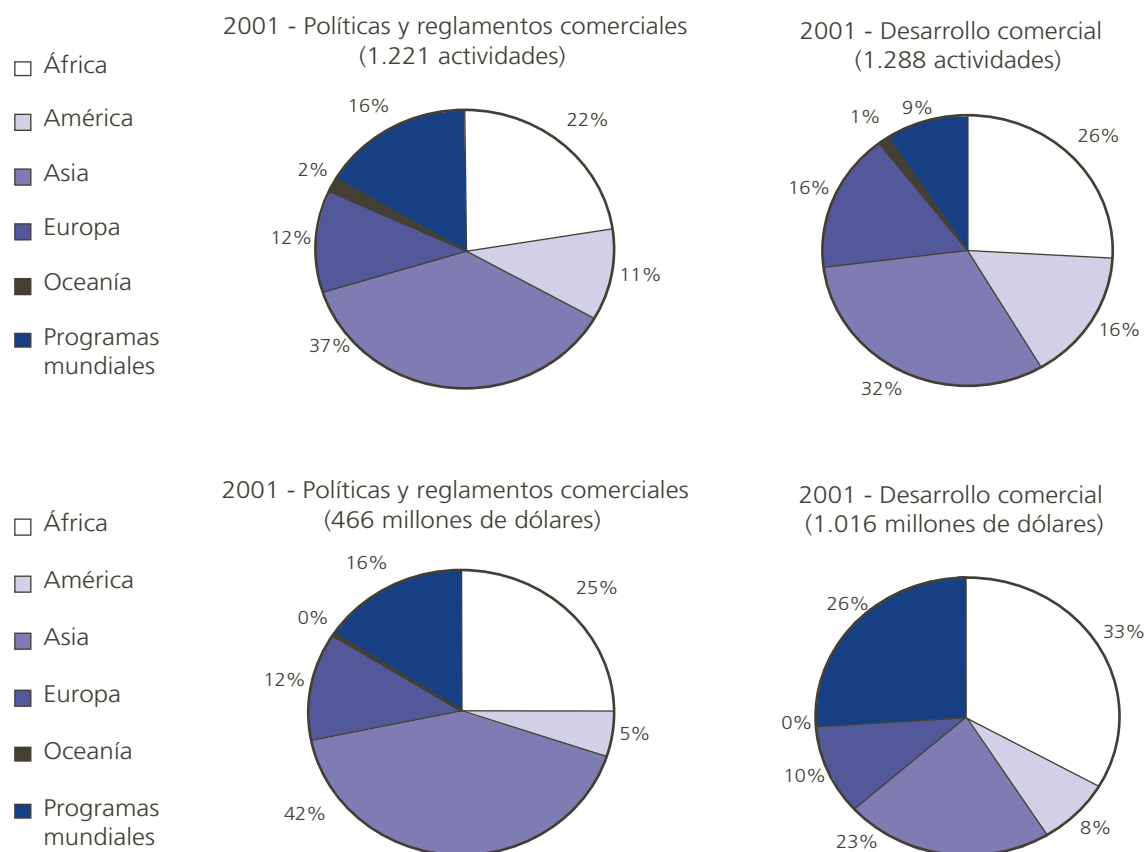
La OMC hace frente a tres problemas fundamentales a medida que continúa desarrollando su programa de asistencia técnica y creación de capacidad. En primer lugar, todos los esfuerzos de asistencia técnica y creación de capacidad se juzgan en última instancia por la eficacia con que transfieren conocimientos y capacidades en forma duradera. Esto implica el logro de una situación en que los beneficiarios puedan participar eficazmente en la OMC y asumir responsabilidad con respecto a sus propias necesidades de capacitación y creación de capacidad. En otras palabras, ¿cuál es el resultado de las actividades de asistencia técnica y creación de capacidad de la OMC? ¿Qué es lo que establecen? La elaboración cuidadosa de los programas,

en plena consulta con los beneficiarios, los colaboradores y los donantes, es esencial. Tras la expansión de sus actividades de asistencia técnica y creación de capacidad, la OMC, junto con otros organismos internacionales y gobiernos, ha estado trabajando con algún éxito para prestar mejores servicios que respondan a las necesidades de los Miembros (gráfico IIB.12).

Gráfico IIB.12

Distribución de la asistencia técnica y la creación de capacidad relacionadas con el comercio, por número de actividades y valor

(Millones de francos suizos)



Fuente: Base de datos sobre asistencia técnica y creación de capacidad relacionadas con el comercio del Programa de Doha para el Desarrollo, OCDE/OMC.

En segundo lugar, si la política comercial y los compromisos de la OMC están superpuestos a la estructura de la política nacional en lugar de integrados en esa estructura, es muy probable que surjan contradicciones y que se llegue a considerar a la OMC como un portador indeseable de obligaciones impuestas desde el exterior. Las políticas comerciales correctas y la participación efectiva en la OMC requieren que las consideraciones comerciales se conviertan en una parte integral del marco de política global del país. Hay muchos factores que determinan el éxito de los países en el logro de sus objetivos de desarrollo. Si los gobiernos no tienen en cuenta la forma en que interactúan sus políticas y la manera en que las diferentes políticas económicas y sociales contribuyen al logro de los objetivos y las prioridades nacionales, la incoherencia menoscabará el éxito. La comprensión creciente de esta realidad ha llevado a un nuevo énfasis en la "incorporación" de la política comercial en el marco de las políticas nacionales. La OMC debe desempeñar un papel en estos esfuerzos de asistencia técnica y creación de capacidad, junto con otros organismos y gobiernos. El Marco integrado para la asistencia técnica relacionada con el comercio para los países menos adelantados es un programa importante en que la OMC ha participado junto con otros organismos para elaborar un enfoque plenamente integrado con el fin de hacer frente a los retos del desarrollo (recuadro IIB.4).

Recuadro IIB.4: Marco Integrado

El Marco Integrado (MI) se inició en la Reunión de Alto Nivel sobre Iniciativas Integradas para el Fomento del Comercio de los Países Menos Adelantados en octubre de 1997. Inicialmente, el objetivo era incrementar los beneficios que recibirían los PMA de la asistencia técnica relacionada con el comercio que podían obtener de los seis organismos principales participantes en el MI (Banco Mundial, CCI, FMI, OMC, PNUD y UNCTAD), así como de otros asociados para el desarrollo (bilaterales y multilaterales), y prestar esa asistencia en respuesta a la evaluación de las necesidades de los PMA. El MI tenía por fin ayudar a los PMA a mejorar sus oportunidades comerciales y responder a la demanda del mercado, así como integrarlos en el sistema de comercio multilateral. En los tres primeros años de funcionamiento, el MI ha hecho contribuciones modestas al logro de los objetivos originales establecidos en la Reunión de Alto Nivel de 1997. El Marco se examinó en 2000 y se modificó posteriormente.

Los dos objetivos del MI reconfigurado son: (i) utilizar el MI como mecanismo para “incorporar” (integrar) el comercio en los planes de desarrollo nacional o las estrategias de lucha contra la pobreza de los países menos adelantados; y (ii) utilizar el MI como mecanismo para ayudar en la prestación coordinada de asistencia técnica relacionada con el comercio en respuesta a las necesidades identificadas por los PMA.

El MI actualizado define tres medidas amplias para la incorporación y presentación posterior por los PMA de su lista de prioridades en sectores relacionados con el comercio que necesitan asistencia a sus asociados en el desarrollo. En primer lugar, se prepara un estudio de diagnóstico de la integración del comercio para cada país. En él se evalúa la competitividad de la economía y se identifican los obstáculos para la integración efectiva en el sistema de comercio multilateral y la economía mundial. En segundo lugar, sobre la base de los resultados del estudio, se elabora un plan de acción en consulta con todos los participantes en un seminario nacional del MI. El plan de acción establece un conjunto de recomendaciones en materia de políticas y necesidades prioritarias de asistencia técnica para superar las dificultades identificadas en el estudio. Esas necesidades de asistencia técnica pueden abarcar una amplia gama de actividades, como la asistencia para actividades de promoción de la inversión privada, estudios del potencial de exportación de productos de artesanía, creación de capacidad institucional, modernización de las aduanas, desarrollo del turismo, centros de promoción de productos de la pesca, creación de capacidad para las negociaciones comerciales, control de la calidad y mejora de la calidad de las exportaciones, acceso a la tierra, medidas para fortalecer la competitividad de los servicios públicos, mejora del sistema judicial, mejora de la competitividad sectorial. Por último, las prioridades de política comercial se incorporan en el Plan de Desarrollo nacional, como los Documentos de Estrategia de Lucha contra la Pobreza (DELP), y las necesidades prioritarias de asistencia técnica se transmiten a los foros de financiación de donantes, como los Grupos Consultivos y las Mesas Redondas del PNUD, que proporcionan a los PMA la plataforma para presentar sus necesidades de asistencia técnica relacionada con el comercio a sus asociados para el desarrollo tradicionales.

La aplicación del MI actualizado empezó con una etapa experimental en tres países en mayo de 2001 – Camboya, Madagascar y Mauritania- y se amplió a once PMA antes de la Conferencia Ministerial de Doha (Burundi, Djibouti, Eritrea, Etiopía, Guinea, Lesotho, Malí, Malawi, Nepal, Senegal y Yemen). Los jefes de los organismos, en su primera reunión celebrada en febrero de 2001, habían señalado que los estudios de diagnóstico del MI estarían precedidos de una evaluación a fondo del MI. En consecuencia, se ha postergado la decisión sobre la extensión, que se adoptará en el contexto de la evaluación del MI. La segunda evaluación del MI se realizará este año. Además, se están llevando a cabo las actividades de seguimiento de la Reunión de Mesa Redonda del MI celebrada dentro del esquema del “antiguo MI” en cinco países: Bangladesh, Gambia, Haití, Tanzania y Uganda.

En 2002, de los 14 PMA a los que se había hecho extensivo el MI “actualizado”, se completaron estudios de diagnóstico piloto de la integración del comercio para Camboya, Lesotho, Madagascar,

—>

Malawi, Mauritania, Senegal y Yemen y se iniciaron para Burundi, Djibouti, Etiopía, Guinea, Malí y Nepal. Se organizaron seminarios de terminación en 2002 para Camboya, Mauritania y Senegal, en tanto que Lesotho celebró su seminario nacional del MI en febrero de 2003.

La estructura de gestión del MI incluye el Grupo de Trabajo del Marco Integrado, que es responsable de la gestión cotidiana del MI. El Grupo de Trabajo está encabezado por la OMC e integrado por representantes de los seis organismos, dos representantes especiales de los países menos adelantados y dos de la comunidad de donantes. El Comité Directivo del Marco Integrado se estableció para mejorar la transparencia de las operaciones del MI. El Comité Directivo es un arreglo tripartito con representación igual de los seis organismos, los donantes y los PMA. En la práctica, se invita a los Miembros y observadores de la OMC a asistir a las reuniones del Comité Directivo. La OMC, que alberga la Secretaría del MI, presta servicios al Grupo de Trabajo y al Comité Directivo.

El MI tiene un Fondo Fiduciario establecido en marzo de 2001 mediante contribuciones voluntarias de donantes multilaterales y bilaterales. El Fondo financia la preparación de los estudios de diagnóstico, y también actividades de seguimiento de los estudios. Se están realizando consultas sobre esta última función a fin de aclarar su mandato. Al 10 marzo de 2003, las promesas de contribuciones totales al Fondo Fiduciario del MI ascendían a 11,8 millones de dólares.

El tercer problema básico que enfrenta la OMC es la forma de establecer asociaciones efectivas con otros organismos para prestar apoyo relacionado con el comercio a los Miembros. La necesidad de esta cooperación se desprende claramente de los análisis anteriores sobre la importancia de los enfoques de política plenamente integrados; los organismos tienen mandatos y conocimientos diferentes pero relacionados entre sí. La cooperación efectiva entre los organismos y los gobiernos que prestan asistencia técnica y creación de capacidad es también esencial a causa del costo resultante de las actividades no coordinadas en términos de duplicación y exigencias adicionales para los receptores de la asistencia. Además del Marco Integrado, la OMC es parte en el Programa Integrado Conjunto de Asistencia Técnica en Determinados Países Menos adelantados y otros Países de África (JITAP) (recuadro IIB.5). La OMC colabora con la OCDE para establecer una base de datos amplia sobre la asistencia técnica relacionada con el comercio prestada por los gobiernos y los organismos internacionales. Esa base de datos es una herramienta valiosa para apoyar la coherencia.

Además del Marco Integrado y el JITAP, la OMC, en muchos casos junto con otros organismos internacionales, participa en una variedad de actividades de asistencia técnica a nivel regional y nacional. Esas actividades tienden a concentrarse cada vez más en el apoyo de aspectos concretos de las actividades de la OMC, en particular cuestiones sujetas a negociación o incluidas en el programa de trabajo de Doha. Estas actividades se organizan en respuesta a solicitudes específicas de los Miembros. Con frecuencia son breves y están destinadas a funcionarios que ya son especialistas.

Recuadro IIB.5: Programa Integrado Conjunto de Asistencia Técnica

El JITAP -el Programa Integrado Conjunto de Asistencia Técnica- moviliza los conocimientos y el apoyo de la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y el Centro de Comercio Internacional (CCI) para ayudar a los países africanos a beneficiarse del sistema multilateral de comercio. El JITAP es el primer programa que han establecido las tres organizaciones para proporcionar conjuntamente una amplia gama de insumos de asistencia técnica a varios países simultáneamente, concentrándose sobre todo en la creación de capacidad.

Entre 1998 y 2002, el programa abarcó ocho países, a saber, Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Ghana, Kenya, Túnez, Uganda y Tanzania. Trece donantes aportaron 10 millones de dólares al presupuesto global.

-->

Una nueva fase del programa, que se inicia en enero de 2003, durará cuatro años y abarcará otros ocho países, a saber, Botswana, Camerún, Malawi, Malí, Mauritania, Mozambique, Senegal y Zambia. El presupuesto estimado es de 12,6 millones de dólares. Los 16 países en esta nueva fase se han seleccionado con arreglo a un equilibrio cuidadoso entre PMA, países que no son PMA, diferentes subregiones de África y diferentes grupos lingüísticos.

Los tres objetivos del JITAP son:

- 1) crear capacidad nacional para entender el sistema multilateral de comercio en evolución y sus consecuencias para el comercio externo;
- 2) adaptar el sistema de comercio nacional a las obligaciones y disciplinas del sistema de comercio multilateral;
- 3) obtener la máxima ventaja del sistema multilateral de comercio mejorando la capacidad de los exportadores.

El Programa se basa en una colaboración entre los organismos de ejecución y los países participantes, con estrecha supervisión por los países donantes de los progresos logrados y las cuestiones pendientes. En la mayor medida posible, se favorece el uso de recursos humanos nacionales para realizar las actividades planificadas, incluidos expertos instructores capacitados dentro del propio programa. El JITAP promueve también la creación de redes como garantía de la sostenibilidad de la capacidad creada. El apoyo institucional es asimismo parte de las prioridades del programa, especialmente en la forma de creación de centros de referencia y el fortalecimiento de comités interinstitucionales como marcos para coordinar las cuestiones relacionadas con el sistema de comercio multilateral en los países y preparar las negociaciones.

El Instituto de Formación y Cooperación Técnica de la Secretaría de la OMC, en cooperación con otras divisiones, ha venido ampliando sus actividades de capacitación. La capacidad para organizar los cursos residenciales de política comercial de tres meses de duración de la OMC se duplicó en 2002. La OMC también ha comenzado a trabajar en colaboración con instituciones locales de países en desarrollo para dictar cursos de política comercial de tres meses en diferentes regiones. En 2002 hubo dos cursos, uno en Kenya para países africanos de habla inglesa y otro en Marruecos para países africanos de habla francesa. Se prevé organizar otros cursos de este tipo. Los cursos regionales son algo nuevo para la OMC porque están destinados no sólo a capacitar a funcionarios gubernamentales sino también a servir de vehículo para establecer conocimientos duraderos y capacidad de formación en los países en desarrollo. Son dictados conjuntamente por funcionarios de la Secretaría de la OMC (y otros especialistas de fuera de la región) y especialistas con algún conocimiento de la OMC de diferentes universidades e instituciones de la región en que se dictan los cursos. Con la enseñanza conjunta se trata de establecer una colaboración que entraña una transferencia constante de responsabilidad a los asociados locales con respecto a los cursos. Otras actividades en que participan especialistas de países en desarrollo son las reuniones periódicas para analizar la concepción y la evolución de los cursos y el desarrollo de una red de investigación que incluye otros organismos internacionales además de la OMC. La OMC también organiza actividades de "formación de instructores" que tienen el mismo objetivo de transferir conocimientos relacionados con el comercio a los países en desarrollo.

c) Otras esferas de interés particular para los países en desarrollo

i) Comercio y transferencia de tecnología

La transferencia de tecnología es una cuestión fundamental para el desarrollo. Los Ministros reconocieron esto en la Cuarta Reunión Ministerial, cuando convinieron en establecer el Grupo de Trabajo sobre Comercio y Transferencia de Tecnología. El objetivo del Grupo es examinar las relaciones entre el comercio y la transferencia de tecnología y formular recomendaciones sobre medidas que podrían adoptarse dentro del mandato de la

OMC para aumentar las corrientes de tecnología hacia los países en desarrollo. La transferencia de tecnología nunca se había incluido hasta entonces específicamente en el programa del GATT y de la OMC.

En la sección IIA se han analizado las cuestiones básicas relacionadas con la importancia para el desarrollo de la transferencia, la difusión y la absorción efectiva de tecnología.¹³⁴ El papel que podría desempeñar la OMC para mejorar la transferencia de tecnología a los países en desarrollo se relaciona, entre otras cosas, con el posible impacto de la liberalización en la tecnología de alto nivel, los sectores intermedios y los sectores de servicios pertinentes. Se relaciona también con las cuestiones conexas de la inversión, la concepción de políticas de competencia, los derechos de propiedad intelectual, la contratación pública, la asistencia técnica y la creación de capacidad. Es importante asegurar que las disposiciones en esferas como el Acuerdo sobre los ADPIC, el AGCS y otros acuerdos de la OMC apoyen la creación de un medio que promueva una transferencia efectiva de tecnología.

ii) Comercio, deuda y finanzas

A propuesta de un grupo de países en desarrollo durante la preparación de la Cuarta Conferencia Ministerial de Doha (WT/GC/W/444; WT/GC/W/445), los Ministros convinieron en establecer un Grupo de Trabajo sobre Comercio, Deuda y Finanzas bajo los auspicios del Consejo General.¹³⁵ De acuerdo con su mandato, el Grupo de Trabajo examina desde un punto de vista analítico la relación entre el comercio y las finanzas y entre el comercio y la deuda con miras a mejorar la comprensión de esos vínculos, y a formular posibles recomendaciones en el ámbito de la OMC. Los países en desarrollo consideran que se necesita una mejor comprensión del papel, a menudo indirecto o insuficientemente claro, del comercio en la prevención y la solución de las crisis financieras y el alivio de la carga de la deuda, por una parte, y de los efectos de la inestabilidad financiera y la deuda excesiva en el comercio de los países en desarrollo, por otra parte, para utilizar mejor el proceso de promoción de la liberalización del comercio multilateral para el desarrollo.

El papel del comercio en la solución de los problemas de la deuda y las finanzas

El papel que puede desempeñar el comercio para hacer frente a los problemas financieros se confirmó en la reciente crisis financiera de Asia. Durante ese período, era crucial que los países afectados – caracterizados por exceso de capacidad y tipos de cambio a la baja – pudieran aumentar sus exportaciones, incluso de productos sensibles (por ejemplo el acero, los semiconductores, los productos electrónicos), en razón de que como interlocutores comerciales estaban obligados por las normas y compromisos de la OMC y no podían responder simplemente con un endurecimiento de las restricciones (OMC, 2002e). Para los países endeudados, el aumento del comercio asegura entradas de divisas para el servicio de la deuda. Un régimen de comercio liberal es igualmente importante para la prevención de las crisis financieras y la carga excesiva de la deuda. El comercio abierto propicia una asignación eficiente de recursos, la eliminación de los sesgos contra la exportación y el fortalecimiento de la resistencia de la economía a las conmociones externas. Ayuda a preservar balances que prueban solidez en las empresas y a prevenir los créditos fallidos en el sector bancario. La liberalización de los servicios financieros y la presencia de proveedores de servicios extranjeros fortalecen la estabilidad del sistema financiero mediante una variedad de factores que mejoran la intermediación financiera (Kono y otros, 1998). Es probable que amplíe también la gama de instrumentos de deuda con una estructura de vencimiento más equilibrada, reduciendo los préstamos a corto plazo que han exacerbado las dificultades financieras de muchos países en el pasado (OMC, 1999). A más largo plazo, el aumento de los ingresos como

¹³⁴ Véase los documentos WT/WGTTT/W/1 y WT/WGTTT/W/3 para un examen más a fondo de estas cuestiones.

¹³⁵ El mandato del Grupo de Trabajo, establecido en el párrafo 36 del documento WT/MIN/(01)/DEC/W/1, dice como sigue: "Convenimos en que se lleve a cabo, en un grupo de trabajo bajo los auspicios del Consejo General, un examen de la relación entre comercio, deuda y finanzas, y de posibles recomendaciones sobre las medidas que cabría adoptar en el marco del mandato y la competencia de la OMC a fin de mejorar la capacidad del sistema multilateral de comercio para contribuir a una solución duradera del problema del endeudamiento externo de los países en desarrollo y menos adelantados y de reforzar la coherencia de las políticas comerciales y financieras internacionales, con miras a salvaguardar el sistema multilateral de comercio frente a los efectos de la inestabilidad financiera y monetaria. El Consejo General informará al Quinto Período de Sesiones de la Conferencia Ministerial sobre los progresos realizados en el examen".

consecuencia del comercio puede preparar el camino para establecer una estructura de deuda más ventajosa y mejorar la calificación crediticia.

El impacto de la deuda y las dificultades financieras en el comercio

Por las mismas razones, la inestabilidad financiera y la deuda excesiva son indeseables en razón de su impacto individual y combinado en la producción y el comercio. La dificultad de obtener crédito durante las crisis financieras puede afectar adversamente a la producción, la inversión y los volúmenes de exportación e importación al aumentar los costos de financiación y la dificultad de obtener capital (OMC, 1999a). Las perturbaciones financieras y la disminución concomitante de la demanda interna tienen un efecto negativo en las exportaciones de terceros países, y es posible que menoscaben también el crecimiento en esos países (OMC, 1999a). Los movimientos de los tipos de cambio desencadenados por la fuga de capitales pueden dar lugar a una modificación de los precios relativos y llevar a una reasignación de recursos entre sectores (Dell'Ariccia, 1998). Las estructuras de producción pueden resultar desestabilizadas en los países que recurren a un conjunto de medidas basadas en los precios, como los aranceles, para la protección de las industrias. Esto puede aumentar la presión para emplear restricciones cuantitativas del comercio. Los países endeudados pueden entender que no sólo aumenta desmesuradamente su deuda externa en divisas, sino que también les resulta más difícil atraer otras formas de capital. Si caen los tipos de cambio reales, es posible que se encuentren peores condiciones para contraer nuevas deudas. Además, la deuda externa excesiva¹³⁶ tiene que pagarse con divisas que podrían de otra manera utilizarse para importaciones. Dado el alto contenido de importaciones de las exportaciones de muchos países en desarrollo, pueden resultar gravemente afectados sus resultados comerciales globales (OMC, 2002b).

La coherencia en la formulación de políticas económicas mundiales

Además de estudiar los vínculos de este tipo, el Grupo de Trabajo también ha empezado a considerar la cuestión de la deuda y las finanzas desde el punto de vista de la coherencia. El logro de una mayor coherencia en la formulación de políticas económicas mundiales a través de la cooperación con el FMI y el Banco Mundial es una de las funciones básicas de la OMC (OMC, 2002g). Una mejor comprensión de las cuestiones del comercio, la deuda y las finanzas puede estimular los esfuerzos de coherencia de varias maneras. En primer lugar, puede dar un ímpetu renovado a mejoras el acceso a los mercados para los productos cuya exportación interesa especialmente a los países en desarrollo y los países menos adelantados – y, en particular, reducir el incremento de los aranceles para permitir una diversificación de la producción – a fin de ayudarles a obtener reservas de divisas adecuadas y niveles de deuda sostenibles.

La coherencia en las cuestiones relacionadas con el comercio, la deuda y las finanzas se refiere también a la cuestión de la forma y la oportunidad de liberalizar el sector financiero. En vista de las lecciones aprendidas de la crisis de Asia, parece recomendable que la reforma del sector financiero, y el establecimiento de reglamentaciones de cautela y de supervisión adecuadas, no quede a la gata de la liberalización. La coordinación, especialmente con el FMI, y una evaluación de la capacidad de adoptar normas internacionalmente aceptadas para los sistemas financieros son importantes a este respecto (Kenen, 2001; Wijnholds y otros, 2001). Al mismo tiempo, la liberalización del sector financiero asegura la competencia, así como la transferencia de conocimientos, tecnología y técnicas de gestión necesarias para lograr una mayor eficiencia, reducir el costo de las transacciones financieras y crear una variedad más amplia de instrumentos financieros (OMC, 1998; OMC, 1999a). Como se ha señalado, Kono y otros (1998) llegaron a la conclusión de que, incluso en un medio de política débil, la liberalización de los servicios financieros puede contribuir de manera importante al fortalecimiento de la estabilidad financiera.

Como la liberalización de los servicios financieros y de la cuenta de capital son dos cuestiones distintas pero muy relacionadas, los debates actuales en el Grupo de Trabajo sobre Comercio e Inversión relativos a los

¹³⁶ Cabe señalar que probablemente los niveles razonables de préstamos externos aumenten el crecimiento. Sin embargo, es importante que los fondos tomados en préstamo se utilicen para inversiones productivas que generen un rendimiento suficiente para cubrir la amortización de la deuda.

aspectos prácticos de la distinción entre las corrientes a corto plazo y las corrientes a largo plazo, como la inversión extranjera directa, también son pertinentes en este contexto (OMC, 2002h). Si bien la disponibilidad de otras formas de capital reduce la necesidad de contraer préstamos externos arriesgados y puede contribuir así decisivamente a evitar una deuda excesiva, también se ha argumentado a favor de los controles temporales del capital en la prevención y la solución de las crisis (Eichengreen, 1998). Como cuestión de coherencia nueva, pero conexa, para la cual todavía es preciso encontrar mecanismos institucionales apropiados, podría ser útil considerar medios adecuados de obtener financiación comercial a corto plazo en circunstancias excepcionales, como la crisis financiera de Asia, cuando es difícil obtener acceso a instrumentos de financiación tradicionales para las exportaciones, como las cartas de crédito (OMC, 2002g; Stephens, 1998).

El papel de la OMC en las cuestiones de la deuda y las finanzas

La OMC no está ciertamente en condiciones de corregir los desequilibrios importantes de los tipos de cambio ni de perdonar las cargas de deuda excesivas. Sin embargo, puede mejorar su complementariedad con otras instituciones pertinentes aprovechando su papel en la absorción y prevención de las conmociones financieras y la acumulación de niveles insostenibles de deuda. Es probable que su actividad primordial siga siendo proporcionar estabilidad y seguridad económica en períodos de dificultad financiera haciendo más difícil el recurso al proteccionismo y manteniendo abiertos los mercados en aspectos que interesan a los países en desarrollo y menos adelantados. Al mismo tiempo, podrían fortalecerse más las actividades de coherencia en esferas específicas, tradicionales y nuevas, como la liberación financiera y la financiación del comercio.

iii) Economías pequeñas y vulnerables

Entre los Miembros de la OMC hay número considerable de pequeñas economías, muchas de las cuales son países en desarrollo o menos adelantados. Algunos de esos países hacen frente a dificultades especiales para integrarse en el sistema de comercio mundial. Esta preocupación ya se había expresado en la Segunda Conferencia Ministerial de la OMC, en 1998, y llevó al establecimiento en Doha de un programa de trabajo sobre las economías pequeñas.

El tamaño de la economía puede tener varios efectos en la estructura de producción de los países y su participación en el comercio internacional. En particular, es probable que la "pequeñez" limite las posibilidades de una economía de diversificar su producción. En consecuencia, las economías pequeñas suelen depender más de las importaciones que las más grandes. Los datos muestran, en efecto, que las economías pequeñas se caracterizan por un coeficiente más alto entre el comercio y el PIB. Al mismo tiempo, las posibilidades de diversificación limitadas tienden a reflejarse en una estructura de exportación muy concentrada.¹³⁷

No se ha llegado hasta el momento a ningún acuerdo en las obras sobre economía acerca de si esta falta de diversificación de las exportaciones lleva sistemáticamente a una mayor volatilidad de los ingresos de exportación en las economías pequeñas. Sin embargo, los residentes en pequeños Estados suelen experimentar una mayor inestabilidad de sus ingresos. Esto se debe en buena medida a la propia apertura de las economías pequeñas, ya que cualquier nivel dado de inestabilidad de las exportaciones tiene mayores repercusiones en la economía local.¹³⁸ Los cambios del entorno comercial pueden también plantear problemas más graves para las pequeñas economías que para las grandes a causa de la estructura concentrada de la producción y la exportación. Si un cambio de este tipo lleva a una contracción del principal sector de exportación de una economía pequeña, es probable que tenga repercusiones para la actividad del sector privado en general. Al mismo tiempo, para una economía pequeña puede ser más difícil ampliar las exportaciones en otras actividades.

Los Miembros de la OMC han hecho propuestas concretas para hacer frente a este y a otros problemas que afectan al comercio de las economías pequeñas. Es especialmente preocupante la posible erosión de las preferencias existentes que rigen las relaciones comerciales entre varias economías pequeñas y sus

¹³⁷ Véase el documento WT/COMTD/SE/W/5.

¹³⁸ Easterly y Kraay (1999) y Commonwealth Secretariat/World Bank Joint Task Force (2000).

interlocutores comerciales. Se ha pedido también más flexibilidad en la aplicación de subvenciones, que, según se ha aducido, pueden ser un instrumento de política crucial para el proceso de desarrollo de algunas economías pequeñas. Estas y otras propuestas se están examinando actualmente en los órganos pertinentes de la OMC.¹³⁹

Los Miembros de la OMC han señalado también que es posible que algunas economías pequeñas tengan dificultades para participar efectivamente en las actividades de la OMC a causa de condicionamientos administrativos. Hay varios países pequeños que no tienen misiones en Ginebra, o tienen misiones muy reducidas, lo que limita evidentemente sus posibilidades de influir en las negociaciones. Algunos de estos países tienen también capacidad muy limitada en sus capitales para formular y administrar políticas comerciales, lo que entraña dificultades en la aplicación de algunas disposiciones de la OMC. Se han mencionado específicamente en este contexto esferas como las medidas antidumping y los derechos compensatorios, las salvaguardias y las normas (medidas sanitarias y fitosanitarias y obstáculos técnicos al comercio). Se plantean dos cuestiones importantes. La primera se refiere a las medidas o disposiciones que pueden preverse para asegurar que los Miembros de la OMC contribuyan al bienestar de las economías pequeñas y no les impongan una carga indebida. La segunda se refiere a la forma en que pueden aplicarse las disposiciones elaboradas a este respecto, teniendo en cuenta la condición explícita en el programa de trabajo de Doha contra la creación de una nueva subcategoría de Miembros de la OMC.

iv) Propiedad intelectual

Los derechos de propiedad intelectual han adquirido una importancia cada vez mayor en las transacciones comerciales internacionales, en especial en relación con los artículos de alta tecnología y los servicios relacionados con derechos de propiedad intelectual (por ejemplo, producción de programas informáticos, publicaciones y espectáculos). Los regímenes de derechos de propiedad intelectual reforzados son un factor importante para atraer ciertos tipos de inversiones extranjeras directas en algunos países, y alentar las transferencias de tecnología, conocimientos y mejora capacidad de gestión.

Se reconoce ampliamente el potencial considerable de los derechos de propiedad intelectual reforzados para las perspectivas del crecimiento de los países en desarrollo, pero también se reconocen los considerables costos de la adaptación a corto plazo, lo que explica en gran parte la renuencia de los países en desarrollo a mejorar sus regímenes de derechos de propiedad intelectual. Cuando es fácil copiar o imitar la tecnología, el fortalecimiento de los derechos de propiedad intelectual puede aumentar los costos de esas imitaciones y reducir la difusión concomitante de la información tecnológica. Es posible que haya que encontrar otro empleo para quienes se dedican a las actividades de copiado. Otra consideración de costo se refiere al establecimiento o el fortalecimiento de instituciones eficaces de administración y observancia de los derechos de propiedad intelectual. La creación de una infraestructura institucional puede entrañar costos fijos importantes.

Por otra parte, los precios iniciales de los productos cubiertos por los derechos de propiedad intelectual tenderán a ser más bajos cuanto más competitivo sea el medio en el cual se introducen. Cuando no es fácil copiar la tecnología, el fortalecimiento de la protección de la propiedad intelectual puede llevar a un aumento, y no a una disminución, de la transferencia de tecnología. Teniendo en cuenta la considerable flexibilidad en la concepción y la aplicación de normas para aplicar los requisitos del Acuerdo sobre los ADPIC, Maskus (2000) llega a la conclusión de que es posible ser optimista en cuanto a los efectos potenciales a largo plazo de este acuerdo "incluso en los países que están en este momento muy por detrás de la frontera tecnológica, siempre que ... [se apliquen] políticas complementarias conducentes al crecimiento".¹⁴⁰ La mayor parte de los gastos institucionales pueden controlarse mediante una combinación de derechos cobrados por las oficinas de propiedad intelectual, asistencia técnica y financiera, incluso sobre una base bilateral, y quizás, arreglos cooperativos regionales que ayudan a reducir los costos de los exámenes.

¹³⁹ Véase el documento WT/COMTD/SE/W/3.

¹⁴⁰ El autor hace un estudio amplio de los trabajos sobre la relación entre derechos de propiedad intelectual y desarrollo económico en la economía mundial.

Pese a los progresos en el establecimiento de instituciones eficientes y fiables para administrar y hacer cumplir los derechos de propiedad intelectual, muchos países en desarrollo expresan su preocupación acerca del Acuerdo sobre los ADPIC en relación con dos aspectos principales.¹⁴¹ Esos países han señalado en primer lugar que necesitan obtener acceso a medicamentos patentados a precios compatibles con su limitado poder adquisitivo. Esta cuestión se encaró satisfactoriamente en la Declaración de Doha relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la Salud Pública, pero queda mucho por hacer para lograr una solución al problema que enfrentan los países que carecen de capacidad de fabricación para hacer un uso efectivo de las licencias obligatorias en el sector farmacéutico. En segundo lugar, los países en desarrollo siguen asignando considerable importancia a la cuestión de la protección adecuada de los recursos genéticos y los conocimientos tradicionales, que se consideran una fuente de gran riqueza potencial en el mundo en desarrollo. Esto se sigue debatiendo en el Programa de Doha.

Acceso a los medicamentos

La OMC no es la principal institución internacional responsable de hacer frente a las necesidades de salud pública de los países en desarrollo. La Organización Mundial de la Salud (OMS) y el Fondo Mundial de las Naciones Unidas, por ejemplo, desempeñan un papel importante en la aplicación de políticas apropiadas y la obtención de recursos para hacer frente a las principales enfermedades en el mundo en desarrollo. Si bien el acceso a los medicamentos patentados a precios accesibles es crucial, también es fundamental que los medicamentos, patentados o genéricos, lleguen a quienes los necesitan (OMS, 2000).

La OMS ha identificado cuatro elementos de un “marco de acceso”, todos ellos necesarios para asegurar el acceso a los medicamentos en los países en desarrollo: selección racional; precios asequibles; financiación sostenible y adecuada; y servicios de salud y sistemas de abastecimiento fiables. La OMS subraya que los esfuerzos para ampliar y asegurar el acceso deben garantizar que los cuatro elementos se aborden debidamente. Esto incluye la creación de servicios de salud locales, dotados de personal adecuado, bien equipados, administrados y financiados, y orientados a la satisfacción de las necesidades y las prioridades locales, así como de sistemas de distribución eficientes libres de aranceles y de impuestos (Secretarías de la OMS y la OMC, 2001). Dado que estos puntos no generan mucho debate, la atención internacional ha tendido a centrarse en los precios de los medicamentos y el papel de las licencias obligatorias respecto.

Existen licencias obligatorias cuando los gobiernos permiten a un tercero fabricar, utilizar o vender un medicamento patentado o un producto obtenido mediante un proceso patentado sin el consentimiento del titular de la patente. El Acuerdo sobre los ADPIC permite las licencias obligatorias como parte de un esfuerzo global por lograr un equilibrio entre la promoción del acceso a los medicamentos existentes y la promoción de la investigación y el desarrollo de nuevos medicamentos. La Declaración de Doha relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la Salud Pública ha aclarado que todos los Miembros de la OMC tienen derecho a otorgar licencias obligatorias y libertad para determinar las bases para concederlas. En la Declaración se confirmó también el derecho de todos los Miembros a determinar lo que constituye una emergencia nacional u otras circunstancias de extrema urgencia, en cuyo caso se puede obviar el requisito de obtener previamente la autorización del titular de la patente para utilizar la invención patentada en términos y condiciones comerciales razonables.

Además, en el párrafo 6 de la Declaración de Doha, los Ministros pidieron a los Miembros de la OMC que encontraran una solución a la dificultad de los países que carecían de capacidad de fabricación en el sector farmacéutico para hacer un uso efectivo de las licencias obligatorias con arreglo al Acuerdo sobre los ADPIC. Los países pueden usar licencias obligatorias ya sea para producir localmente o para importar los productos abarcados por una patente. Los debates en la OMC se han centrado en las condiciones en que los países con posibilidades de exportación de medicamentos genéricos podrían conceder una licencia obligatoria para responder a problemas de salud pública en otro país.

¹⁴¹ Otra demanda importante que plantean algunos países en desarrollo, junto con otros, en el programa de trabajo del Consejo sobre los ADPIC es la extensión del nivel de protección más alto de las indicaciones geográficas a productos distintos de los vinos y las bebidas alcohólicas. Esta cuestión no se trata en el presente Informe.

Así pues, el principal motivo de preocupación se relaciona con la disposición del apartado f del artículo 31 del Acuerdo sobre los ADPIC, en que se establece que los Miembros deben asegurar que las licencias obligatorias se utilicen para vender una parte predominante de su producción total en el mercado interno. Algunos han interpretado que esto significa que la exportación de medicamentos bajo licencia obligatoria debería limitarse a menos de la mitad de la producción total. En un proyecto de decisión presentado el 16 de diciembre de 2002 por el Presidente del Consejo de los ADPIC se proponía levantar esa obligación para la producción y exportación de medicamentos a los Miembros elegibles que carecían de capacidad de fabricación, con sujeción a un conjunto de condiciones aplicables tanto a los países exportadores como a los importadores. Entre esas condiciones se incluían requisitos de notificación específicos para ambos países relacionados, entre otras cosas, con las cantidades precisas que se enviarían. Además, los países exportadores estarían obligados a utilizar etiquetas o marcas especiales y deberían en lo posible utilizar colores, formas o empaquetados especiales, sin una repercusión significativa en el precio. Esa diferenciación sería importante para que los medicamentos no se desviarán a otros países, en que podrían venderse a precios más altos. Todos los Miembros de la OMC estarían obligados a asegurar la disponibilidad de medios jurídicos efectivos para evitar la importación y la venta en sus territorios de productos producidos con arreglo a ese sistema, utilizando los medios ya exigidos en virtud del Acuerdo sobre los ADPIC.

El último punto difícil que impide una decisión sobre la base del proyecto del 16 de diciembre de 2002 ha resultado ser la cuestión de los problemas de salud pública o las enfermedades que quedarían incluidos en la solución propuesta. La cuestión consiste en determinar si las nuevas disposiciones se aplicarían solamente a las epidemias infecciosas más graves que afectan a los países en desarrollo, o si el alcance del arreglo estaría regido por el párrafo 1 de la Declaración de Doha, que se refiere a "la gravedad de los problemas de salud pública que afligen a muchos países en desarrollo y menos adelantados, especialmente los resultantes del VIH/SIDA, la tuberculosis, el paludismo y otras epidemias". Pese a la falta de acuerdo en la OMC a fines de 2002, los Miembros han confirmado que siguen empeñados en hallar una solución multilateral lo antes posible. En tanto se llegue a un acuerdo, los Estados Unidos, el Canadá, la UE y Suiza han declarado una moratoria unilateral para el planteamiento en la OMC de reclamaciones contra países que exportan medicamentos bajo licencias obligatorias, con sujeción a condiciones y límites diversos. La necesidad de una solución multilateral es cada vez más urgente, dada la proximidad del fin del período de transición para la aplicación de patentes para los productos farmacéuticos en algunos países en desarrollo, a finales de 2004.

Como se señaló antes, en virtud del Acuerdo sobre los ADPIC, cualquier país importador puede emitir una licencia obligatoria para la importación de medicamentos genéricos. Con arreglo al apartado h) del artículo 31 del Acuerdo sobre los ADPIC, la compensación por las patentes sujetas a licencias obligatorias corresponde en esos casos tanto al país exportador como al país importador. Con arreglo al texto de 16 de diciembre de 2002, los países importadores quedarían excluidos de la obligación de compensar a los titulares de las patentes, siempre que el país exportador proporcionara una remuneración adecuada. La compensación se calcularía sobre la base del valor de la licencia para el país importador.

Pese a que la atención se centra en el precio de los medicamentos y el papel de las licencias obligatorias, es preciso destacar que, incluso con plena protección de las patentes, es posible vender medicamentos en los países de bajos ingresos a precios reducidos si las compañías farmacéuticas titulares de la patente aplican una forma de discriminación de precios, que suele denominarse precios diferenciales. Es posible dar servicio a diferentes mercados a precios que reflejen las condiciones de demanda locales. Incluso cuando los precios en los mercados de bajos ingresos se fijan cerca de los costos marginales, las compañías farmacéuticas pueden con todo ganar una cantidad que contribuya a sus actividades de investigación y desarrollo y atender otros costos fijos. Sin embargo, para que una compañía farmacéutica aplique precios diferenciales, es preciso que los mercados estén efectivamente segmentados, dado que se correría de otro modo un riesgo considerable de que los medicamentos se reimportaran a países de ingresos altos en lo que se suele llamar un "comercio paralelo". Ese sistema dependería también de la voluntad de los consumidores y los contribuyentes de esos países de no tratar de obtener precios más bajos (Secretarías de la OMS y la OMC, 2001). Evidentemente, es posible que los residentes más pobres de los países más desfavorecidos del mundo no puedan pagar ni siquiera el costo marginal de los medicamentos, por lo que sería necesario subvencionar el abastecimiento de una manera u otra.

En resumen, los Miembros deben completar la tarea de asegurar que la OMC forme parte de la solución de este problema de desarrollo, y sea percibida como tal. Este objetivo constituye la base de los considerables esfuerzos realizados hasta el momento para hallar formas de interpretar y aplicar el Acuerdo sobre los ADPIC de manera que se equilibren dos objetivos fundamentales: la promoción del acceso de todos a los medicamentos y la garantía de condiciones que aseguren que se disponga de nuevos medicamentos en el futuro. La terminación con éxito del debate sobre el acceso a los medicamentos enviará un mensaje valioso a las comunidades de todas partes sobre la dedicación de la OMC a la causa del desarrollo.

Acceso a los recursos genéticos y los conocimientos tradicionales¹⁴²

Con el desarrollo de la biotecnología moderna, cada vez se presta más importancia a la preservación, la gestión y el uso de los recursos genéticos y los conocimientos tradicionales conexos, especialmente en los países en desarrollo, donde se encuentra gran parte de la biodiversidad mundial. Los conocimientos tradicionales evolucionan y no se producen sistemáticamente. Se transmiten, con frecuencia oralmente, de generación en generación, y se mantienen generalmente en forma colectiva (OMPI, 2002). Se trata de varias esferas de conocimientos, que incluyen expresiones culturales, como el folclore. Aunque se están en la OMPI debatiendo activamente todos los aspectos de los conocimientos tradicionales y el folclore, algunos países han insistido en un debate paralelo en la OMC. Gran parte de la atención en la OMC se centra actualmente en los recursos genéticos preservados y administrados a lo largo del tiempo por comunidades tradicionales y en las invenciones biotecnológicas obtenidas de ellos por terceros. Si su invención reúne las condiciones de patentabilidad, el titular de la invención biotecnológica puede disfrutar de protección de patente con arreglo al Acuerdo sobre los ADPIC, siempre que no forme parte de la exclusión permisible para las invenciones relativas a plantas y animales distintos de los microorganismos y de los procesos microbiológicos. Por otro lado, los conocimientos tradicionales no reunirían los requisitos para esa protección cuando no satisficieran los criterios de patentabilidad, por ejemplo la novedad.

Los debates sobre esta cuestión tienen lugar en el Consejo de los ADPIC con arreglo al mandato contenido en el párrafo 19 de la Declaración Ministerial de Doha de llevar adelante su programa de trabajo, incluso en el marco del examen del párrafo 3 b) del artículo 27 (que se refiere a las excepciones de la patentabilidad), del examen de la aplicación del Acuerdo sobre los ADPIC previsto en el párrafo 1 del artículo 7 y de la labor prevista sobre cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación de conformidad con el párrafo 12 de la Declaración. A fin de obtener beneficios de los recursos genéticos y los conocimientos tradicionales conexos, muchos países en desarrollo desean introducir una enmienda en el Acuerdo sobre los ADPIC que exigiría que los solicitantes de patentes divulgaran la fuente del material y los conocimientos utilizados en una invención, y aportarían pruebas del consentimiento previo fundamentado y de los acuerdos de participación en los beneficios en el país de origen, con arreglo a lo previsto en el Convenio sobre la Diversidad Biológica. Esos países consideran que la legislación nacional no es protección suficiente contra la piratería biológica. En su opinión, los gobiernos podrían exigir la formalización de contratos para exigir el consentimiento fundamentado y arreglos adecuados de participación en los beneficios antes de dar acceso a los recursos genéticos y los conocimientos tradicionales conexos. Podrían llevarse a cabo de todos modos actividades de bioprospección sin autorización con arreglo a las leyes nacionales, cuyo alcance, una vez que los materiales genéticos y los conocimientos tradicionales se utilizaran fuera de la jurisdicción del país, sería limitada.

Algunos Miembros han expresado el parecer de que la ley y los contratos nacionales basados en ella podrían asegurar adecuadamente el respeto del consentimiento previo fundamentado y la participación en los beneficios. Esos Miembros cuestionan la pertinencia del Acuerdo sobre los ADPIC, y sostienen que la protección de los derechos de propiedad intelectual se refiere a la compensación de la inversión en innovaciones y comercialización posterior, y no a la posesión de recursos naturales y conocimientos tradicionales conexos, que pueden existir en distintos lugares y no son fácilmente atribuibles a una fuente determinada.

¹⁴² Puede hallarse un resumen completo de los debates en curso en la OMC sobre esta cuestión y otras conexas en los documentos de la OMC IP/C/W/368, 369 y 370.

Algunos países en desarrollo se han mostrado también preocupados por la posibilidad de que la aplicación de criterios de patentabilidad en algunos países sea tan confusa que el simple descubrimiento de microorganismos u otros materiales biológicos pueda considerarse una invención y llevar a la concesión de patentes que cubran materiales genéticos en su estado natural. Esto equivaldría, en su opinión, a una apropiación privada de recursos genéticos incompatible con los derechos soberanos de los países sobre los recursos genéticos en sus territorios. Esos países creen que la divulgación del origen del material genético facilitaría la vigilancia de la concesión de patentes posiblemente inapropiadas.

No todos los Miembros de la OMC comparten esta opinión. Algunos aducen que, siempre que haya una intervención humana suficiente, como el aislamiento o la purificación de material genético cuya existencia no se reconocía anteriormente, se cumplirían los criterios de patentabilidad, incluido el aspecto de invención. Esa patente no equivaldría a la propiedad del material original ni afectaría a los derechos de propiedad sobre la fuente del material. El requisito de divulgar la fuente de los recursos genéticos y los conocimientos tradicionales encuentra también oposición porque podría ser complicado determinar el origen, se impondrían costos y cargas administrativas adicionales a los inventores, y se alentaría el secreto, porque los inventores procurarían evitar la obtención de patentes. Otro argumento es que el principal objetivo de los requisitos de divulgación del Acuerdo sobre los ADPIC es permitir que otros reproduzcan la tecnología patentada y aprendan de ella, y el enfoque propuesto sería contrario a este objetivo y otros conexos.

Otro enfoque adoptado por algunos países en desarrollo para impedir lo que consideran posibles patentes indebidas de los recursos genéticos y los conocimientos tradicionales conexos es insistir en que se haga extensiva la exención de la patentabilidad contenida en el párrafo 3 b) del artículo 27 para cubrir todas las formas de vida. Esto incluiría los microorganismos y todos los demás organismos vivos y sus partes, como los genes, al igual que los procesos naturales que producen organismos vivos. Se ha sugerido también la posibilidad de que los "microorganismos" patentables se definieran para excluir los genes, las enzimas, las líneas de células, etc. Uno de los principales elementos del razonamiento en que se apoyan estas sugerencias es ético. Algunos oponentes de esta opinión aducen que una extensión de las excepciones a la patentabilidad, o de hecho la existencia de excepciones, es innecesaria para satisfacer las preocupaciones éticas porque la explotación de invenciones patentadas está sujeta a las excepciones éticas previstas en el párrafo 2 del artículo 27 del Acuerdo sobre los ADPIC. Se aduce además que la exclusión de materias particulares de la patentabilidad no evitará la investigación ni la explotación de esa tecnología, sino que dificultará el control esa actividad si se realiza en secreto.

Los países en desarrollo señalan a la atención el Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB) y sus disposiciones relativas a la soberanía de los países sobre sus recursos genéticos, el consentimiento previo fundamentado y la participación en los beneficios, y alegan que es preciso que el Acuerdo sobre los ADPIC apoye esas disposiciones en las formas examinadas anteriormente. Otros países no ven ningún conflicto entre el Acuerdo sobre los ADPIC y las disposiciones del CDB, que en su opinión pueden aplicarse de manera que se apoyen entre sí, en particular dados sus diferentes objetivos y propósitos. Como se ha señalado, los países en desarrollo creen que si logran asegurar la inclusión de obligaciones de divulgación como condición de la patentabilidad en el Acuerdo sobre los ADPIC, ello les permitiría cuestionar las patentes concedidas en otros países o les ayudaría a obtener arreglos apropiados para la participación en los beneficios.

En la esfera de la protección de obtenciones vegetales, muchos países en desarrollo quieren evitar que se reduzca la flexibilidad prevista en el párrafo 3 b) del artículo 27 del Acuerdo sobre los ADPIC, que permite a los países proteger las obtenciones vegetales mediante patentes o mediante un sistema *sui generis* eficaz. Han aducido que la reutilización y el intercambio de semillas por los agricultores, el acceso a nuevas semillas y el costo de obtener nuevas semillas podrían resultar gravemente afectados, dependiendo del tipo de protección otorgada. Insisten, en consecuencia, en que debe mantenerse la flexibilidad prevista en el Acuerdo sobre los ADPIC con respecto a la protección *sui generis* eficaz, dado que no se han previsto criterios específicos para juzgar esa eficacia. Las discusiones sobre los sistemas *sui generis* de protección más eficaces han revelado también diferencias basadas en el grado de flexibilidad previsto.

Se ha expresado igualmente la preocupación de que, en razón de que la seguridad alimentaria en las comunidades locales de muchos países en desarrollo depende en gran medida de que se guarden, se compartan y vuelvan a plantarse semillas de cosechas anteriores, las comunidades pobres se verían negativamente afectadas si tuvieran que pagar derechos a los productores de plantas para realizar esas actividades. Se ha expuesto asimismo el argumento de que los agricultores tradicionales han contribuido durante muchos decenios a la biodiversidad y al desarrollo de nuevas obtenciones vegetales.

Otros Miembros han puesto de relieve las grandes inversiones requeridas para el desarrollo y la explotación de nuevas obtenciones vegetales, su potencial para satisfacer las necesidades de una población creciente y mejorar los ingresos de los agricultores, y la necesidad de sistemas eficaces de protección para alentar esas inversiones.

La protección de la propiedad intelectual en el sistema multilateral de comercio y el desarrollo económico

Las consideraciones anteriores se han centrado en algunos aspectos del debate sobre la propiedad intelectual importantes para los países en desarrollo que han merecido atención recientemente en la OMC. Estos puntos ponen de relieve las cuestiones económicas subyacentes en la concepción de un sistema de protección de la propiedad intelectual. El logro de un equilibrio al nivel nacional entre los productores y los usuarios de la propiedad intelectual que maximice el bienestar económico y el desarrollo nacional es en sí una tarea difícil en la que puede haber perdedores y ganadores. Y resulta aun más difícil cuando se traspone al nivel multilateral, en cuyo caso, incluso en un sistema que aumenta el bienestar mundial, puede seguir habiendo ganadores y perdedores.

Lo mismo ocurre con la liberalización del comercio. Hay ganadores y perdedores, pero en la mayoría de las circunstancias todos los países se benefician de la liberalización del comercio, de modo que es más fácil hacer frente a los problemas de los perdedores en una situación de beneficio general en el contexto nacional. Incluso cuando se benefician de los resultados de las negociaciones comerciales internacionales en su conjunto, los países pueden seguir considerándose perdedores netos en cuanto al componente de propiedad intelectual de esas negociaciones.

La tarea de hallar un equilibrio apropiado entre los incentivos para la innovación y la creatividad, por una parte, y el costo a que hacen frente los usuarios, por la otra, especialmente teniendo en cuenta los niveles muy diferentes de desarrollo de los países, estuvo muy presente en las negociaciones que llevaron a la formulación del Acuerdo sobre los ADPIC. Aunque es evidentemente imposible que las normas multilaterales reflejen exactamente lo que cada país determinaría si pudiera decidir por su cuenta, dado que en ellas se pretende tomar también en consideración los intereses de otros países, el resultado final ha sido la incorporación en el Acuerdo sobre los ADPIC de una flexibilidad considerable. Se han examinado en este informe cuestiones relacionadas con la salud pública y el acceso a los medicamentos, pero hay opciones respecto a la forma y el nivel de protección que debe otorgarse en todo el Acuerdo sobre los ADPIC. El problema para los Miembros de la OMC es determinar la mejor forma de utilizar esa flexibilidad habida cuenta de su estado particular de desarrollo.

No sería razonable que los países en desarrollo consideraran la protección de la propiedad intelectual simplemente como un juego de suma cero. Cada país en desarrollo debe ser consciente de las posibilidades que ofrece la protección de la propiedad intelectual para promover su propia creatividad e innovación, y su desarrollo, y también del papel que puede desempeñar la protección de la propiedad intelectual para establecer condiciones que promuevan la inversión extranjera directa y la transferencia de las últimas tecnologías, especialmente en los casos en que la cooperación con los que desarrollan esa tecnología puede ser esencial.

La medida en que los países pueden maximizar el uso del sistema de propiedad intelectual con fines de desarrollo dependerá evidentemente en gran parte de las sinergias con una gama de otras políticas que

afectan a la creatividad y la innovación local, la capacidad de adaptación y la receptividad a la tecnología, la inversión extranjera, el desarrollo industrial, la agricultura, etc. Hay indicios de que la mejora del bienestar que obtienen de la protección de la propiedad intelectual los países con sistemas comerciales abiertos es mayor que la que obtienen los países con economías más cerradas.¹⁴³ Una esfera que guarda especial relación con los costos y los beneficios de la protección de la propiedad intelectual es la de las leyes y las políticas de competencia. Una buena ley de competencia puede ser útil para reducir los efectos adversos del uso abusivo de la propiedad intelectual y preservar al mismo tiempo los resultados positivos deseados. Cada vez más, los países en desarrollo están introduciendo o mejorando su marco de leyes de competencia. A este respecto, la Declaración Ministerial de Doha ha reconocido los argumentos a favor de un marco multilateral para mejorar la contribución de la política de competencia al comercio internacional y el desarrollo, y se espera que se adopten decisiones importantes a este propósito en Cancún.

La propiedad intelectual no es un concepto estático, ya que evoluciona y se transforma de acuerdo con las necesidades del mundo cambiante. En el Acuerdo sobre los ADPIC se reconoce esto y se prevé la adaptación a esa evolución. Como lo demuestran los debates en el Consejo de los ADPIC, hay varios temas en que algunos países en desarrollo han tomado la iniciativa en la OMC a este respecto con miras a mejorar la forma en que el sistema de propiedad intelectual puede responder a sus necesidades. Esto incluye no sólo las cuestiones del acceso a los medicamentos y la protección de los recursos genéticos y los conocimientos tradicionales consideradas anteriormente, sino también la extensión de la mayor protección de las indicaciones geográficas a productos distintos de los vinos y espirituosas.

4. FORMAS DE ENCARAR LA APERTURA CON ARREGLO A LAS NORMAS DE LA OMC

Las normas del GATT y de la OMC procuran lograr por lo menos cuatro objetivos cruciales para la viabilidad, la eficacia y el funcionamiento sin trabas del sistema comercial. Estos objetivos definen el aspecto fundamental en que se basa la estabilidad del sistema, y aseguran que los Miembros equilibren el ejercicio de sus derechos y el respeto de sus obligaciones de manera previsible y mutuamente beneficiosa.

En primer lugar, los compromisos de acceso a los mercados y el principio sistémico fundamental de la no discriminación no deben resultar menoscabados por la forma en que se conciben otras políticas o por procedimientos administrativos. Las disposiciones relativas a los productos en esferas como la valoración en aduana, los obstáculos técnicos al comercio, las medidas sanitarias y fitosanitarias, las licencias de importación, el uso de restricciones cuantitativas, las subvenciones, el comercio de Estado, los arreglos regionales y las excepciones generales y de seguridad se elaboran teniendo esto en cuenta. Las distintas normas en la esfera de los servicios, como las relativas a la integración económica, la reglamentación interna, el reconocimiento, los monopolios y las prácticas comerciales persiguen el mismo objetivo, aunque están evidentemente adaptadas a las características de las transacciones de servicios.

En segundo lugar, las normas deben tener en cuenta los objetivos de política estatal, en particular cuando pueden ser necesarias algunas restricciones al comercio a fin de alcanzar esos objetivos. Por ejemplo, las disposiciones sobre normas permiten a las autoridades proteger la vida, la salud y la seguridad. Lo mismo ocurre con las excepciones generales del artículo XX del GATT de 1994 y del artículo XIV del AGCS, que se expresan más ampliamente en términos de objetivos de política estatal. El vínculo entre el primer objetivo y el segundo identificados aquí se indica claramente en estas disposiciones, ya que los objetivos de política estatal deben perseguirse de manera no discriminatoria y no deben constituir una restricción encubierta del comercio internacional.

En tercer lugar, algunas normas del GATT y de la OMC definen las circunstancias en que los Miembros pueden derogar, temporalmente o de otra forma, sus compromisos de acceso a los mercados. Hay dos justificaciones principales para esas medidas. La primera es que, en razón de cambios repentinos y a veces imprevistos en las

¹⁴³ Maskus (2000) ha observado que el impacto positivo de la protección de la propiedad intelectual en el crecimiento depende críticamente de otras variables económicas, incluida la apertura económica.

condiciones comerciales, las restricciones pueden ser necesarias desde una perspectiva económica nacional. La otra es la necesidad de protegerse contra las prácticas comerciales desleales. Entre las disposiciones con estos objetivos relacionadas con los productos están el derecho a utilizar medidas de salvaguardia, derechos antidumping y derechos compensatorios. Aunque cada una de estas medidas está destinada a responder a circunstancias muy diferentes, a veces se suelen denominar colectivamente políticas “de defensa comercial”. En los servicios, la posibilidad de medidas de salvaguardia y contra las subvenciones está prevista, pero todavía deben negociarse las disposiciones.

En otras disposiciones del GATT y de la OMC se prevé también la introducción de restricciones al comercio. Se pueden adoptar medidas comerciales restrictivas por razones de balanza de pagos con arreglo al GATT de 1994 y al AGCS para hacer frente a una disminución o una escasez grave de reservas de divisas. Con arreglo a la Sección C del artículo XVIII del GATT de 1994, los países en desarrollo pueden imponer restricciones al comercio para promover la creación de una determinada rama de producción con el fin de elevar el nivel de vida general. Por último, el artículo XXVIII del GATT de 1994 y el artículo XXI del AGCS permiten, respectivamente, que los gobiernos renegocien los niveles de los aranceles máximos autorizados previamente consolidados y modifiquen las listas de compromisos de acceso al mercado específicos y trato nacional.

En cuarto lugar, los arreglos de solución de diferencias prevén el cumplimiento multilateral de las obligaciones de la OMC. Este es un componente vital y básico de todo el sistema. Si los Miembros no pudieran ejercer sus derechos con arreglo a la OMC mediante el recurso al nivel multilateral, se verían tentados a hacerlo unilateralmente. También podrían tener una opinión diferente de sus propias obligaciones si no creyeran que otros las respetan. Así pues, sin un sistema multilateral de solución de diferencias, el sistema comercial sería menos estable y eficaz.

Muchas de las disposiciones mencionadas se están examinando en el contexto de los debates sobre cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación o los trabajos sobre trato especial y diferenciado. Estos debates se centran en aspectos particulares de las normas en la medida en que afectan a los países en desarrollo. En la sección IIB.3 *supra* se han examinado cuestiones amplias relacionadas con normas específicas para los países en desarrollo. En esta sección se centrará la atención en las cuatro cuestiones relacionadas con las normas incluidas para su negociación en la Declaración de Doha. Estas son la solución de diferencias, las medidas de defensa comercial, el comercio y el medio ambiente y los arreglos regionales. Se verá que las normas pertinentes en cada caso se redactan teniendo en cuenta uno o más de los citados objetivos. Lo esencial es determinar el grado en que se satisfacen efectivamente esos objetivos y qué está en juego desde el punto de vista del desarrollo en estas negociaciones.

a) Solución de diferencias

Se considera en general que el mecanismo de solución de diferencias de la OMC ha funcionado bien (Lacarte-Muró y otros, 2000), aunque muchos Miembros creen que se podría mejorar. Por esa razón, en la Declaración de Doha se propuso iniciar negociaciones para mejorar y aclarar el Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD).

La solución formal de las diferencias en la OMC es un último recurso. El enfoque preferido es que los países resuelvan sus diferencias entre ellos y, en efecto, hay muchas posibles diferencias que nunca llegan a plantearse en la OMC. Además, de todas las reclamaciones, alrededor del 75 por ciento no van más allá de las consultas al nivel de grupo especial, lo que indica que se encuentra una solución satisfactoria en una etapa temprana de los procedimientos de la OMC (OMC, 2003b). Los Miembros consideran en general que el mecanismo de solución de diferencias de la OMC es crucial para la seguridad y la previsibilidad del sistema comercial, y al menos algunos países en desarrollo creen que los arreglos son una forma de diluir los desequilibrios de poder básicos entre interlocutores comerciales.

En un estudio de Horn y otros (1999b) se examinó el uso que se ha hecho del sistema de solución de diferencias a fin de determinar si beneficiaba en forma diferente a los Miembros de la OMC. En el estudio no

se encontró ninguna parcialidad sistemática y se llegó a la conclusión de que las pruebas en ese sentido eran, en el mejor de los casos, ambiguas. Sin embargo, se aduce con frecuencia que la forma en que está concebido el mecanismo de solución de diferencias de la OMC favorece a los países más grandes y económicamente más poderosos. Varios países en desarrollo que quieren mejorar su capacidad de utilizar eficazmente el mecanismo de solución de diferencias señalan dos deficiencias básicas, a saber, que el uso del mecanismo entraña costos considerables en términos de recursos humanos y financieros, y que algunos países en desarrollo no pueden hacer frente a esos costos.

En segundo lugar, incluso en los casos en que el sistema se ha utilizado con éxito para plantear una diferencia, en algunas circunstancias los países en desarrollo pueden tener dificultades para lograr que los interlocutores comerciales más importantes cumplan los resultados. El problema puede surgir cuando un Miembro contra el que se ha tomado una resolución en una diferencia decide no poner en conformidad las políticas cuestionadas. Puede ser difícil para los países pequeños imponer derechos de retorsión o compensatorios, y esto plantea la cuestión de la forma en que el sistema disuade de manera no coherente el comportamiento cuando se trata de partes más pequeñas. Las preocupaciones sobre estas dos cuestiones – el costo del sistema y la asimetría en la capacidad de ejercer los derechos – constituyen la base de muchas propuestas formuladas por los países en desarrollo en las negociaciones sobre el ESD.

i) Consecuencias en materia de recursos

Una condición previa para defender los derechos con arreglo a la OMC es la disponibilidad de información sobre obstáculos al comercio en los mercados de exportación. Los dos principales canales para obtener información son los propios representantes del país en el exterior y el sector privado. Muchos países en desarrollo no tienen una presencia gubernamental importante en el exterior ni están bien equipados para recoger y evaluar las preocupaciones expresadas por las empresas nacionales con respecto a políticas y prácticas comerciales cuestionables en los mercados extranjeros (Hoekman y otros, 2000). Pero incluso cuando se dispone de información suficiente para hacer una evaluación inicial, la capacidad nacional disponible puede ser insuficiente para iniciar y sostener un caso de solución de diferencias. Se necesita, en particular para la preparación de comunicaciones escritas, asistencia costosa de estudios jurídicos y consultores internacionales (Michalopoulos, 1999).

En un esfuerzo para hacer frente a estas consecuencias en materia de recursos, una propuesta presentada por un grupo de países en desarrollo tiene la finalidad de obligar a los países desarrollados que pierden un caso contra un país en desarrollo a pagar parte de las costas del litigio de este último. En el párrafo 2 del artículo 27 se prevé que la Secretaría de la OMC preste asistencia técnica jurídica a los países en desarrollo. Sin embargo, se opina que esa asistencia sólo puede prestarse después de que un Miembro haya decidido plantear una diferencia en la OMC. Entonces es posible que no pueda obtenerse asistencia para evaluar si el caso debe plantearse o no (Horn y otros, 1999b). Además, se considera generalmente que los especialistas de la Secretaría de la OMC sólo pueden dar asesoramiento y explicaciones sobre las normas y procedimientos de la OMC, ya que se aduce que la obligación de imparcialidad contenida en el párrafo 2 del artículo 27 del ESD impide que los funcionarios de la Secretaría actúen como asesores o ayuden en la redacción de las comunicaciones (Van der Borgh, 1999).

El Centro de Asesoría Legal en Asuntos de la OMC, creado recientemente, modifica esta situación. Este Centro es un órgano independiente creado para prestar asistencia jurídica a los países en desarrollo y menos adelantados y los países en transición. Los derechos cobrados a los países están vinculados a la capacidad de pagar y la frecuencia con que se utilizan los servicios. Los miembros fundadores del Centro han establecido un fondo de dotación. En contraste con el asesoramiento jurídico general que puede prestar la Secretaría de la OMC, el valor añadido del Centro se desprende de su capacidad de dar apoyo en actuaciones jurídicas y asesoramiento no neutral.

ii) *Mayor uso del mecanismo de solución de diferencias por los países en desarrollo*

El costo medio de los litigios en la OMC para los países en desarrollo también podría reducirse tratando de solucionar el mayor número posible de diferencias en la etapa de las consultas y acelerando el procedimiento, que puede durar más de dos años (Hoekman y otros, 2000). Se está examinando actualmente en las negociaciones sobre el ESD la propuesta de un país en desarrollo de hacer que la conciliación – procedimiento en virtud del cual una autoridad independiente hace un examen imparcial de la cuestión objeto de la controversia y establece los términos posibles de un arreglo – sea obligatoria. Hasta ahora, se ha recurrido raramente al artículo 5 del ESD sobre buenos oficios, conciliación y mediación, y los esfuerzos en este sentido no han tenido éxito (WT/DSB/25). El éxito muy limitado de las disposiciones de conciliación obligatoria contenidas en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la Ronda de Tokio de 1979 ha incitado a muchos Miembros a cuestionar la idea de hacer obligatoria la conciliación.

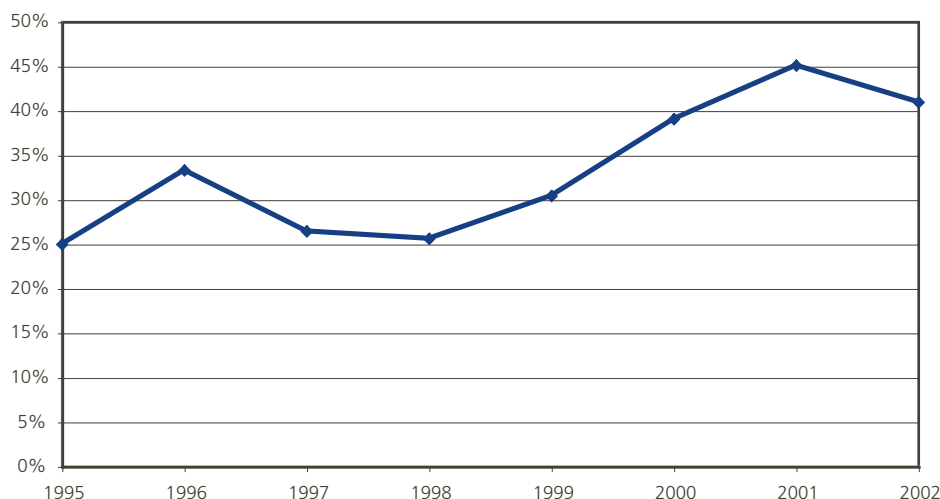
Una decisión de 1966 preveía procedimientos acelerados de solución de diferencias para los países en desarrollo (párrafo 12 del artículo 3 del ESD). Sin embargo, las propuestas presentadas por los países en desarrollo en las negociaciones del ESD van en la dirección opuesta, es decir, procuran ampliar el plazo global y establecer intervalos más prolongados para los países en desarrollo en cada etapa del proceso. Otras disposiciones del ESD, como el párrafo 10 del artículo 4, se refieren a la situación particular de los países en desarrollo que debe tenerse en cuenta en la etapa de las consultas. Esto tiene probablemente por objeto alentar a que se reconsidere una reclamación inminente. Aunque es obligatoria, los países en desarrollo consideran que la disposición (y otras obligaciones tendentes a dar un trato especial y diferenciado) no se han aplicado eficazmente, y quieren que los países desarrollados estén obligados a justificar la forma en que se ha tenido en cuenta la situación especial de los países en desarrollo y la medida en que esa consideración les ha llevado a encarar el caso de manera diferente.

Sin embargo, ocurre a menudo que los países en desarrollo no invocan las disposiciones de trato especial y diferenciado. Ello puede deberse en parte a su deseo de ser considerados partes iguales en un litigio que puede proporcionar orientación para decisiones futuras. Aproximadamente el 41 por ciento de todas las reclamaciones planteadas por países en desarrollo desde la entrada en vigor de la OMC en 1995 se han hecho contra otros países en desarrollo, y esta tendencia ha aumentado en los últimos años (gráfico IIB.13). Desde 1995, los países en desarrollo han planteado en promedio alrededor de la mitad de todas las diferencias en la OMC (gráfico IIB.14), y la mayoría de ellas en los últimos años. El interés creciente de los países en desarrollo en la utilización del mecanismo de solución de diferencias de la OMC refleja una gama más amplia de preocupaciones comerciales y una mayor diversidad de productos de exportación y de interlocutores comerciales.

Gráfico IIB.13

Reclamaciones de países en desarrollo Miembros contra otros países en desarrollo Miembros, 1995-2002

(Porcentaje de todas las reclamaciones de países en desarrollo Miembros [acumulativo])

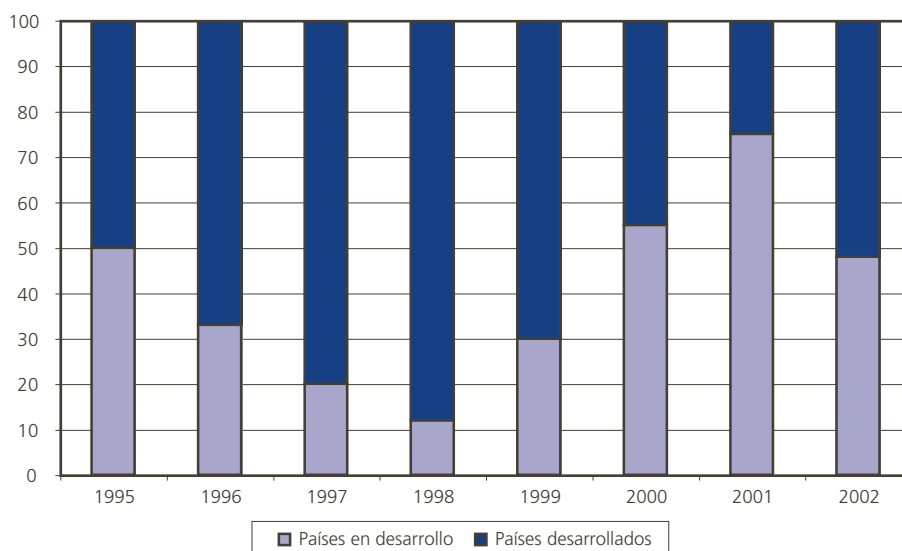


Fuente: OMC.

Gráfico IIB.14

Países desarrollados y países en desarrollo Miembros que actuaron como reclamantes, 1995-2002

(Porcentaje)



Fuente: OMC.

iii) Consideraciones en materia de observancia

En la OMC, el principal instrumento para inducir a la observancia es la suspensión de las concesiones de conformidad con el párrafo 6 del artículo 22 del ESD. La posibilidad de retorsión contra un Miembro que no cumple las disposiciones de la OMC se ha concebido como amenaza creíble que incitará a un mayor cumplimiento. Los Miembros que no cumplen sus obligaciones se exponen a que los intereses del exportador afectados, y quizás otros interesados, ejerzan presión sobre ellos para que pongan en conformidad las medidas inaceptables cuando se amenaza con imponer o se imponen medidas de retorsión. A juzgar por el número de

casos que concluyen con una suspensión de las concesiones, cabe aducir que el sistema funciona bien. Sólo unos pocos casos han terminado solicitando un Estado autorización para suspender las concesiones.¹⁴⁴ Muchos otros casos se resuelven mediante soluciones mutuamente convenidas entre las partes en la diferencia. Si bien el ESD requiere que todas las soluciones mutuamente convenidas sean compatibles con el Acuerdo de la OMC (párrafo 5 del artículo 3) y se notifiquen al Órgano de Solución de Diferencias (párrafo 6 del artículo 3), existe la preocupación de que esas soluciones convenidas puedan modificar la medida cuestionada para la parte demandante, pero dejarla de otro modo sin cambios. En esa preocupación se basa la opinión de varios países en desarrollo de que los Miembros deben notificar los términos de un arreglo con suficiente detalle para que sea posible hacer una evaluación.

Puede ocurrir que los países en desarrollo se abstengan de suspender las concesiones a causa de las consecuencias adversas para ellos de esa acción, en tanto que un país económicamente poderoso con un gran mercado interno y múltiples relaciones comerciales podría no resultar perjudicado por la suspensión de las concesiones por un país pequeño al que envía una parte pequeña de sus exportaciones. Varios países en desarrollo dependen de sistemas de preferencia unilaterales concedidos por otros países y pueden vacilar en disgustar los presentando una reclamación (Pauwelyn, 2000; Mavroidis, 2000; Horn y otros, 1999b).

A fin de minimizar los costos que entraña invariablemente el aumento de los obstáculos al comercio para la economía de un país y aumentar la eficacia de las amenazas de retorsión de los países pequeños, el OSD ha autorizado algunas veces la suspensión de las obligaciones en esferas distintas de las mercancías. Por ejemplo, en la controversia sobre los bananos, se autorizó al Ecuador a adoptar contramedidas contra la CE en relación con los ADPIC. Esto suponía costos mínimos para la economía nacional. Al mismo tiempo, se consideró que los ADPIC eran una esfera en que la medida de retorsión, incluso por un país relativamente pequeño, podía surtir efecto en un país grande al concentrarse en grupos de presión bien organizados (Subramanian y otros, 2000).

Se han expresado preocupaciones sistémicas sobre la idea de autorizar una medida incompatible con la OMC para remediar una violación de la OMC por otro Miembro. Al aprobar la suspensión de las concesiones, se menoscaba el objetivo del libre comercio y se incurre en costos de bienestar. Además, los Miembros que aplican la retorsión tienen amplia latitud para determinar qué importaciones quieren limitar, y las industrias nacionales pueden aprovechar la oportunidad para obtener mayor protección contra las importaciones. Esto puede fomentar la presión proteccionista. Por otra parte, es posible que las fuerzas de liberalización en el país amenazado por la suspensión de las concesiones resulten fortalecidas y las industrias de exportación afectadas obtengan más prominencia que los grupos proteccionistas. La idea de avivar los temores del máximo número de exportadores extranjeros parece ser el elemento fundamental del concepto de la "legislación de carrusel", en que las industrias exportadoras afectadas por derechos punitivos cambian periódicamente y se indican más productos sujetos a retorsión que los que se someterán realmente a restricciones (Charnovitz, 2001a).

Muchos países en desarrollo consideran preferible la compensación a la retorsión.¹⁴⁵ La compensación en este contexto se refiere a la reducción de los obstáculos al comercio en otras esferas. En lugar de pasar a una situación más proteccionista, en que se suspenden las concesiones, la compensación restablecería la situación global que existía antes de la violación, o incluso la mejoraría. La compensación podría adoptar una forma financiera, y se han hecho propuestas en este sentido en la negociaciones actuales.¹⁴⁶ El ESD expresa una

¹⁴⁴ Estos cuatro casos fueron: *Comunidades Europeas – Régimen para la importación, venta y distribución de bananos*; *Comunidades Europeas – Medidas que afectan la carne y los productos cárnicos (hormonas)*; *Estados Unidos - Trato fiscal aplicado a las "empresas de ventas en el extranjero"*; y *Canadá – Créditos a la exportación y garantías de préstamos para las aeronaves regionales*.

¹⁴⁵ Actualmente, sólo se permite la compensación como medida temporal si las recomendaciones del grupo especial no se aplican dentro de un plazo prudencial (párrafo 1 del artículo 22 del ESD). La idea consiste en reequilibrar el comercio entre los países en litigio hasta que se aplican las recomendaciones.

¹⁴⁶ La idea de la compensación monetaria se examinó en el GATT en el decenio de 1960. La posibilidad remota de que los legisladores estuvieran dispuestos a asignar desembolsos presupuestarios en este fin se consideró un obstáculo serio para desarrollar la idea. Recientemente, Bhagwati ha propuesto que el país acusado pague indemnizaciones en efectivo a la parte reclamante, que podrían luego donarse a la industria de exportación (citado en Charnovitz, 2001a). Sin embargo, esto podría afectar negativamente a las industrias de otros países.

preferencia por la compensación en lugar de la suspensión de las concesiones, pero indica que la compensación es voluntaria. Hasta el momento, la compensación nunca ha sido un recurso. Parte de la razón puede ser que la compensación comercial debería hacerse en forma compatible con la norma de la nación más favorecida (Charnovitz, 2001). Sin embargo, al proporcionar mayores oportunidades de acceso al mercado a todos los países, es probable que se supere el nivel de “anulación o menoscabo” sufrido por la parte reclamante que debe ser compensada, y se introduciría así un elemento de castigo (Horn y otros, 1999b).

Además, si la compensación fuera obligatoria, no resulta claro qué medidas podrían tomarse si el país acusado se negara a pagar la compensación. La ventaja más importante de la suspensión de las concesiones es que la medida puede ser aplicada por la propia parte demandante y crea un incentivo para que el demandado corrija la violación original. Teniendo en cuenta las dificultades que surgirían para hacer cumplir la compensación, la única alternativa a una suspensión de las concesiones parecería ser la reducción de los derechos con arreglo a la OMC del demandado (Charnovitz, 2001a; Pauwelyn, 2000). Además de estas reflexiones más bien académicas, se ha propuesto en las negociaciones sobre el ESD que los países que no pueden obtener compensación y no quieren ejercer su derecho a suspender las concesiones deberían poder transferir su derecho a otro Miembro interesado. A cambio de esto, se negociaría un beneficio, posiblemente un pago en efectivo, no superior al nivel autorizado de suspensión. El tercer país que tuviera interés en proteger su propia industria adquiriría toda la concesión, pero cabe presumir que pagaría por ella un precio reducido. Si los derechos de retorsión pudieran comercializarse de esta manera, los países en desarrollo podrían beneficiarse de una afluencia de capital que, aunque nominalmente inferior, sería de todos modos superior al beneficio neto reducido, o incluso la pérdida, que tendría el país al aumentar sus obstáculos al comercio e infligir un daño a su propia economía.

Se ha sugerido también que el momento a partir del cual se adeuda la compensación debe ser el momento en que entra en vigor la medida incompatible con la OMC (aplicación retroactiva). La falta de retroactividad del sistema actual de solución de diferencias permite que los Miembros sigan actuando impunemente en forma incompatible con sus obligaciones, por lo menos mientras dura la diferencia. Dado que pueden pasar más de dos años desde el comienzo de un proceso de solución de diferencias hasta la eliminación de una medida incompatible con la OMC, es posible que el país demandante sufra un daño considerable durante ese período.¹⁴⁷

La compensación también podría resultar apropiada si un país prefiere sufrir la suspensión de las concesiones porque las ventajas políticas de atender a un grupo proteccionista son mayores que el costo político de someter a los exportadores a medidas de retorsión. Bhagwati (1999) propone que los Miembros inicien la renegociación de las concesiones siempre que consideren políticamente inoportuno aplicar las recomendaciones del grupo especial. Se compensaría no sólo a las partes afectadas sino, sobre la base del trato NMF, a todos los Miembros de la OMC. La compensación a través de la renegociación de las concesiones no ayudaría a la industria de exportación afectada por un incumplimiento, pero desde el punto de vista de la economía global, sería preferible a la retorsión (Hoekman y otros, 2000).

iv) *Evolución probable de las negociaciones*

A cambio del sistema de solución de diferencias obligatorio y automático negociado en la Ronda Uruguay, los Miembros convinieron en no actuar unilateralmente (artículo 23 del ESD). Es probable que la limitación del unilateralismo se desarrolle más. Por ejemplo, la cuestión de si debe hacerse una determinación multilateral del posible cumplimiento de las decisiones del OSD antes de autorizarse la suspensión de las concesiones está por resolverse (“secuencia”).¹⁴⁸ Hasta ese momento, no había quedado enteramente claro si la falta

¹⁴⁷ El informe del grupo especial sobre “Australia - Subvenciones concedidas a los productores y exportadores de cuero para automóviles: recurso de los Estados Unidos al párrafo 5 del artículo 21 del ESD” (DS/WT126/RW) ilustra que los recursos con arreglo al ESD no están necesariamente limitados a medidas puramente prospectivas. Véanse en particular los párrafos 6.29 a 6.32.

¹⁴⁸ Para un análisis a fondo de la historia de los debates y los antecedentes jurídicos de la cuestión de la “secuencia”, véase Valles y otros (2000).

de conformidad de las medidas adoptadas para aplicar las recomendaciones del OSD podía determinarse unilateralmente, y la parte reclamante podía solicitar la retorsión inmediatamente después de finalizado el plazo para la aplicación.

Sin embargo, el sistema seguirá dependiendo de la buena fe de los Miembros, especialmente si los aspectos económicos han de destacarse más (Barfield, 2002). En lo que respecta a las negociaciones sobre el ESD, será interesante ver si el mecanismo de solución de diferencias de la OMC se aproxima aún más a un sistema judicial, que prevería una mayor protección de los derechos de los Miembros, pero daría también como resultado costos económicos potencialmente más altos y mayor rigidez. Otra posibilidad es que se encuentren formas creativas de fortalecer los incentivos para llegar a soluciones políticas y arreglos amistosos.

b) Política comercial coyuntural en la esfera de las mercancías

Como se ha indicado, las políticas comerciales coyunturales se refieren a las normas que permiten que los gobiernos apliquen medidas antidumping, derechos compensatorios y medidas de salvaguardia. En lo que concierne a las mercancías, se pueden aplicar medidas antidumping cuando un producto se vende en un mercado de exportación a un precio inferior al normal, causando así o amenazando con causar un daño importante a la industria nacional. Se pueden aplicar derechos compensatorios contra las exportaciones que se han beneficiado de una subvención que resulta perjudicial para una industria nacional. Se permiten las medidas de salvaguardia cuando el aumento de las importaciones causa o amenaza con causar un daño grave a la industria nacional.

Todas estas medidas tienen un elemento en común, a saber, tienden a reducir las corrientes comerciales. Teniendo en cuenta el objetivo declarado de la OMC de liberalizar el comercio¹⁴⁹, por no mencionar las teorías económicas y los datos que demuestran los beneficios de bienestar obtenidos del comercio, cabe preguntarse cómo se justifican esas disposiciones de la OMC. Se pueden ofrecer varios argumentos, basados en la existencia de fallas del mercado, mercados imperfectos, factores dinámicos, costos de ajuste elevados, y el comportamiento de otros gobiernos. Esas justificaciones se fundan generalmente en circunstancias muy específicas y no siempre es fácil establecer las y defender las. Además, hay una inquietud general debido a que suele ser difícil introducir precisión en estos casos, entre otras cosas por las dificultades de medición y la posibilidad de manipular los argumentos a favor de intereses especiales.

Sin embargo, a un nivel más básico se puede aducir que la protección mediante medidas especiales puede llevar a un mayor acceso al mercado en un momento dado que el que existiría sin estas cláusulas liberatorias. Los gobiernos podrían estar dispuestos a abrir más sus mercados si saben que estarán protegidos contra circunstancias imprevistas y podrán hacer frente eficazmente a las prácticas comerciales desleales. Esta es una justificación económica básica de las normas que prevén mercados menos abiertos. Pero hay formas más y menos eficientes de ejercer esta opción. Las medidas especiales pueden ir más lejos de lo necesario para hacer frente a la situación planteada. Pueden estar mal concebidas y entrañar costos innecesarios. En última instancia, el aumento de bienestar obtenido de la mayor apertura del mercado puede resultar inferior al costo de las medidas especiales de defensa comercial. Así pues, mucho depende del contenido de esas medidas.

Una segunda consideración a favor de estos instrumentos es que su mera existencia puede influir en el comportamiento en materia de políticas de los interlocutores comerciales. Si un gobierno sabe que se aplicarán derechos compensatorios contra sus subvenciones, es posible que actúe con más mesura al aplicar las subvenciones. Una vez más, la validez del argumento se basa en circunstancias específicas. Una justificación económica requiere que se disuada una mala subvención (u otro comportamiento) y que el remedio no sea peor que la infracción.

¹⁴⁹ El preámbulo del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio habla de "obtener sobre la base de la reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de los demás obstáculos al comercio...".

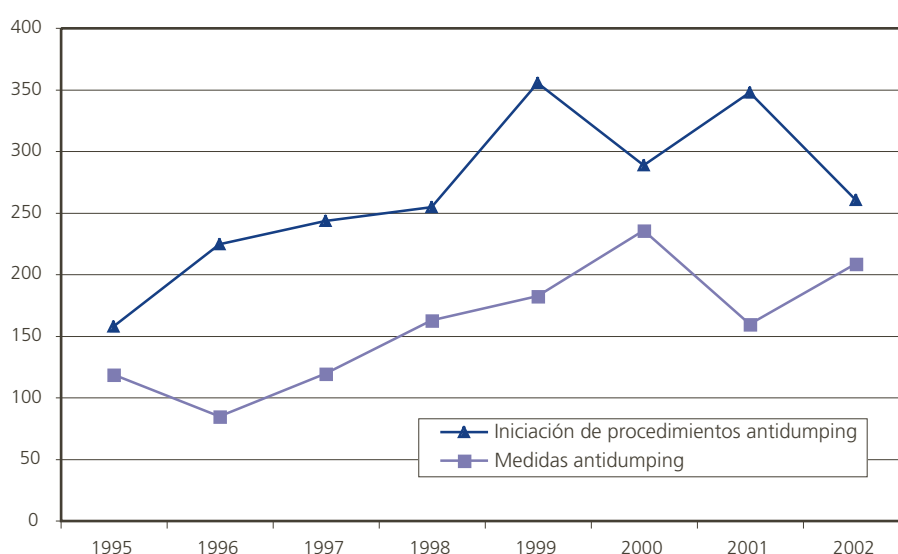
i) Tendencias en las medidas de defensa comercial

Hace algunos años, la política comercial coyuntural la aplicaban casi exclusivamente algunos países desarrollados. Los países en desarrollo apenas utilizaban medidas de salvaguardia o antidumping o derechos compensatorios. Sin embargo, a medida que los países en desarrollo han liberalizado sus regímenes comerciales, varios de ellos han pasado a ser usuarios frecuentes de estos instrumentos. El gráfico IIB.15 ilustra la evolución de la medidas antidumping. Lo fundamental en este caso es que el grado de recurso a las política comercial coyuntural parecería ser al menos en parte función del grado de apertura de una economía.

Gráfico IIB.15

Tendencias en el recurso al procedimiento antidumping por los Miembros de la OMC, 1995-2002

(Número de casos)



Fuente: OMC.

Esta observación es coherente con la sugerencia anterior de que la existencia de una opción de recurrir a la política comercial coyuntural podría inducir a una mayor liberalización del comercio, aunque la correlación no prueba una relación causal. De esto no se desprende necesariamente que los países en desarrollo han abierto más sus economías porque han podido utilizar medidas de defensa comercial. Algunas economías relativamente liberales, tanto desarrolladas como en desarrollo, recurren poco a las políticas comerciales coyunturales. Además, en la medida en que los gobiernos usan estas políticas en mayor o menor grado como resultado del comportamiento de sus interlocutores comerciales, es posible que la distribución geográfica de las corrientes comerciales también sea un factor. En lo que respecta a las negociaciones, las posiciones adoptadas tienden a coincidir con el grado de utilización de la protección basada en medidas de defensa comercial.

En el párrafo 28 de la Declaración de Doha se pide la celebración de “negociaciones encaminadas a aclarar y mejorar las disciplinas previstas en el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994 y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, preservando al mismo tiempo los conceptos y principios básicos y la eficacia de estos Acuerdos y sus instrumentos y objetivos, y teniendo en cuenta las necesidades de los participantes en desarrollo y menos adelantados”. Al igual que en otras esferas de las negociaciones de Doha, hay notables diferencias sobre algunos elementos de política cruciales. El mandato de las negociaciones pone en evidencia las reservas de algunos Miembros cuando se trata de cambios importantes en las disposiciones existentes. Otros desearían cambios de mayor alcance para corregir lo que

consideran una latitud excesiva en la imposición de restricciones al comercio. Las dificultades para hallar un equilibrio apropiado en las negociaciones serán considerables.

ii) *Medidas antidumping*

Las medidas antidumping representan la política comercial coyuntural más utilizada, y hay una gran cantidad de trabajos sobre esta cuestión que reflejan argumentos de larga data. Los economistas han cuestionado la lógica de los derechos antidumping en relación con el concepto de predación. El comportamiento predatorio en los precios entraña una estrategia monopolística encaminada a fijar los precios de producción por debajo del costo durante un período breve a fin de eliminar la competencia posible o real. Una vez asegurado un mercado, se introducen precios monopolísticos, que implican superbeneicios para el productor y pérdidas de bienestar para la economía. Los críticos de las medidas antidumping han aducido que se trata de un fenómeno que se da muy raramente en los mercados internacionales a causa de la dificultad de controlar la entrada al mercado cuando hay varios competidores reales y posibles en muchos países diferentes y el entorno normativo es menos cierto.

Otros han aducido que las normas antidumping no se refieren a la fijación de precios predatorios sino a los efectos nocivos para la competencia de las políticas estatales que distorsionan el comercio. El dumping se define como la venta por debajo del valor normal, es decir, cuando el precio de exportación de un artículo es inferior a su precio en las operaciones comerciales normales en el mercado interno. Aunque el dumping, de cualquier manera que se defina, es una práctica empresarial, el argumento es que ese precio diferencial es posible porque, por una razón u otra, las empresas que lo practican no están sujetas a toda la fuerza de la competencia en sus mercados internos. Entre las medidas estatales que pueden dar lugar al dumping figuran los aranceles y otros obstáculos al comercio, las subvenciones de diverso tipo, las reglamentaciones que ahogan la competencia y la ausencia de medidas eficaces para controlar las prácticas de colusión o de monopolio en el sector privado. En la medida en que esos factores son responsables de precios por debajo de niveles competitivos, sería mejor hacerles frente mediante negociaciones internacionales que mediante la restricción del comercio. Esas negociaciones requerirían un grado considerable de cooperación entre los gobiernos. De hecho, algunas cuestiones encaradas en la Ronda de Doha, o sugeridas para la negociación, se refieren a estos problemas.

Los críticos de las medidas antidumping tienden a centrarse en cuatro argumentos principales. En primer lugar, una definición de dumping basada simplemente en una diferencia de precio entre las ventas internas y las exportaciones confundirá el comportamiento oportunista en materia de precios posibilitado por las distorsiones en el mercado interno con las prácticas comerciales normales de las empresas que hacen frente a condiciones de demanda diferentes en mercados segmentados. El argumento es que los mercados pueden estar segmentados por razones diferentes de las distorsiones impuestas por los gobiernos y, en consecuencia, una definición indiferenciada del dumping incluirá tanto las prácticas comerciales desleales como la actividad comercial legítima.

En segundo lugar, hay una enorme cantidad de cuestiones metodológicas relacionadas con la medición de los márgenes de dumping, la determinación del daño y la relación de causalidad entre el dumping y el daño. Se ha escrito mucho sobre este tema. Las administraciones contrarias al dumping aplican una variedad de supuestos en ausencia de información precisa y utilizan metodologías de cálculo que, según se dice, exageran la estimación del monto del dumping. Con respecto a la causalidad, se aduce que los perjuicios que sufren las empresas observados en las investigaciones de los daños pueden atribuirse con demasiada facilidad a las importaciones con precios reducidos, en tanto que puede haber otros factores.

En tercer lugar, se ha aducido que los procedimientos antidumping no tienen debidamente en cuenta el equilibrio entre los intereses del consumidor y del productor. Este argumento incluye un elemento de principio y uno de procedimiento. El principio se basa en la afirmación de que las reglas antidumping se redactan teniendo en cuenta solamente los intereses de los productores. Esto no puede ser enteramente cierto, dado que la prueba del daño no existiría si no fuera por la preocupación relativa al bienestar del consumidor. Sin

embargo, en la medida en que las normas antidumping no incorporan una consideración explícita de la comparación entre las ganancias del productor y los costos del consumidor, es probable que las restricciones a la importación beneficien a los primeros, sin que quede claro cuánto pagan los consumidores y cuál es el cálculo del bienestar para la economía en su conjunto. El elemento de procedimiento es que los consumidores y las industrias usuarias están subrepresentadas o no representadas en las investigaciones antidumping.

En cuarto lugar, en vista de algunas de las dificultades identificadas por los críticos en relación con las normas antidumping y su forma de aplicación, un argumento de economía política es que, cuando se exponen los fundamentos de la restricción de las importaciones en términos de comportamiento inaceptable por parte de intereses extranjeros, es más fácil adoptar una visión menos crítica de las disposiciones. Las medidas antidumping se contrastan a este respecto con las salvaguardias, dado que estas últimas no se basan en ningún concepto de comercio desleal sino en una elección económica y política, en que los gobiernos están obligados a asumir una responsabilidad directa por la imposición de restricciones al comercio.

Cualquiera que sea la opinión adoptada en este debate, es importante recordar que en esta cuestión los criterios no están divididos en términos de Norte y Sur. Los países en desarrollo han expuesto preferencias de uno y otro lado. Al formular las posiciones de negociación, algunas consideraciones parecen especialmente importantes. La primera es que existe la posibilidad de adoptar una visión global para toda la economía de los derechos antidumping, y de establecer un panorama claro de quién gana y quién pierde como resultado de esas medidas. No es probable que ese enfoque lleve a la eliminación de las medidas antidumping, pero contribuiría a asegurar que no se disipen innecesariamente los beneficios de la liberalización. Otra consideración que es preciso tener en cuenta es que los países no sólo adoptan medidas antidumping por su propia elección, y que están también sujetos a las medidas adoptadas por sus interlocutores comerciales. Este es un argumento a favor de un enfoque equilibrado de la cuestión que, sin dejar de lado los intereses de los consumidores y de los exportadores, trata al mismo tiempo de evitar daños injustificados y costosos para los intereses de los productores. Algunos países en desarrollo se han manifestado a favor de aumentar los umbrales actuales por debajo de los cuales las exportaciones pueden estar exentas de las medidas antidumping. Esos arreglos son claramente ventajosos para los países en desarrollo con posibilidades de exportación limitadas. Por último, en el grado en que las medidas antidumping son impulsadas por políticas de otros gobiernos que influyen en las condiciones de competencia y llevan a precios de importación injustificablemente bajos, cabe preguntarse cuánto margen existe para hacer frente directamente a esas políticas.

iii) Subvenciones y derechos compensatorios

Muchos países en desarrollo han manifestado gran interés en las cuestiones relativas a las subvenciones, en particular en el uso de subvenciones a la exportación y las restricciones impuestas por los Acuerdos de la OMC. Las subvenciones a la exportación de manufacturas se eliminarán en algún momento gradualmente para todos los países con una renta per cápita nacional por encima de mil dólares (a precios constantes de 1990). Además del deseo manifestado por algunos países en desarrollo de seguir utilizando subvenciones a la exportación para diversificar su base de producción y establecer una presencia en los mercados extranjeros, hay una cuestión adicional: las normas sobre créditos a la exportación, que se consideran injustas para los países en desarrollo. En la agricultura, no se permiten las subvenciones a la exportación a menos que se hayan aplicado antes de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda Uruguay.

La teoría económica básica no favorece las subvenciones a la exportación. Los efectos inmediatos de una subvención a la exportación consisten en aumentar el precio del producto subvencionado en el mercado interno, reducirlo en los mercados extranjeros y disminuir el ingreso disponible del gobierno. Todos estos efectos constituyen una pérdida neta de bienestar y son a primera vista malos para la economía. Cabe preguntarse entonces por qué razón muchos países en desarrollo desean de todas maneras flexibilidad para subvencionar sus exportaciones.

Las normas de la OMC permiten a los Miembros compensar el sesgo contra la exportación implícito en un régimen de importación que aumenta los precios de los insumos importados para la producción destinada a la

exportación. Los sistemas de devolución y remisión de derechos sobre los insumos directamente incorporados no siempre neutralizarán por completo la desventaja para los exportadores resultantes del régimen de importación. Algunos países en desarrollo han tratado de dar apoyo adicional a las exportaciones a fin de tener en cuenta esta realidad.

En términos más generales, es posible contrarrestar efectivamente los argumentos de bienestar básicos según los cuales las subvenciones a la exportación tienen costos económicos netos para el país que subvenciona sobre la base de las externalidades y las fallas del mercado. El argumento más frecuente se refiere a las externalidades dinámicas asociadas con el proceso de aprendizaje en las nuevas industrias y la incapacidad de los mercados de capital de financiar eficientemente esos costos iniciales. En estas circunstancias, una subvención compensará lo que de otra manera sería una inversión insuficiente en el futuro. Otro argumento conexo se refiere a la absorción y la difusión de nuevas tecnologías. Estos argumentos se relacionan esencialmente con el aumento de la productividad y el crecimiento mediante la diversificación en nuevas actividades. Gran parte de los trabajos existentes se refieren a subvenciones a la producción, y no a la exportación. Las externalidades asociadas con los mercados de exportación suelen guardar relación más frecuentemente en consideraciones de comercialización y de reputación. Sin embargo, dadas las limitaciones en materia de ingresos y la dependencia creciente del comercio en muchos países, estas consideraciones podrían ser pertinentes tanto si se subvencionen solamente las exportaciones como toda la producción.

No hay ninguna duda de que las subvenciones pueden ser costosas e ineficientes y a veces no dan beneficios. Los trabajos en esta esfera indican varias maneras de evitar esos riesgos. En primer lugar, sería muy difícil defender los argumentos examinados anteriormente a favor de la subvención de las industrias, excepto en el caso de una medida temporal en un proceso de transición. En segundo lugar, no es probable que las subvenciones den resultados si no se establecen dentro de un marco de políticas que recompensen la eficiencia, fomenten la inversión, promuevan el desarrollo del capital humano y ofrezcan infraestructuras adecuadas. En tercer lugar, se necesitan criterios de admisibilidad claros y una transparencia completa en la concepción y la aplicación de las políticas de subvención para que tengan éxito. En cuarto lugar, es probable que muchos países utilicen subvenciones y, si las políticas no están bien orientadas y no se mantienen dentro de límites definidos, podrían desperdiciarse ingresos estatales en un juego inútil de subvenciones competitivas. A medida que los países en desarrollo tratan de definir sus derechos y obligaciones en virtud de la OMC en esta esfera, esas consideraciones parecerían esenciales para el desarrollo.

Por último, es importante señalar que, sea cual fuere la condición jurídica de determinadas subvenciones para países determinados, los gobiernos pueden conservar siempre el derecho a utilizar derechos compensatorios contra las prácticas de subvención de sus interlocutores comerciales. Dado que una subvención compensatoria no es más que una transferencia financiera de un gobierno a otro, las subvenciones deberían disuadirse sobre la base de esta consideración. Los países en desarrollo tienen ciertos umbrales de excepción en la esfera de las subvenciones y las medidas compensatorias, al igual que en el caso de los derechos antidumping. Valdría la pena hacer un análisis de los umbrales óptimos desde una perspectiva de desarrollo.

c) Comercio y medio ambiente

En la sección IIA.4 se ha analizado la relación entre el comercio y el medio ambiente. Los Miembros adoptan posiciones muy diferentes sobre algunos aspectos de esta relación, pero reconocen al mismo tiempo la existencia de sinergias y formas en que las políticas en ambas esferas pueden reforzarse mutuamente. Algunos Miembros hacen hincapié sobre todo en la importancia de proteger el medio ambiente, en tanto que otros se muestran preocupados por evitar que se utilicen argumentos proteccionistas para imponer obstáculos injustificables al comercio. Los análisis económicos son particularmente útiles para separar las cuestiones e identificar medios eficientes y menos costosos de abordar las preocupaciones de todas las partes.

El Programa de Doha sobre la relación entre el comercio y el medio ambiente refleja la variedad de intereses y prioridades de los Miembros en esta esfera. Los Miembros se han comprometido a entablar negociaciones sobre la relación entre las normas existentes de la OMC y las obligaciones comerciales específicas establecidas en los acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente (AMUMA). Se proponen también establecer procedimientos

para orientar los aspectos de las relaciones entre las secretarías de los AMUMA y los comités pertinentes de la OMC. El mandato de negociación exige la reducción o la eliminación de los aranceles y los obstáculos no arancelarios a los bienes y los servicios ambientales. El objetivo declarado de aclarar y mejorar las disciplinas de la OMC sobre subvenciones a la pesca es también pertinente para este programa de negociación.

Además del mandato de negociación, el Comité de Comercio y Medio Ambiente tiene instrucciones de continuar sus trabajos sobre todos los aspectos de su programa, pero haciendo hincapié en tres cuestiones particulares. La primera es el efecto de las medidas ambientales en el acceso al mercado, especialmente en relación con los países en desarrollo y menos adelantados, y en las situaciones en que la liberalización del comercio beneficiaría al comercio, el medio ambiente y el desarrollo. En segundo lugar, es necesario prestar especial atención a las disposiciones pertinentes del Acuerdo sobre los ADPIC. El tercer elemento que debe recibir atención especial se refiere a los requisitos de etiquetado con fines ambientales. La cuestión de determinar si es conveniente iniciar negociaciones en estas esferas se tratará en el Quinto período de sesiones de la Conferencia Ministerial. En los párrafos siguientes se examinan algunos aspectos del mandato de negociación y del programa de trabajo desde una perspectiva de desarrollo.

En términos conceptuales, la mayoría de las cuestiones examinadas en el Comité de Comercio y Desarrollo en Sesión Extraordinaria (es decir, en las negociaciones) y en el Comité de Comercio y Desarrollo en sesión ordinaria corresponden a una de las dos categorías siguientes: en un primer grupo, se examina la medida en que una reducción de los obstáculos y las distorsiones del comercio puede tener resultados beneficiosos para el medio ambiente. Son ejemplos de esto la cuestión de las subvenciones a la pesca que llevan a una capacidad excesiva de las flotas y al agotamiento de las poblaciones de peces, o la eliminación de los obstáculos al comercio en productos y servicios ambientales. Se identifican en segundo término los efectos potencialmente negativos de las políticas ambientales sobre el comercio, especialmente en relación con el acceso al mercado para las exportaciones de los países en desarrollo. Esas políticas ambientales pueden ser medidas comerciales directas, como las prohibiciones a la importación, y medidas con un efecto indirecto en el comercio, como los impuestos ambientales, o los requisitos de etiquetado o reciclado. Esas políticas pueden aplicarse al nivel nacional o establecerse en el contexto de acuerdos multilaterales sobre medio ambiente (AMUMA).

i) Eliminación de las restricciones y las distorsiones del comercio con efectos positivos para el medio ambiente

Cuestiones generales relacionadas con el acceso al mercado

Para los países en desarrollo, la pobreza suele ser el obstáculo más grave en la protección del medio ambiente. Como se ha analizado en la sección IIA, las mejoras en las condiciones de acceso a los mercados contribuirán al crecimiento económico y a la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. La liberalización del comercio lleva a una asignación más eficiente de los recursos, que puede tener un efecto directo y positivo sobre el medio ambiente. Puede ayudar a los países en desarrollo a generar los recursos necesarios para proteger el medio ambiente y proporcionar un incentivo para administrar los recursos naturales de manera sostenible. Los ingresos más altos redundan también en una mayor demanda de calidad ambiental (OMC, 1999).

Además de estos vínculos de “equilibrio general” entre el comercio y el medio ambiente, la eliminación de las restricciones al comercio en sectores específicos puede ayudar a lograr mejoras inmediatas en el medio ambiente. El Comité de Comercio y Medio Ambiente está examinando una gama de sectores a este respecto. En muchos casos, los efectos beneficiosos para el medio ambiente serán “efectos secundarios” de la función principal de la OMC de liberalizar el comercio, por ejemplo, mediante la eliminación de los obstáculos al comercio de bienes y servicios ambientales, o la reducción de las subvenciones a la agricultura relacionadas con la producción.¹⁵⁰

¹⁵⁰ Véase, por ejemplo, OCDE (2003), OCDE (2001c), Chaytor (2002), Bhagwati (1996), Edwards (1995).

Importancia de la pesca para los países en desarrollo

La pesca es importante para los países en desarrollo. En primer lugar, para muchos de ellos, el sector pesquero tiene posibilidades de exportación importantes si los precios se fijan a un nivel competitivo.¹⁵¹ Con las subvenciones concedidas por otros países a la industria pesquera nacional que reducen el costo o aumentan los ingresos baja el precio al que la industria nacional puede todavía obtener un beneficio. Además, el agotamiento de las poblaciones de peces afecta gravemente a los países en desarrollo que dependen de la pesca para obtener una gran parte de sus ingresos y de su empleo, y también para su nutrición. Las subvenciones concedidas por otros países contribuyen a un exceso de capacidad de flotas y agravan el problema de la pesca excesiva (OCDE, 2000a; OCDE, 1998). En los debates en el Comité de Comercio y Medio Ambiente se ha tratado también del vínculo más amplio entre las subvenciones y la explotación excesiva y del impacto negativo indirecto de las distorsiones de la producción en las oportunidades de exportación de los países pobres.

Para cuestionar una subvención de la pesca con arreglo al Acuerdo de la OMC sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias como subvención recurrible¹⁵² es preciso que se cumplan ciertos criterios definitorios, y la subvención en cuestión debe dar como resultado uno de tres efectos adversos posibles – daño a la rama de producción nacional a causa de las exportaciones subvencionadas, “perjuicio grave” a la rama de producción nacional a raíz del desplazamiento de sus exportaciones al mercado subvencionado o a terceros mercados, y anulación o menoscabo de las ventajas esperadas de los compromisos de acceso a los mercados (en particular las consolidaciones arancelarias). Se sostiene a menudo que, en el caso de la pesca, los requisitos de información y los procedimientos asociados con esas reclamaciones pueden ser especialmente costosos y engorrosos, por lo que el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias no es una buena opción para buscar un remedio, especialmente en el caso de los países en desarrollo con recursos limitados. El párrafo 1 del artículo 6 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias creaba una presunción refutable de perjuicio grave en ciertas condiciones, entre ellas cuando el total *ad valorem* de la subvención aplicada a un producto era superior al 5 por ciento. Esta disposición tenía la ventaja de que la carga de la prueba de que no había habido perjuicio grave como resultado de la subvención recayera en la parte que concedía subvención, pero se extinguió a fin de 1999.

Además de la posibilidad de restablecer la presunción de perjuicio grave, entre las sugerencias propuestas figura el fortalecimiento de los procedimientos de notificación a fin de mejorar la transparencia. Sin embargo, los Miembros de la OMC siguen divididos sobre la cuestión fundamental de determinar si deben encararse las deficiencias del Acuerdo SMC sobre una base horizontal solamente o, como sostienen algunos, mediante disciplinas específicas relativas a la pesca.¹⁵³ Si bien, como aducen estos últimos, puede ser cierto que la heterogeneidad de los productos de la pesca y la práctica muy difundida de las subvenciones cruzadas dificulten la tarea de establecer la base de información para adoptar medidas contra las subvenciones a la pesca, no está claro en qué medida difiere esto de lo que ocurre en otros sectores.

Es posible que los argumentos especiales para la pesca, y para la elaboración de nuevas disciplinas sobre las subvenciones, tengan que basarse en la cuestión de la sostenibilidad y el agotamiento de los recursos. Sigue habiendo un debate intenso, aunque poco concluyente, sobre los efectos ambientales de las subvenciones (positivos y negativos), la explotación excesiva de los recursos pesqueros y el papel del ordenamiento de las pesquerías a este respecto.¹⁵⁴ Se ha establecido un vínculo con el comercio aduciendo que, en contraste con

¹⁵¹ La importancia de las exportaciones de productos pesqueros para los países en desarrollo se ilustra en FAO (2002). Para el pescado y sus productos, las exportaciones netas de los países en desarrollo aumentaron de 3.700 millones de dólares en 1980 a 18.000 millones en 2000, año en el que fueron varias veces superiores a las exportaciones de otros productos agrícolas como el café, el arroz y el té.

¹⁵² Las subvenciones a la pesca no parecen en general entrar en la categoría de subvenciones a la exportación o al contenido nacional “prohibidas”.

¹⁵³ Para los distintos argumentos aducidos por los Miembros de la OMC, véanse sus comunicaciones sobre subvenciones a la pesca al Grupo de Negociación sobre las Normas con la signatura TN/RL/W/*, en particular los documentos TN/RL/W/3, 9, 11, 12, 17, 21, 52, 58, 69 y 77.

¹⁵⁴ Para una visión global de la situación de los debates en la OMC y en otros foros internacionales, véase OMC (2000) y OMC (2001d).

lo que sucede en otros sectores, las subvenciones a la pesca en un país no sólo afectan a las condiciones de competencia para otros países, sino que limitan también el acceso de los países más pobres a un recurso de propiedad común (Schorr, 1999). La cuestión se complica por el hecho de que, desde que se extendió la zona económica exclusiva a 200 millas en 1994, una parte predominante de la captura de pesca mundial se realiza dentro de zonas nacionales. En otras palabras, se otorgaron derechos de propiedad a los países, y el acceso ilimitado a un recurso compartido debería ser entonces relativamente menos importante (Gréboval y otros, 1999).

Dentro de las zonas económicas exclusivas, la preservación de las poblaciones de peces depende fundamentalmente de la gestión nacional adecuada de los recursos y de la prevención efectiva de la pesca ilegal, no declarada y no reglamentada. Sin embargo, tal vez se podría obtener apoyo de otros órganos internacionales y regionales para ocuparse de la migración de los peces entre zonas y en la alta mar. Ahora bien, está muy difundida la práctica de que los gobiernos paguen, en todo o en parte, para que sus flotas pesqueras tengan derechos de acceso a las zonas económicas exclusivas, incluso las de los países en desarrollo. El hecho de que los países hagan esos pagos reduce los costos en que incurrirían de otro modo esas flotas para un tipo y una cantidad dados de captura, y se traduce en precios finales distorsionados del pescado y los productos de pescado. Se ha señalado también que es difícil determinar los pagos de acceso de manera que reflejen adecuadamente el valor de la captura a precios no distorsionados y verificar que la captura real corresponda a la compensación pagada.¹⁵⁵

ii) Las políticas ambientales y las normas de la OMC

El escepticismo generalizado de los países en desarrollo con respecto al debate sobre el comercio y el medio ambiente se basa en el temor de que los países en desarrollo insistan en la cuestión en la OMC con fines proteccionistas. Deseosos de preservar el derecho a cuestionar las medidas que restringen el comercio con arreglo al mecanismo de solución de diferencias de la OMC, los países en desarrollo se resisten firmemente a lo que consideran un intento de crear una presunción *prima facie* de compatibilidad con la OMC de medidas específicas, como los programas de etiquetado o, en general, las medidas comerciales adoptadas con arreglo a los AMUMA. Por ejemplo, se han hecho propuestas tendentes a considerar que los programas de etiquetado ecológico, pese a sus efectos sobre el comercio, están en conformidad con el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, siempre que se hayan elaborado siguiendo directrices convenidas multilateralmente. En relación con los AMUMA, se propuso enmendar el artículo XX a fin de proteger las medidas comerciales previstas específicamente con arreglo a los AMUMA contra la impugnación en la OMC si se determinaba que el AMUMA en cuestión respondía a varios criterios de procedimiento y sustantivos (Schoenbaum, 2002).

La cuestión de determinar si las normas actuales de la OMC permiten ya hacer frente a las preocupaciones ambientales legítimas aún no se ha resuelto. Los Miembros de la OMC pueden adoptar políticas de protección ambiental siempre que no discriminen entre productos similares importados y producidos en el país. Varias circunstancias específicas establecen motivos para aducir discriminación. Los apartados b) y g) del artículo XX permiten a los Miembros de la OMC adoptar medidas de política incompatibles con el GATT si son necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales, o si la medida se relaciona con la conservación de recursos naturales agotables. Así pues, se puede permitir excepcionalmente la discriminación entre productos similares si se cumplen las condiciones del artículo XX. Sin embargo, esas medidas no deben dar como resultado una discriminación arbitraria o injustificable ni constituir una restricción encubierta del comercio internacional.¹⁵⁶

¹⁵⁵ Para más detalles, véase Milazzo (1998), Flaaten y otros (2000), OCDE (2000b) y Porter (2002).

¹⁵⁶ Para un análisis a fondo de la práctica de solución de diferencias del GATT y de la OMC relativa al artículo XX, párrafos b), d) y g) del GATT, véase OMC (2002).

Procesos y métodos de producción no relacionados con los productos

Se pueden plantear conflictos comerciales como resultado de políticas ambientales que distinguen entre productos idénticos sobre la base de la forma en que se produjeron (procesos y métodos de producción no relacionados con los productos). Es evidente que esos productos se considerarían "similares" para los fines de los artículos I y III del GATT de 1994. Pero no es evidente si una discriminación entre esos productos por razones ambientales reuniría las condiciones para una excepción con arreglo al artículo XX y ni tampoco cómo podría determinarse si esas reglamentaciones se establecieron con fines proteccionistas (Charnovitz, 2001b). Esta cuestión es fundamental para los países en desarrollo, que temen que sus productos pueden excluirse de los mercados de países desarrollados en razón de que sus procesos de producción se consideran comparativamente más perjudiciales para el medio ambiente que los utilizados por los productores de los mercados de los países desarrollados. Dado que el impacto ambiental de esa producción puede estar localmente limitado, los países en desarrollo aducen que la abundancia relativa de los recursos ambientales en sus países forma parte de su ventaja comparativa y que un intento de excluir sus productos, además de ser económicamente ineficiente, equivale a una imposición extrajurisdiccional de las normas ambientales de los países desarrollados. En los casos en que la producción de un producto idéntico en un país en desarrollo contribuye relativamente más a un problema ambiental transfronterizo o mundial que la producción en un país desarrollado, se ha aducido que el apoyo financiero y tecnológico podría ser más apropiado que las restricciones comerciales para hacer frente al problema. Es probable que las consecuencias ambientales de esa asistencia sean más positivas que las medidas punitivas, en la medida en que el apoyo, contrariamente a las sanciones, promueve el desarrollo y aumenta los recursos para la protección ambiental (Shahin, 1999).

Etiquetado y soberanía del consumidor

Aunque no se han planteado hasta ahora casos de prohibición abierta de las importaciones de productos sobre la base de sus procesos y métodos de producción no relacionados con los productos, es posible que se discrimine de facto contra algunos productos a través de sistemas de etiquetado en que se informa a los consumidores de que un producto, a diferencia de productos competidores, se produjo de manera menos dañina para el medio ambiente (Snape y otros, 1994).¹⁵⁷ En el sector privado hay una multitud de iniciativas de etiquetado voluntario utilizadas como herramientas de comercialización para promover características ambientales positivas. No resulta claro en qué medida podría considerarse responsables a los gobiernos con arreglo a las normas de la OMC de iniciativas del sector privado que se ajustan a los principios fundamentales del mercado de la soberanía del consumidor y del derecho a la información pero que, si son promovidas por participantes dominantes en el mercado, pueden tener un impacto significativo en el comercio de un país en desarrollo (Okubo, 1999; Rege, 1994). Por otra parte, los programas de etiquetado pueden ayudar a establecer nichos de mercado para productos favorables al medio ambiente para los países en desarrollo, especialmente si se combinan con medidas positivas encaminadas a ayudar a los países en desarrollo a aprovechar esas iniciativas.¹⁵⁸

¹⁵⁷ Para un examen de las obras sobre los efectos en materia de acceso al mercado de los requisitos de etiquetado ecológico y una tabulación de los distintos sistemas de etiquetado ecológico, incluidos los sistemas obligatorios y voluntarios establecidos por los gobiernos, véase OMC (2000b). Cabe suponer que podrían plantearse reclamaciones basadas en los efectos comerciales de los sistemas gubernamentales en los órganos apropiados de la OMC. Sin embargo, en algunos casos, no está totalmente claro si son establecidos por el gobierno o por el sector privado, dado que, por ejemplo, la entidad certificadora puede ser privada, pero acreditada por una autoridad gubernamental supervisora.

¹⁵⁸ Por ejemplo, con respecto a los alimentos orgánicos, la FAO ha insistido repetidamente en las posibilidades de nichos de mercado para los países en desarrollo. En una publicación reciente de la FAO se indica que "unos 100 países en desarrollo producen productos orgánicos en cantidades comerciales, que se exportan en su mayoría a países industrializados" y que "la tendencia hasta el momento ha sido que la tasa de aumento de la demanda supere la tasa de crecimiento de la oferta existente" (FAO, 2003: 313). Se ha destacado también que, a fin de aumentar más la oferta, los países en desarrollo necesitan asistencia para cumplir con las normas extranjeras y para establecer equivalencias internacionales.

Acuerdos Multilaterales sobre Medio Ambiente (AMUMA)

Si bien la cuestión de los procesos y métodos de producción no relacionados con los productos puede revestir también interés para los debates sobre los AMUMA, surge una complicación más general con respecto a la relación entre cualquier medida comercial establecida con arreglo a un AMUMA y las normas de la OMC.¹⁵⁹ A diferencia de las medidas de política ambiental nacionales, que un gobierno puede revocar si así lo decide, un AMUMA crea obligaciones de nivel similar a las obligaciones de la OMC (Marceau, 2001). En Doha, los Miembros convinieron en aclarar la relación jurídica entre las normas de la OMC y las obligaciones comerciales específicas de los AMUMA. Sin embargo, las negociaciones se limitan a la aplicabilidad de las normas existentes de la OMC entre las partes en un AMUMA. Aunque la mayoría de los AMUMA contienen disposiciones de solución de diferencias, dos partes que son también Miembros de la OMC pueden optar por plantear una cuestión relacionada con el comercio con arreglo al AMUMA o a la OMC, o a ambos, como ocurrió en el caso reciente del pez espada entre Chile y la CE.¹⁶⁰ Además, algunos AMUMA requieren que las partes apliquen medidas comerciales contra los países que no son partes. Si ambas son Miembros de la OMC, la que no es parte en el AMUMA conserva también la posibilidad de plantear una diferencia en la OMC. Si bien varias medidas comerciales de los AMUMA pueden ser incompatibles con el principio de la no discriminación, es posible con todo obtener un permiso para su aplicación con arreglo al artículo XX. Ocurriría así, por ejemplo, si la discriminación contra productos similares entre partes y no partes en un AMUMA se considerase justificable en razón de las condiciones diferentes imperante en los dos grupos de países, por ejemplo, en relación con instalaciones de eliminación de desechos tóxicos. De conformidad con la decisión sobre los camarones/tortugas del Órgano de Apelación, la voluntad de resolver un problema ambiental mediante la formalización de un AMUMA, o los esfuerzos de buena fe por negociar con el país no parte en cuestión (OMC, 2002), podrían también ayudar a inclinar la balanza a favor del Miembro de la OMC demandado.

iii) Los países en desarrollo no son "demandeurs" en cuestiones de comercio y medio ambiente

Aunque los países en desarrollo no han sido, en general, proponentes activos del programa de comercio y medio ambiente, están directamente interesados en la eliminación de las restricciones y distorsiones al comercio que tiene un efecto positivo en el medio ambiente, el desarrollo y el comercio y en las medidas que pueden ayudarles a cumplir o incluso a beneficiarse de requisitos ambientales en los mercados de los países desarrollados. Debido a la preocupación de los países en desarrollo por la posibilidad de una intención proteccionista en esta esfera adoptan una actitud vigilante al encarar propuestas de enmiendas o nuevas interpretaciones de las normas de la OMC en aras de consideraciones ambientales. Esos países procuran también proteger sus derechos de solución de diferencias cuestionando toda presunción de compatibilidad con la OMC con respecto a medidas comerciales adoptadas con fines ambientales o políticas ambientales con efectos comerciales. Este debate no va a desaparecer pronto, y no es necesario que se califique de antiambientales a los países en desarrollo por defender sus intereses comerciales legítimos.

¹⁵⁹ Para un panorama general de las medidas comerciales de conformidad con los AMUMA y las disposiciones pertinentes en la OMC y los AMUMA relativas al cumplimiento y la solución de diferencias, véase OMC (2003) y OMC (2001a).

¹⁶⁰ El AMUMA en cuestión era la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar y se iniciaron actuaciones procedimientos para la solución de la diferencia con arreglo al Tribunal Internacional del Derecho del Mar y el Entendimiento sobre Solución de Diferencias en la OMC. Chile y la CE convinieron en última instancia en un arreglo que ha suspendido efectivamente ambos procedimientos y se orienta hacia una solución amistosa de la controversia.

5. EL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO Y EL FORTALECIMIENTO DE LA INTEGRACIÓN MUNDIAL

La historia del GATT y de la OMC ha estado jalonada por la adopción periódica de nuevas esferas de interés y responsabilidad en la formulación de normas. Estas iniciativas son generalmente presentadas por sus proponentes como necesarias para mantener la pertinencia del sistema multilateral de comercio a medida que la economía mundial se integra cada vez más y las relaciones comerciales son más intensas. Los Miembros reaccionan de diferentes maneras a las propuestas de esta naturaleza, y esas reacciones están inevitablemente matizadas por percepciones del interés nacional. Al mismo tiempo, cuando los gobiernos se sienten inseguros acerca de las consecuencias de nuevas esferas de actividad, o los motivos de sus proponentes, tienden a adoptar una actitud defensiva. Esto es prudente y natural, pero crea una obligación por parte de todos los interesados de demistificar las cuestiones y someterlas a un análisis cuidadoso. Se están realizando esfuerzos de este tipo con respecto a las dos nuevas cuestiones propuestas para su inclusión en el programa de la OMC que se examinan aquí brevemente, a saber, comercio e inversión y comercio y competencia.

Aunque ambas cuestiones han sido calificadas de “nuevas” en el contexto de la OMC, en realidad no lo son. Ambas se examinaron como parte de la Carta de La Habana¹⁶¹, pero no se incorporaron en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Las cuestiones volvieron a surgir a comienzos del decenio de 1980 en el curso de los preparativos para la Ronda Uruguay. Las cuestiones de la inversión relacionada con el comercio formaban parte del mandato de negociación¹⁶², en tanto que la política de competencia no volvió a aparecer en el programa formal hasta 10 años más tarde.

El trato de las cuestiones de inversión en el contexto de la Ronda Uruguay se limitó a las que se consideraban relacionadas con el comercio. El resultado final fue el Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio, en el que se aprobó una lista ilustrativa para aclarar las políticas relacionadas con el comercio en lo que respecta a los artículos pertinentes del GATT.¹⁶³ Sin embargo, las negociaciones paralelas en la esfera de los servicios llevaron a la inclusión explícita de la inversión en el AGCS y al establecimiento de una gama de compromisos de acceso a los mercados y trato nacional a favor de los inversores extranjeros. Se incorporó un texto más específico tendente a un enfoque más amplio de la inversión y la política de competencia en la Primera Declaración Ministerial de Singapur, en 1996, por la que se estableció el Grupo de Trabajo sobre la Relación entre Comercio e Inversión y el Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia.

Los trabajos y el futuro de estos dos grupos se examinaron en los preparativos para las siguientes reuniones Ministeriales, pero no se convino en un mandato concreto para nuevos trabajos hasta la Declaración de la Reunión Ministerial de Doha. En este mandato se prevén negociaciones sobre inversión y competencia de acuerdo con una decisión sobre las modalidades que deberá adoptarse en la Quinta Reunión Ministerial sobre la base de un consenso explícito.

En las dos secciones siguientes se examinan las cuestiones de la inversión y la política de competencia y la índole de su posible contribución al sistema multilateral de comercio. Sin embargo, antes de seguir adelante,

¹⁶¹ La historia de la Organización Mundial del Comercio se basa en las iniciativas gemelas de las negociaciones que llevaron al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (1947) y los preparativos para una institución comercial destinada a complementar las instituciones de Bretton Woods establecidas en 1944 sobre cuestiones monetarias y de reconstrucción. La carta para la institución comercial propuesta, la Organización Internacional del Comercio (OIC), se completó en la Habana, (Cuba) en 1948. Debido a problemas de ratificación en las asambleas legislativas nacionales, nunca pudo materializarse la Organización Internacional del Comercio. En cambio, las 23 Partes Contratantes aceptaron las obligaciones contractuales generales con arreglo al GATT. Los artículos del GATT eran solamente un subconjunto de las disposiciones de la carta de la OIC, que eran más amplias e incluían aspectos de competencia y de política de inversión. Para una historia más detallada del GATT y de la OMC, véase Jackson (1996).

¹⁶² El mandato de los negociadores era el siguiente: “A continuación de un examen del funcionamiento de los artículos del Acuerdo General relativos a los efectos de restricciones y distorsiones del comercio resultantes de las medidas en materia de inversiones, a través de negociaciones deberán elaborarse, según proceda, las disposiciones adicionales que puedan ser necesarias para evitar tales efectos negativos sobre el comercio.”

¹⁶³ Véase OMC (1996).

una cuestión básica que debe considerarse es si las razones del compromiso multilateral indicadas al comienzo de la sección IIB se aplican a la inversión y a la competencia. Se indicaron cuatro razones para el compromiso. La primera se refería a las ventajas económicas y políticas de la acción recíproca al nivel internacional. La segunda, a la ventaja de la coordinación internacional como medio de reducir los costos de transacción asociados con el comercio. La tercera, a los beneficios de una mayor certeza en las políticas resultante de los acuerdos internacionales y del compromiso previo con respecto a un conjunto de principios y normas para la realización de las actividades. Y la cuarta, a los beneficios de la vinculación de la política nacional con el ámbito internacional como protección contra la presión política a nivel nacional para la derogación de las políticas.

Estos argumentos se plantearon en circunstancias de una determinación previa de que para los gobiernos había una clara ventaja económica nacional resultante de la especialización a través del comercio; la cooperación internacional en la OMC era simplemente una forma de consolidar y ampliar esas ganancias. Es muy posible que este razonamiento se aplique a la inversión y la competencia, pero sólo en el contexto de la cuestión previa relativa a las ventajas de bienestar resultantes del compromiso internacional. Consideremos en primer lugar la inversión. ¿Se obtienen ventajas para la economía nacional si se permite la inversión extranjera de la misma forma en que se permite el comercio? El comercio y la inversión pueden ser medios sustituibles entre sí de acceso a mercados extranjeros (Markusen, 2002a, b; UNCTAD 1996; OMC, 1996). Este razonamiento lleva a concluir que la cooperación a través de acuerdos internacionales obligatorios es deseable, y que los problemas se relacionan esencialmente con el contenido y la estructura. Los argumentos en contra de esta conclusión deberían basarse en otros factores que no se han mencionado hasta el momento, como la existencia previa de arreglos bilaterales de cooperación que podrían considerarse preferibles, o la noción de que esta esfera de negociación no constituye una prioridad a causa de los escasos recursos de negociación y el costo de la negociación. Estas son cuestiones más delicadas, que se prestan solamente a análisis cuidadosos y específicos de las ventajas y las desventajas, y no a conclusiones generales.

Los argumentos a favor de la política de competencia son algo diferentes, porque la aplicación de medidas para encarar las prácticas anticompetitivas constituyen en principio una cuestión de interés “sistémico” – es decir, que las medidas eficaces para abordar las prácticas anticompetitivas deberían, en principio, beneficiar a todos los Miembros y podrían ser necesarias para asegurar que no se reemplacen los obstáculos estatales al comercio y la inversión por obstáculos privados –. Además, la cuestión no se limita a los problemas de acceso a los mercados: las prácticas como los cárteles internacionales menoscaban los beneficios que deberían resultar de la liberalización del comercio no sólo con respecto al acceso a los mercados sino también en términos de reducción de los precios y ampliación de la producción. Al igual que en el caso de la reducción de los obstáculos arancelarios y no arancelarios, el papel de los acuerdos internacionales en esta esfera es ayudar a los países a hacer lo que en todo caso redundaría en su propio beneficio, como la adopción de medidas bien elaboradas para hacer frente a los cárteles y los monopolios que son económicamente ineficientes y menoscaban las perspectivas de desarrollo, pero que puede ser difícil aplicar por razones político-económicas.¹⁶⁴ Al igual que en el caso de la inversión, es muy posible que los argumentos contra las negociaciones se basen en consideraciones relacionadas con las prioridades y el costo de la negociación. Son cruciales para el debate las cuestiones concernientes al nivel que se pretende alcanzar en los compromisos internacionales y el contenido y la estructura específicos de un posible acuerdo.

a) Inversión

Es posible identificar tres factores impulsores principales del interés intensificado en las cuestiones de inversión al nivel multilateral: el notable aumento de las corrientes de IED en los últimos 15 años; el cambio fundamental hacia una política más liberal en que se considera que el establecimiento y la explotación de filiales extranjeras

¹⁶⁴ Como señalan Birdsall y Lawrence (1999): “Cuando los países en desarrollo formalizan acuerdos comerciales modernos, con frecuencia adoptan algunos compromisos en relación con políticas nacionales determinadas, por ejemplo, las políticas antimonopolio u otras políticas de competencia. La aceptación de esas políticas puede redundar en el interés de los países en desarrollo (más allá de los beneficios comerciales obtenidos directamente) porque el compromiso puede reforzar el proceso de reforma interna. De hecho, la participación en un acuerdo internacional puede hacer posibles reformas internas beneficiosas para el país en su totalidad, a las que de otra manera podrían oponerse con éxito los grupos de intereses.”.

es positivo para el desarrollo; y la mayor adopción de normas internacionales de inversión al nivel bilateral y regional. Se considerará cada uno de ellos por separado y se hará luego un breve examen de las cuestiones de inversión en el Programa de Doha.

El volumen, la composición y las modalidades de las corrientes de inversión extranjera directa privada han cambiado rápidamente en los últimos 15 años. Este es el primer factor, y posiblemente el más importante. Las corrientes de inversión extranjera directa se calculaban en 531.000 millones de dólares en 2002, menos que en su punto máximo en el año 2000, cuando ascendían a 1.492.000 millones.¹⁶⁵ La tasa media anual de crecimiento de la IED entre 1991 y 2000 se calculaba en 20,8 por ciento, en tanto que las correspondientes al PIB y las exportaciones de mercancías eran de sólo 4,4 y 9,6 por ciento, respectivamente (Banco Mundial, 2002). Esta mayor importancia de la IED ha venido acompañado de cambios estructurales en su volumen y composición. La IED en servicios es cada vez más importante (Mallampally y Zimny, 2000). Además, las corrientes de IED Sur-Sur han aumentado notablemente desde 1995. En 1994 ascendían a menos de 10.000 millones de dólares. Tras llegar a su punto máximo de 60.000 millones de dólares en 1998, se calcula que ascendían aproximadamente a 50.000 millones de dólares en 2001 (Akyut y Ratha, 2002).

Parte del crecimiento de la IED puede atribuirse a la adopción de regímenes más receptivos para la IED, que es el segundo factor impulsor, en los países desarrollados y los países en desarrollo. Esto se manifiesta no sólo en cambios en las políticas que redujeron los obstáculos a la IED, sino también en la reducción de los obstáculos arancelarios al comercio de mercancías. Entre 1991 y 2001, el 95 por ciento de los cambios reglamentarios que afectaban a la IED favorecían las corrientes de IED (UNCTAD, 2002). Otro indicador de la importancia que los países en desarrollo asignan a la función de la IED en el desarrollo es su interés en atraer IED. Los cambios en las políticas que favorecen la IED son un elemento importante de un marco favorable a la inversión. Para complementar estas políticas, muchos gobiernos nacionales ofrecen incentivos fiscales y financieros (Subramanian, 2002).

Se han extraído argumentos en favor de estos cambios en las políticas de una multitud de trabajos sobre la forma en que las corrientes de inversión extranjera directa privada (IED) contribuyen al proceso de desarrollo publicados en los últimos 20 años.¹⁶⁶ Sus principales elementos son paralelos a los expuestos en los trabajos sobre comercio y desarrollo examinados en la sección IIA.¹⁶⁷ La inversión extranjera en general, y la IED en particular, constituye una forma de transferir a los países receptores capital y otros activos necesarios, como tecnología, capacidad de gestión y mejor acceso a los mercados de exportación. La mayor movilidad de la IED puede contribuir al proceso de desarrollo de maneras similares al efecto de la competencia de las importaciones y las exportaciones. Mejora la eficiencia, tiene posibilidades de estimular el crecimiento y proporciona un mecanismo para la transferencia y la difusión de tecnología. Al igual que en el caso de la apertura al comercio que se ha examinado en la sección IIA, también es posible identificar argumentos especiales y excepciones a la conclusión general (Hanson, 2001; UNCTAD, 1999). Un motivo especial de preocupación es el impacto en la estabilidad y la posición de la balanza de pagos, especialmente en los países en desarrollo. Otras preocupaciones son las repercusiones de la inversión extranjera en los inversores nacionales, la competencia en los mercados del país receptor, las modalidades de ahorro interno y de consumo, y la propiedad de activos productivos y financieros (UNCTAD, 1999).¹⁶⁸

¹⁶⁵ Estimación contenida en el comunicado de prensa de la UNCTAD N° TAD/INF/PR/63, 24 de octubre de 2002.

¹⁶⁶ Entre los estudios recientes cabe citar los de Bora (2002b), Moran (1998), UNCTAD (1999) y el Banco Mundial (2002).

¹⁶⁷ La IED difiere de los movimientos de capital de cartera de varias maneras. La principal diferencia es la naturaleza a largo plazo de la IED, dado que tiene, por definición, cierto grado de control en la empresa.

¹⁶⁸ Un aspecto interesante del impacto de la IED es la medida en que depende del motivo de la IED. No es fácil clasificar los diversos motivos de la IED. Antes del decenio de 1980, las corrientes de IED se orientaban a buscar recursos o mercados. Lo primero a fin de explotar ventajas de ubicación específicas asociadas con recursos naturales y lo segundo típicamente para eludir obstáculos como medidas arancelarias o no arancelarias a fin de abastecer a un mercado mediante exportaciones. A medida que surgió un panorama de política más liberal para el comercio y la inversión extranjera directa hacia fines del siglo pasado, una proporción creciente de las corrientes de IED se debían a la oportunidad de explotar factores de ventaja comparativa, como los costos de mano de obra y de transporte más bajos, y la IED pasó entonces a estar más orientada a las exportación.

La cuestión de determinar si es posible mejorar la contribución de la IED al proceso de desarrollo mediante políticas gubernamentales se ha estudiado también ampliamente (Moran, 2002; UNCTAD 2001b, 2002c; y UNCTAD y OMC, 2002). Algunos de los instrumentos más comunes utilizados por los países desarrollados y en desarrollo son los requisitos de contenido nacional, las prescripciones en materia de resultados de las exportaciones y los requisitos de balanza de pagos. Muchos gobiernos nacionales han alentado también activamente las corrientes de IED utilizando varios tipos de incentivos financieros y fiscales. Los datos empíricos del impacto positivo global del proceso de desarrollo resultante de la utilización de esos instrumentos son insuficientes (Hanson, 2001; Moran 1998, 2002).

El tercer factor impulsor es el nivel de actividad internacional en la esfera de la adopción de normas sobre inversión. Los esfuerzos plurilaterales por elaborar normas sobre inversión van de los tratados bilaterales de inversión a las disposiciones sobre inversión en los acuerdos regionales de comercio y las disposiciones relacionadas con la inversión en los Acuerdos de la OMC. La amplitud y la disciplina de las disposiciones varían según los acuerdos. La mayoría de los acuerdos bilaterales de inversión y algunas disposiciones sobre inversión de los acuerdos comerciales regionales incluyen el trato nacional y el trato de la nación más favorecida para los inversores. Muchos incluyen también disposiciones relacionadas con las prescripciones en materia de resultados (UNCTAD y OMC, 2002). Algunos acuerdos comerciales regionales, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) incluyen disciplinas sobre políticas de inversión; otros, como el Acuerdo sobre Relaciones Económicas más Estrechas entre Australia y Nueva Zelanda, no las incluyen. En términos globales, se observa considerable interés y actividad en los esfuerzos internacionales de cooperación en materia de políticas de inversión.

Las cuestiones de inversión se incluyeron en la Declaración Ministerial de Doha en el contexto de estos factores impulsores principales. En primer lugar, en el mandato establecido en la Declaración se reconocían los argumentos en favor de un marco multilateral para garantizar condiciones transparentes, estables y previsibles en las inversiones transfronterizas a largo plazo, en particular las inversiones extranjeras directas, que contribuirían a la expansión del comercio. Se identificaban varias cuestiones que se consideraban importantes para el vínculo entre la inversión relacionada con el comercio y el desarrollo, entre ellas el acceso al mercado en la forma de compromisos previos al establecimiento. El mandato Ministerial de Doha ponía también de relieve que todo posible marco de inversión en la OMC debía preservar “el derecho” y la capacidad de los Miembros de gobernar y reglamentar en bien del interés público.

En el mandato Ministerial de Doha se hacía especial hincapié en la importancia de un marco multilateral que reflejara las necesidades especiales de desarrollo, comercio y finanzas de los países en desarrollo y menos adelantados, y de permitir que los Miembros contrajeran obligaciones y compromisos proporcionales a sus necesidades y circunstancias individuales. Se destacaba que la creación de un clima más abierto y estable para la inversión extranjera era en sí un objetivo de desarrollo importante. Los países en desarrollo tienen interés en fomentar la inversión interna y los importantes beneficios que conlleva, y tienen también cada vez más interés en crear un marco internacional más seguro para la inversión externa, pues el número de ellos que se convierten en exportadores de IED y anfitriones de empresas transnacionales aumenta sin cesar.

La estructura y el programa de trabajo establecidos por los negociadores pueden calificarse de pragmáticos. Si hubiera habido un auténtico esfuerzo por establecer un marco multilateral global y representativo para la inversión, el mandato habría sido mucho más amplio.¹⁶⁹ El pragmatismo es resultado del reconocimiento de que las normas vigentes de la OMC cubren ya sustancialmente varias cuestiones de inversión relacionada con el comercio. Por ejemplo, el acceso a los mercados en el contexto de los servicios se trata con arreglo a la presencia comercial en el AGCS. Las disciplinas sobre políticas gubernamentales en cuanto se refieren al comercio de mercancías pueden cuestionarse con arreglo al Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias y el Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio.

¹⁶⁹ El Banco Mundial (2002) propuso tres canales principales a través de los cuales podía haber cooperación y coordinación internacional: la protección de los derechos de los inversores a fin de crear incentivos para invertir; la liberalización de las corrientes de inversión a para que el acceso y la competencia puedan ser mayores; y la limitación de las políticas que pueden distorsionar las corrientes de inversión y el comercio a expensas de los vecinos.

En el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha se pedía al Grupo de Trabajo sobre la Relación entre Comercio e Inversiones que se centrara en la aclaración de lo siguiente: alcance y definición; transparencia; no discriminación; modalidades de compromisos previos al establecimiento basados en un enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS; disposiciones sobre el desarrollo; excepciones y salvaguardias por razones de balanza de pagos; y celebración de consultas y solución de diferencias entre los Miembros. Además, el Grupo de Trabajo continuó también su labor sobre la relación con otros acuerdos de la OMC y con los acuerdos internacionales de inversión, y también sobre la cuestión de la IED y la transferencia de tecnología.

b) Política de competencia

La preocupación por la posibilidad de que las prácticas anticompetitivas privadas reduzcan los beneficios de la reforma del comercio es muy antigua, como se observa claramente en las secciones sobre política de competencia propuestas en la Carta de la Habana en el decenio de 1940. La política de competencia es en muchos sentidos un complemento natural de la reducción de los obstáculos arancelarios, y en alguna medida de los obstáculos no arancelarios. En ambos casos se fomenta una situación en la que las empresas actúan de manera que los consumidores se benefician de una gran variedad de productos a bajo precio. La política de competencia puede también verse como un mecanismo de gestión que puede contribuir a que los cárteles, monopolios y otras conductas anticompetitivas no menoscaben los beneficios de la liberalización del comercio. Una consideración conexa es que el comportamiento anticompetitivo suele tener dimensiones transfronterizas, en tanto que el mandato de las autoridades nacionales encargadas de la competencia, cuando existen, consiste en aplicar soluciones que tienen como objetivo velar por los intereses dentro de su jurisdicción. Por estas razones, es importante determinar la medida en que la cooperación en un marco multilateral sobre política de competencia puede lograr mejor que los beneficios de la liberalización del comercio (a saber, precios más bajos y mayor oferta) lleguen a los consumidores, y contribuir de otras formas a las perspectivas de desarrollo de los países pobres promoviendo una buena gestión en una economía de mercado.

La cuestión del comercio y la política de competencia se ha venido estudiando en la OMC desde 1997, en un Grupo de Trabajo establecido en la Conferencia Ministerial de Singapur. En el curso de los debates del Grupo de Trabajo se han planteado varias razones específicas que, en opinión de algunos Miembros, justifican la elaboración de un marco multilateral sobre política de competencia. En primer lugar, se ha hecho referencia al volumen creciente de datos empíricos que documentan el daño causado por las prácticas anticompetitivas con una dimensión internacional (en particular los cárteles internacionales) a los países que carecen de instrumentos adecuados para hacer frente a esas prácticas.¹⁷⁰ Se ha expresado también la opinión de que es esencial una mayor cooperación internacional para hacer frente a este impacto, dado que tal conducta tiene a menudo su origen fuera de los límites de la jurisdicción afectada. Se ha expuesto asimismo el argumento de que, aunque la adopción de una política nacional de competencia bien concebida debería normalmente beneficiar a todos los países, es posible que los países en desarrollo resulten perjudicados, por razones de economía política, como consecuencia de la inversión insuficiente en instituciones de política de competencia en comparación con el daño que les causan las prácticas anticompetitivas. Esto refleja el hecho de que, en muchos casos, las prácticas anticompetitivas que pueden perjudicar el bienestar económico están asociadas con concentraciones de poder económico (y a veces político), en tanto que es probable que los intereses de los consumidores que son víctimas de esas prácticas sean más difusos.

Con referencia a la función de los principios de la OMC en esta esfera, se ha expresado la opinión de que la adhesión a los principios de transparencia, no discriminación y equidad procesal en la esfera de las leyes y las políticas de competencias son importantes para dar confianza a los comerciantes y los inversores internacionales, en particular en vista de la proliferación reciente de leyes de competencia en todo el mundo (actualmente, entre 90 y 100 países tienen leyes de competencia de uno u otro tipo). Además, la adhesión a estos principios se considera generalmente crucial para la buena aplicación de las leyes y políticas de competencia a nivel nacional. Se ha aducido, en consecuencia, que la adopción de compromisos explícitos

¹⁷⁰ Véase más adelante el examen de las disposiciones sobre cárteles intrínsecamente nocivos.

en la OMC con respecto a la adhesión a esos principios podría contribuir a la liberalización del comercio y la aplicación eficaz de una política de competencia.

Por otra parte, los países en desarrollo han expresado en el Grupo de Trabajo de la OMC dos conjuntos principales de preocupaciones o reservas. El primero se refiere a las consecuencias de un acuerdo de la OMC sobre política de competencia para su soberanía nacional y su latitud para la aplicación de políticas económicas. Preocupa en particular la posibilidad de que un marco multilateral sobre política de competencia menoscabe la libertad de los países en desarrollo para aplicar políticas industriales o de otro tipo que se consideran necesarias para promover objetivos de eficiencia dinámicos (por oposición a los estáticos). Se ha expresado también preocupación por el costo potencial en recursos de la aplicación de un marco multilateral. Otra preocupación planteada en el Grupo de Trabajo se relaciona con las consecuencias de un posible marco multilateral sobre política de competencia para los países que carecen de leyes nacionales amplias sobre competencia. Se ha preguntado en particular si esos países estarían obligados, como consecuencia de ese marco, a aprobar una ley amplia. Se han planteado igualmente en el Grupo de Trabajo varias cuestiones concretas con respecto a la utilidad y los beneficios que se lograrían mediante aspectos concretos de las propuestas actuales.

Desde un punto de vista contextual, cabe recordar que ya hay consideraciones de política de competencia incorporadas en varios de los Acuerdos vigentes en la OMC, aunque de manera *ad hoc*. Por ejemplo, en el artículo 40 del Acuerdo sobre los Aspectos del Derecho de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) se reconoce la autoridad de los Miembros para adoptar medidas contra las prácticas anticompetitivas relacionadas con la concesión de licencias de derechos de propiedad intelectual. Se permite también a los Miembros celebrar consultas con otros Miembros en circunstancias en que el Miembro solicitante considere que se están infringiendo sus leyes como resultado de las práctica de concesión de licencias de un titular extranjero de derechos de propiedad intelectual. El documento de referencia sobre principios de reglamentación aprobado por varios Miembros de la OMC como resultado de las negociaciones sobre telecomunicaciones básicas realizadas en 1997 compromete a los Miembros a adoptar medidas para impedir las prácticas anticompetitivas de los principales proveedores en este sector. El párrafo 3 del artículo 11 del Acuerdo sobre Salvaguardias prohíbe a los Miembros alentar o apoyar la adopción de medidas no gubernamentales equivalentes a limitaciones voluntarias de las exportaciones, acuerdos de comercialización ordenada u otras medidas similares prohibidas en virtud de ese artículo. La existencia de estas y otras disposiciones sugiere que no pueden excluirse totalmente las consideraciones de política de competencia del sistema de comercio multilateral; la cuestión consiste en determinar si habrán de incorporarse en los documentos pertinentes de manera sistemática o caso por caso. Un posible aspecto negativo del enfoque caso por caso es que podrían aplicarse iniciativas sectoriales en forma aislada, quizá solamente en las esferas en que sólo los Miembros más poderosos o los intereses de los productores más poderosos están efectivamente representados, y no se aprovecharían así la coherencia, disciplina y exposición a la experiencia intersectorial que se citan con frecuencia como ventajas posibles de los enfoques más horizontales de la política de competencia.¹⁷¹

Dada la diversidad de opiniones sobre los aspectos internacionales de la política de competencia, el mandato dado por los Ministros en la Declaración de Doha es modesto; se pide en él al Grupo de Trabajo sobre la Relación entre Comercio y Competencia que se concentre en la aclaración de los principios básicos, a saber, la transparencia, la no discriminación y la equidad procesal, las disposiciones sobre cárteles intrínsecamente nocivos, y las modalidades de cooperación voluntaria y apoyo a largo plazo para el fortalecimiento de los organismos de competencia de los países en desarrollo mediante la asistencia técnica y la creación de capacidad.

¹⁷¹ Para un análisis conexo, véase "Capítulo especial: El comercio y la política de competencia", en el *Informe Anual de la Organización Mundial del Comercio*, 1997 (Ginebra: 1997), capítulo IV, y Anderson y Colmes (2002).

i) *Principios básicos, incluidas la transparencia, la no discriminación y la equidad procesal*

En la esfera de la política de competencia, un compromiso de transparencia se aplicaría a las leyes, reglamentaciones y directrices de aplicación general. Los Miembros de la OMC estarían obligados a asegurar la publicación de esas leyes, reglamentaciones y directrices de manera amplia y oportuna.¹⁷² Cabe aducir que ese compromiso no es incompatible con el sistema de la OMC, dado que el principio de la transparencia está bien establecido en Acuerdos de la OMC como el GATT (artículo X relativo a la publicación y administración de los reglamentos comerciales), el AGCS (artículo III relativo a la transparencia) y el Acuerdo sobre los ADPIC (artículo 63 relativo a la transparencia).

La transparencia reviste importancia particular en relación con las medidas “transfronterizas”, como las leyes y políticas de competencia, pues constituyen un medio de asegurar que no se usen esas medidas como medidas de restricción del comercio. El recurso a mecanismos de transparencia podría ayudar a que el alcance y la cobertura de las disciplinas sustantivas de un acuerdo no supongan una intrusión innecesaria, y a lograr así un equilibrio apropiado.

Algunos aspectos de la transparencia, incluida la publicación de leyes, reglamentaciones y directrices de aplicación general, podrían entrañar costos administrativos y tendrían por tanto consecuencias para la creación de capacidad. Las obligaciones de transparencia deberían definirse de manera que no resultaran demasiado onerosas. Sin embargo, la elaboración de procedimientos de transparencia y la existencia de un marco legislativo transparente son requisitos esenciales para promover el cumplimiento de la ley y el establecimiento de instituciones de observancia creíbles. En este sentido, podrían promoverse a la vez los objetivos del sistema multilateral de comercio y del cumplimiento creíble y eficiente de las leyes de competencia mediante obligaciones de transparencia debidamente concebidas en un acuerdo multilateral sobre política de competencia.

La no discriminación conforme se aplica a la política de competencia tiene dos componentes: el trato de la nación más favorecida y el trato nacional. En el contexto de la aplicación de las leyes nacionales de competencia, el trato NMF no plantearía grandes problemas; no es probable que una autoridad acepte algunas prácticas anticompetitivas de empresas originarias de un país y prohíba las originarias de otros.¹⁷³

Hay opiniones divergentes sobre la aplicación del trato nacional en el contexto de la política de competencia. Estas opiniones guardan normalmente relación con la cuestión de si el trato nacional de las empresas extranjeras favorecería el desarrollo. Incluso cuando se aplica el trato nacional en el contexto de la discriminación *de jure* (discriminación consagrada en leyes, reglamentaciones y directrices de aplicación general), quienes se oponen a un marco multilateral sobre la competencia aducen que limitaría de todos modos las opciones para que los países en desarrollo persiguieran sus objetivos (Singh y Dhumale, 1999). Su argumento se basa típicamente en las posibilidades de efectos no óptimos como resultado de la aplicación de políticas que violan el principio del trato nacional.

Una característica común de todos los regímenes de política de competencia eficaces es que incluyen garantías de que se reconocerán y respetarán los derechos de las partes que hacen frente a decisiones y sanciones adversas. Esas garantías varían generalmente en contenido y en forma, porque reflejan la cultura jurídica y las tradiciones que han generado el régimen de competencia. Cabe aducir que con la incorporación de requisitos básicos de equidad procesal en un marco multilateral de política de competencia mejoraría la credibilidad de las instituciones de competencia en todo el mundo y se garantizaría a los comerciantes e inversores internacionales que no se les tratará de manera arbitraria. Por otra parte, parece importante que esas garantías no entrañen costos de aplicación desproporcionados.

¹⁷² Esto podría hacerse mediante la publicación en un boletín oficial, diario u otro periódico, o posiblemente en un sitio Web de acceso público.

¹⁷³ Por otra parte, podrían surgir problemas con respecto al estatuto de los arreglos de cooperación bilaterales y regionales en relación con el trato NMF; esto debería aclararse.

Otra cuestión importante en el debate sobre un posible marco multilateral de política de competencia es si ese debate debería limitarse a los principios propuestos que se mencionan específicamente en la Declaración Ministerial (a saber, transparencia, no discriminación y equidad procesal). En opinión de algunos Miembros, debería incorporarse explícitamente un principio adicional, el trato especial y diferenciado, en todo posible marco multilateral. Las posibles dimensiones de este principio incluyen el aumento de las oportunidades comerciales para los países en desarrollo, la salvaguardia de sus intereses de desarrollo, la flexibilidad en los compromisos para los países en desarrollo y los PMA y los períodos de transición.

ii) *Disposiciones sobre cárteles intrínsecamente nocivos*

En los últimos años, se han reunido pruebas considerables de la magnitud del daño causado por los cárteles internacionales privados a la economía mundial, y en particular a los países en desarrollo que carecen de los instrumentos necesarios para hacer frente a esos arreglos. Esto ha dado lugar a su vez a la cuestión de la necesidad de acuerdos internacionales obligatorios para complementar las iniciativas nacionales con el fin de hacer frente a los cárteles y otras prácticas anticompetitivas.

En el decenio de 1990, los Estados Unidos y la Comisión Europea interpusieron acciones judiciales contra más de 40 cárteles internacionales integrados por empresas privadas situadas en 31 economías diferentes. Varios de ellos, por ejemplo, en la lisina, las vitaminas y los electrodos de grafito, tenían alcance mundial. Veinticuatro de estos cárteles duraron cuatro o más años, lo que sugiere que no es posible garantizar que las fuerzas del mercado puedan por sí solas vencer a esas conspiraciones internacionales (Evenett, Levenstein y Suslow, 2001). Aunque las estimaciones varían, los precios cayeron entre un 20 y un 40 por ciento después de la desintegración de los cárteles internacionales (Levenstein y Suslow, 2001).

Los recargos causados por estos cárteles ascienden a miles de millones de dólares por año. La magnitud de las multas impuestas en Europa y en los Estados Unidos, basadas en parte en estimaciones del monto de los recargos de los cárteles a sus clientes da una indicación de ese monto. Desde 1993, las multas impuestas por las autoridades estadounidenses a los miembros de cárteles internacionales han superado los 1.900 millones de dólares. El año pasado, la Comisión Europea impuso a los miembros de cárteles internacionales multas equivalentes a más de mil millones de euros. Recientemente, los recargos en el comercio de vitaminas durante una conspiración mundial que duró 10 años se calcularon por lo bajo en 2.700 millones de dólares, y de esta suma correspondió a un solo cártel internacional una parte considerable. Además, hay indicios de que ese cártel aumentó deliberadamente más los precios en las jurisdicciones sin regímenes activos contra los cárteles (Clarke y Evenett, 2003.). Por último, los datos obtenidos de 12 cárteles internacionales privados indican que, entre 1995 y 2000, los países en desarrollo importaron entre 8.000 y 12.000 millones de dólares de mercancías que estaban sujetas a precios más elevados a causa de cárteles internacionales (Evenett y Ferrarini, 2002).

El daño causado por los cárteles internacionales privados puede reforzar los argumentos en favor de las medidas nacionales de cumplimiento, pero es cuestionable que justifique la acción colectiva internacional. En concreto, ¿hay argumentos en favor de normas mínimas para la lucha contra los cárteles nacionales? Existen dos, según confirma la experiencia del cumplimiento en el decenio de 1990, que sugieren que puede ser así. En primer lugar, los anuncios públicos en un país sobre las medidas de lucha contra los cárteles suelen dar lugar a investigaciones por sus interlocutores comerciales. Por ejemplo, la República de Corea empezó a investigar el cártel de los electrodos de grafito después de enterarse de las medidas adoptadas por los Estados Unidos contra ese cártel. Los interlocutores comerciales se benefician en consecuencia del cumplimiento activo en el exterior, y es probable que esos beneficios se refuercen con el tiempo a medida que se profundiza la cooperación formal e informal entre las autoridades encargadas de la competencia.

El segundo argumento se basa en que para perseguir judicialmente a los cárteles internacionales casi siempre se requiere la obtención de declaraciones y documentación sobre la naturaleza, la magnitud y la organización de sus actividades. En la medida en que los cárteles internacionales ocultan esa documentación en una jurisdicción que no puede o no quiere cooperar con las investigaciones extranjeras sobre las actividades de los

cárteles, las acciones de esa jurisdicción pueden tener efectos adversos para los intereses de sus interlocutores comerciales. Lo más importante es que cuando una nación no cumple rigurosamente sus leyes sobre cárteles, el daño raramente se limita a sus propias fronteras. Un acuerdo internacional sobre la promulgación y el cumplimiento de leyes contra los cárteles puede contribuir a eliminar los refugios de los cárteles nacionales, y también internacionales.

Algunos se muestran preocupados por el costo de la aplicación de leyes nacionales contra los cárteles. Esta preocupación podría ser mayor si los países, en todas las etapas de desarrollo, no hubieron considerado ventajoso combatir legalmente a los cárteles en los últimos años. En efecto, 12 países en desarrollo comunicaron en presentaciones al Foro Mundial de la OCDE sobre Competencia que habían denunciado a 28 cárteles en el decenio de 1990. Es interesante señalar que seis de esos cárteles entrañaban licitaciones fraudulentas, es decir, actividades deliberadas para defraudar al Estado. Además, una gran proporción de los gastos estatales de muchos de esos países en la totalidad de sus regímenes de cumplimiento de las leyes de competencia (Clarke y Evenett, 2003) correspondió a la reducción de los recargos en un solo cártel internacional en países en que la amenaza de actividades de lucha contra los cárteles era más seria. Esto sugiere que los beneficios totales de la lucha contra los cárteles probablemente sean superiores a los costos de aplicación.

En lo que respecta al posible contenido de las disposiciones de un marco multilateral sobre política de competencia relacionada con los cárteles intrínsecamente nocivos, se necesitarían dos elementos principales: i) una prohibición de esos cárteles y ii) medidas para promover el intercambio de información entre los Estados Miembros de la OMC en relación con esos cárteles. Más concretamente, un acuerdo de la OMC podría incorporar una declaración clara en el sentido de que los cárteles intrínsecamente nocivos están prohibidos. Los elementos exactos de una definición de los cárteles intrínsecamente nocivos sólo podrían determinarse mediante negociaciones. Con respecto a las sanciones, aunque se trata inherentemente de una cuestión de derecho interno y están estrechamente vinculadas al ordenamiento jurídico nacional, un posible comité de política de competencia de la OMC (si llega a crearse) podría proporcionar orientación a los países que desearan establecer sanciones en lo referente a identificar lo que ha resultado eficaz en varias jurisdicciones.

iii) *Modalidades para la cooperación voluntaria*

El término “cooperación” se ha utilizado en la OMC en un sentido amplio y en un sentido estricto en el debate sobre comercio y política de competencia. En su sentido amplio, se ha utilizado para referirse a toda la gama de elementos sobre los cuales algunos Miembros han propuesto que los Miembros emprendan conjuntamente actividades en el marco de la OMC, incluida la cooperación técnica y la creación de capacidad, y asuman posibles compromisos sobre los cárteles intrínsecamente nocivos, además de otras formas más estrechas de cooperación, como las notificaciones, las consultas y las asistencia mutua en casos particulares. En el sentido más específico, que se ha utilizado en las comunicaciones pertinentes de los Miembros al Grupo de Trabajo de la OMC, la cooperación tiene dos elementos principales: i) disposiciones para facilitar la cooperación en casos específicos sobre prácticas anticompetitivas que repercuten en el comercio internacional; y ii) disposiciones relacionadas con intercambios generales de información y experiencia y análisis conjuntos de cuestiones de competencia relacionadas con el comercio mundial, que podrían estar a cargo, por ejemplo, de un posible comité de la OMC sobre política de competencia.

iv) *Asistencia técnica y creación de capacidad a largo plazo*

La importancia de un compromiso a largo plazo para la prestación de asistencia técnica y la creación de capacidad en la esfera de la política de competencia como contraparte de las normas multilaterales se ha examinado ampliamente en el Grupo de Trabajo de la OMC. En el período anterior a la Conferencia Ministerial de Cancún, las actividades de asistencia técnica de la Secretaría en esta esfera se han centrado en el objetivo inmediato de informar a los Miembros sobre la naturaleza de las propuestas actuales y ayudarles a evaluar mejor los argumentos a favor y en contra de estas propuestas desde el punto de vista de sus perspectivas e intereses de desarrollo. En el caso de que se inicien negociaciones en Cancún, la asistencia técnica y la creación de capacidad en esta esfera probablemente se consideren en forma distinta. En particular, las propuestas

actuales prevén que, en cooperación con otras organizaciones intergubernamentales activas en esta esfera, la OMC contribuiría al proceso a largo plazo de fortalecer las instituciones de competencia en los países en desarrollo y menos adelantados.

Apéndice Cuadro IIB.1

Aranceles NMIF consolidados para todos los productos

Mercados de importación	Alcance de la consolidación (porcentaje)	Promedio aritmético	Coeficiente de variación	Máximo <i>ad valorem</i>	Último año de aplicación	Libre de derechos (porcentaje)	Imponible (porcentaje)			Demás derechos y cargas			
							Total	No <i>ad valorem</i>	Crestas internacionales (porcentaje)	Crestas nacionales (porcentaje)	Promedio aritmético	Máximo	No <i>ad valorem</i> (porcentaje)
Albania	100,0	7,0	0,9	20,0	2009	26,1	73,9	0,0	15,5	0,0	0,0	0,0	0,0
Angola	100,0	59,2	0,1	80,0	1995	0,0	100,0	0,0	99,3	0,0	0,1	0,1	0,0
Antigua y Barbuda	97,9	58,7	0,4	220,0	2004	0,0	97,9	0,0	97,9	0,2	0,0	0,0	0,0
Argentina	100,0	31,9	0,2	35,0	2004	0,0	100,0	0,0	97,8	0,0	3,0	3,0	0,0
Australia	97,0	9,9	1,1	55,0	2000	19,2	77,8	0,4	13,3	5,9	0,0	0,0	0,0
Bahrein	74,8	35,5	0,2	200,0	1995	0,0	74,8	0,0	74,8	0,2	0,0	2,0	0,0
Bangladesh	15,8	163,8	0,4	200,0	2004	0,0	15,8	0,0	15,2	0,0	2,2	2,5	0,0
Barbados	97,9	78,1	0,3	247,0	2004	0,0	97,9	0,0	97,9	0,4	98,3	246,0	0,0
Belize	98,0	58,2	0,3	110,0	1995	0,0	98,0	0,0	98,0	0,0	14,2	106,0	0,0
Benin	39,4	28,3	0,9	100,0	1995	0,5	38,9	0,0	17,6	0,9	6,8	19,0	0,0
Bolivia	100,0	40,0	0,0	40,0	2000	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Botswana	96,5	18,8	1,3	597,0	2007	14,5	82,0	0,0	40,0	2,6	0,0	0,0	0,6
Brasil	100,0	31,4	0,2	85,0	2004	0,6	99,4	0,0	97,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Brunei Darussalam	95,3	24,3	0,3	50,0	1995	0,0	95,3	0,3	95,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Bulgaria	100,0	24,5	0,6	98,0	2010	3,9	96,1	2,1	57,3	1,3	0,0	0,0	0,0
Burkina Faso	39,2	41,9	1,0	100,0	1995	0,5	38,7	0,0	17,5	0,0	17,8	50,0	0,0
Burundi	21,8	68,3	0,6	100,0	1995	0,6	21,2	0,0	18,6	0,0	18,8	30,0	0,0
Camerún	13,3	79,9	0,0	80,0	1995	0,0	13,3	0,0	13,3	0,0	0,0	0,0	13,3
Canadá	99,7	5,1	1,1	238,3	2004	31,0	68,7	3,8	6,0	6,0	0,0	0,0	0,0
Chad	13,5	79,9	0,0	80,0	1995	0,0	13,5	0,0	13,5	0,0	0,0	0,0	0,0
Chile	100,0	25,1	0,1	98,0	2004	0,0	100,0	0,0	99,9	0,1	0,0	0,0	0,0
China	100,0	10,0	0,7	65,0	2010	5,8	94,2	0,0	16,3	1,3	0,0	0,0	0,0
Chipre	85,9	40,4	0,3	245,0	2004	1,9	84,0	6,3	77,7	0,1	0,2	6,0	0,0
Colombia	100,0	42,9	0,5	227,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	2,2	0,0	0,0	0,0
Congo	16,0	27,5	0,3	30,0	1995	0,0	16,0	0,0	14,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Congo, Rep. Dem.	100,0	96,2	0,2	100,0	1995	0,0	100,0	0,0	99,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Corea, Rep. de	94,4	16,1	2,7	887,4	2009	13,4	81,0	0,7	19,7	2,4	0,0	0,0	0,0
Costa Rica	100,0	42,8	0,3	233,1	2005	1,9	98,1	0,0	95,9	0,1	1,0	1,0	0,0
Côte d'Ivoire	33,1	11,1	0,6	64,0	2004	0,6	32,5	0,0	2,6	0,1	4,7	70,0	1,4
Croacia	100,0	6,0	0,9	55,0	2007	25,0	75,0	2,4	2,4	1,9	0,0	0,0	0,0

Fuente: Secretaría de la OMC. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

Mercados de importación	Alcance de la consolidación (porcentaje)	Promedio aritmético	Coeficiente de variación	Máximo ad valorem	Último año de aplicación	Libre de derechos (porcentaje)	Imponible (porcentaje)			Demás derechos y cargas				
							Total	No ad valorem	Crestas internacionales (porcentaje)	Crestas nacionales (porcentaje)	Promedio aritmético	Máximo	No ad valorem (porcentaje)	
Cuba	30,9	21,3	0,8	62,0	2004	2,1	28,8	0,0	14,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Djibouti	100,0	40,9	0,4	450,0	1995	0,1	99,9	0,0	99,6	0,5	99,6	100,0	0,0	0,0
Dominica	94,8	58,7	0,4	150,0	2004	0,0	94,8	0,0	94,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ecuador	99,8	21,7	0,4	85,5	2001	0,0	99,8	0,0	72,1	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Egipto	98,8	37,2	4,3	3'000,0	2004	0,0	98,8	0,2	72,2	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0
El Salvador	100,0	36,6	0,3	164,4	2005	2,1	97,9	0,0	97,5	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Emiratos Árabes Unidos	100,0	14,7	1,1	200,0	2009	0,9	99,1	0,0	0,7	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0
Eslovenia	100,0	23,7	0,3	45,0	2003	2,2	97,8	1,8	84,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Estados Unidos	100,0	3,6	2,9	350,0	2004	37,2	62,8	10,8	2,1	7,1	0,0	0,0	0,3	0,3
Estonia	100,0	8,6	0,9	59,0	2005	18,3	81,7	0,0	6,8	3,5	0,0	0,0	0,0	0,0
Fiji	52,3	40,1	0,0	70,0	2004	0,0	52,3	0,3	52,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Filipinas	66,8	25,6	0,5	60,0	2005	1,9	64,9	0,0	55,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Gabón	100,0	21,4	0,7	60,0	1995	0,0	100,0	0,0	14,3	0,0	18,2	48,0	0,0	0,0
Gambia	13,7	102,0	0,2	110,0	1995	0,0	13,7	0,0	13,7	0,0	10,0	10,0	0,0	0,0
Georgia	100,0	7,2	0,7	30,0	2006	21,6	78,4	0,3	1,7	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0
Ghana	14,3	92,5	0,2	99,0	2004	0,0	14,3	0,0	14,3	0,0	0,2	15,0	0,0	0,0
Granada	100,0	56,6	0,4	200,0	1995	0,3	99,7	0,0	99,7	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0
Guatemala	100,0	42,3	0,4	257,0	2004	0,0	100,0	0,0	96,2	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0
Guinea	38,9	20,1	0,8	75,0	1995	0,6	38,3	0,0	17,2	0,1	8,8	93,0	0,0	0,0
Guinea-Bissau	97,7	48,6	0,1	50,0	1995	0,0	97,7	0,0	97,7	0,0	46,8	80,0	0,0	0,0
Guyana	100,0	56,7	0,3	100,0	1999	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	31,4	85,0	0,0	0,0
Haití	89,2	17,6	0,5	70,0	1999	4,9	84,3	9,7	47,8	0,0	12,6	21,0	0,0	0,0
Honduras	100,0	32,5	0,2	60,0	2001	0,0	100,0	0,0	91,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hong Kong, China	45,7	0,0	0,0	0,0	2000	45,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hungría	96,4	9,7	1,1	127,5	2002	9,1	87,3	0,0	9,9	6,5	0,0	0,0	0,0	0,0
India	73,8	49,8	0,8	300,0	2005	2,1	71,7	5,3	65,2	4,8	0,0	0,0	0,0	0,0
Indonesia	96,6	37,1	0,3	210,0	2005	1,9	94,7	0,0	91,0	0,5	0,1	25,0	0,0	0,0
Islandia	95,0	13,4	1,6	229,0	2000	37,3	57,7	3,3	29,9	4,4	0,0	0,0	0,0	0,0
Islas Salomón	100,0	78,8	0,2	150,0	1995	0,0	100,0	1,4	95,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Israel	76,4	20,8	1,9	560,0	2005	9,0	67,4	7,5	18,1	6,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Jamaica	100,0	49,8	0,5	100,0	1995	0,6	99,4	0,0	84,1	0,0	14,1	200,0	0,0	0,0
Japón	99,6	2,9	1,6	61,9	2004	53,4	46,2	6,1	2,4	8,4	0,0	0,0	0,0	0,0
Jordania	100,0	16,3	0,9	200,0	2010	5,6	94,4	0,2	48,2	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0
Kenya	14,6	95,7	0,1	100,0	1999	0,0	14,6	0,0	14,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Kuwait	100,0	100,0	0,0	100,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	5,0	15,0	0,0	0,0

Fuente: Secretaría de la OMC. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

Apéndice Cuadro IIB.1

Aranceles NMF consolidados para todos los productos, continuación

Mercados de importación	Alcance de la consolidación (porcentaje)	Promedio aritmético	Coeficiente de variación	Máximo <i>ad valorem</i>	Último año de aplicación	Libre de derechos (porcentaje)	Imponible (porcentaje)			Demás derechos y cargas			
							Total	No <i>ad valorem</i>	Crestas internacionales (porcentaje)	Crestas nacionales (porcentaje)	Promedio aritmético	Máximo	No <i>ad valorem</i> (porcentaje)
Lesotho	100,0	78,6	0,6	200,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Letonia	100,0	12,7	1,0	55,0	2008	14,3	85,7	0,1	16,1	8,6	0,0	0,0	0,0
Lituania	100,0	9,3	0,9	100,0	2009	22,5	77,5	0,4	10,1	2,2	0,0	0,0	0,0
Macao, China	26,8	0,0	0,0	0,0	1997	26,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Madagascar	29,7	27,4	0,2	30,0	1995	0,0	29,7	0,0	27,3	0,0	190,2	250,0	0,0
Malasia	83,7	14,5	0,8	168,0	2005	5,2	78,5	3,7	35,3	0,5	0,0	0,0	0,0
Malawi	31,2	76,1	0,5	125,0	2004	0,0	31,2	0,0	31,2	0,0	11,8	20,0	0,0
Maldivas	97,1	36,9	1,1	300,0	1995	0,0	97,1	0,0	97,1	2,5	0,0	1,0	0,0
Mali	40,6	28,8	0,9	75,0	1995	0,5	40,1	0,0	19,0	0,0	19,0	50,0	0,0
Malta	97,2	48,3	0,2	88,0	1995	0,3	96,9	8,6	88,0	0,0	0,4	100,0	10,2
Marruecos	100,0	41,3	0,5	289,0	2004	0,0	100,0	0,0	99,5	1,4	15,0	15,0	0,0
Mauricio	17,8	93,9	0,5	122,0	2005	3,2	14,6	0,0	14,6	0,0	13,7	17,0	0,0
Mauritania	39,3	19,6	0,9	75,0	1995	0,5	38,8	0,0	17,6	1,5	5,4	15,0	0,0
México	100,0	34,9	0,1	72,0	2004	0,2	99,8	1,0	98,3	0,0	0,0	0,0	0,0
Moldova	100,0	6,7	0,7	25,0	2005	22,6	77,4	1,1	1,7	0,0	0,0	0,0	0,0
Mongolia	100,0	17,6	0,4	75,0	2005	1,5	98,5	0,0	77,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Mozambique	13,6	97,5	0,2	100,0	1995	0,0	13,6	0,0	13,3	0,0	100,0	100,0	0,0
Myanmar	17,3	83,6	1,1	550,0	1995	0,9	16,4	0,1	14,3	0,5	0,0	0,0	0,0
Namibia	96,5	19,1	1,3	597,0	2007	14,6	81,9	0,0	39,9	3,0	0,0	0,0	0,6
Nicaragua	100,0	41,7	0,2	200,0	2004	0,0	100,0	0,0	99,9	0,1	0,0	0,0	0,0
Níger	96,8	44,3	0,7	200,0	1995	0,5	96,3	0,0	75,8	3,0	37,1	50,0	0,0
Nigeria	19,3	118,4	0,4	150,0	1999	0,0	19,3	0,0	19,3	0,0	80,0	80,0	0,0
Noruega	100,0	3,0	1,3	25,5	2004	42,3	57,7	12,2	0,1	11,1	0,0	0,0	0,0
Nueva Zelandia	99,9	10,3	1,1	55,0	2000	42,5	57,4	4,1	30,9	5,4	0,0	0,0	0,0
Omán	100,0	13,8	1,3	200,0	2009	3,6	96,4	0,0	3,5	1,5	0,0	0,0	0,0
Pakistán	44,3	52,4	0,6	200,0	2004	0,0	44,3	0,0	40,6	0,0	0,0	0,0	0,0
Panamá	100,0	23,5	0,5	260,0	2010	2,0	98,0	0,0	72,3	0,3	0,0	0,0	0,0
Papua Nueva Guinea	100,0	31,8	0,5	100,0	2008	0,0	100,0	0,9	71,2	0,4	0,0	0,0	0,0
Paraguay	100,0	33,5	0,2	35,0	1995	0,0	100,0	0,0	95,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Perú	100,0	30,1	0,1	68,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Fuente: Secretaría de la OMC. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

Mercados de importación	Alcance de la consolidación (porcentaje)	Promedio aritmético	Coeficiente de variación	Máximo <i>ad valorem</i>	Último año de aplicación	Libre de derechos (porcentaje)	Imponible (porcentaje)			Demás derechos y cargas		
							Total	No <i>ad valorem</i>	Crestas internacionales (porcentaje)	Crestas nacionales (porcentaje)	Promedio aritmético	Máximo
Polonia	96,2	11,8	1,1	230,0	2002	4,0	92,2	4,8	15,2	2,6	0,0	0,0
Qatar	100,0	16,0	1,0	200,0	2009	0,9	99,1	0,0	18,7	0,8	3,0	0,0
República Centroafricana	62,5	36,2	0,2	70,0	1995	0,0	62,5	0,0	62,5	0,0	15,3	0,0
República Checa	100,0	5,0	1,5	125,0	2004	18,7	81,3	0,0	3,5	3,5	0,0	0,0
República Dominicana	100,0	34,9	0,3	99,0	2004	0,0	100,0	0,0	92,1	0,0	0,7	0,0
República Eslovaca	100,0	5,0	1,5	125,0	2004	18,7	81,3	0,0	3,5	3,5	0,0	0,0
República Kirguisa	99,9	7,4	0,6	30,0	2005	19,6	80,3	0,5	2,9	0,0	0,0	0,0
Rumania	100,0	40,4	0,9	333,0	2004	0,4	99,6	0,0	94,6	4,3	0,5	0,0
Rwanda	100,0	89,5	0,3	100,0	1999	0,8	99,2	0,0	97,3	0,0	0,0	0,0
Saint Kitts y Nevis	97,9	75,9	0,2	250,0	2004	0,0	97,9	0,0	97,9	0,1	17,8	0,4
San Vicente y las Granadinas	99,7	62,5	0,4	250,0	2004	0,0	99,7	0,0	99,7	0,2	0,0	0,0
Santa Lucía	99,6	61,9	0,4	250,0	2004	0,0	99,6	0,0	99,6	0,2	0,0	0,0
Senegal	100,0	30,0	0,0	30,0	2005	0,0	100,0	0,0	99,8	0,0	7,2	0,0
Sierra Leona	100,0	47,4	0,1	80,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	43,1	0,0
Singapur	69,2	6,9	0,6	10,0	2004	15,5	53,7	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0
Sri Lanka	37,8	29,9	0,7	100,0	2001	0,2	37,6	0,6	24,4	0,0	0,9	0,0
Sudáfrica	96,5	19,1	1,3	597,0	2007	14,6	81,9	0,0	39,9	3,0	0,0	0,6
Suiza	99,8	0,0	0,0	0,0	2004	15,1	84,7	84,7	0,0	0,0	0,0	0,0
Suriname	26,3	18,5	0,5	40,0	2004	0,8	25,5	0,0	21,0	0,0	27,0	0,0
Swazilandia	96,5	19,1	1,3	597,0	2007	14,6	81,9	0,0	39,9	3,0	0,0	0,6
Tailandia	74,7	25,7	0,5	226,0	2005	2,3	72,4	19,0	47,3	0,9	0,0	0,0
Taipei Chino	100,0	6,1	2,0	500,0	2011	28,4	71,6	2,2	5,8	4,9	0,0	0,0
Tanzania	13,3	120,0	0,0	120,0	1995	0,0	13,3	0,0	13,3	0,0	0,3	0,0
Togo	13,8	80,0	0,0	80,0	1995	0,0	13,8	0,0	13,8	0,0	0,0	13,8
Trinidad y Tabago	100,0	55,7	0,4	156,0	2004	1,4	98,6	0,0	95,4	0,0	14,2	0,0
Túnez	57,4	57,8	0,7	200,0	2005	0,0	57,4	0,0	57,4	1,1	0,7	0,0
Turquía	47,3	29,4	1,3	225,0	2004	2,6	44,7	0,0	28,1	2,6	0,0	0,0
Uganda	15,8	73,3	0,2	80,0	1995	0,0	15,8	0,0	15,8	0,0	3,5	0,0
Unión Europea	100,0	4,1	1,0	74,9	2004	24,3	75,7	6,0	1,8	3,1	0,0	0,0
Uruguay	100,0	31,7	0,2	55,0	2004	0,0	100,0	0,0	98,2	0,0	3,0	0,0
Venezuela	100,0	33,8	0,2	123,0	2004	0,0	100,0	0,0	99,2	0,1	0,0	0,0
Zambia	16,8	106,4	0,3	125,0	1995	0,0	16,8	0,0	16,8	0,0	0,0	0,0
Zimbabue	21,0	94,1	0,7	150,0	2004	1,6	19,4	0,5	14,6	0,0	9,4	0,0

Fuente: Secretaría de la OMC. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

Apéndice Cuadro IIB.2

Aranceles NMF consolidados para los productos agrícolas

Mercados de importación	Alcance de la consolidación (porcentaje)	Promedio aritmético	Coeficiente de variación	Máximo <i>ad valorem</i>	Último año de aplicación	Libre de derechos (porcentaje)	Imponible (porcentaje)			Demás derechos y cargas			
							Total	No <i>ad valorem</i>	Crestas internacionales (porcentaje)	Crestas nacionales (porcentaje)	Promedio aritmético	Máximo	No <i>ad valorem</i> (porcentaje)
Albania	100,0	9,4	0,6	20,0	2007	10,9	89,1	0,0	15,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Angola	100,0	52,8	0,2	55,0	1995	0,0	100,0	0,0	94,7	0,0	0,1	0,1	0,0
Antigua y Barbuda	99,9	105,1	0,1	220,0	2004	0,0	99,9	0,0	99,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Argentina	100,0	32,6	0,2	35,0	2004	0,1	99,9	0,0	95,9	0,0	3,0	3,0	0,0
Australia	100,0	3,2	1,4	29,0	2000	32,2	67,8	2,1	2,8	8,6	0,0	0,0	0,0
Bahrein	100,0	37,5	0,5	200,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	1,3	0,1	2,0	0,0
Bangladesh	100,0	188,5	0,2	200,0	2004	0,0	100,0	0,0	98,1	0,0	2,4	2,5	0,0
Barbados	100,0	111,2	0,2	223,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	93,0	244,0	0,0
Belize	100,0	101,4	0,0	110,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	14,7	106,0	0,0
Benin	100,0	61,8	0,2	100,0	1995	0,0	100,0	0,0	98,2	0,0	18,5	19,0	0,0
Bolivia	100,0	40,0	0,0	40,0	2000	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Botswana	99,7	37,5	1,4	597,0	2000	21,8	77,9	0,0	70,8	2,4	0,0	0,0	4,2
Brasil	100,0	35,5	0,3	55,0	2004	2,2	97,8	0,0	96,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Brunei Darussalam	97,6	23,2	0,4	50,0	1995	0,0	97,6	2,4	95,4	0,0	0,0	0,0	0,0
Bulgaria	100,0	35,6	0,8	98,0	2001	4,6	95,4	15,7	54,8	0,0	0,0	0,0	0,0
Burkina Faso	100,0	98,1	0,1	100,0	1995	0,0	100,0	0,0	98,4	0,0	48,7	50,0	0,0
Burundi	100,0	95,1	0,2	100,0	1995	2,5	97,5	0,0	96,8	0,0	28,2	30,0	0,0
Camerún	100,0	80,0	0,0	80,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Canadá	100,0	3,5	2,1	238,3	2004	41,8	58,2	26,0	1,2	6,9	0,0	0,0	0,0
Chad	100,0	80,0	0,0	80,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Chile	100,0	26,0	0,2	98,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	0,6	0,0	0,0	0,0
China	100,0	15,8	0,7	65,0	2010	2,8	97,2	0,0	36,0	3,1	0,0	0,0	0,0
Chipre	99,6	58,8	0,5	245,0	2004	0,0	99,6	47,7	51,8	0,3	1,5	6,0	0,0
Colombia	100,0	91,9	0,4	227,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Congo	100,0	30,0	0,0	30,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Congo, Rep. Dem.	100,0	98,2	0,1	100,0	1995	0,0	100,0	0,0	99,7	0,0	0,0	0,0	0,0
Costa Rica	100,0	42,5	0,6	233,1	2004	0,0	100,0	0,0	89,4	0,9	1,0	1,0	0,0
Côte d'Ivoire	100,0	14,9	0,3	64,0	2004	0,1	99,9	0,0	1,0	0,9	11,9	70,0	10,9
Croacia	100,0	9,4	1,0	55,0	2007	15,1	84,9	18,3	15,7	5,2	0,0	0,0	0,0
Cuba	100,0	37,0	0,3	40,0	2004	4,6	95,4	0,0	92,6	0,0	0,0	0,0	0,0

Fuente: Secretaría de la OMC. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

Mercados de importación	Alcance de la consolidación (porcentaje)	Promedio aritmético	Coeficiente de variación	Máximo <i>ad valorem</i>	Último año de aplicación	Libre de derechos (porcentaje)	Imponible (porcentaje)			Demás derechos y cargas			
							Total	No <i>ad valorem</i>	Crestas internacionales (porcentaje)	Crestas nacionales (porcentaje)	Promedio aritmético	Máximo	No <i>ad valorem</i> (porcentaje)
Djibouti	100,0	47,3	0,9	450,0	1995	0,3	99,7	0,0	99,4	3,2	99,4	100,0	0,0
Dominica	100,0	112,2	0,2	150,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ecuador	100,0	25,5	0,4	85,5	2001	0,0	100,0	0,0	87,6	0,6	0,0	0,0	0,0
Egipto	99,7	95,3	4,5	3'000,0	2004	0,0	99,7	1,3	66,3	2,2	0,0	0,0	0,0
El Salvador	100,0	42,1	0,5	164,4	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	1,2	0,0	0,0	0,0
Emiratos Árabes Unidos	100,0	25,4	1,7	200,0	1995	0,0	100,0	0,0	5,6	5,6	0,0	0,0	0,0
Eslovenia	100,0	23,3	0,6	45,0	2000	0,6	99,4	13,3	61,3	0,0	0,0	0,0	0,0
Estados Unidos	100,0	6,9	4,4	350,0	2003	28,7	71,3	49,6	4,0	1,9	0,0	0,0	0,3
Estonia	100,0	17,5	0,8	59,0	2004	17,0	83,0	0,0	44,2	0,4	0,0	0,0	0,0
Fiji	100,0	40,4	0,1	70,0	2004	0,0	100,0	2,4	98,5	0,0	0,0	0,0	0,0
Filipinas	99,4	34,6	0,3	60,0	2003	0,0	99,4	0,0	91,6	0,0	0,0	0,0	0,0
Gabón	100,0	60,0	0,0	60,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	19,3	48,0	0,0
Gambia	100,0	103,5	0,2	110,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	10,0	10,0	0,0
Georgia	100,0	11,7	0,5	30,0	2006	8,3	91,7	2,5	10,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Ghana	100,0	97,1	0,1	99,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,2	15,0	0,0
Granada	100,0	99,6	0,3	200,0	1995	1,9	98,1	0,0	98,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Guatemala	100,0	51,6	0,8	257,0	2004	0,0	100,0	0,0	98,1	4,0	0,0	0,0	0,0
Guinea	100,0	39,7	0,1	75,0	1995	0,0	100,0	0,0	98,4	0,0	24,5	93,0	0,0
Guinea-Bissau	100,0	40,0	0,0	40,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	25,8	50,0	0,0
Guyana	100,0	100,0	0,0	100,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	40,4	85,0	0,0
Haiti	100,0	21,7	0,7	70,0	1999	15,2	84,8	11,1	61,7	0,3	13,8	21,0	0,0
Honduras	100,0	32,3	0,2	60,0	2001	0,0	100,0	0,0	95,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hong Kong, China	100,0	0,0	0,0	0,0	2000	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hungría	100,0	27,0	0,8	127,5	2001	7,7	92,3	0,0	63,5	1,0	0,0	0,0	0,0
India	100,0	114,5	0,5	300,0	2004	0,0	100,0	0,3	98,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Indonesia	100,0	47,0	0,5	210,0	2004	0,0	100,0	0,0	99,4	2,8	0,1	25,0	0,0
Islandia	100,0	43,4	1,0	229,0	2000	18,6	81,4	24,5	47,6	1,8	0,0	0,0	0,0
Islas Salomón	100,0	70,7	0,4	150,0	1995	0,0	100,0	3,4	82,6	0,0	0,0	0,0	0,0
Israel	98,5	73,0	1,0	560,0	2004	2,8	95,7	0,3	75,5	2,8	0,0	0,0	0,0
Jamaica	100,0	97,4	0,2	100,0	1995	1,9	98,1	0,3	97,0	0,0	25,4	200,0	0,0
Japón	100,0	6,9	1,3	61,9	2004	28,7	71,3	22,7	14,3	8,4	0,0	0,0	0,0
Jordania	100,0	23,7	1,3	200,0	2010	0,9	99,1	1,0	57,3	3,5	0,0	0,0	0,0
Kenya	100,0	100,0	0,0	100,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Kuwait	100,0	100,0	0,0	100,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	15,0	15,0	0,0
Lesotho	100,0	200,0	0,0	200,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Fuente: Secretaría de la OMC. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

Apéndice Cuadro IIB.2

Aranceles NMF consolidados para los productos agrícolas, continuación

Mercados de importación	Alcance de la consolidación (porcentaje)	Promedio aritmético	Coeficiente de variación	Máximo <i>ad valorem</i>	Último año de aplicación	Libre de derechos (porcentaje)	Imponible (porcentaje)				Demás derechos y cargas			
							Total	No <i>ad valorem</i>	Crestas internacionales (porcentaje)	Crestas nacionales (porcentaje)	Promedio aritmético	Máximo	No <i>ad valorem</i> (porcentaje)	
Letonia	100,0	34,6	0,5	55,0	2008	2,1	97,9	0,4	67,8	0,0	0,0	0,0	0,0	
Lituania	100,0	15,2	0,9	100,0	2009	9,7	90,3	3,0	25,8	4,1	0,0	0,0	0,0	
Macao, China	100,0	0,0	0,0	0,0	1995	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Madagascar	100,0	30,0	0,0	30,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	240,8	250,0	0,0	
Malasia	99,9	12,2	1,6	168,0	2004	12,1	87,8	27,3	13,7	4,1	0,0	0,0	0,0	
Malawi	100,0	121,7	0,1	125,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,8	20,0	0,0	
Maldivas	100,0	48,0	1,4	300,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	6,9	0,0	1,0	0,0	
Mali	100,0	59,2	0,1	75,0	1995	0,0	100,0	0,0	98,4	0,0	48,7	50,0	0,0	
Malta	100,0	34,3	0,6	88,0	1995	2,2	97,8	64,8	30,9	0,0	0,0	0,0	10,8	
Marruecos	100,0	54,5	0,9	289,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	6,6	15,0	15,0	0,0	
Mauricio	100,0	119,6	0,1	122,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	16,8	17,0	0,0	
Mauritania	100,0	37,7	0,4	75,0	1995	0,0	100,0	0,0	98,2	0,0	14,6	15,0	0,0	
México	100,0	35,1	0,3	72,0	2004	0,3	99,7	7,5	90,3	0,0	0,0	0,0	0,0	
Moldova	99,9	12,2	0,4	25,0	2005	3,0	96,9	8,3	12,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Mongolia	100,0	18,9	0,3	75,0	1999	0,7	99,3	0,0	74,4	0,3	0,0	0,0	0,0	
Mozambique	100,0	100,0	0,0	100,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	100,0	100,0	0,0	
Myanmar	100,0	102,8	0,9	550,0	1995	0,6	99,4	0,6	85,8	3,4	0,0	0,0	0,0	
Namibia	99,7	39,8	1,4	597,0	2000	22,4	77,3	0,0	70,2	1,5	0,0	0,0	4,2	
Nicaragua	100,0	43,5	0,3	200,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	0,6	0,0	0,0	0,0	
Níger	100,0	83,1	0,8	200,0	1995	0,0	100,0	0,0	98,4	0,0	48,7	50,0	0,0	
Nigeria	100,0	150,0	0,0	150,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	80,0	80,0	0,0	
Noruega	100,0	1,2	3,1	25,5	2000	21,4	78,6	75,2	0,6	5,0	0,0	0,0	0,0	
Nueva Zelandia	100,0	5,7	1,2	35,2	2000	51,3	48,7	0,7	11,4	8,1	0,0	0,0	0,0	
Omán	100,0	28,0	1,6	200,0	2006	0,0	100,0	0,0	11,7	7,5	0,0	0,0	0,0	
Pakistán	92,6	97,1	0,2	200,0	2002	0,0	92,6	0,0	89,1	0,0	0,0	0,0	0,0	
Panamá	100,0	27,7	0,5	260,0	2006	0,3	99,7	0,0	82,5	1,7	0,0	0,0	0,0	
Papua Nueva Guinea	100,0	43,2	0,5	100,0	2008	0,0	100,0	6,4	75,3	0,0	0,0	0,0	0,0	
Paraguay	100,0	33,2	0,2	35,0	1995	0,0	100,0	0,0	93,8	0,0	0,0	0,0	0,0	
Perú	100,0	30,8	0,2	68,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Polonia	99,9	32,9	1,1	230,0	2000	2,3	97,6	36,5	42,0	2,9	0,0	0,0	0,0	

Fuente: Secretaría de la OMC. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

Mercados de importación	Alcance de la consolidación (porcentaje)	Promedio aritmético	Coeficiente de variación	Máximo ad valorem	Último año de aplicación	Libre de derechos (porcentaje)	Imponible (porcentaje)			Demás derechos y cargas			
							Total	No ad valorem	Crestas internacionales (porcentaje)	Crestas nacionales (porcentaje)	Promedio aritmético	Máximo	No ad valorem (porcentaje)
Qatar	100,0	25,7	1,6	200,0	1995	0,0	100,0	0,0	23,3	5,6	3,0	3,0	0,0
Rep. de Corea	99,1	52,9	2,1	887,4	2004	2,2	96,9	4,7	70,6	6,6	0,0	0,0	0,0
República Centroafricana	100,0	30,0	0,0	30,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	16,0	16,0	0,0
República Checa	100,0	10,0	1,8	125,0	2000	38,7	61,3	0,0	20,4	8,4	0,0	0,0	0,0
República Dominicana	100,0	39,6	0,3	99,0	2004	0,0	100,0	0,0	98,8	0,0	1,0	30,0	0,0
República Eslovaca	100,0	10,0	1,8	125,0	2000	38,7	61,3	0,0	20,4	8,4	0,0	0,0	0,0
República Kirguisa	100,0	12,3	0,4	30,0	2003	1,2	98,8	2,4	22,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Rumania	100,0	98,4	0,8	333,0	2004	0,1	99,9	0,0	97,3	3,4	0,5	0,5	0,0
Rwanda	100,0	74,3	0,3	80,0	1995	3,0	97,0	0,0	95,6	0,0	0,0	0,0	0,0
Saint Kitts y Nevis	100,0	108,7	0,3	250,0	2004	0,0	100,0	0,0	99,7	0,0	17,8	18,0	2,8
San Vicente y las Granadinas	100,0	114,6	0,2	250,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Santa Lucía	100,0	114,6	0,2	250,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Senegal	100,0	29,8	0,1	30,0	2005	0,0	100,0	0,0	99,1	0,0	46,1	85,0	0,0
Sierra Leona	100,0	40,3	0,1	80,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	19,6	20,0	0,0
Singapur	100,0	9,5	0,2	10,0	2004	3,1	96,9	3,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sri Lanka	100,0	49,7	0,1	60,0	2000	0,0	100,0	2,7	97,9	0,0	0,1	10,0	0,0
Sudáfrica	99,7	39,8	1,4	597,0	2000	22,4	77,3	0,0	70,2	1,5	0,0	0,0	4,2
Suiza	100,0	0,0	0,0	0,0	2004	17,4	82,6	82,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Suriname	100,0	19,9	0,0	20,0	2004	0,0	100,0	0,0	99,4	0,0	50,0	50,0	0,0
Swazilandia	99,7	39,8	1,4	597,0	2000	22,4	77,3	0,0	70,2	1,5	0,0	0,0	4,2
Tailandia	100,0	35,5	0,8	226,0	2004	0,7	99,3	45,5	48,2	2,1	0,1	40,0	0,1
Taipei Chino	99,9	15,3	1,9	500,0	2011	24,5	75,4	10,9	32,9	3,8	0,0	0,0	0,0
Tanzania	100,0	120,0	0,0	120,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Togo	100,0	80,0	0,0	80,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Trinidad y Tabago	100,0	90,2	0,3	156,0	2004	4,9	95,1	0,0	91,1	0,0	13,4	15,0	0,0
Túnez	98,8	116,0	0,3	200,0	2005	0,0	98,8	0,0	98,8	0,0	0,0	0,0	0,0
Turquía	100,0	60,2	0,9	225,0	2004	0,0	100,0	0,0	86,7	4,6	0,0	0,0	0,0
Uganda	100,0	77,7	0,1	80,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	1,0	30,0	0,0
Unión Europea	100,0	5,8	1,3	74,9	2003	26,7	73,3	40,8	8,1	5,2	0,0	0,0	0,0
Uruguay	100,0	33,9	0,2	55,0	2004	0,0	100,0	0,0	96,3	0,0	3,0	3,0	0,0
Venezuela	100,0	38,8	0,3	123,0	2004	0,0	100,0	0,0	99,3	0,3	0,0	0,0	0,0
Zambia	100,0	123,3	0,1	125,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Zimbabwe	100,0	143,4	0,2	150,0	2004	1,2	98,8	2,8	95,7	0,0	14,3	15,0	0,0

Fuente: Secretaría de la OMC. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

Apéndice Cuadro IIB.3

Aranceles NMF consolidados para los productos no agrícolas

Mercados de importación	Alcance de la consolidación (porcentaje)	Promedio aritmético	Coeficiente de variación	Máximo <i>ad valorem</i>	Último año de aplicación	Libre de derechos (porcentaje)	Imponible (porcentaje)			Demás derechos y cargas			
							Total	No <i>ad valorem</i>	Crestas internacionales (porcentaje)	Crestas nacionales (porcentaje)	Promedio aritmético	Máximo	No <i>ad valorem</i> (porcentaje)
Albania	100,0	6,6	1,0	20,0	2009	28,4	71,6	0,0	15,5	10,1	0,0	0,0	0,0
Angola	100,0	60,1	0,0	80,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,1	0,1	0,0
Antigua y Barbuda	97,6	51,4	0,2	206,0	1999	0,0	97,6	0,0	97,6	0,1	0,0	0,0	0,0
Argentina	100,0	31,8	0,2	35,0	2003	0,0	100,0	0,0	98,1	0,0	3,0	3,0	0,0
Australia	96,5	11,0	1,0	55,0	2000	17,2	79,3	0,1	14,9	6,4	0,0	0,0	0,0
Bahrein	71,0	35,1	0,1	100,0	1995	0,0	71,0	0,0	71,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Bangladesh	3,0	35,7	0,7	200,0	1997	0,0	3,0	0,0	2,5	0,1	0,8	2,5	0,0
Barbados	97,6	73,0	0,2	247,0	1995	0,0	97,6	0,0	97,6	0,4	99,2	246,0	0,0
Belize	97,7	51,5	0,1	110,0	1995	0,0	97,7	0,0	97,7	0,0	14,1	104,0	0,0
Benin	30,1	11,4	0,9	60,0	1995	0,6	29,5	0,0	5,3	1,4	0,9	19,0	0,0
Bolivia	100,0	40,0	0,0	40,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Botswana	96,0	15,8	0,7	60,0	2007	13,4	82,6	0,0	35,3	2,5	0,0	0,0	0,0
Brasil	100,0	30,8	0,2	85,0	2004	0,3	99,7	0,0	97,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Brunei Darussalam	95,0	24,5	0,3	50,0	1995	0,0	95,0	0,0	95,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Bulgaria	100,0	23,0	0,5	40,0	2010	3,8	96,2	0,0	57,7	0,0	0,0	0,0	0,0
Burkina Faso	29,9	13,2	1,4	100,0	1995	0,6	29,3	0,0	5,2	1,2	2,0	50,0	0,0
Burundi	9,9	26,8	1,1	100,0	1995	0,4	9,5	0,0	6,7	1,4	4,2	30,0	0,0
Camerún	0,1	57,5	0,2	80,0	1995	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1
Canadá	99,7	5,3	1,0	20,0	2004	29,4	70,3	0,4	6,8	6,4	0,0	0,0	0,0
Chad	0,3	75,4	0,0	80,0	1995	0,0	0,3	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0
Chile	100,0	25,0	0,0	25,0	2004	0,0	100,0	0,0	99,9	0,0	0,0	0,0	0,0
China	100,0	9,1	0,7	50,0	2010	6,2	93,8	0,0	13,3	1,3	0,0	0,0	0,0
Chipre	83,9	38,6	0,2	50,0	2004	2,1	81,8	0,0	81,6	0,0	0,0	6,0	0,0
Colombia	100,0	35,4	0,1	104,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Congo	3,2	15,2	0,7	30,0	1995	0,0	3,2	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Congo, Rep. Dem.	100,0	95,9	0,2	100,0	1995	0,0	100,0	0,0	98,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Corea, Rep. de	93,7	10,2	0,8	80,0	2009	15,1	78,6	0,1	11,9	3,6	0,0	0,0	0,0
Costa Rica	100,0	42,9	0,2	100,0	2005	2,2	97,8	0,0	96,8	0,0	1,0	1,0	0,0
Côte d'Ivoire	22,9	8,6	0,7	25,0	1999	0,7	22,2	0,0	2,8	0,0	0,4	25,0	0,0
Croacia	100,0	5,5	0,8	25,0	2005	26,5	73,5	0,0	0,3	0,3	0,0	0,0	0,0

Fuente: Secretaría de la OMC. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

Mercados de importación	Alcance de la consolidación (porcentaje)	Promedio aritmético	Coeficiente de variación	Máximo ad valorem	Último año de aplicación	Libre de derechos (porcentaje)	Imponible (porcentaje)				Demás derechos y cargas		
							Total	No ad valorem	Crestas internacionales (porcentaje)	Crestas nacionales (porcentaje)	Promedio aritmético	Máximo	No ad valorem (porcentaje)
Cuba	20,4	9,5	0,8	62,0	2004	1,7	18,7	0,0	2,1	0,7	0,0	0,0	0,0
Djibouti	100,0	39,9	0,1	200,0	1995	0,0	100,0	0,0	99,6	0,0	99,6	100,0	0,0
Dominica	94,0	50,0	0,0	100,0	2004	0,0	94,0	0,0	94,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ecuador	99,8	21,1	0,3	40,0	2001	0,0	99,8	0,0	69,7	0,0	0,0	0,0	0,0
Egipto	98,7	28,3	0,6	160,0	2004	0,0	98,7	0,0	73,1	0,2	0,0	0,0	0,0
El Salvador	100,0	35,7	0,3	80,0	2005	2,4	97,6	0,0	97,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Emiratos Árabes Unidos	100,0	13,1	0,3	15,0	2009	1,1	98,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Eslovenia	100,0	23,7	0,3	27,0	2003	2,4	97,6	0,1	87,5	0,0	0,0	0,0	0,0
Estados Unidos	100,0	3,2	1,3	48,0	2004	38,5	61,5	4,8	1,8	8,2	0,0	0,0	0,3
Estonia	100,0	7,3	0,6	30,0	2005	18,5	81,5	0,0	1,1	0,8	0,0	0,0	0,0
Fiji	45,0	40,0	0,0	40,0	1995	0,0	45,0	0,0	45,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Filipinas	61,8	23,4	0,5	50,0	2005	2,2	59,6	0,0	50,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Gabón	100,0	15,5	0,3	60,0	1995	0,0	100,0	0,0	1,2	1,1	18,0	18,0	0,0
Gambia	0,5	58,3	0,4	110,0	1995	0,0	0,5	0,0	0,5	0,0	10,0	10,0	0,0
Georgia	100,0	6,5	0,7	20,0	2005	23,6	76,4	0,0	0,3	0,3	0,0	0,0	0,0
Ghana	1,2	35,9	0,3	99,0	2004	0,0	1,2	0,0	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Granada	100,0	50,0	0,0	100,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Guatemala	100,0	40,8	0,2	75,0	2004	0,0	100,0	0,0	95,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Guinea	29,6	10,0	0,7	40,0	1995	0,7	28,9	0,0	4,8	0,2	0,7	93,0	0,0
Guinea-Bissau	97,4	50,0	0,0	50,0	1995	0,0	97,4	0,0	97,4	0,0	50,1	80,0	0,0
Guyana	100,0	50,0	0,0	100,0	1999	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	30,0	50,0	0,0
Haití	87,6	16,9	0,4	40,0	1999	3,3	84,3	9,5	45,6	0,0	12,4	16,0	0,0
Honduras	100,0	32,6	0,2	55,0	2001	0,0	100,0	0,0	91,3	0,0	0,0	0,0	0,0
Hong Kong, China	37,4	0,0	0,0	0,0	2000	37,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hungría	95,8	6,9	0,6	68,0	2002	9,3	86,5	0,0	1,7	1,1	0,0	0,0	0,0
India	69,8	34,3	0,3	150,0	2005	2,5	67,3	6,1	60,1	0,1	0,0	0,0	0,0
Indonesia	96,1	35,6	0,2	150,0	2005	2,2	93,9	0,0	89,8	0,0	0,1	25,0	0,0
Islandia	94,2	9,6	1,3	175,0	2000	40,1	54,1	0,0	27,3	7,4	0,0	0,0	0,0
Islas Salomón	100,0	80,0	0,1	120,0	1995	0,0	100,0	1,1	97,4	0,0	0,0	0,0	0,0
Israel	73,0	9,2	1,1	170,0	2005	10,0	63,0	8,6	9,3	3,5	0,0	0,0	0,0
Jamaica	100,0	42,5	0,4	100,0	1995	0,4	99,6	0,0	82,2	0,0	12,4	80,0	0,0
Japón	99,5	2,3	1,5	30,0	2004	57,1	42,4	3,6	0,6	10,3	0,0	0,0	0,0
Jordania	100,0	15,2	0,6	30,0	2010	6,3	93,7	0,0	46,8	0,0	0,0	0,0	0,0
Kenya	1,6	54,8	0,3	100,0	1999	0,0	1,6	0,0	1,6	0,0	0,0	0,0	0,0
Kuwait	100,0	100,0	0,0	100,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	15,0	15,0	0,0

Fuente: Secretaría de la OMC. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

Apéndice Cuadro IIB.3

Aranceles NMF consolidados para los productos no agrícolas, continuación

Mercados de importación	Alcance de la consolidación (porcentaje)	Promedio aritmético	Coeficiente de variación	Máximo ad valorem	Último año de aplicación	Libre de derechos (porcentaje)	Imponible (porcentaje)			Demás derechos y cargas			
							Total	No ad valorem	Crestas internacionales (porcentaje)	Crestas nacionales (porcentaje)	Promedio aritmético	Máximo	No ad valorem (porcentaje)
Lesotho	100,0	60,0	0,0	200,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Letonia	100,0	9,4	0,8	55,0	2008	16,1	83,9	0,0	8,3	1,5	0,0	0,0	0,0
Lituania	100,0	8,4	0,7	30,0	2009	24,5	75,5	0,0	7,7	0,3	0,0	0,0	0,0
Macao, China	15,6	0,0	0,0	0,0	1997	15,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Madagascar	18,9	25,3	0,3	30,0	1995	0,0	18,9	0,0	16,3	0,0	149,4	250,0	0,0
Malasia	81,2	14,9	0,7	40,0	2005	4,1	77,1	0,1	38,5	0,0	0,0	0,0	0,0
Malawi	20,7	42,4	0,2	125,0	1999	0,0	20,7	0,0	20,7	0,0	20,0	20,0	0,0
Maldivas	96,7	35,1	1,0	300,0	1995	0,0	96,7	0,0	96,7	1,8	0,0	1,0	0,0
Mali	31,6	14,2	1,1	60,0	1995	0,6	31,0	0,0	6,9	2,9	4,6	50,0	0,0
Malta	96,8	49,1	0,2	88,0	1995	0,0	96,8	0,0	96,7	0,0	0,5	100,0	10,2
Marruecos	100,0	39,2	0,1	45,0	2004	0,0	100,0	0,0	99,5	0,0	15,0	15,0	0,0
Mauricio	5,3	18,9	1,6	122,0	2005	3,7	1,6	0,0	1,5	1,5	4,7	17,0	0,0
Mauritania	30,1	10,5	0,7	75,0	1995	0,6	29,5	0,0	5,3	0,0	0,7	15,0	0,0
México	100,0	34,9	0,1	50,0	2004	0,2	99,8	0,0	99,5	0,0	0,0	0,0	0,0
Moldova	100,0	6,0	0,7	20,0	2005	25,6	74,4	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
Mongolia	100,0	17,3	0,4	30,0	2005	1,6	98,4	0,0	78,4	0,0	0,0	0,0	0,0
Mozambique	0,5	11,3	1,8	100,0	1995	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0
Myanmar	4,7	22,3	1,1	550,0	1995	1,0	3,7	0,0	3,4	0,1	0,0	0,0	0,0
Namibia	96,0	15,8	0,7	60,0	2007	13,4	82,6	0,0	35,2	2,5	0,0	0,0	0,0
Nicaragua	100,0	41,5	0,1	100,0	2004	0,0	100,0	0,0	99,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Níger	96,3	38,1	0,5	200,0	1995	0,6	95,7	0,0	72,3	0,0	35,3	50,0	0,0
Nigeria	6,9	48,8	0,2	150,0	1999	0,0	6,9	0,0	6,9	0,0	80,0	80,0	0,0
Noruega	100,0	3,1	1,3	14,0	2004	45,5	54,5	2,5	0,0	12,1	0,0	0,0	0,0
Nueva Zelandia	99,9	11,0	1,1	55,0	2000	41,1	58,8	4,6	33,8	5,9	0,0	0,0	0,0
Omán	100,0	11,6	0,4	20,0	2009	4,1	95,9	0,0	2,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Pakistán	36,9	35,3	0,4	100,0	2004	0,0	36,9	0,0	33,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Panamá	100,0	22,9	0,5	81,0	2010	2,2	97,8	0,0	70,8	0,0	0,0	0,0	0,0
Papua Nueva Guinea	100,0	30,1	0,5	100,0	2006	0,0	100,0	0,1	70,6	0,3	0,0	0,0	0,0
Paraguay	100,0	33,6	0,2	35,0	1995	0,0	100,0	0,0	95,4	0,0	0,0	0,0	0,0
Perú	100,0	30,0	0,0	30,0	1995	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Fuente: Secretaría de la OMC. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

Mercados de importación	Alcance de la consolidación (porcentaje)	Promedio aritmético	Coeficiente de variación	Máximo <i>ad valorem</i>	Último año de aplicación	Libre de derechos (porcentaje)	Imponible (porcentaje)			Demás derechos y cargas			
							Total	No <i>ad valorem</i>	Crestas internacionales (porcentaje)	Crestas nacionales (porcentaje)	Promedio aritmético	Máximo	No <i>ad valorem</i> (porcentaje)
Polonia	95,7	9,6	0,5	38,0	2002	4,3	91,4	0,0	11,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Qatar	100,0	14,5	0,3	200,0	2009	1,1	98,9	0,0	17,9	0,0	3,0	3,0	0,0
Rep. Dominicana	100,0	34,2	0,3	40,0	1995	0,0	100,0	0,0	91,1	0,0	0,6	60,0	0,0
República Centroafricana	56,8	37,9	0,2	70,0	1995	0,0	56,8	0,0	56,8	0,0	15,2	16,0	0,0
República Checa	100,0	4,2	0,8	29,0	2004	15,7	84,3	0,0	0,9	1,8	0,0	0,0	0,0
República Eslovaca	100,0	4,2	0,8	29,0	2004	15,7	84,3	0,0	0,9	1,8	0,0	0,0	0,0
República Kirguisa	99,9	6,7	0,6	20,0	2005	22,5	77,4	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Rumania	100,0	31,6	0,2	220,0	2004	0,5	99,5	0,0	94,2	0,0	0,5	0,5	0,0
Rwanda	100,0	91,8	0,3	100,0	1999	0,5	99,5	0,0	97,6	0,0	0,0	0,0	0,0
Saint Kitts y Nevis	97,6	70,8	0,1	170,0	2004	0,0	97,6	0,0	97,6	0,0	17,9	28,0	0,1
San Vicente y las Granadinas	99,7	54,6	0,3	206,0	2004	0,0	99,7	0,0	99,7	0,5	0,0	0,0	0,0
Santa Lucía	99,5	53,9	0,3	206,0	2004	0,0	99,5	0,0	99,5	0,5	0,0	0,0	0,0
Senegal	100,0	30,0	0,0	30,0	2005	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	1,4	85,0	0,0
Sierra Leona	100,0	48,5	0,1	80,0	2004	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	46,8	50,0	0,0
Singapur	64,5	6,3	0,7	10,0	2004	17,4	47,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sri Lanka	28,3	19,3	0,9	100,0	2001	0,2	28,1	0,3	13,2	0,5	1,3	10,0	0,0
Sudáfrica	96,0	15,8	0,7	60,0	2007	13,4	82,6	0,0	35,2	2,5	0,0	0,0	0,0
Suiza	99,7	0,0	0,0	0,0	2004	14,7	85,0	85,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Suriname	15,1	17,0	0,8	40,0	1999	0,9	14,2	0,0	9,1	0,0	3,6	50,0	0,0
Swazilandia	96,0	15,8	0,7	60,0	2007	13,4	82,6	0,0	35,2	2,5	0,0	0,0	0,0
Tailandia	70,9	24,2	0,4	80,0	2005	2,5	68,4	14,9	47,2	0,3	0,0	20,0	0,0
Taipei Chino	100,0	4,8	1,2	90,0	2011	29,0	71,0	0,9	1,7	2,4	0,0	0,0	0,0
Tanzania	0,1	120,0	0,0	120,0	1995	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	37,3	84,0	0,0
Togo	0,7	80,0	0,0	80,0	1995	0,0	0,7	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0	0,7
Trinidad y Tabago	100,0	50,5	0,2	100,0	1995	0,9	99,1	0,0	96,1	0,0	14,3	15,0	0,0
Túnez	51,1	40,6	0,4	180,0	2005	0,0	51,1	0,0	51,1	0,0	0,9	30,0	0,0
Turquía	39,3	17,5	0,7	102,0	2004	3,0	36,3	0,0	19,2	0,7	0,0	0,0	0,0
Uganda	3,0	50,8	0,2	80,0	1995	0,0	3,0	0,0	3,0	0,0	16,6	30,0	0,0
Unión Europea	100,0	3,9	0,9	26,0	2004	23,9	76,1	0,7	0,8	7,2	0,0	0,0	0,0
Uruguay	100,0	31,3	0,2	35,0	1995	0,0	100,0	0,0	98,5	0,0	3,0	3,0	0,0
Venezuela	100,0	33,1	0,1	40,0	2004	0,0	100,0	0,0	99,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Zambia	4,1	42,7	0,2	125,0	1995	0,0	4,1	0,0	4,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Zimbabwe	9,0	11,0	1,1	150,0	1995	1,6	7,4	0,2	2,3	0,5	1,2	15,0	0,0

Fuente: Secretaría de la OMC. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

Apéndice Cuadro IIB.4 Aranceles NMF aplicados para todos los productos

Mercados de importación	Año	Número total de líneas arancelarias	Promedio aritmético	Coeficiente de variación	Máximo	Imponible (porcentaje)				
						Libre de derechos (porcentaje)	Total Imponible	No <i>ad valorem</i>	Crestas internacionales (porcentaje)	Crestas nacionales (porcentaje)
Albania	2001	10579	7,5	0,7	15,0	1,0	99,0	0,0	0,0	0,0
Antigua y Barbuda*	2001	6290	9,6	1,0	70,0	11,1	86,1	2,8	26,7	4,0
Arabia Saudita*	2000	7055	12,0	0,2	20,0	2,7	91,6	5,7	4,7	0,0
Argelia*	2002	5996	19,2	0,5	30,0	1,8	98,2	0,0	41,9	0,0
Argentina	2001	9407	12,7	0,5	35,0	2,5	97,5	0,0	35,0	0,0
Armenia*	2001	5135	3,0	1,5	10,0	70,3	29,7	0,0	0,0	29,7
Australia	2001	5771	4,1	1,4	25,0	47,5	52,5	0,1	4,2	10,1
Azerbaiyán*	2002	10568	8,7	0,7	35,0	1,1	90,8	8,1	0,1	0,0
Bahamas*	2002	5812	30,7	0,4	260,0	7,5	92,3	0,2	86,8	0,3
Bahrein*	2001	6980	7,8	1,1	125,0	3,1	96,8	0,1	3,7	0,6
Bangladesh	1999	6520	22,0	0,6	37,5	6,4	93,6	0,1	55,2	0,0
Barbados	2001	6454	12,4	1,6	243,0	0,0	100,0	0,9	25,2	6,7
Belarús	2001	10850	10,0	0,5	25,0	0,7	99,3	11,9	9,3	0,0
Belice*	2001	6333	10,5	1,1	91,0	9,6	90,0	0,4	28,0	8,1
Benín*	2002	5491	12,0	0,6	21,0	1,3	98,7	0,0	40,9	0,0
Bermuda*	2001	5116	17,5	0,5	75,0	5,1	94,3	0,6	67,2	0,2
Bhután*	2002	5243	16,6	0,7	100,0	7,0	93,0	0,0	47,6	0,5
Bolivia	2002	6787	9,4	0,2	10,0	3,9	96,1	0,0	0,0	0,0
Bosnia y Herzegovina*	2001	8382	6,0	0,8	15,0	27,3	72,7	0,0	0,0	0,0
Brasil	2001	9404	14,6	0,4	55,0	2,4	97,6	0,0	47,1	0,0
Brunei Darussalam	2001	6481	2,6	2,6	200,0	77,1	22,9	0,7	7,1	13,7
Bulgaria	2001	10500	11,0	0,9	74,0	16,6	83,4	1,3	21,7	2,4
Burkina Faso*	2002	5491	12,0	0,6	21,0	1,3	98,7	0,0	40,9	0,0
Camboya*	2001	6809	16,4	0,8	120,0	4,2	95,7	0,0	28,1	0,2
Camerún	2001	5577	18,0	0,5	30,0	0,6	99,4	0,0	48,0	0,0
Canadá	2001	9588	4,1	1,4	238,0	38,7	61,3	2,9	8,2	9,8
Chad*	2002	5574	18,0	0,5	30,0	0,6	99,3	0,1	49,1	0,0
Chile	2001	5855	8,0	0,1	8,0	0,6	99,4	0,0	0,0	0,0
China	2002	7323	12,4	0,7	71,0	3,2	96,8	0,5	30,3	1,6
Chipre	2001	11119	6,2	2,0	268,7	18,9	81,1	5,3	4,9	4,2
Colombia	2001	6778	12,2	0,5	35,0	1,0	99,0	0,0	27,7	0,0
Congo*	2002	5574	18,0	0,5	30,0	0,6	99,3	0,1	49,1	0,0
Corea, Rep. de	2001	11280	12,4	3,3	917,0	4,9	95,1	0,5	7,8	2,6
Costa Rica	2001	7998	5,5	1,4	154,0	48,5	51,5	0,0	1,3	1,3
Côte d'Ivoire*	2002	5491	12,0	0,6	21,0	1,3	98,7	0,0	40,9	0,0
Croacia	2001	7669	6,4	1,1	77,0	31,4	68,6	2,4	8,6	1,9
Cuba	2002	5490	10,9	0,7	30,0	5,8	94,2	0,0	9,8	0,0
Djibouti	1999	5072	30,8	0,2	160,0	0,0	100,0	2,0	94,4	0,1
Dominica	2001	6335	9,9	1,4	165,0	22,9	77,1	0,0	23,8	6,0
Ecuador	2000	6661	11,9	0,5	35,0	2,0	98,0	0,0	27,9	0,0
Egipto*	2002	6685	19,9	0,9	600,0	0,5	88,8	10,6	44,2	0,7
El Salvador	2000	5964	7,1	1,2	40,0	48,2	51,8	0,0	13,6	7,0
Eslovenia	2002	10445	9,6	0,7	45,0	10,0	90,0	1,5	13,8	0,9
Estados Unidos	2001	10187	3,9	1,4	350,0	30,7	69,3	0,2	4,5	7,9
Estonia	2002	10581	1,7	4,2	59,0	93,5	6,5	0,0	4,8	6,1

* Datos facilitados por la UNCTAD.

Fuente: Secretaría de la OMC y UNCTAD. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

Mercados de importación	Año	Número total de líneas arancelarias	Promedio aritmético	Coeficiente de variación	Máximo	Imponible (porcentaje)				
						Libre de derechos (porcentaje)	Total Imponible	No <i>ad valorem</i>	Crestas internacionales (porcentaje)	Crestas nacionales (porcentaje)
Etiopía*	2001	5415	18,8	0,7	40,0	3,1	96,8	0,1	49,7	0,0
Federación de Rusia	2001	11032	9,9	0,5	20,0	0,7	99,3	11,9	9,2	0,0
Filipinas	2002	5640	5,7	1,1	65,0	2,1	97,9	0,0	1,7	1,6
Gabón	2000	5605	17,9	0,5	30,0	1,9	98,1	0,0	47,9	0,0
Georgia*	1999	5118	10,6	0,3	12,0	0,0	99,8	0,2	0,0	0,0
Ghana*	2000	5439	14,6	0,8	279,0	13,5	86,5	0,0	43,6	0,2
Granada*	2001	6335	18,9	0,6	40,0	5,7	38,0	56,3	28,1	0,0
Guatemala	1999	5922	7,4	1,2	28,0	47,5	52,5	0,0	15,5	11,9
Guinea	1998	5349	6,5	0,2	7,0	0,6	99,4	0,0	0,0	0,0
Guinea Ecuatorial*	2002	5574	18,0	0,5	30,0	0,6	99,3	0,1	49,1	0,0
Guinea-Bissau*	2002	5491	12,0	0,6	21,0	1,3	98,7	0,0	40,9	0,0
Guyana	2000	6398	11,0	1,1	100,0	4,0	96,0	0,0	25,2	6,4
Honduras	2000	5913	7,3	1,0	55,0	0,0	100,0	0,0	24,3	0,5
Hong Kong, China	2002	6552	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hungría	2001	12659	9,5	1,1	127,5	10,1	89,9	0,0	10,1	6,4
India	2001	5516	31,4	0,4	210,0	1,1	98,9	5,2	86,9	0,7
Indonesia	2002	7532	6,9	1,4	170,0	19,3	80,7	0,1	2,8	0,9
Irán*	2000	5112	7,3	0,9	30,0	24,6	75,4	0,0	9,6	1,3
Islandia	2000	7550	2,9	2,3	78,0	71,6	28,4	2,8	2,1	15,7
Islas Salomón	1998	5251	22,2	0,8	70,0	0,0	100,0	1,4	54,2	7,2
Israel	1999	9847	5,6	2,1	250,0	40,8	59,2	18,2	3,7	3,5
Jamaica	1999	6760	7,2	1,6	75,0	63,3	36,7	0,0	24,3	7,0
Japón	2001	9036	3,3	1,5	50,0	45,2	54,8	6,5	2,7	8,8
Jordania	2001	6315	14,7	1,0	180,0	18,5	81,5	0,2	43,6	0,4
Kazajstán*	1996	10151	9,5	1,1	100,0	31,3	68,7	0,0	21,5	3,8
Kenya	2001	5960	17,1	0,6	100,0	3,1	96,9	0,0	38,3	0,1
Kuwait*	2002	5018	3,6	0,9	100,0	12,5	85,5	2,1	0,2	0,2
Letonia	1999	10839	4,1	1,9	93,9	19,1	80,9	0,1	2,5	19,0
Líbano*	2002	5822	5,4	1,9	75,0	38,2	61,5	0,3	7,5	7,5
Libia*	2002	5743	17,0	1,7	400,0	30,6	67,2	2,1	36,4	5,5
Lituania	2001	10895	3,4	2,3	87,0	75,0	25,0	0,4	4,3	13,7
Macao, China	2001	6370	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Macedonia, ex. República Yugoslava de	2001	10490	12,6	1,0	60,0	0,6	99,4	1,5	29,7	2,8
Madagascar	2000	6016	5,7	1,2	30,0	33,6	66,4	0,0	7,3	7,3
Malasia	2001	10379	7,3	1,4	300,0	53,3	46,7	0,8	20,6	10,3
Malawi	2000	5469	13,4	0,7	30,0	3,8	96,2	0,0	37,4	0,0
Maldivas*	2002	5318	20,2	0,6	200,0	0,1	99,8	0,1	59,9	1,4
Malí	1999	5483	11,1	0,9	25,0	29,4	70,6	0,0	31,7	0,0
Malta	2001	11131	5,6	0,8	80,0	16,7	83,3	0,1	1,8	1,6
Marruecos	1997	9114	33,7	0,8	376,5	0,0	100,0	0,2	80,4	1,3
Mauricio	2001	5532	19,0	1,5	80,0	55,4	44,6	0,1	30,7	16,2
Mauritania*	2001	5922	10,9	0,7	20,0	8,5	91,5	0,0	40,3	0,0
México	2001	11319	17,9	0,8	260,0	0,8	99,2	0,8	54,2	0,7
Moldova*	2001	5989	4,9	1,1	25,0	46,1	53,2	0,7	0,1	15,2
Montserrat*	1999	6319	18,1	0,6	52,0	5,8	37,6	56,7	27,0	0,0
Mozambique*	2002	5369	12,1	0,8	25,0	2,2	97,8	0,0	34,9	0,0
Myanmar	1996	5799	5,5	1,1	40,0	3,0	97,0	0,0	5,3	5,2
Nepal*	2002	5344	13,5	0,8	130,0	1,0	98,4	0,6	14,7	0,7
Nicaragua	2002	6319	4,7	1,3	170,0	49,1	50,9	0,0	0,3	18,4
Niger*	2002	5491	12,0	0,6	21,0	1,3	98,7	0,0	40,9	0,0
Nigeria*	2002	5129	30,0	0,8	150,0	0,0	99,5	0,5	54,8	5,2
Noruega	2002	7133	2,2	6,7	555,0	75,2	24,8	9,4	2,4	11,1
Nueva Zelandia	1999	7229	3,3	1,4	19,0	54,1	45,9	3,9	4,7	6,2
Omán	2001	7216	5,7	1,6	100,0	5,0	95,0	0,0	1,1	1,1
Pakistán	2001	5477	20,1	0,7	250,0	0,0	100,0	0,7	57,8	0,6

* Datos facilitados por la UNCTAD.

Fuente: Secretaría de la OMC y UNCTAD. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

Apéndice Cuadro IIB.4 Aranceles NMF aplicados para todos los productos, continuación

Mercados de importación	Año	Número total de líneas arancelarias	Promedio aritmético	Coeficiente de variación	Máximo	Imponible (porcentaje)				
						Libre de derechos (porcentaje)	Total Imponible	No <i>ad valorem</i>	Crestas internacionales (porcentaje)	Crestas nacionales (porcentaje)
Panamá	2001	8552	8,7	2,6	1'000,0	3,4	96,6	0,0	1,6	1,2
Papua Nueva Guinea*	2002	5598	7,0	2,0	85,0	76,2	22,8	1,1	22,8	22,8
Paraguay	2001	9515	13,1	0,5	32,5	2,2	97,8	0,0	39,0	0,0
Perú	1998	6869	13,4	0,2	20,0	0,0	100,0	0,0	17,4	0,0
Polonia	2001	10573	13,9	1,4	676,7	4,8	95,2	3,6	20,0	4,2
Qatar*	2002	5018	4,2	0,7	70,0	0,0	100,0	0,0	0,5	0,5
Rep. Centroafricana*	2002	5574	18,0	0,5	30,0	0,6	99,3	0,1	49,1	0,0
Rep. Dominicana	2000	6600	8,4	0,9	25,0	10,7	89,3	0,0	26,2	0,0
Rep. Eslovaca	2001	10297	5,0	1,5	125,0	19,2	80,8	0,0	3,4	3,4
República Democrática Popular Lao*	2001	5029	9,6	0,8	40,0	0,0	99,6	0,4	13,8	7,5
República Eslovaca	2001	10312	5,0	1,5	125,0	19,2	80,8	0,0	3,4	3,9
República Kirguisa	2001	10490	4,8	1,3	65,0	54,9	45,1	0,3	4,7	4,8
Rumania	1999	10586	28,9	1,6	332,5	2,6	97,4	0,0	52,1	6,9
Rwanda*	2001	5684	9,9	0,8	25,0	7,5	92,3	0,2	15,2	0,0
Saint Kitts y Nevis*	2001	6339	9,3	1,2	70,0	23,5	76,1	0,4	25,4	3,2
San Vicente y las Granadinas*	2001	6330	9,8	1,0	40,0	8,5	91,3	0,2	27,1	6,2
Santa Lucía	2001	6356	8,9	1,3	95,0	40,0	60,0	0,0	25,4	7,3
Senegal*	2002	5491	12,0	0,6	21,0	1,3	98,7	0,0	40,9	0,0
Serbia y Montenegro*	2001	8538	14,4	0,8	40,0	0,8	99,2	0,0	39,2	0,0
Seychelles*	2001	5018	28,3	1,0	225,0	0,6	97,8	1,6	63,5	4,5
Singapur	2001	5977	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Siria*	2002	8250	19,6	1,2	200,0	0,6	99,1	0,3	35,6	8,4
Sri Lanka	1998	6020	10,9	1,0	100,0	18,4	81,6	0,6	24,4	5,5
Sudáfrica	2001	7819	5,8	1,5	55,0	51,1	48,9	14,2	11,7	11,5
Sudán*	1996	5018	5,4	2,5	200,0	65,9	34,1	0,0	11,2	11,2
Suiza	2001	8326	0,0	0,0	0,0	15,8	84,2	84,2	0,0	0,0
Suriname*	2000	6333	17,5	0,9	50,0	5,3	19,9	74,8	9,0	0,0
Tailandia	1999	6867	16,8	0,9	80,0	1,4	98,6	22,7	31,3	5,4
Taipei Chino	2001	8399	7,8	1,1	50,0	14,2	85,8	1,6	9,8	6,7
Tanzania*	2000	5285	16,3	0,6	25,0	2,4	97,6	0,0	59,9	0,0
Tayikistán*	2002	10493	8,3	0,7	30,0	0,9	96,7	2,4	10,3	0,8
Togo	2001	5466	12,0	0,6	20,0	1,2	98,8	0,0	40,1	0,0
Trinidad y Tabago*	2002	6629	7,9	1,6	70,0	44,2	55,8	0,1	29,1	9,7
Túnez*	2002	16162	33,9	1,1	230,0	10,2	89,7	0,0	86,1	5,6
Turkmenistán*	2002	10490	5,1	3,3	150,0	80,1	18,2	1,7	14,4	14,4
Turquía	2001	19229	10,2	2,4	232,5	16,3	83,7	1,7	11,0	7,0
Ucrania*	2002	10912	7,0	1,1	70,0	16,3	67,3	16,4	9,8	6,6
Uganda	2001	5163	9,0	0,6	15,0	16,1	83,9	0,0	0,0	0,0
Unión Europea	2002	10456	4,4	1,0	74,9	18,3	81,7	5,9	1,9	2,5
Uruguay	2001	10573	13,8	0,4	35,0	2,2	97,8	0,0	44,5	0,0
Uzbekistán*	2001	5125	11,0	1,1	100,0	40,1	59,9	0,0	29,6	0,1
Vanuatu*	2002	5139	13,8	1,0	250,0	20,0	77,4	2,5	31,1	1,0
Venezuela	2001	6691	12,4	0,5	35,0	0,6	99,4	0,0	27,8	0,0
Viet Nam*	2001	6298	16,5	1,2	100,0	32,6	67,4	0,0	39,3	10,2
Yemen*	2000	6158	12,8	0,6	90,0	0,0	100,0	0,0	12,9	0,3
Zambia	2001	6041	14,0	0,7	25,0	14,2	85,8	1,4	32,0	0,0
Zimbabwe	2001	5972	18,3	0,9	100,0	4,1	95,9	3,2	40,4	4,0

* Datos facilitados por la UNCTAD.

Fuente: Secretaría de la OMC y UNCTAD. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

Apéndice Cuadro IIB.5

Aranceles NMF aplicados para los productos agrícolas

Mercados de importación	Año	Número total de líneas arancelarias	Promedio aritmético	Coeficiente de variación	Máximo	Libre de derechos (porcentaje)	Imponible (porcentaje)		Crestas internacionales (porcentaje)	Crestas nacionales (porcentaje)
							Total Imponible	No <i>ad valorem</i>		
Albania	2001	2132	9,0	0,5	15,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Antigua y Barbuda*	2002	815	12,8	0,4	30,0	0,2	99,8	0,0	67,5	0,0
Arabia Saudita*	2001	1036	14,7	1,0	45,0	21,0	78,3	0,7	47,1	16,4
Argelia*	2001	946	12,3	0,4	22,5	3,0	97,0	0,0	27,2	0,0
Argentina	2001	685	7,2	0,6	10,0	27,9	72,1	0,0	0,0	72,1
Armenia*	2001	752	1,1	1,8	5,0	76,5	23,5	0,7	0,0	21,1
Australia	2002	2291	12,7	0,3	35,0	0,1	78,2	21,7	0,1	0,0
Azerbaiyán*	2002	945	24,6	0,7	260,0	16,6	83,0	0,4	70,5	0,3
Bahamas*	2001	1152	9,0	2,1	125,0	7,2	92,1	0,7	3,8	3,2
Bahrein*	1999	809	24,2	0,5	37,5	11,2	88,8	0,0	68,5	0,0
Bangladesh	2001	1058	30,1	1,5	243,0	0,0	100,0	5,8	43,7	7,8
Barbados	2001	2255	9,0	0,5	25,0	1,2	98,8	23,2	1,5	0,0
Belarús	2001	1037	17,8	1,0	91,0	12,2	86,3	1,4	47,4	28,1
Belice*	2002	803	14,2	0,5	20,0	0,0	100,0	0,0	57,0	0,0
Benín*	2001	685	7,9	1,1	33,5	18,0	79,0	3,1	16,5	0,0
Bermuda*	2002	719	20,1	1,0	100,0	14,7	85,3	0,0	51,5	3,9
Bhután*	2002	903	10,0	0,0	10,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Bolivia	2001	1022	4,9	1,0	15,0	31,0	69,0	0,0	0,0	0,0
Bosnia y Herzegovina*	2001	946	12,5	0,4	55,0	3,0	97,0	0,0	27,5	0,1
Brasil	2001	930	0,0	0,0	30,0	94,7	5,3	4,7	0,0	0,6
Brunei Darussalam	2001	2169	18,2	0,9	74,0	15,4	84,6	9,5	41,5	2,2
Bulgaria	2002	803	14,2	0,5	20,0	0,0	100,0	0,0	57,0	0,0
Burkina Faso*	2001	945	19,7	0,8	50,0	3,4	96,6	0,0	41,0	0,0
Cambodia*	2001	837	22,0	0,4	30,0	0,0	100,0	0,0	67,4	0,0
Camerún	2001	1425	3,0	2,1	238,0	49,8	50,2	19,9	1,2	7,8
Canadá	2002	842	22,3	0,4	30,0	0,0	99,5	0,5	70,8	0,0
Chad*	2002	842	22,3	0,4	30,0	0,0	99,5	0,5	70,8	0,0
Chile	2001	748	8,0	0,0	8,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
China	2002	1047	19,2	0,7	71,0	2,5	97,5	0,6	55,7	2,6
Chipre	2001	882	14,8	0,4	20,0	0,0	100,0	0,0	40,6	0,0
Colombia	2002	842	22,3	0,4	30,0	0,0	99,5	0,5	70,8	0,0
Congo*	2001	1144	12,0	1,2	154,0	23,2	76,8	0,0	9,9	7,8
Corea, Rep. de	2002	803	14,2	0,5	20,0	0,0	100,0	0,0	57,0	0,0
Costa Rica	2001	1169	11,6	1,1	77,0	16,2	83,8	18,0	21,6	7,5
Côte d'Ivoire*	2002	745	10,6	0,8	30,0	10,0	90,0	0,0	16,2	0,0
Croacia	2001	2831	21,4	1,5	268,7	26,9	73,1	34,9	29,4	8,0
Cuba	2001	2096	10,0	1,8	125,0	38,8	61,2	0,0	20,4	8,4
Djibouti	1999	685	23,9	0,7	160,0	0,0	100,0	14,8	70,5	0,8
Dominica	2001	1025	19,6	1,2	148,0	25,3	74,7	0,0	41,9	7,8
Ecuador	2000	956	12,1	0,7	25,0	7,2	92,8	0,0	47,0	0,0
Egipto*	2000	871	14,5	0,4	20,0	1,5	98,5	0,0	39,4	0,0
El Salvador	2002	852	22,8	1,1	600,0	0,0	99,2	0,8	57,0	2,2
Eslovenia	2000	879	10,6	0,8	40,0	23,9	76,1	0,0	8,4	3,4
Estados Unidos	2002	842	22,3	0,4	30,0	0,0	99,5	0,5	70,8	0,0
Estonia	2002	2176	12,2	1,3	59,0	52,8	47,2	0,0	34,6	8,7

* Datos facilitados por la UNCTAD.

Fuente: Secretaría de la OMC y UNCTAD. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

Mercados de importación	Año	Número total de líneas arancelarias	Promedio aritmético	Coeficiente de variación	Máximo	Imponible (porcentaje)				
						Libre de derechos (porcentaje)	Total Imponible	No <i>ad valorem</i>	Crestas internacionales (porcentaje)	Crestas nacionales (porcentaje)
Etiopía*	2001	721	22,4	0,5	40,0	0,0	99,7	0,3	75,0	0,0
Federación de Rusia	2002	2151	5,9	1,3	74,9	25,8	74,2	39,9	8,2	4,1
Filipinas	2001	2142	19,1	1,0	60,0	1,2	98,8	10,5	36,6	9,6
Gabón	2000	843	21,8	0,4	30,0	0,0	100,0	0,0	66,2	0,0
Georgia*	1999	689	11,9	0,1	12,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Ghana*	2000	769	20,1	0,5	40,0	3,3	96,7	0,0	78,3	0,0
Granada*	2001	1036	23,0	0,6	40,0	11,7	59,8	28,5	48,6	0,0
Guatemala	1999	863	9,8	0,7	20,0	22,2	77,8	0,0	7,1	0,0
Guinea	1998	747	6,6	0,2	7,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
Guinea Ecuatorial*	2002	803	14,2	0,5	20,0	0,0	100,0	0,0	57,0	0,0
Guinea-Bissau*	2000	1029	20,1	1,0	100,0	8,9	91,1	0,0	45,2	3,4
Guyana	2000	870	10,9	0,7	55,0	0,0	100,0	0,0	37,5	1,6
Honduras	2002	907	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hong Kong, China	2001	2291	25,8	0,8	127,5	8,6	91,4	0,0	61,0	0,9
Hungría	2000	1406	7,0	2,1	78,0	57,8	42,2	21,1	15,5	12,6
India	2001	745	37,0	0,7	210,0	2,6	97,4	0,3	87,0	1,3
Indonesia	2002	1082	8,2	2,8	170,0	10,4	89,6	0,7	3,9	2,9
Irán*	2000	685	8,4	0,9	30,0	20,9	79,1	0,0	8,8	7,9
Islandia	1999	1334	15,9	1,7	250,0	30,3	69,7	30,0	23,2	6,9
Islas Salomón	1999	1194	15,8	1,1	75,0	41,2	58,8	0,0	43,4	0,7
Israel	2001	1793	7,1	1,2	50,0	29,2	70,8	23,2	16,1	8,6
Jamaica	2001	825	20,7	1,2	180,0	9,5	90,5	1,0	54,8	2,7
Japón	1996	2042	9,0	1,0	100,0	21,6	78,4	0,0	17,2	2,2
Jordania	2001	824	20,1	0,5	100,0	0,1	99,9	0,0	49,8	0,4
Kazajstán*	2001	1513	45,5	2,4	917,0	1,9	98,1	3,1	48,6	7,1
Kenya	2002	676	1,7	5,2	100,0	78,6	16,7	4,7	1,3	1,3
Kuwait*	2001	2240	5,9	1,0	20,0	43,3	56,7	2,1	4,4	4,4
Letonia	2001	676	19,2	0,7	40,0	0,0	98,8	1,2	50,9	41,4
Libano*	1999	2231	11,9	1,2	93,9	3,2	96,8	0,6	18,8	8,7
Libia*	2002	783	14,7	1,5	70,0	17,2	82,6	0,1	25,5	25,5
Lituania	2002	903	23,0	1,2	300,0	33,8	60,1	6,1	47,5	4,4
Macao, China	2001	2407	9,8	1,5	87,0	43,7	56,3	3,2	22,7	14,3
Macedonia, ex. República Yugoslava de	2001	900	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Madagascar	2000	847	5,7	0,8	20,0	28,7	71,3	0,0	2,4	2,4
Malasia	2000	743	14,8	0,6	25,0	11,4	88,6	0,0	43,1	0,0
Malawi	2001	1164	2,1	2,1	30,0	66,0	34,0	4,9	2,5	8,9
Maldivas*	2002	716	18,2	0,4	50,0	0,6	99,2	0,3	29,2	0,0
Malí	1999	783	14,6	0,7	25,0	14,5	85,5	0,0	45,6	0,0
Malta	2001	2529	4,0	1,6	80,0	53,6	46,4	0,1	8,4	13,4
Marruecos	2001	825	12,9	0,6	20,0	7,9	92,1	0,0	51,5	0,0
Mauricio	2001	729	19,7	1,2	80,0	43,0	57,0	0,1	35,2	12,1
Mauritania*	2001	1071	23,4	1,5	260,0	2,1	97,9	5,6	47,9	4,1
México	2001	780	10,3	0,5	25,0	11,2	86,3	2,6	1,0	46,5
Moldova*	1999	1034	21,4	0,7	52,0	11,1	58,4	30,5	43,9	0,0
Montserrat*	1997	1239	57,6	1,0	376,5	0,0	100,0	0,0	97,8	4,6
Mozambique*	2002	753	16,8	0,6	25,0	0,8	99,2	0,0	58,0	0,0
Myanmar	1996	812	8,5	0,9	40,0	6,6	93,4	0,0	4,0	3,2
Nepal*	2002	717	13,4	0,7	130,0	1,7	95,8	2,5	14,9	0,1
Nicaragua	1999	976	1,7	1,5	7,0	66,9	33,1	0,3	0,0	15,5
Níger*	2002	990	9,1	0,9	170,0	23,0	77,0	0,0	2,5	2,2
Nigeria*	2002	803	14,2	0,5	20,0	0,0	100,0	0,0	57,0	0,0
Noruega	2002	686	53,9	0,7	150,0	0,0	99,7	0,3	75,8	34,1
Nueva Zelandia	2002	1337	8,4	6,1	555,0	26,9	73,1	70,3	2,6	1,6
Omán	2001	1159	10,2	2,4	100,0	29,8	70,2	0,0	7,7	7,4
Pakistán	2001	700	22,0	0,8	200,0	0,0	100,0	5,0	62,5	2,4

* Datos facilitados por la UNCTAD.

Fuente: Secretaría de la OMC y UNCTAD. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

Mercados de importación	Año	Número total de líneas arancelarias	Promedio aritmético	Coeficiente de variación	Máximo	Imponible (porcentaje)				
						Libre de derechos (porcentaje)	Total Imponible	No <i>ad valorem</i>	Crestas internacionales (porcentaje)	Crestas nacionales (porcentaje)
Panamá	2001	1340	15,1	2,2	1'000,0	3,7	96,3	0,0	8,9	3,8
Papua Nueva Guinea*	2002	823	17,7	1,0	76,0	45,1	48,4	6,6	48,4	48,4
Paraguay	2001	957	12,1	0,4	32,5	3,0	97,0	0,0	23,8	0,0
Perú	1998	901	15,0	0,3	20,0	0,0	100,0	0,0	37,2	0,0
Polonia	2002	788	9,2	1,3	65,0	0,0	100,0	0,0	10,2	9,3
Qatar*	2001	2179	41,9	1,1	676,7	3,0	97,0	26,0	63,5	5,9
Rep. Centrafricana*	2002	676	4,9	1,5	70,0	0,0	100,0	0,0	1,3	1,3
Rep. Dominicana	1999	2134	112,0	0,8	332,5	0,1	99,9	0,0	98,4	0,0
Rep. Eslovaca	2001	2316	8,9	0,5	20,0	1,2	98,8	23,2	1,3	0,0
República Democrática Popular Lao*	2001	799	13,0	0,7	25,0	0,5	99,5	0,0	31,8	0,0
República Eslovaca	2000	1167	11,3	0,3	20,0	5,7	85,7	8,7	2,0	0,0
República Kirguisa	2002	803	14,2	0,5	20,0	0,0	100,0	0,0	57,0	0,0
Rumania	2001	1070	22,3	0,6	40,0	3,7	96,3	0,0	72,3	0,0
Rwanda*	2001	676	40,0	1,0	205,0	4,3	93,0	2,7	82,8	9,3
Saint Kitts y Nevis*	2001	844	0,0	0,0	0,0	99,7	0,3	0,3	0,0	0,0
San Vicente y las Granadinas*	2001	2111	9,9	1,8	125,0	38,8	61,2	0,0	20,4	8,9
Santa Lucía	2002	2158	11,3	1,0	45,0	14,6	85,4	11,4	26,3	4,5
Senegal*	1998	736	34,0	0,6	70,0	0,0	100,0	3,5	84,7	0,0
Serbia y Montenegro*	2001	848	8,7	1,3	55,0	42,4	57,6	13,3	21,1	5,8
Seychelles*	1998	835	25,1	0,5	100,0	7,7	92,3	4,1	69,9	0,1
Singapur	2001	1037	12,6	1,1	45,0	24,8	73,4	1,8	35,6	14,4
Siria*	2001	1044	14,8	1,0	45,0	27,9	72,1	0,0	40,9	1,3
Sri Lanka	2001	1037	15,6	1,0	40,0	11,5	87,3	1,3	43,7	25,6
Sudáfrica	1996	675	10,8	2,5	200,0	56,7	43,3	0,0	19,6	19,6
Sudán*	2000	1035	23,5	0,7	50,0	10,4	46,0	43,6	32,6	0,0
Suiza	2001	2198	0,0	0,0	0,0	18,9	81,1	81,1	0,0	0,0
Suriname*	2002	1102	21,3	1,2	150,0	0,0	99,8	0,2	32,2	10,3
Tailandia	2001	1216	17,3	0,9	50,0	16,1	83,9	4,6	45,6	0,0
Taipei Chino	2002	2285	9,6	0,6	20,0	0,7	88,4	10,9	9,9	0,0
Tanzania*	2000	753	19,8	0,4	25,0	4,4	95,6	0,0	73,6	0,0
Tayikistán*	1999	1001	30,8	0,7	65,0	2,8	97,2	53,3	31,5	0,0
Togo	2001	785	14,0	0,5	20,0	0,0	100,0	0,0	53,8	0,0
Trinidad y Tabago*	2002	1265	15,7	1,1	60,0	37,3	62,5	0,2	46,9	31,3
Túnez*	2002	3363	77,8	0,8	230,0	1,3	98,7	0,0	96,0	26,8
Turkmenistán*	2001	3231	42,2	1,3	232,5	14,3	85,7	8,1	60,6	8,0
Turquía	2002	2285	13,5	1,9	150,0	52,8	40,3	6,9	36,0	36,0
Ucrania*	2001	678	12,4	0,3	15,0	1,2	98,8	0,0	0,0	0,0
Uganda	2002	2240	10,8	1,3	70,0	8,4	25,1	66,5	15,6	12,6
Unión Europea	2001	1740	4,7	2,0	350,0	28,5	71,5	1,8	7,2	8,1
Uruguay	2001	1374	12,3	0,4	35,0	3,0	97,0	0,0	26,7	0,0
Uzbekistán*	2001	685	10,2	1,3	30,0	58,1	41,9	0,0	32,6	0,0
Vanuatu*	2002	701	15,7	0,9	55,0	31,1	58,8	10,1	45,2	3,9
Venezuela	2001	874	14,8	0,4	25,0	0,0	100,0	0,0	40,5	0,0
Viet Nam*	2001	832	24,0	0,9	100,0	12,9	87,1	0,0	55,8	19,0
Yemen*	2000	914	15,2	0,5	25,0	0,0	100,0	0,0	27,0	0,0
Zambia	2001	791	18,4	0,4	25,0	1,3	98,7	5,8	51,4	0,0
Zimbabwe	2001	803	26,1	0,7	100,0	1,2	98,8	1,6	57,8	2,7

* Datos facilitados por la UNCTAD.

Fuente: Secretaría de la OMC y UNCTAD. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

Apéndice Cuadro IIB.6 Aranceles NMF aplicados para los productos no agrícolas

Mercados de importación	Año	Número total de líneas arancelarias	Promedio aritmético	Coeficiente de variación	Máximo	Imponible (porcentaje)				
						Libre de derechos (porcentaje)	Total Imponible	No <i>ad valorem</i>	Crestas internacionales (porcentaje)	Crestas nacionales (porcentaje)
Albania	2001	8447	7,2	0,8	15,0	1,1	98,9	0,0	0,0	0,0
Antigua y Barbuda*	2001	5254	8,8	1,0	70,0	9,2	87,6	3,2	22,7	1,6
Arabia Saudita*	2000	5888	12,0	0,2	20,0	2,2	92,7	5,1	5,3	0,0
Argelia*	2002	5181	18,5	0,5	30,0	2,0	98,0	0,0	37,9	0,0
Argentina	2001	8461	12,7	0,5	35,0	2,4	97,6	0,0	36,2	0,0
Armenia*	2001	4450	2,3	1,8	10,0	76,8	23,2	0,0	0,0	23,2
Australia	2001	5019	4,6	1,3	25,0	43,1	56,9	0,0	4,8	11,4
Azerbaiyán*	2002	8277	8,1	0,8	22,0	1,4	94,3	4,3	0,1	0,0
Bahamas*	2002	4867	31,6	0,4	100,0	5,7	94,1	0,2	89,9	0,3
Bahrein*	2001	5828	7,6	0,5	50,0	2,2	97,7	0,0	3,7	0,1
Bangladesh	1999	5711	21,7	0,6	37,5	5,7	94,3	0,1	53,2	0,0
Barbados	2001	5396	9,8	1,0	145,0	0,0	100,0	0,2	22,4	3,2
Belarús	2001	8595	10,1	0,5	25,0	0,6	99,4	10,1	10,5	0,0
Belize*	2001	5296	9,4	1,1	70,0	9,1	90,7	0,2	24,2	4,1
Benín*	2002	4688	11,6	0,6	21,0	1,5	98,5	0,0	38,1	0,0
Bermuda*	2001	4431	18,9	0,4	75,0	3,1	96,6	0,3	75,1	0,2
Bhután*	2002	4524	16,1	0,5	30,0	5,8	94,2	0,0	47,0	0,0
Bolivia	2002	5884	9,3	0,2	10,0	4,5	95,5	0,0	0,0	0,0
Bosnia y Herzegovina*	2001	7360	6,2	0,8	15,0	26,8	73,2	0,0	0,0	0,0
Brasil	2001	8458	14,9	0,4	35,0	2,3	97,7	0,0	50,0	0,0
Brunei Darussalam	2001	5551	3,0	2,4	200,0	74,4	25,6	0,1	8,2	15,7
Bulgaria	2001	8331	10,0	0,8	30,0	16,8	83,2	0,0	18,7	0,0
Burkina Faso*	2002	4688	11,6	0,6	21,0	1,5	98,5	0,0	38,1	0,0
Camboya*	2001	5864	15,9	0,8	120,0	4,4	95,6	0,1	26,1	0,2
Camerún	2001	4740	17,5	0,5	30,0	0,7	99,3	0,0	45,1	0,0
Canadá	2001	8163	4,3	1,3	25,0	37,1	62,9	0,3	9,3	10,6
Chad*	2002	4732	17,4	0,5	30,0	0,7	99,3	0,0	45,2	0,0
Chile	2001	5107	7,9	0,1	8,0	0,7	99,3	0,0	0,0	0,0
China	2002	6276	11,3	0,6	51,0	3,3	96,7	0,5	26,4	1,0
Chipre	2001	8288	4,3	1,2	100,0	17,6	82,4	0,7	1,1	1,4
Colombia	2001	5896	11,8	0,5	35,0	1,1	98,9	0,0	25,7	0,0
Congo*	2002	4732	17,4	0,5	30,0	0,7	99,3	0,0	45,2	0,0
Corea, Rep. de	2001	9767	7,5	0,4	30,0	5,4	94,6	0,1	1,6	0,0
Costa Rica	2001	6854	4,6	1,2	48,0	52,4	47,6	0,0	0,0	17,6
Côte d'Ivoire*	2002	4688	11,6	0,6	21,0	1,5	98,5	0,0	38,1	0,0
Croacia	2001	6500	5,7	1,0	35,4	33,7	66,3	0,0	6,6	5,3
Cuba	2002	4745	10,9	0,6	30,0	5,1	94,9	0,0	8,9	0,0
Djibouti	1999	4387	31,7	0,1	33,0	0,0	100,0	0,1	98,0	0,0
Dominica	2001	5310	8,4	1,2	165,0	22,5	77,5	0,0	21,1	2,9
Ecuador	2000	5790	11,5	0,6	35,0	2,1	97,9	0,0	26,1	0,2
Egipto*	2002	5833	19,4	0,8	135,0	0,6	87,3	12,1	42,4	0,4
El Salvador	2000	5085	6,5	1,3	30,0	51,9	48,1	0,0	14,3	14,0
Eslovenia	2002	8287	9,3	0,6	27,0	9,3	90,7	0,0	11,9	0,0
Estados Unidos	2001	8447	3,8	1,2	109,7	31,1	68,9	0,0	4,1	7,9
Estonia	2002	8405	0,1	14,0	25,0	99,7	0,3	0,0	0,3	0,3

* Datos facilitados por la UNCTAD.

Fuente: Secretaría de la OMC y UNCTAD. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

Mercados de importación	Año	Número total de líneas arancelarias	Promedio aritmético	Coeficiente de variación	Máximo	Imponible (porcentaje)				
						Libre de derechos (porcentaje)	Total Imponible	No <i>ad valorem</i>	Crestas internacionales (porcentaje)	Crestas nacionales (porcentaje)
Etiopía*	2001	4694	18,3	0,7	40,0	3,6	96,3	0,1	45,8	0,0
Federación de Rusia	2001	8716	10,1	0,5	20,0	0,6	99,4	10,1	10,4	0,0
Filipinas	2002	4852	5,2	0,9	30,0	2,4	97,6	0,0	0,4	0,4
Gabón	2000	4762	17,4	0,5	30,0	2,2	97,8	0,0	45,2	0,0
Georgia*	1999	4429	10,4	0,3	12,0	0,0	99,8	0,2	0,0	0,0
Ghana*	2000	4670	13,8	0,9	279,0	15,1	84,9	0,0	37,9	0,2
Granada*	2001	5299	17,7	0,5	40,0	4,5	33,7	61,8	24,1	0,0
Guatemala	1999	5059	7,1	1,3	28,0	51,4	48,6	0,0	16,7	13,7
Guinea	1998	4602	6,4	0,3	7,0	0,7	99,3	0,0	0,0	0,0
Guinea Ecuatorial*	2002	4732	17,4	0,5	30,0	0,7	99,3	0,0	45,2	0,0
Guinea-Bissau*	2002	4688	11,6	0,6	21,0	1,5	98,5	0,0	38,1	0,0
Guyana	2000	5369	9,6	1,0	70,0	3,3	96,7	0,0	22,1	3,3
Honduras	2000	5043	6,7	1,1	35,0	0,0	100,0	0,0	22,3	0,2
Hong Kong, China	2002	5645	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Hungría	2001	10368	7,0	0,6	78,0	10,3	89,7	0,0	2,3	1,6
India	2001	4771	30,5	0,3	105,0	0,8	99,2	6,0	86,9	0,3
Indonesia	2002	6450	6,7	0,9	170,0	20,6	79,4	0,0	2,6	0,6
Irán*	2000	4427	7,2	0,9	25,0	25,2	74,8	0,0	9,8	0,3
Islandia	2000	6144	2,4	1,9	75,0	73,7	26,3	0,0	0,0	19,2
Islas Salomón	1998	4515	20,5	0,8	70,0	0,0	100,0	1,1	49,5	5,5
Israel	1999	8513	4,0	1,4	100,0	42,4	57,6	16,4	0,7	2,0
Jamaica	1999	5522	5,9	1,6	40,0	66,5	33,5	0,0	21,3	20,9
Japón	2001	7243	2,7	1,4	33,8	47,7	52,3	3,9	0,7	9,9
Jordania	2001	5490	13,8	0,9	30,0	19,9	80,1	0,0	41,8	0,0
Kazajstán*	1996	8109	9,5	1,2	100,0	33,8	66,2	0,0	22,5	4,1
Kenya	2001	5136	16,6	0,6	45,0	3,6	96,4	0,0	36,5	0,0
Kuwait*	2002	4342	3,9	0,2	4,0	2,2	96,2	1,7	0,0	0,0
Letonia	1999	8608	2,9	1,8	30,0	21,5	78,5	0,0	0,0	16,4
Líbano*	2002	5039	4,0	1,4	75,0	41,4	58,3	0,3	4,7	4,7
Libia*	2002	4840	16,2	1,8	400,0	30,1	68,6	1,4	34,3	5,7
Lituania	2001	8488	2,5	2,2	33,8	79,8	20,2	0,0	1,4	15,8
Macao, China	2001	5470	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Macedonia, ex. República Yugoslava de	2001	8348	11,7	0,9	35,0	0,6	99,4	0,1	28,6	0,0
Madagascar	2000	5169	5,7	1,2	30,0	34,3	65,7	0,0	8,1	8,1
Malasia	2001	9215	8,1	1,3	300,0	51,4	48,6	0,2	23,3	10,8
Malawi	2000	4726	13,2	0,7	30,0	2,6	97,4	0,0	36,5	0,0
Maldivas*	2002	4602	20,5	0,6	200,0	0,0	99,9	0,1	64,6	1,6
Mali	1999	4700	10,6	1,0	25,0	31,6	68,4	0,0	29,6	0,0
Malta	2001	8602	5,8	0,7	25,0	11,1	88,9	0,1	0,8	0,5
Marruecos	1997	7875	30,1	0,6	50,0	0,0	100,0	0,2	77,8	0,0
Mauricio	2001	4803	18,9	1,5	80,0	57,3	42,7	0,0	30,0	16,9
Mauritania*	2001	5097	10,6	0,7	20,0	8,6	91,4	0,0	38,5	0,0
México	2001	10248	17,1	0,5	35,0	0,7	99,3	0,0	55,1	0,0
Moldova*	2001	5209	4,1	1,2	15,0	51,3	48,2	0,5	0,0	10,5
Montserrat*	1999	5285	17,0	0,5	40,0	4,7	33,5	61,8	23,7	0,0
Mozambique*	2002	4616	11,4	0,8	25,0	2,4	97,6	0,0	31,2	0,0
Myanmar	1996	4986	5,1	1,1	40,0	2,5	97,5	0,0	5,5	5,5
Nepal*	2002	4627	13,5	0,8	130,0	0,9	98,8	0,3	14,7	0,8
Nicaragua	2002	5329	4,1	1,3	15,0	53,1	46,9	0,0	0,0	15,3
Níger*	2002	4688	11,6	0,6	21,0	1,5	98,5	0,0	38,1	0,0
Nigeria*	2002	4443	26,3	0,8	100,0	0,0	99,4	0,6	51,6	0,7
Noruega	2002	5796	1,7	2,4	16,0	82,5	17,5	0,1	2,3	12,9
Nueva Zelandia	1999	6253	3,5	1,4	19,0	52,1	47,9	4,4	5,4	6,9
Omán	2001	6057	5,0	0,4	100,0	1,2	98,8	0,0	0,0	0,0
Pakistán	2001	4777	19,9	0,6	250,0	0,0	100,0	0,1	57,1	0,6

* Datos facilitados por la UNCTAD.

Fuente: Secretaría de la OMC y UNCTAD. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

Apéndice Cuadro IIB.6

Aranceles NMF aplicados para los productos no agrícolas, continuación

Mercados de importación	Año	Número total de líneas arancelarias	Promedio aritmético	Coeficiente de variación	Máximo	Libre de derechos (porcentaje)	Imponible (porcentaje)		Crestas internacionales (porcentaje)	Crestas nacionales (porcentaje)
							Total Imponible	No <i>ad valorem</i>		
Panamá	2001	7212	7,7	2,7	1'000,0	3,4	96,6	0,0	0,5	0,3
Papua Nueva Guinea*	2002	4775	5,5	2,3	85,0	81,5	18,4	0,1	18,4	18,4
Paraguay	2001	8558	13,2	0,5	28,0	2,1	97,9	0,0	41,3	0,0
Perú	1998	5968	13,1	0,2	20,0	0,0	100,0	0,0	14,4	0,0
Polonia	2001	8394	10,1	0,6	119,2	5,0	95,0	0,2	13,4	1,2
Qatar*	2002	4342	4,1	0,2	20,0	0,0	100,0	0,0	0,3	0,3
Rep. Centrafricana*	2000	5644	7,8	0,9	20,0	11,2	88,8	0,0	23,0	0,0
Rep. Dominicana	2002	4732	17,4	0,5	30,0	0,7	99,3	0,0	45,2	0,0
Rep. Eslovaca	2001	8201	4,2	0,8	30,1	16,2	83,8	0,0	0,8	1,8
República Democrática Popular Lao*	2001	4353	8,2	0,7	40,0	0,0	99,8	0,2	8,1	2,3
República Eslovaca	2001	8201	4,2	0,8	30,1	16,2	83,8	0,0	0,8	1,8
República Kirguisa	2001	8250	4,6	1,3	65,0	56,7	43,3	0,0	4,8	4,8
Rumania	1999	8452	16,2	0,5	247,5	3,0	97,0	0,0	45,1	0,0
Rwanda*	2001	4885	9,4	0,8	25,0	8,7	91,1	0,2	12,5	0,0
Saint Kitts y Nevis*	2001	5302	8,8	1,2	70,0	23,3	76,7	0,1	23,4	1,1
San Vicente y las Granadinas*	2001	5293	8,9	0,9	40,0	7,9	92,1	0,0	23,9	2,4
Santa Lucía	2001	5312	8,0	1,3	95,0	41,9	58,1	0,0	23,1	11,4
Senegal*	2002	4688	11,6	0,6	21,0	1,5	98,5	0,0	38,1	0,0
Serbia y Montenegro*	2001	7468	13,2	0,7	40,0	0,4	99,6	0,0	34,5	0,0
Seychelles*	2001	4342	26,5	1,0	225,0	0,0	98,6	1,4	60,5	3,8
Singapur	2001	5133	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Siria*	2002	7148	19,4	1,2	200,0	0,7	99,0	0,3	36,1	8,1
Sri Lanka	1998	5185	8,8	1,0	35,0	20,1	79,9	0,0	17,5	10,2
Sudáfrica	2001	6971	5,3	1,5	43,0	52,5	47,5	14,3	10,3	10,2
Sudán*	1996	4343	4,5	2,1	70,0	67,3	32,7	0,0	9,9	9,9
Suiza	2001	6128	0,0	0,0	0,0	15,3	84,7	84,7	0,0	0,0
Suriname*	2000	5298	14,5	0,8	40,0	4,3	14,8	80,9	4,4	0,0
Tailandia	1999	5866	15,5	0,9	80,0	1,2	98,8	18,0	31,2	4,0
Taipei Chino	2001	7183	6,3	0,9	50,0	13,9	86,1	1,1	4,3	2,9
Tanzania*	2000	4532	15,8	0,6	25,0	2,0	98,0	0,0	57,6	0,0
Tayikistán*	2002	8208	8,1	0,7	30,0	1,0	99,0	0,0	10,4	1,1
Togo	2001	4681	11,7	0,6	20,0	1,4	98,6	0,0	38,0	0,0
Trinidad y Tabago*	2002	5364	6,7	1,5	70,0	45,8	54,2	0,0	24,9	4,6
Túnez*	2002	12799	27,1	0,5	43,0	12,6	87,4	0,0	83,5	0,0
Turkmenistán*	2002	8205	3,8	3,1	100,0	87,7	12,0	0,3	8,4	8,4
Turquía	2001	15998	5,5	1,5	84,6	16,6	83,4	0,7	3,4	3,3
Ucrania*	2002	8672	6,8	1,0	50,0	18,4	78,2	3,4	8,3	5,1
Uganda	2001	4485	8,5	0,6	15,0	18,4	81,6	0,0	0,0	0,0
Unión Europea	2002	8305	4,2	0,9	26,0	17,1	82,9	0,7	0,9	1,5
Uruguay	2001	9199	14,0	0,5	22,5	2,1	97,9	0,0	47,2	0,0
Uzbekistán*	2001	4440	11,1	1,0	100,0	37,3	62,7	0,0	29,2	0,1
Vanuatu*	2002	4438	13,5	1,0	250,0	18,3	80,4	1,3	28,9	0,6
Venezuela	2001	5817	12,1	0,5	35,0	0,7	99,3	0,0	25,9	0,0
Viet Nam*	2001	5466	15,3	1,2	100,0	35,6	64,4	0,0	36,8	8,8
Yemen*	2000	5244	12,4	0,6	90,0	0,0	100,0	0,0	10,4	0,3
Zambia	2001	5250	13,4	0,7	25,0	16,2	83,8	0,8	29,0	0,0
Zimbabwe	2001	5169	17,1	0,9	80,0	4,6	95,4	3,4	37,7	4,3

* Datos facilitados por la UNCTAD.

Fuente: Secretaría de la OMC y UNCTAD. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

Apéndice Cuadro IIB.7
Aranceles NMF aplicados para los productos no agrícolas
(Promedios aritméticos por sectores)

Mercados de importación	Año	Madera, pasta de madera, papel y muebles	Textiles y prendas de vestir	Cueros, caucho, calzado y art. de viaje	Metales	Prod. químicos y fotográficos	Material de transporte	Máquinas y aparatos eléctricos	Máquinas y aparatos eléctricos	Productos minerales, piedras y metales preciosos	Manufacturas no expresadas en otra parte	Pescados y sus productos	Petróleo
Albania	2001	9	10	11	10	4	5	2	5	8	9	12	9
Antigua y Barbuda*	2001	9	11	9	6	6	10	6	10	8	14	23	4
Arabia Saudita*	2000	13	12	12	13	12	11	12	12	12	11	12	12
Argelia*	2002	20	26	20	17	16	11	9	18	17	22	29	19
Argentina	2001	13	10	14	14	11	17	13	16	10	17	12	0,4
Armenia*	2001	0,9	5	3	0,3	0	5	0,2	1	3	4	9	0
Australia	2001	3	13	7	4	2	4	3	3	2	2	0	0
Azerbaiyán*	2002	11	12	12	7	4	4	3	9	11	10	7	6
Bahamas*	2002	29	27	30	35	33	37	33	35	31	32	26	19
Bahrein*	2001	7	10	9	5	6	12	9	10	6	9	3	5
Bangladesh	1999	23	32	25	23	18	17	11	19	21	23	24	35
Barbados	2001	10	11	10	7	7	10	6	10	11	16	31	6
Belarús	2001	13	11	8	10	7	11	9	12	12	13	11	5
Belice*	2001	11	11	10	6	6	9	6	10	11	15	30	2
Benin*	2002	11	17	13	12	7	9	7	11	12	15	15	4
Bermuda*	2001	19	11	20	22	21	31	22	24	16	20	6	22
Bhután*	2002	13	20	21	17	14	12	9	15	22	19	13	10
Bolivia	2002	10	10	10	10	10	8	5	9	10	10	10	10
Bosnia y Herzegovina*	2001	5	11	8	5	3	6	6	7	5	7	3	2
Brasil	2001	13	20	17	14	11	18	14	17	10	18	12	0,4
Brunei Darussalam	2001	4	0,6	3	0	0,4	14	6	14	0,5	5	0	0
Bulgaria	2001	10	19	12	8	8	6	7	8	9	7	12	10
Burkina Faso*	2002	11	17	13	12	7	9	7	11	12	15	15	4
Camboya*	2001	17	20	24	12	10	19	15	25	16	17	19	15
Camerún	2001	19	23	21	16	12	15	12	17	19	23	24	10

* Datos facilitados por la UNCTAD.

Fuente: Secretaría de la OMC y UNCTAD. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

Mercados de importación	Año	Madera, pasta de madera, papel y muebles	Textiles y prendas de vestir	Cueros, caucho, calzado y art. de viaje	Metales	Prod. químicos y fotográficos	Material de transporte	Máquinas y aparatos no eléctricos	Máquinas eléctricas	Productos minerales, piedras y metales preciosos	Manufacturas no expresadas en otra parte	Pescados y sus productos	Petróleo
Canadá	2001	2	12	6	2	3	6	1	2	2	3	1	1
Chad*	2002	19	23	21	16	12	15	12	17	19	23	24	10
Chile	2001	8	8	8	8	8	8	8	7	8	8	8	8
China	2002	9	18	15	7	8	16	10	11	10	14	15	5
Chipre	2001	2	9	4	3	5	4	2	3	3	3	14	1
Colombia	2001	13	18	14	10	8	14	9	10	10	11	19	10
Congo*	2002	22	23	21	16	12	15	12	17	18	23	24	10
Corea, Rep. de	2001	6	10	8	6	7	6	6	6	6	7	16	6
Costa Rica	2001	6	10	8	2	2	5	1	2	5	6	9	4
Côte d'Ivoire*	2002	11	17	13	12	7	9	7	11	12	15	15	4
Croacia	2001	4	10	7	4	4	7	4	5	6	6	8	7
Cuba	2002	9	17	12	8	10	9	10	10	8	13	5	2
Djibouti	1999	30	33	33	32	32	33	33	32	27	33	20	33
Dominica	2001	9	10	11	6	7	9	3	9	8	13	27	3
Ecuador	2000	13	18	13	9	8	13	8	10	10	13	19	9
Egipto*	2002	22	36	24	17	14	32	11	18	21	20	19	11
El Salvador	2000	5	18	9	3	2	5	1	3	5	8	10	3
Eslovenia	2002	10	13	11	8	8	12	9	10	6	11	7	2
Estados Unidos	2001	0,8	10	5	2	4	3	1	2	2	3	1	1
Estonia	2002	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0
Etiopía*	2001	13	32	24	12	11	14	9	18	18	26	31	1
Federación de Rusia	2001	13	11	8	10	7	11	9	12	12	13	11	5
Filipinas	2002	6	10	6	4	4	8	2	4	4	4	7	3
Gabón	2000	19	23	21	16	12	15	12	17	19	23	24	10
Georgia*	1999	12	12	12	12	12	11	5	5	12	9	12	12
Ghana*	2000	19	23	15	11	13	5	2	10	13	16	16	45
Granada*	2001	15	20	17	15	14	18	12	21	15	18	28	11
Guatemala	1999	6	20	11	3	2	6	1	3	6	8	10	5
Guinea	1998	7	7	6	7	7	6	5	7	7	7	7	7
Guinea Ecuatorial*	2002	19	23	21	16	12	15	12	17	19	23	24	10

* Datos facilitados por la UNCTAD.

Fuente: Secretaría de la OMC y UNCTAD. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

Mercados de importación	Año	Madera, pasta de madera, papel y muebles	Textiles y prendas de vestir	Cueros, caucho, calzado y art. de viaje	Metales	Prod. químicos y fotográficos	Material de transporte	Máquinas y aparatos eléctricos	Máquinas y aparatos eléctricos	Productos minerales, piedras y metales preciosos	Manufacturas no expresadas en otra parte	Pescados y sus productos	Petróleo
Guinea-Bissau*	2002	11	17	13	12	7	9	7	11	12	15	15	4
Guyana	2000	9	11	10	7	7	10	6	10	11	16	29	8
Honduras	2000	7	15	10	3	3	7	2	4	6	9	10	14
Hong Kong, China	2002	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Hungría	2001	5	8	7	5	5	11	8	10	5	8	17	0,8
India	2001	29	30	32	32	34	38	25	26	29	29	35	18
Indonesia	2002	5	11	8	7	5	12	2	6	5	8	5	2
Irán*	2000	8	14	10	5	2	8	6	7	7	7	8	3
Islandia	2000	3	5	6	0,9	1	2	0,8	2	2	4	1	0,2
Islas Salomón	1998	28	29	33	9	12	18	11	22	24	28	66	6
Israel	1999	6	5	6	4	2	3	4	4	4	6	4	2
Jamaica	1999	7	8	7	2	3	7	2	6	6	12	27	0
Japón	2001	1	8	7	1	3	0	0	0,2	0,8	1	6	3
Jordania	2001	17	16	19	13	8	12	8	18	17	21	22	10
Kazajistán*	1996	13	16	11	10	4	7	0,5	0	17	16	11	5
Kenya	2001	23	28	18	15	12	12	9	14	15	16	15	2
Kuwait*	2002	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	0	4
Letonia	1999	2	7	4	0,8	1	3	0	1	5	4	8	0
Libano*	2002	7	3	10	3	3	4	3	4	6	5	5	4
Libia*	2002	13	18	24	8	8	40	10	25	21	33	6	60
Lituania	2001	3	9	3	0,1	0,4	0,1	0,2	0	2	1	5	3
Macao, China	2001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Macedonia, ex Rep.	2001	14	21	16	10	8	10	11	14	13	16	13	13
Yugoslava de*	2000	3	14	6	3	1	6	5	6	4	6	3	0
Madagascar	2001	11	14	14	9	4	19	4	7	9	5	2	1
Malasia	2000	14	20	19	11	7	14	9	13	12	19	12	4
Malawi	2002	17	21	26	22	15	44	21	22	22	19	16	21
Maldivas*	1999	11	19	13	12	4	6	3	9	11	15	17	6
Mali	2001	5	9	5	5	6	6	4	6	3	5	4	2
Marruecos	1997	41	45	42	29	28	22	13	20	29	23	49	23
Mauricio	2001	23	32	32	14	10	24	7	26	16	25	13	6
Mauritania*	2001	11	16	12	10	6	12	7	10	11	14	20	9
México	2001	16	24	21	15	13	18	12	16	15	19	28	12
Moldova*	2001	4	8	7	0,7	3	2	0,1	4	5	6	6	0
Montserrat*	1999	15	20	16	15	14	11	12	19	14	17	28	3

* Datos facilitados por la UNCTAD.

Fuente: Secretaría de la OMC y UNCTAD. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

Mercados de importación	Año	Madera, pasta de madera, papel y muebles	Textiles y prendas de vestir	Cueros, caucho, calzado y art. de viaje	Metales	Prod. químicos y fotográficos	Material de transporte	Máquinas y aparatos no eléctricos	Máquinas eléctricas	Productos minerales, piedras y metales preciosos	Manufacturas no expresadas en otra parte	Pescados y sus productos	Petróleo
Mozambique*	2002	11	20	13	7	5	9	7	10	8	17	24	6
Myanmar	1996	7	11	5	3	2	4	2	4	4	6	8	2
Nepal*	2002	14	16	15	12	13	27	8	14	14	14	11	23
Nicaragua	2002	5	8	7	2	1	4	0,9	2	4	6	10	4
Níger*	2002	11	17	13	12	7	9	7	11	12	15	15	4
Nigeria*	2002	22	51	32	23	17	18	13	20	30	23	25	23
Noruega	2002	0,1	7	2	0,3	0,6	0,2	0,2	0	0	0,5	0	0
Nueva Zelanda	1999	4	7	5	3	1	5	4	4	2	2	0,6	0,7
Omán	2001	5	5	6	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Pakistán	2001	22	27	21	20	15	38	16	19	18	18	13	16
Panamá	2001	9	7	9	8	5	13	5	8	7	15	13	3
Papua Nueva Guinea*	2002	17	13	6	2	2	0,8	0,4	0	4	3	32	0
Paraguay	2001	13	20	15	13	11	11	9	12	10	16	13	0,3
Perú	1998	12	18	13	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Polonia	2001	8	13	12	10	9	17	8	8	7	11	20	10
Qatar*	2002	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Rep. Dem. Popular Lao*	2001	13	9	11	6	7	14	6	7	6	10	17	7
Rep. Dominicana	2000	9	9	12	7	5	8	4	8	9	13	18	4
República Centroafricana*	2002	19	23	21	16	12	15	12	17	19	23	24	10
República Checa	2001	5	7	4	4	4	6	4	4	3	3	0,1	2
República Eslovaca	2001	5	7	4	4	4	6	4	4	3	3	0,1	0
República Kirguisa	2001	0,4	10	4	3	0,4	5	5	4	7	6	10	0
Rumania	1999	13	24	17	14	16	24	13	11	11	15	22	2
Rwanda*	2001	11	14	10	8	7	7	5	12	7	13	12	8
Saint Kitts y Nevis*	2001	10	12	10	6	6	10	5	12	8	15	12	4
San Vicente y las Granadinas*	2001	9	11	10	6	6	9	6	10	8	13	28	6
Santa Lucía	2001	8	12	10	3	6	12	2	7	7	13	28	23
Senegal*	2002	11	17	13	12	7	9	7	11	12	15	15	4
Serbia y Montenegro*	2001	14	19	16	12	8	11	9	13	14	17	16	5
Seychelles*	2001	30	21	43	23	30	37	17	19	24	32	85	25
Singapur	2001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8
Siria*	2002	19	41	31	10	7	28	11	19	17	23	14	8
Sri Lanka	1998	14	6	20	10	7	9	6	9	12	10	10	3
Sudáfrica	2001	8	15	14	5	3	7	2	5	4	4	10	40
Sudán*	1996	8	10	10	3	2	2	2	2	3	2	23	0,5

* Datos facilitados por la UNCTAD.

Fuente: Secretaría de la OMC y UNCTAD. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

Mercados de importación	Año	Madera, pasta de madera, papel y muebles	Textiles y prendas de vestir	Cueros, caucho, calzado y art. de viaje	Metales	Prod. químicos y fotográficos	Material de transporte	Máquinas y aparatos no eléctricos	Máquinas y aparatos eléctricos	Productos minerales, piedras y metales preciosos	Manufacturas no expresadas en otra parte	Pescados y sus productos	Petróleo
Suiza	2001	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
	2000	11	14	11	12	11	12	3	12	15	15	31	7
Tailandia	1999	14	25	26	13	10	24	9	13	10	15	58	0,5
Taipei Chino	2001	5	9	6	6	4	12	5	5	4	5	27	0
Tanzania*	2000	18	21	16	18	9	11	11	19	15	20	24	6
Tayikistán*	2002	6	15	5	7	5	7	5	5	11	8	11	5
Togo	2001	11	17	13	12	7	9	7	11	12	15	15	4
Trinidad y Tabago*	2002	7	8	8	4	3	7	2	9	7	12	28	7
Túnez*	2002	35	35	33	26	24	23	13	28	29	29	41	8
Turkmenistán*	2002	0,6	16	4	0	0,7	4	0,0	2	4	0,2	3	0
Turquía	2001	2	9	4	4	5	4	2	3	2	3	50	1
Ucrania*	2002	8	6	10	5	6	7	5	8	8	10	10	0
Uganda	2001	10	13	10	8	8	7	1	7	11	9	15	11
Unión Europea	2002	2	8	4	2	5	4	2	3	2	3	12	3
Uruguay	2001	13	20	17	14	11	13	9	15	10	17	13	0,4
Uzbekistán*	2001	9	21	11	6	9	11	0,5	9	18	15	0	7
Vanuatu*	2002	15	11	8	13	11,0	15	8,0	20	13	23,0	28	0
Venezuela	2001	13	18	14	10	8	14	9	11	10	11	19	10
Viet Nam*	2001	17	36	19	8	5	23	5	13	13	16	31	14
Yemen*	2000	14	12	15	14	10	20	8	14	14	15	23	9
Zambia	2001	18	19	18	11	8	11	8	14	12	18	23	11
Zimbabwe	2001	21	28	26	16	9	18	9	19	17	21	14	15

* Datos facilitados por la UNCTAD.

Fuente: Secretaría de la OMC y UNCTAD. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

CONCLUSIÓN

En este informe se ha pasado revista a una amplia gama de cuestiones. En el Resumen Ejecutivo que figura al comienzo del Informe se describen a grandes rasgos los principales temas tratados y las conclusiones formuladas. Un Informe de esta índole debe limitarse a bosquejar cuestiones complejas y basarse en gran medida en la labor analítica más detallada de muchos investigadores. En el texto se hace referencia a esa labor. Muchas de las cuestiones examinadas en el informe son «blancos móviles», sobre todo cuando los gobiernos toman decisiones de política que tienen consecuencias y los Miembros de la OMC participan activamente en importantes negociaciones comerciales.

Gran parte del informe se dedica a cuestiones de desarrollo, habida cuenta de que uno de los mayores desafíos que afronta el sistema de comercio multilateral es aumentar su capacidad para responder eficazmente a las necesidades de desarrollo de la mayoría de los Miembros de la OMC. Pero la eficacia del sistema en su conjunto no puede estar supeditada a la cuestión, fundamental pero limitada, de las necesidades de los países en desarrollo; el sistema debe tratar también de forjar una serie de acuerdos que respondan a las necesidades de los países más grandes y ricos. Si se descuidan los intereses de cualquier país o grupo de países, inevitablemente el sistema se debilitará y con el tiempo se socavará su carácter mundial.

En el informe figuran poderosos argumentos a favor de una mayor participación en el sistema multilateral de comercio. Esos argumentos se aplican a todos los Miembros y son particularmente pertinentes en el contexto de un proceso de negociación. Sin embargo, el hecho de que la responsabilidad sea conjunta no significa que no sea diferenciada; es evidente que algunos países están en mejores condiciones de influir en los resultados que otros. Esta idea está implícita en gran parte de los planteamientos del informe. Se aduce también que si las posiciones de negociación no se sitúan claramente encuadradas en un marco bien definido y coherente basado en los intereses nacionales, se desperdiciarán las oportunidades de utilizar el sistema como instrumento para promover el desarrollo. Dicho de otro modo, las decisiones negociadas no deberían inducir a algunos países a suponer que los compromisos asumidos son involuntarios. Asimismo, los países deben tener en cuenta que quienes se muestren reacios o se nieguen a negociar algún compromiso asumen una postura no neutral que inevitablemente tendrá consecuencias negativas.

NOTAS TÉCNICAS

a) Composición de los grupos de países

i) Regiones

América del Norte: Canadá, Estados Unidos de América y territorios de América del Norte n.e.p.

América Latina: Antigua y Barbuda, Antillas Neerlandesas, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dominica, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Suriname, Trinidad y Tabago, Uruguay, Venezuela y otros países y territorios de América Latina y el Caribe n.e.p.

Europa Occidental: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Italia, Liechtenstein, Luxemburgo, Malta, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza, Turquía, Bosnia y Herzegovina, Croacia, Eslovenia, ex República Yugoslava de Macedonia, Yugoslavia (los cinco últimos países mencionados forman la antigua Yugoslavia), y territorios de Europa Occidental n.e.p.

Europa Central y Oriental, los Estados Bálticos y la Comunidad de Estados Independientes (economías en transición), región que comprende *Europa Central y Oriental:* Albania, Bulgaria, Hungría, Polonia, República Checa, República Eslovaca y Rumania; los *Estados Bálticos:* Estonia, Letonia y Lituania; y la *Comunidad de Estados Independientes (CEI):* Armenia, Azerbaiyán, Belarús, Federación de Rusia, Georgia, Kazajistán, República de Moldova, República Kirguisa, Tayikistán, Turkmenistán, Ucrania y Uzbekistán. El grupo *antigua URSS* abarca la CEI y los Estados Bálticos.

África, subdividida en *África Septentrional:* Argelia, Egipto, Jamahiriya Árabe Libia, Marruecos y Túnez, y *África Subsahariana,* que comprende: *África Occidental:* Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Côte d'Ivoire, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Malí, Mauritania, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona y Togo; *África Central:* Burundi, Camerún, Chad, Congo, Gabón, Guinea Ecuatorial, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Rwanda y Santo Tomé y Príncipe; *África Oriental:* Comoras, Djibouti, Eritrea, Etiopía, Kenya, Madagascar, Mauricio, República Unida de Tanzania, Seychelles, Somalia, Sudán y Uganda, y *África Meridional:* Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mozambique, Namibia, Sudáfrica, Swazilandia, Zambia, Zimbabwe y territorios de África n.e.p.

Oriente Medio: Arabia Saudita, Bahrein, Chipre, Emiratos Árabes Unidos, Iraq, Israel, Jordania, Kuwait, Líbano, Omán, Qatar, República Árabe Siria, República Islámica del Irán, Yemen y otros países y territorios del Oriente Medio n.e.p.

Asia, subdividida en *Asia Occidental:* Afganistán, Bangladesh, Bhután, India, Maldivas, Nepal, Pakistán y Sri Lanka, y *Asia Oriental* (incluida Oceanía): Australia; Brunei Darussalam; Camboya; China; Fiji; Filipinas; Indonesia; Islas Salomón; Japón; Kiribati; Macao, China; Malasia; Mongolia; Myanmar; Nueva Zelandia; Papua Nueva Guinea; Región Administrativa Especial China de Hong Kong (Hong Kong, China); República de Corea; República Democrática Popular Lao; Samoa; Singapur; Tailandia; Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu; Kinmen y Matsu (Taipei Chino); Tonga; Tuvalu; Vanuatu; Viet Nam y otros países y territorios de Asia y el Pacífico n.e.p.

ii) Acuerdos de integración regional

ALADI: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

ALCEC: Eslovenia, Hungría, Polonia, República Checa, República Eslovaca y Rumania.

Comunidad Andina: Bolivia, Colombia, Ecuador, Per y Venezuela.

APEC: Australia; Brunei Darussalam; Canad; Chile; China; Estados Unidos de América; Federación de Rusia; Filipinas; Hong Kong, China; Indonesia; Japón; Malasia; México; Nueva Zelandia; Papua Nueva Guinea; Per; República de Corea; Singapur; Tailandia; Taipei Chino y Viet Nam.

ASEAN: Brunei Darussalam, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, República Democrática Popular Lao, Singapur, Tailandia y Viet Nam.

CARICOM: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Montserrat, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Suriname y Trinidad y Tabago.

CCG: Bahrein, Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos.

CEDEAO: Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Cote d'Ivoire, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Malí, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona y Togo.

CEEAC: Angola, Burundi, Camerún, República Centroafricana, Chad, Congo, República Democrática del Congo, Guinea Ecuatorial, Gabón, Rwanda y Santo Tomé y Príncipe.

CEMAC (UDEAC): Camerún, República Centroafricana, Chad, Congo, Guinea Ecuatorial y Gabón.

COMESA: Angola, Burundi, Comoras, República Democrática del Congo, Djibouti, Egipto, Eritrea, Etiopía, Kenya, Madagascar, Malawi, Mauricio, Namibia, Rwanda, Seychelles, Sudán, Swazilandia, Uganda, Zambia y Zimbabwe.

MCCA: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua

MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

SAARC: Bangladesh, Bhutan, India, Maldivas, Nepal, Pakistán y Sri Lanka.

SADC: Angola, Botswana, República Democrática del Congo, Lesotho, Malawi, Mauricio, Mozambique, Namibia, Seychelles, Sudáfrica, Swazilandia, República Unida de Tanzania, Zambia y Zimbabwe.

TLCAN: Canad, Estados Unidos de América y México.

UEMAO: Benin, Burkina Faso, Cote d'Ivoire, Guinea-Bissau, Malí, Níger, Senegal y Togo.

Unión Europea: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Reino Unido, Portugal y Suecia.

iii) *Otros grupos de países*

Países menos adelantados: Afganistán, Angola, Bangladesh, Benin, Bhutn, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Camboya, Chad, Comoras, Djibouti, Eritrea, Etiopía, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Guinea Ecuatorial, Haití, Islas Salomón, Kiribati, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Maldivas, Malí, Mauritania, Mozambique, Myanmar, Nepal, Níger, República Centroafricana, República Democrática del Congo, República Democrática Popular Lao, República Unida de Tanzania, Rwanda, Samoa, Santo Tomé y Príncipe, Sierra Leona, Somalia, Sudán, Togo, Tuvalu, Uganda, Vanuatu, Yemen y Zambia.

Las designaciones empleadas en el presente informe no implican la expresión de opinión alguna por parte de la Secretaría sobre la condición jurídica de ningún país, territorio o región ni sobre la delimitación de sus fronteras.

b) Cálculos arancelarios

Los cálculos arancelarios de la sección IIB del informe se basan en la información disponible en la Base de Datos de Listas Arancelarias Refundidas (LAR) y en la Base Integrada de Datos (BID), así como en el Sistema de Análisis e Información Comerciales (TRAINS) de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Los perfiles arancelarios correspondientes a los derechos NMF finales consolidados se han tomado de la Base de Datos LAR, que incluye los derechos finales consolidados y otra información como los períodos de aplicación y los derechos de primer negociador. La base de datos abarca a todos los Miembros de la OMC, contiene todos los compromisos en la esfera de las mercancías, con inclusión de los anteriores y posteriores a las negociaciones de la Ronda Uruguay, y se actualiza con regularidad.¹ En ella figuran los perfiles arancelarios correspondientes a los derechos consolidados de 128 Miembros.²

Los perfiles arancelarios correspondientes a los derechos NMF legales aplicados se han tomado, en primer lugar, de la BID. La BID, que se basa en las notificaciones de los Miembros, contiene derechos NMF aplicados y consolidados vigentes y estadísticas de importación. También incluye preferencias y equivalentes *ad valorem* de las líneas arancelarias que no son *ad valorem*, en caso de que los Miembros los comuniquen voluntariamente. La base de datos abarca a 107 Miembros y países en proceso de adhesión sobre los que se dispone de información procesada. En cada caso se ha seleccionado el último año sobre el que se disponía de información.

La base de datos TRAINS de la UNCTAD incluye información sobre aranceles, medidas no arancelarias y comercio. La UNCTAD recopila la información arancelaria basándose en fuentes nacionales, intergubernamentales y de otro tipo y la presenta al nivel de línea arancelaria. La información comercial se obtiene fundamentalmente de la base de datos COMTRADE (véase *infra*) de la División de Estadística de las Naciones Unidas y está disponible únicamente al nivel de 6 dígitos del SA.

Para facilitar la comparabilidad entre países, los perfiles se han compilado al nivel de 6 dígitos del Sistema Armonizado (SA), teniendo en cuenta las líneas arancelarias de los capítulos 01 a 97. La clasificación de productos al nivel de 6 dígitos del SA ofrece una estructura uniforme común que no resulta sesgada por los diferentes niveles de desagregación de los aranceles de los Miembros. Para calcular los aranceles medios y máximos al nivel de 6 dígitos del SA, sólo se han utilizado los derechos *ad valorem*, inclusive los equivalentes *ad valorem* si los ha comunicado el Miembro. No obstante, en todos los cuadros se indica la incidencia de los derechos que no son *ad valorem* (derechos específicos, mixtos o compuestos).

La primera fase de los cálculos ha consistido en agregar los datos de las líneas arancelarias consolidadas y aplicadas hasta el nivel de 6 dígitos. En lo que respecta a los derechos consolidados, en los cálculos sólo se han tenido en cuenta las líneas arancelarias consolidadas. No se han hecho hipótesis sobre los derechos de las líneas arancelarias no consolidadas. Por tanto, toda subpartida de 6 dígitos se ha considerado consolidada si por lo menos una línea arancelaria de la misma estaba consolidada, y los aranceles medios se han calculado sólo sobre las líneas arancelarias consolidadas. Toda subpartida de 6 dígitos en la que ninguna línea arancelaria estuviera consolidada se ha considerado no consolidada. Las subpartidas no consolidadas no se han incluido en los cálculos que figuran en los cuadros IIB.1 a 3 del Apéndice.

Todas las fases posteriores de los cálculos se han basado en los aranceles medios "preagregados" al nivel de 6 dígitos del SA.

¹ La información correspondiente a Armenia y a la ex República Yugoslava de Macedonia, dos países de reciente adhesión, no se ha procesado todavía para su inclusión en la Base de Datos LAR y, por consiguiente, no figura aún en los cuadros.

² Los Estados miembros de la Unión Europea cuentan como uno, y Suiza y Liechtenstein cuentan asimismo como uno.

En el caso de los contingentes arancelarios, los derechos aplicados dentro de los contingentes se han incluido en los cálculos para el Canadá, los Estados Unidos, Filipinas y el Japón.

Cabe señalar que, en el caso de los datos obtenidos de la UNCTAD, en los cuadros IIB.4 a 7 del Apéndice sólo los promedios aritméticos y los coeficientes de variación se han calculado utilizando los promedios arancelarios al nivel de 6 dígitos del SA. Los demás indicadores se han calculado al nivel de línea arancelaria.

c) UE/CE

Por cuestiones jurídicas, la Unión Europea (UE) se denomina oficialmente Comunidades Europeas (CE) en el ámbito de la OMC. El uso de una u otra denominación en el presente informe depende del contexto, pero en ambos casos se hace referencia a la misma entidad. Las CE son Miembro de la OMC por derecho propio, al igual que sus 15 Estados miembros, lo que representa un total de 16 Miembros de la OMC.

d) Notas técnicas específicas sobre los gráficos

Gráfico IIB.2 Porcentaje de líneas arancelarias NMF libres de derechos y de importaciones NMF libres de derechos, determinadas economías

El porcentaje de las líneas arancelarias NMF a las que se aplica un régimen de franquicia se ha calculado al nivel de 6 dígitos del SA, según lo descrito *supra*. El porcentaje de las importaciones libres de derechos se ha calculado utilizando información de la base de datos COMTRADE al nivel de 6 dígitos del SA.

Gráfico IIB.3 Promedio de los tipos NMF aplicados por categorías de productos

En el cuadro 1 de las Notas técnicas del Apéndice se hace una descripción de cada una de las categorías. Las categorías 01 a 11 y 97 se consideran productos no agrícolas. Los tipos arancelarios medios se han calculado utilizando los datos de la BID, por lo que los aranceles de los productos agrícolas corresponden a los aranceles aplicados fuera del contingente y las líneas que no eran *ad valorem* se han excluido del cálculo de los promedios.

Cuadro 1 de las Notas técnicas
Designación de las categorías objeto de negociaciones comerciales multilaterales

CATEGORÍA		NOMENCLATURA DEL SISTEMA ARMONIZADO SA 1996
Número	DESIGNACIÓN	
01	Madera, pasta de madera, papel y muebles	Capítulos 44, 45, 47, 4801-14, 4816-23, capítulos 49, 9401-04.
02	Textiles y prendas de vestir	3005, 3306, 3921, 4202, capítulos 50-63 (excepto 5001-03, 5101-03, 5201-02, 5301-02), 6405-06, 6501-05, 6601, 7019, 8708, 8804, 9113, 9502, 9612.
03	Cueros, caucho, calzado y artículos de viaje	Capítulos 40, 41 (excepto 4101-03), 4201, 4203- 05, capítulo 43 (excepto 4301), capítulo 64, 9605.
04	Metales	2601-17, 2620, capítulos 72, 7301-20, 7323-26, capítulos 74-76, 78-82, 8301-03, 8306-11 .
05	Productos químicos y fotográficos	2705, capítulos 28-30 (excepto 3005), capítulos 32-33 (excepto 3301 y 3306), 3401-02, 3404-05, 3407, 3506-07, 3601-04 y captulos 37-39 (excepto 3823 y 3921).
06	Material de transporte	8601-07, 8609, 8701-07, 8711-14, 8716, 8801-03, 8901-08.
07	Máquinas y aparatos no eléctricos	7321-22, capítulo 84, 8608, 8709.
08	Máquinas y aparatos eléctricos	8501-18 y 8525-48.
09	Productos minerales y piedras y metales preciosos	Capítulo 25, 2618-19, 2621, 2701-04, 2706- 08, 2711-15, capítulos 31, 3403, 6801-06, 6808- 15, capítulos 69-71 (excepto 7019).
10	Manufacturas no expresadas en otra parte	2716, 3406, 3605-06, 4206, 4601-02, 4815, 6506-07, 6602-03, 6701-04, 6807, 8304-05, 8519-24, 8710, 8715, 8805, capítulos 90, 9101-12, 9114, capítulos 92-93, 9405-06 y capítulo 95-97 (excepto 9502, 9605 y 9612).
11	Pescado y productos del pescado	Capítulo 3, 0509, 1504, 1603-05, 2301.
12	Frutas y hortalizas	Capítulo 7, capítulo 8, 1105-06, 2001-08.
13	Café, té, yerba mate, cacao y sus preparaciones	0901-03, capítulo 18 (excepto 1802), 2101.
14	Azúcares y artículos de confitería	Capítulo 17.
15	Espicias, cereales y otras preparaciones alimenticias	0407-10, 0904-10, 1101-04, 1107-09, capítulos 19, 2102-06, 2209.
16	Cereales	Capítulo 10.
17	Animales y sus productos	Capítulo 1, capítulo 2, 1601-02.
18	Semillas oleaginosas, grasas y aceites y sus productos	1201-08, capítulo 15 (excepto 1504), 2304-06, 3823.
19	Flores cortadas, plantas, materias vegetales; gomas, etc.	0601-03, 1211, capítulo 13, capítulo 14.
20	Bebidas y líquidos alcohólicos	2009, 2201-08.
21	Productos lácteos	0401-06.
22	Tabaco	Capítulo 24.
23	Los demás productos agrícolas	Capítulo 5 (excepto 0509), 0604, 1209-10, 1212-14, 1802, 230110, 2302-03, 2307- 09, 290543-45, 3301, 3501-05, 380910, 382460, 4101-03, 4301, 5001- 03, 5101-03, 5201-03, 5301-02.
97	Petróleo	2709-2710

Gráfico IIB.4 Progresividad arancelaria en productos agrícolas y determinadas categorías, aranceles aplicados

El método utilizado para calcular el arancel medio es el mismo que en el gráfico IIB.3. La designación de los productos para las tres categorías se facilita en el cuadro 1 de las notas técnicas. Cabe observar que en los cálculos se utilizan los tipos aplicados fuera de los contingentes y no se tienen en cuenta los derechos *ad valorem*. Las categorías para las tres etapas de elaboración se describen en OMC (2001b).

Gráfico IIB.5 Perfil arancelario de los productos no agrícolas

La información relativa a los aranceles consolidados y aplicados se ha obtenido de la Base de Datos LAR y de la BID de la OMC, como se presenta en los cuadros IIB.3 y IIB.6 del Apéndice. Los datos relativos al PIB por habitante corresponden al año 2000 y proceden de la base de datos del Banco Mundial Indicadores del Desarrollo Mundial.

Gráfico IIB.6 Progresividad arancelaria en productos no agrícolas y determinadas categorías

El método utilizado para calcular el promedio es el mismo que en el gráfico IIB.3. La designación de los productos para las tres categorías se facilita en el cuadro 1 de las notas técnicas. Cabe observar que en los cálculos no se tienen en cuenta los derechos *ad valorem*. Las categorías para las tres etapas de elaboración se describen en OMC (2001b).

Cuadros IIB.1 a 3 del Apéndice

La descripción de la base de datos se proporcion *supra*. En el cuadro 2 de las notas técnicas se facilita una descripción de cada uno de los epígrafes de las columnas de los cuadros IIB.1 a 3 del Apéndice relativos a los tipos consolidados.

Cuadro 2 de las Notas técnicas Designación de los epígrafes de los cuadros IIB.1 a 3 del Apéndice

EPÍGRAFE DE LA COLUMNA		DESCRIPCIÓN O MÉTODO DE CÁLCULO
Mercado de importación		Miembro de la OMC.
Cobertura de la consolidación (porcentaje)		Número de subpartidas del SA que contienen por lo menos una línea arancelaria consolidada dividido por el número total respectivo de subpartidas del SA de la versión correspondiente de la nomenclatura del SA (todos los productos - SA 92: 5020, SA 96: 5113; productos no agropecuarios, en el sentido de la definición del Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC - SA 92: 4357, SA 96: 4436).
Promedio aritmético		Promedio aritmético de los derechos ad valorem finales consolidados al nivel de 6 dígitos del SA.
Coeficiente de variación		Mide la dispersión relativa de los aranceles y se calcula dividiendo la desviación típica por el promedio de los derechos finales consolidados al nivel de 6 dígitos del SA.
Máximo		Derecho ad valorem máximo final consolidado basado en los derechos de las líneas arancelarias.
Último año de aplicación		Último año final de aplicación.
Libre de derechos (porcentaje)		Número de subpartidas del SA respecto de las cuales los derechos de todas las líneas arancelarias son iguales a cero, dividido por el número total respectivo de subpartidas del SA.
Imponible (porcentaje):	Total	Número de subpartidas del SA respecto de las cuales no todos los derechos de las líneas arancelarias son iguales a cero, dividido por el número total respectivo de subpartidas del SA.
	No <i>ad valorem</i>	Número de subpartidas del SA que tienen por lo menos un derecho que no es <i>ad valorem</i> sin equivalente <i>ad valorem</i> , dividido por el número total respectivo de subpartidas del SA. Los derechos no comunicados se han considerado como derechos que no son <i>ad valorem</i> .
Crestas internacionales (porcentaje)		Número de derechos al nivel de 6 dígitos del SA que son superiores al 15 por ciento, dividido por el número total respectivo de subpartidas del SA.
Crestas nacionales (porcentaje)		Número de derechos al nivel de 6 dígitos del SA que son por lo menos tres veces superiores al promedio aritmético global del Miembro, dividido por el número total respectivo de subpartidas del SA.
Demás derechos y cargas	Promedio aritmético	Promedio aritmético de los demás derechos y cargas (DDC) con derechos <i>ad valorem</i> al nivel de 6 dígitos del SA.
	Máximo	Derecho DDC <i>ad valorem</i> máximo basado en derechos de las líneas arancelarias.
	No <i>ad valorem</i> (porcentaje)	Número de subpartidas del SA que tienen por lo menos un derecho que no es DDC <i>ad valorem</i> , dividido por el número total respectivo de subpartidas del SA.

Cuadro 3 de las Notas técnicas

Designación de los epígrafes de los cuadros IIB.4 a 6 del Apéndice

EPÍGRAFE DE LA COLUMNA		DESCRIPCIÓN O MÉTODO DE CÁLCULO
Mercado de importación		Miembro de la OMC o país en proceso de adhesión.
Año		Año del arancel.
Número total de líneas arancelarias		Número total de líneas arancelarias en el arancel de aduanas de los Miembros, incluidos los sufijos.
Promedio aritmético		Promedio aritmético de los derechos NMF <i>ad valorem</i> aplicados al nivel de 6 dígitos del SA, teniendo en cuenta los equivalentes <i>ad valorem</i> si fueron comunicados a la BID.
Coeficiente de variación		Mide la dispersión relativa de los aranceles y se calcula dividiendo la desviación típica por el promedio de los derechos aplicados al nivel de 6 dígitos del SA.
Máximo		Derecho NMF máximo <i>ad valorem</i> aplicado basado en los derechos de las líneas arancelarias, teniendo en cuenta los equivalentes <i>ad valorem</i> si fueron comunicados a la BID.
Libre de derechos (porcentaje)		Número de subpartidas del SA respecto de las cuales todos los derechos de las líneas arancelarias son iguales a cero, dividido por el número total respectivo de subpartidas del SA.
Imponible (porcentaje)	Total	Número de subpartidas del SA respecto de las cuales no todos los derechos de las líneas arancelarias son iguales a cero, dividido por el número total respectivo de subpartidas del SA.
	No ad valorem	Número de subpartidas del SA que tienen por lo menos un derecho que no es <i>ad valorem</i> sin equivalente <i>ad valorem</i> , dividido por el número total respectivo de subpartidas del SA. Los derechos no comunicados se han considerado como derechos que no son <i>ad valorem</i> .
Crestas internacionales (porcentaje)		Número de derechos al nivel de 6 dígitos del SA que son superiores al 15 por ciento, dividido por el número total respectivo de subpartidas del SA.
Crestas nacionales (porcentaje)		Número de derechos al nivel de 6 dígitos del SA que son por lo menos tres veces superiores al promedio aritmético global del Miembro, dividido por el número total respectivo de subpartidas del SA.

Cuadro IIB.7 del Apéndice

Los datos arancelarios se han obtenido de la BID de la OMC y de la Base de Datos TRAINs de la UNCTAD. Las categorías de productos son las enumeradas en el cuadro 1 de las Notas técnicas.

BIBLIOGRAFIA

- Acemoglu, D. Johnson, S. and Robinson, J.A. (2001) 'The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation', *American Economic Review* 91, 5: 1369-1401.
- (2002) 'Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution', *The Quarterly Journal of Economics* 117, 4: 1231-1294.
- Ades, R. and Di Tella, R. (1999) 'Rents, Competition and Corruption', *The American Economic Review* 89, 4: 982-94.
- Adlung, R., Carzeniga, A., Hoekman, B., Kono, M., Mattoo, A. and Tuthill, L. (2002) 'The GATS: Key Features and Sectors', in B. Hoekman, A. Mattoo and P. English (eds.) *Development Trade, and the WTO*, Washington, DC: World Bank.
- Alexandratos, N. (1999) 'World Food and Agriculture: Outlook for the Medium and Long-Term', *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 96: 5908-5914.
- Anderson, R.D. and Holmes, P. (2002) 'Competition Policy and the Future of the Multilateral Trading System', *Journal of International Economic Law* 5, 2: 531-563.
- Antle, J.M. and Heidebrink, G. (1995) 'Environment and Development: Theory and International Evidence' *Economic Development and Cultural Change* 43, 3: 603-625.
- Arrowsmith, S. and Trybus, M. (2003) *Public Procurement: The Continuing Revolution*, Kluwer Law International.
- Audet, D. (2002) 'The Size of Government Procurement Markets', Offprint from the OECD Journal on Budgeting Vol.1, No.4, Paris: OECD.
- Aykut, D. and Ratha, D. (2002) 'South-South Trade Flows in the 1990s', *Background Paper for Global Development Finance*, Washington, DC: World Bank.
- Bacchetta, M. and Bora, B. (2001) 'Post-Uruguay Round Market Access Barriers for Industrial Products', *Policy Issues in International Trade and Commodities*, Study Series No. 12, Geneva: UNCTAD.
- (2003) 'Industrial Tariff Liberalisation and the Doha Development Agenda', *WTO Discussion Paper Series*, No. 1, Geneva: World Trade Organization.
- Bacchetta, M. and Drabek, Z. (2002) 'Effects of WTO Accession on Policy-Making in Sovereign States: Preliminary Lessons from the Recent Experience in Transition Countries', *Staff Working Paper* DERD-2002-02, Geneva: World Trade Organization.
- Bacchetta, M. and Jansen, M. (2003) 'Adjusting to Trade Liberalization: the Role of Policy, Institutions and WTO Disciplines', *Special Studies 7*, Geneva: World Trade Organization.
- Balassa, B. and Associates (1971) *The Structure of Protection in Developing Countries*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Baldwin, R. (1995) 'A Domino Theory of Regionalism', in R.E. Baldwin, P. Haaparanta and J. Kiander (eds.) *Expanding Membership of the European Union*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Baldwin, R. and Wyplosz, C. (2003) 'The Financial Markets and the Euro', *The Economics of European Integration*, Geneva, forthcoming.
- Barfield, C. (2002) 'WTO Dispute Settlement System in Need of Change', *Intereconomics* 37, 3: 131-135.
- Barro, R.J. (2001) 'Human Capital and Growth', *American Economic Review*, papers and proceedings, 91: 12-17.
- Bartelsman, E.J., Becker, R.A. and Gray, W.B. (2000) NBER-CIS Manufacturing database. Online. Available HTTP: <http://www.nber.org/nberces/nbprod96.htm>.
- Bayoumi, T. and Eichengreen, B. (1998) 'Is Regionalism Simply a Diversion? Evidence from the Evolution of the EC and EFTA', in T. Ito and A. Krueger (eds.) *Regionalism versus Multilateral Trade arrangements*, Univ. of Chicago Press.

- Bernstein, P.J. (1996) *Against the Gods, the Remarkable Story of Risk*, New York: John Wiley & Sons, inc.
- Bettendorf, L. and Verbown, F. (2000) 'Incomplete Transmission of Coffee Bean Prices: Evidence from the Netherlands', *European Review of Agricultural Economics* 27, 1: 1-16.
- Bhagwati, J. (1996) 'Trade and the Environment: Exploring the Critical Linkages', in M.E. Bredahl, N. Ballenger, J.C. Dunmore and T.R. Roe (eds.) *Agriculture, Trade, and the Environment: Discovering and Measuring the Critical Linkages*, Boulder and London: HarperCollins, Westview Press.
- (1999) 'An Economic Perspective on the Dispute Settlement Mechanism', in J. Bhagwati, J. (ed.) (2002) *The Wind of the Hundred Days: How Washington Mismanaged Globalization*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Birdsall, N. and Laurence, R.Z. (1999) 'Deep Integration and Trade Agreements: Good For Developing Countries?' in I. Kaul, I. Grunberg and M.A. Stern (eds.) *Global Public Goods: International Cooperation in the 21st Century*, New York: Oxford University Press for the United Nations Development Programme.
- Bloch, H. and Sapsford, D. (2000) 'Whither the Terms of Trade? an Elaboration of the Prebisch-Singer Hypothesis', *Cambridge Journal of Economics* 24, 3: 461-481.
- Blyde, J. (2001) 'Trade and Technology Diffusion in Latin-America', *Inter-American Development Bank Working Paper*, Washington, DC: Inter-American Development Bank.
- Bora, B. (2002a) 'Market Access Issues for LDCs and the Doha Development Agenda', mimeo, Geneva: WTO.
- (2002b) *Foreign Direct Investment: Research Issues*, London: Routledge.
- Bora, B., Brenton, P. and Ikezaki, T. (2003) *Market Access Barriers and Poverty in Developing East Asia*, Washington DC: World Bank.
- Bora, B., Cernat, L. and Turrini, A. (2002) 'Duty and Quota-Free Access for LDCs: Further Evidence from CGE Modelling', *Policy Issues in International Trade and Commodities*, Study Series No. 14, Geneva: UNCTAD.
- Brenton, P. (2003) 'Integrating the Least Developed Countries into the World Trading System: The Current Impact of EU Preferences under Everything But Arms', *World Bank Policy Research Working Paper* No. 3018, Washington DC: World Bank.
- Bresnahan, T.F., Brynjofsson, E. and Hitt, L.M. (2002) 'Information Technology, Workplace Organization and the Demand for Skilled Labour: Firm-Level Evidence' *The Quarterly Journal of Economics* 117, 2: 339-376.
- Bruton, H. (1998) 'A Reconsideration of Import Substitution' *Journal of Economic Literature* 37, 2: 903-936.
- Cashin, P. and McDermott, C.J. (2002) 'The Long-run Behaviour of Commodity Prices: Small Trends and Big Variability', *IMF Staff Papers* 49, 2: 175-199.
- Chanda, R. (2002) 'Movement of Natural Persons and the GATS Major Trade Policy Impediments' in B. Hoekman, A. Mattoo and P. English (eds.) *Development Trade, and the WTO*, Washington DC: World Bank.
- Charnovitz, S. (2001a) 'Rethinking WTO Trade Sanctions', *The American Journal of International Law* 95, 4: 792-832.
- (2001b) 'Solving the Production and Processing Methods (PPMs) Puzzle', Program for the Study of International Organizations (PSIO) Occasional Paper, WTO Series Number 05, Graduate Institute for International Studies (HEI), Geneva: mimeograph.
- Chaytor, B. (2002) 'Negotiating Further Liberalization of Environmental Goods and Services: An Exploration of the Terms of Art', *Review of European Community and International Environmental Law (RECIEL)* 11, 3: 287-297.
- Chen, S. and Ravallion, M. (2003) 'Household Welfare of China's Accession to the World Trade Organization', *World Bank Policy Research Working Paper* 3040, Washington DC: World Bank.
- Choi, I. (2003) 'The Long and Winding Road to the Government Procurement: Korea's Accession Experience', in W. Martin and M. Pangestu (eds.) *Options for Global Trade Reform*, Cambridge: Cambridge University Press.

- Claessens, S., Demirguc-Kunt, A. and Huizinga, H. (2001) 'How Does Foreign Entry Affect Domestic Banking Markets?', *Journal of Banking and Finance* 25, 5: 891-911.
- Clark, J. and Evenett, S. (2003) 'The Deterrent Effects of National Anti-Cartel Laws: Evidence from the International Vitamins Cartel', mimeo, University of Berne.
- Clark, X., Dollar, D. and Micco, A. (2001) 'Maritime Transport Costs and Port Efficiency', World Bank, mimeo.
- Coe, D. and Helpman, E. (1995) 'International R&D Spillovers', *European Economic Journal Review* 39, 859-887.
- Coe, D., Helpman, E. and Hoffmaister A. (1997) 'North-South R&D Spillovers', *Economic Journal* 107, 134-149.
- Cole, M.A., Rayner, A.J. and Bates, J.M. (1997) 'The Environmental Kuznets Curve: an Empirical Analysis' *Environment and Development Economics* (Special Issue: The Environmental Kuznets Curve) 2, 4: 401-416.
- Commonwealth Secretariat/World Bank Joint Task Force (2000), 'Small States: Meeting Challenges in the Global Economy', report of the Commonwealth Secretariat, Commonwealth Secretariat/World Bank Joint Task Force.
- Cropper, M. and Griffiths, C. (1994) 'The Interaction of Population Growth and Environmental Quality', *American Economic Review* 84, 2: 250-254.
- Currie, J. and Harrison, A. (1997) 'Trade Reform and Labour Market Adjustment in Morocco', *Journal of Labour Economics* 15, 3: S44-S72.
- Curzon, G. (1965) *Multilateral Commercial Diplomacy*, London: Michael Joseph.
- Dam, K. (1977) *Law and International Economics Organization*, Chicago: University of Chicago Press.
- Dasgupta, S., Laplante, B., Wang, H. and Wheeler, D. (2002) 'Confronting the Environmental Kuznets Curve', *Journal of Economic Perspectives* 16, 1: 147-168.
- De Ferranti, D., Perry, G., Lederman, D. and Maloney, W. (2001) *From Natural Resources to the Knowledge Economy — Trade and Job Quality*, Washington, DC: World Bank.
- Deaton, A. (1999) 'Commodity Prices and Growth in Africa', *Journal of Economic Perspectives* 13, 3: 23-40.
- Dee, P., Geisler, C. and Watts, G. (1997) *The Impact of APEC's Free Trade Commitment*, Canberra: Industry Commission of Australia.
- Dell'Ariccia, G. (1998) 'Exchange Rate Fluctuations and Trade Flows: Evidence from the European Union', *IMF Working Paper* WP/98/107, Washington, DC: IMF.
- Devarajan, S., Go, D.S. and Li, H. (1999) 'Quantifying the fiscal effects of trade reform', *Policy Research Working Papers*, No. 2162, Washington, DC: World Bank.
- Diakosavvas, D. and Scandizzo, P. (1991) 'Trends in the Terms of Trade of Primary Commodities, 1900-1982: the Controversy and its Origins', *Economic Development and Cultural Change* 39, 2: 231-264.
- Diebold, W. (1952) *The End of the WTO*, Princeton: Princeton University Press.
- Dollar, D. and Kraay, A. (2001) 'Growth is Good for the Poor', *Working Paper* No. 2587, Development Research Group, Washington, DC: The World Bank.
- Drabek, Z. and Payne, W. (2002) 'The Impact of Transparency on Foreign Direct Investment', *Journal of Economic Integration* 17, 4: 777-810.
- Driffill, J. and van der Ploeg, F. (1995) 'Trade Liberalisation with Imperfect Competition in Goods and Labour Markets', *Scandinavian Journal of Economics* 97(2): 223-243.
- Dunthine, J. and Hunt, J. (1994) 'Wage Bargaining Structure, Employment and Economic Integration', *The Economic Journal* 104: 528-541.
- Easterly, W. and Kraay, A. (1999) 'Small States, Small Problems?', *World Bank Working Paper* 2139, Washington, DC: The World Bank.

- Ebrill, L., Stotsky, J. and Gropp, R. (1999) 'Revenue Implications of Trade Liberalization', *IMF Occasional Paper*, No. 180, Washington, DC: IMF.
- Edwards, G. (1995) 'Trade, Agriculture and the Environment', in R. Gray, T. Becker and A. Schmitz (eds.) *World Agriculture in a post-GATT Environment: New Rules, New Strategies*, Saskatoon: University of Saskatchewan, University Extension Press.
- Edwards, S. (1997) 'Trade Policy, Growth and Income Inequality', *American Economic Review*, Paper and Proceedings 87, 2.
- Eichengreen, B. (1998) 'Capital Controls: Capital Idea or Capital Folly?', *Policy Options* 20, 6: 47-52.
- European Central Bank (ECB) (2002) *Review of the International Role of the Euro*, Frankfurt: ECB.
- Evenett, S.J. and Ferrarini, B. (2002) 'Developing Country Interests in International Cartel Enforcements in the 1990s'. Background paper to *Global Economic Prospects 2002: Investing to Unlock Global Opportunities*, Washington, DC: World Bank.
- Evenett, S.J. and Hoekman, B. (2002) 'Government Procurement: Market Access, Transparency, and Multilateral Trade Rules', *World Trade Institute and World Bank - Development Research Group: Working paper series*, Online. Available HTTP: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=342380 (23 January 2003).
- (2003) 'Transparency in Government Procurement: What can We Expect from International Trade Agreements' in S. Arrowsmith and M. Trybus (eds.) *Public Procurement: The Continuing Revolution*, Kluwer Law International.
- Evenett, S.J., Levenstein, J. and Suslow, V. (2001) 'International Cartel Enforcement: Lessons from the 1990s', *The World Economy* 24, 9: 1221-1245(25).
- Feenstra, R.C. and Hanson, G. (1997) 'Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence from Mexico's Maquiladoras', *Journal of International Economics* 42, pp. 3-4: 371-393.
- Fernandez, R. and Rodrik, D. (1991) 'Resistance to Reform: Status Quo Bias in the Presence of Individual-Specific Uncertainty', *American Economic Review*, Vol. 81, No. 5, pp. 1146-1155.
- Ferreira, F.G., Prennushi, G. and Ravallion, M. (1999) 'Protecting the Poor from Macroeconomic Shocks', *Working Paper* 2160, Washington, DC: World Bank.
- Feuerstein, S. (2002) 'Do Coffee Roasters Benefit from High Prices of Green Coffee?' *International Journal of Industrial Organization*, 20: 89-118.
- Findlay, C. and Warren, T. (2000) 'Introduction', in C. Findlay and T. Warren (eds.) *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*, London: Routledge.
- Finger, M. and Schuler, P. (1999) 'Implementation of Uruguay Round Commitments: The Development Challenge', *Working Paper* No. 2215, Trade, Development Research Group, Washington, DC: World Bank.
- Flaaten, O. and Willis, P. (2000) 'Government Financial Transfers to Fishing Industries in OECD Countries', International Institute of Fisheries Economics and Trade (IIFET), Oregon State University, mimeograph. Online. Available HTTP: <http://oregonstate.edu/dept/IIFET/2000/papers/flaatenwallis.pdf>.
- Florax, R.J.G.M., de Groot, H.L.F. and Heijungs, R. (2002) 'The Empirical Economic Growth Literature: Robustness, Significance and Size', Discussion Paper TI-2002-040/3, Tinbergen: Tinbergen Institute.
- Food and Agriculture Organization (FAO) (2002) *The State of World Fisheries and Aquaculture 2002*, Rome: FAO.
- (2003) *World Agriculture: Towards 2015/2030 - An FAO Perspective*, Rome: FAO.
- Francois, J. (1999) 'Estimates of Barriers to Trade in Services', mimeo, Rotterdam: Erasmus University.
- Frankel, J.A. (1997) *Regional Trading Blocs in the World Economic System*, Washington, DC: Institute for International Economics (IIE).
- Frankel, J.A. and Rose A. (2001) 'An Estimate of the Effect of Common Currencies on Trade and Income', *The Quarterly Journal of Economics* 117, 2: 437-466.

- Galati, G. and Tsatsaronis, K. (2001) 'The Impact of the Euro on Europe's Financial Markets', *The BIS Working Papers*, No. 100.
- Galor, O. and Weil, D. (2000) 'Population, Technology and Growth: from Malthusian Stagnation to the Demographic Transition and Beyond', *American Economic Review* 90, 4: 806-828.
- Gamberale, C. and Mattoo, A. (2002) 'Domestic Regulations and Liberalization of Trade in Services', in B. Hoekman, A. Mattoo and P. English (eds.) *Development Trade, and the WTO*, Washington DC: World Bank.
- Gilbert, C. (1995) 'International Commodity Control: Retrospect and Prospect', *World Bank Policy Research Working Paper* No. 1545.
- Gilbert, J., Scollay, R. and Bora, B. (2001) 'Assessing Regional Trading Arrangements in the Asia-Pacific', *Policy Issues in International Trade and Commodities*, Study Series No. 15, Geneva: UNCTAD.
- Gordon, R.J. (2000) 'Does the "New Economy" Measure up to the Great Inventions of the Past?', *Journal of Economic Perspectives* 14, 1: 49-74.
- Gréboval, D. and Munro, G. (1999) 'Chapter 1 – Overcapitalization and Excess Capacity in World Fisheries: Underlying Economics and Methods of Control', in D. Gréboval (ed.) *FAO Fisheries Technical Paper* No. 386: 1-46. Online. Available HTTP: <http://www.fao.org/DOCREP/003/X2250E/X2250E00.HTM>.
- Greenaway, D. and Miller, C.R. (1990) 'South-South Trade: Theory, Evidence and Policy Implications', *The World Bank Research Observer* 5, 1: 47-68.
- Grilli, E. and Yang, M.C. (1988) 'Primary Commodity Prices, Manufacturing Goods Prices, and the Terms of Trade of Developing Countries: What the Long Run Shows', *World Bank Economic Review* 2, 1: 1-47.
- Grossman, G.M. and Helpman, E. (1991) 'Endogenous Product Cycles', *Economic Journal* 101: 1214-1229.
- (1995) 'The Politics of Free Trade Agreements', *American Economic Review* 85, 4: 667-690.
- Grossman, G.M. and Krueger, A.B. (1993) 'Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement', in P. Gardner (ed.) *The US-Mexico Free Trade Agreement*, Cambridge, MA: MIT Press.
- (1995) 'Economic Growth and the Environment' *Quarterly Journal of Economics* 110, 2: 353-377.
- Haberler, G. d'Oliveira Campos, R., Meade, J.-E. and Timbergen, J. (1958) 'Haberler Report', *Trends in International Trade*, Geneva: GATT Secretariat
- Hadaas, Y. and Williamson, J. (2001) 'Terms of Trade Shocks and Economic Performance: 1870-1940: Prebisch and Singer Revisited', *NBER Working Paper* No. 8188.
- Hall, R.E. and Jones, C. (1999) 'Why do Some Countries Produce so much more Output per Worker than Others?', *The Quarterly Journal of Economics* 114, 1: 83-116.
- Hamilton, C.B. (2002) 'Globalization and Democracy', *CEPR Discussion Paper* No. 3653.
- Hansen, G. and Prescott, E. (2002) 'Malthus to Solow', *American Economic Review* 92, 4: 1205-1217.
- Hanson, G.H. (2001) 'Should Countries Promote Foreign Direct Investment?', *G-24 Discussion Paper Series* No. 9, February 2001, Geneva: UNCTAD,
- Hanson, G. and Harrison, A. (1999) 'Who Gains from Trade Reform? Some Remaining Puzzles', *NBER Working Paper* No. 6915.
- Hanushek, E. and Kimko, D. (2000) 'Schooling, Labor-Force Quality, and the Growth of Nations', *American Economic Review* 90, 5: 1184-1208.
- Hardin, A. and Holmes, L. (1997) 'Services Trade and Foreign Direct Investment', Staff Research Paper, Industry Commission. Canberra: Australian Government Publishing Services.
- (2001) 'Assessing Barriers to Service Sector Investment' in C. Findlay and T. Warren (eds.) *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*, London: Routledge.
- Helpman, E. (1998) *General Purpose Technologies and Economic Growth*, Cambridge, Mass.: MIT Press.

- Hertel, T., Anderson, K., Francois, J. and Martin, W. (2000) 'Agriculture and Non-agricultural Trade Liberalization in the Millennium Round' *Centre for International Economic Studies Policy Discussion Paper No. 0016*, Adelaide: University of Adelaide.
- Hettige, H., Lucas, R.E. and Wheeler, D. (1992) 'The Toxic Intensity of Industrial Production: Global Patterns, Trends and Trade Policy', *American Economic Review* 82, 2: 478-481.
- Hoda, A. (2001) *Tariff Negotiations and Renegotiations under the GATT and the WTO: Procedures and Practise*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Hodge, J. (2002) 'Liberalization of Trade in Services in Developing Countries', in B. Hoekman, A. Mattoo and P. English (eds.) *Development Trade, and the WTO*, Washington, DC: World Bank.
- Hoekman, B. (1996) 'Assessing the General Agreement on Trade in Services', in W. Martin and L.A. Winters (eds.) *The Uruguay Round and the Developing Economies*, Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- (2000) 'The Next Round of Services Negotiations: Identifying Priorities and Options', *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* 82: 31-47.
- Hoekman, B. and Kostecki (2001) *The Political Economy of the World Trading System: The WTO and Beyond*, New York: Oxford University Press.
- Hoekman B. and Mavroidis P.C. (2000) 'WTO Dispute Settlement, Transparency and Surveillance', *The World Economy* 23, 4: 527-542.
- Hoekman, B., Ng, F. and Olarreaga, M. (2002a) 'Reducing Agricultural Tariffs or Domestic Support: What's More Important for Developing Countries?', mimeo, Washington, DC: World Bank.
- (2002b) 'The Incidence of Agricultural Support Policies on Developing Countries', mimeo, Washington, DC: World Bank.
- Horn, H. and Mavroidis P.C. (1999a) 'Remedies in the WTO Dispute Settlement System and Developing Country Interests', World Bank, WTO Background Paper, Washington, DC: World Bank. Online. Available HTTP: http://www1.worldbank.org/wbiep/trade/papers_2000/BPdisput.PDF.
- Horn, H., Mavroidis, P.C. and Nordström, H. (1999b) 'Is the Use of the WTO Dispute Settlement System Biased?', *Centre for Economic Policy Research (CEPR) Discussion Paper No. 2340*, London: CEPR.
- Hudec, R.E. (1975) *The GATT Legal System and World Trade Diplomacy*, New-York: Praeger.
- (1987) *Developing Countries in the GATT Legal System*, London: Gower.
- (1991) *Enforcing International Trade Law: The Evolution of the Modern GATT Legal System*, Butterworth Legal Publishers.
- Hunja, R.R. (2003) 'Obstacles to Public Procurement Reform in Developing Countries', in S. Arrowsmith and M. Trybus (eds.) *Public Procurement: The Continuing Revolution*, Kluwer Law International 2003.
- Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) (2002) *IMPI en Cifras*, Online. Available HTTP: <http://www.impi.gob.mx/>.
- International Monetary Fund (IMF) (2002) 'World Economic Outlook', *Trade and Finance*, September 2002, Washington, DC: International Monetary Fund.
- International Trade Centre (ITC) (2000) *Coffee: An Exporter's Guide*, Geneva: International Trade Centre.
- Jackson, J. (1969) *World Trade and the Law of the GATT*, Indianapolis: Bobbs-Merill.
- (1996) *The World Trading System*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Johnson, D. (2000) 'Population, Food, and Knowledge', *American Economic Review* 90, 1: 1-14.
- Jones, C.I. (1995) 'Time Series Tests of Endogenous Growth Models', *The Quarterly Journal of Economics* 110, 495-525.
- (2002) 'Sources of Economic Growth in a World of Ideas', *American Economic Review* 92, 2: 220-239.

- Jorgenson, D.W. (2001) 'Information Technology and the US Economy', *American Economic Review* 90, 1: 1-32.
- Joseph, F. and Rombout, M. (2001) 'Trade Effects from the Integration of the Central and Eastern European Countries into the European Union', *SEI Working Paper*, No.41, Brighton: *Sussex European Institute*.
- Kaufmann D., Kraay A. and Zoido-Lobaton, P. (2002) 'Governance Matters II: Updated Indicators for 2000-01', *Working Paper* No. 2772, Washington, DC: World Bank.
- Keller, W. (2002) 'Geographical Localization of International Technology Diffusion', *The American Economic Review* 92, 1: 120-142.
- Kenen, P.B. (2001) *The International Financial Architecture: What's new? What's missing?*, Washington, DC: Institute for International Economics (IIE).
- (2002) 'Currency Union and Trade: Variations on Themes by Rose and Persson' *Reserve Bank of New Zealand, Discussion Paper Series*, No. DP2002/08, Wellington: Reserve Bank of New Zealand.
- Kessie, E. (2000) 'Enforceability of the Legal Provisions Relating to Special and Differential Treatment under the WTO Agreements', *The Journal of World Intellectual Property* 3, 6: 955-976.
- Kokko, A. (2002) 'Export-Led Growth in East Asia: Lessons for Europe's Transition Economies', *Working Paper* No. 142, European Institute of Japanese Studies, Stockholm: Stockholm School of Economics.
- Kokko, A., Tansini, R. and Zejan, M.C. (1996) 'Local Technological Capability and Productivity Spillovers From FDI in the Uruguayan Manufacturing Sector', *The Journal of Development Studies* 32, 4: 602-611.
- Kono, M. and Schuknecht, L. (1998) 'Financial Service Trade, Capital Flows and Financial Stability', *WTO Working Paper* ERAD-98-12, mimeograph.
- Krueger, A.O. (1997) 'Trade Policy and Economic Development: How We Learn', *The American Economic Review* 87, 1: 1-22.
- Lacarte-Muró, J. and Gappah, P. (2000) 'Developing Countries and the WTO Legal and Dispute Settlement System: A View from the Bench', *Journal of International Economic Law* 3, 3: 395-401.
- Lall, S. (2000) 'Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-1998', *Working Paper* No. 44, Queen Elisabeth House.
- Langhammer, R.J. and Hiemenz, U. (1990) 'Regional Integration among Developing Countries', *Kieler Studien* 232, Tübingen.
- Lawrence, R.Z. (1996) *Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration*, Washington, DC: Brookings Institution Press.
- Levenstein, M.C. and Suslow, V.Y. (2001) 'Private International Cartels and Their Effect on Developing Countries', mimeo, Washington, DC: World Bank.
- Levine, R. (1997) 'Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda', *Journal of Economic Literature* 35: 688-726.
- (2001) 'International Financial Liberalization and Economic Growth', *Review of International Economics* 9: 688-702.
- Levine, R. and Renelt, D. (1992) 'A Sensitivity Analysis of Cross-country Growth Regressions', *American Economic Review* 82: 942-63.
- Lewis, A.W. (1954) 'Economic Development with Unlimited Supplies of Labor', *Manchester School of Economics and Social Studies* 22: 139-191.
- Lima, N. and Venables, A.J. (2001) 'Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs and Trade', *World Bank Economic Review* 15: 451-79.
- Lipsey, G.R. (1957) 'The Theory of Customs Unions, Trade Diversion and Welfare', *Economica* 24, 93: 40-46.
- Little, I., Scitovsky, T. and Scott, M. (1970) *Industry and Trade in Some Developing Countries*, London: Oxford University Press.

- Lopez-Cordova, J.E. and Meissner, C. (2000) 'Exchange-Rate Regimes and International Trade: Evidence from the Classical Gold Standard', *Working Paper* No. C00-118, Berkeley, CA: Center for International and Development Economics Research.
- Madani, D. (1999) 'A Review of the Role and Impact of Export Processing Zones', *World Bank Working Paper* No. 2238, Washington, DC: World Bank.
- Maddison, A. (1989), *The World Economy in the 20th Century*, Paris: OECD Development Centre.
- Mallampally, P. and Zimny, Z. (2000) 'Foreign Direct Investment in Services: Trends and Patterns', in Y. Aharoni and L. Nachum (eds.) *Globalization of Services: Some Implications for Theory and Practise*, London and New York: Routledge
- Malthus, T. (1798) *An Essay on the Principle of Population, as it Affects the Future Improvement of Society, with Remarks on the Speculations of Mr Godwin, M. Condorcet and Other Writer*, London: J. Johnson, in St. Paul's Churchyard.
- (1815) *An Inquiry into the Nature and Progress of Rent, and the Principles by Which it is Regulated*, London: John Murray, Albemarle Street.
- Marceau, G. (2001) 'Conflicts of Norms and Conflicts of Jurisdictions: The Relationship between the WTO Agreement and MEAs and other Treaties', *Journal of World Trade* 35, 6: 1081–1131.
- Markusen, J. (2002a) 'FDI and Trade' in B. Bora (ed.) *Foreign Direct Investment: Research Issues*, London: Routledge.
- (2002b) *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, Cambridge, Mass: MIT Press.
- Markusen, J., Rutherford, T.F. and Tarr, D. (2000) 'Foreign Direct Investment in Services and the Domestic Market for Expertise', *NBER Working Paper* No. 7700.
- Maskus, K.E. (2000) *Intellectual Property Rights in the Global Economy*, Washington, DC: Institute for International Economics (IIE).
- Mattoo, A. and Fink, C. (2002) *Regional Agreements and Trade in Services: Policy Issues*, Washington, DC: World Bank.
- Mattoo, A., Roy D. and Subramanian, A. (2002) 'The Africa Growth and Opportunity Act and its Rules of Origin: Generosity Undermined?', *World Bank Policy Research Working Paper* No. 2908, Washington DC: World Bank.
- Mauro, P. (1995) 'Corruption and Growth', *The Quarterly Journal of Economics* 110, 3: 681-712.
- Mavroidis, P.C. (2000) 'Remedies in the WTO Legal System: Between a Rock and a Hard Place', *European Journal of International Law* 11, 4: 763-814.
- Mayer, J. (2001) 'Globalization, Technology Transfer and Skill Accumulation in Low-Income Countries', *Discussion Paper* No. 150, United Nations Conference on Trade and Development, Washington, DC: United Nations.
- McDermott, J. (2002) 'Development Dynamics: Economic Integration and the Demographic Transition', *Journal of Economic Growth* 7, 4: 371-409.
- Meade, J.E. (1955) *The Theory of Customs Unions*, Amsterdam: North Holland.
- Micco, A., Stein, E. and Ordóñez, G. (2002) 'The Currency Union Effect on Trade: Early Evidence from the EU', mimeo, Inter-American Development Bank.
- Michalopoulos C. (1999) 'The Developing Countries in the WTO', *The World Economy* 22, 1: 117-143.
- (2000) 'The Role of Special and Differential Treatment for Developing Countries in GATT and the World Trade Organization', *World Bank Policy Research Working Paper* No. 2388, Washington DC: World Bank.
- Milazzo, M. (1998) 'Re-examining Subsidies in World Fisheries', *World Bank Technical Paper* No. 406, Fisheries Series, Washington, DC: World Bank.

Milner, H. and Kubota, K. (2001) 'Why the Rush to Free Trade? Democracy and Trade Policy in the Developing Countries', paper presented at the Annual Meeting of the American Political Science Association, San Francisco, September.

Moran, T. (1998) *Foreign Direct Investment and Development*, Washington, Institute for International Economics.

– (2002) *Strategy and Tactics for the Doha Round: Capturing the Benefits of Foreign Direct Investment*, Manila: Asian Development Bank

Morisset, J. (1998) 'Unfair Trade? The Increasing Gap between World and Domestic Prices in Commodity Markets during the Past 25 Years' *World Bank Economic Review*, 12:3, 503-526.

Ng, F. and Yeats, A. (2002) 'What Can Africa Expect from its Traditional Exports?' *Africa Region Working Paper Series* No. 26, Washington, DC: World Bank.

North, D. (1994) 'Economic Performance Through Time', *American Economic Review* 84, 3: 359-368.

Okubo, A. (1999) 'Environmental Labeling Programs and the GATT/WTO Regime', *The Georgetown International Environmental Law Review* 9, 3: 599-646.

Oliveira Martins, J. and Price, T. (2001) 'International Competitiveness in South America: Not as Easy as ABC', paper prepared for the Twelfth International Forum on Latin American Perspectives on Competitiveness and New Technologies in Latin America, Madrid November 10 to November 12, 2001.

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (1998) *Improving the Environment through Reducing Subsidies – Part I: Summary and Conclusions – Part II: Analysis and Overview of Studies*, Paris: OECD.

– (2000a) *Improving the Environment through Reducing Subsidies – Part III: Case Studies*, Paris: OECD.

– (2000b) *Transition to Responsible Fisheries – Economic and Policy Implications*, Paris: OECD.

– (2001a) 'Regional Integration: Observed Trade and Other Economic Effects' *Working Party of the Trade Committee*, TD/TC/WP(2001)19/Rev.1, Paris: OECD.

– (2001b) *Main Science and Technology Indicators*, Paris: OECD.

– (2001c) *Environmental Goods and Services: The Benefits of Further Global Trade Liberalisation*, Paris and Washington, DC: OECD.

– (2002a) *Agricultural Policies in OECD: Monitoring and Evaluation*, Paris: OECD.

– (2002b) 'Regional Trade Agreements and the Multilateral Trading System', Consolidated Report TD/TC(2002)8/FINAL, OECD Trade Directorate OECD: Paris.

– (2002c) 'Service Providers on the Move: A Closer Look at Labour Mobility and the GATS.' TD/TC/WP(2001)26/FINAL.

– (2003) *Environmental Goods: A Comparison of the APEC and OECD Lists*, COM/ENV/TD(2003)10, Joint Working Party on Trade and Environment, Paris: OECD.

O'Rourke, K. and Williamson, J. (2002) 'From Malthus to Ohlin: Trade, Growth and Distribution Since 1500', *NBER working paper series* No. 8955.

Özden, C. and Reinhardt, E. (2003) 'The Perversity of Preferences: GSP and Developing Country Trade Policies, 1976-2000', *World Bank Policy Research Working Paper* No. 2955, Washington DC: World Bank.

Pacific Economic Cooperation Council (PECC) (1995a) *Impediments to Trade and Investment in the APEC Region*, Singapore: PECC.

– (1995b) *Milestones in APEC Liberalisation: A Map of Market Opening Measures by APEC Economies*, Singapore: PECC.

Panagariya, A. (2000) 'Evaluating the Case for Export Subsidies', *World Bank Working Paper* No. 2276, Washington, DC: World Bank.

- (2002) 'Formula Approaches to Reciprocal Tariff Liberalization', in B. Hoekman, A. Mattoo and P. English (eds.) *Development Trade, and the WTO*, Washington DC: World Bank
- Panayotou, T. (1995) 'Environmental Degradation at Different Stages of Economic Development', in I. Ahmed and J. E. Doeleman (eds.) *Beyond Rio: The Environmental Crises and Sustainable Livelihoods in the Third World*, London: McMillan Press.
- (1997) 'Demystifying the Environmental Kuznets Curve: Turning a Black Box into a Policy Tool', *Environment and Development Economics* (Special Issue: The Environmental Kuznets Curve) 2, 4: 465-484.
- Pangestu, M. (2000) 'Special and Differential Treatment in the Millennium: Special for Whom and How Different?', *World Economy* 23, 9: 1285-1302.
- Paratian, R. and Torres, R. (2001) *Studies on the Social Dimensions of Globalization: Bangladesh*, Geneva: International Labour Office.
- Pauwelyn, J. (2000) 'Enforcement and Countermeasures in the WTO: Rules are Rules - Toward a More Collective Approach', *The American Journal of International Law* 94, 2: 335-347.
- Porter, G. (2002) 'Fisheries Subsidies and Overfishing: Towards a Structured Discussion', Nairobi: United Nations Environment Programme (UNEP). Online. Available HTTP: http://www.unep.ch/etu/etp/acts/capbld/rdtwo/FE_vol_1.pdf.
- Prebisch, R. (1950) *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*, New York: United Nations.
- Radelet, S. and Sachs, J. (1998) 'Shipping Costs, Manufactured Exports and Economic Growth', mimeo, Harvard Institute for Economic Development.
- Ravallion, M. (2003) 'The Debate on Globalization, Poverty and Inequality: Why Measurement Matters', *World Bank Policy Research Working Paper* 3038, Washington DC: World Bank.
- Ray, G.F. (1977). 'The Real Price of Primary Products', *National Institute Economic Review*, 81: 72-76.
- Rege, V. (1994) 'GATT Law and Environment-Related Issues Affect the Trade of Developing Countries', *Journal of World Trade* 28 3: 95-170.
- Reinecke, G. and Torres, R. (2001) *Studies on the Social Dimensions of Globalization: Chile*, Geneva: International Labour Office.
- Ministry of Finance – DREE/Tresor (2003) *Revue Elargissement*, No.37, Online. Available HTTP: <http://www.dree.org/elargissement/RapportsSite/REA37.pdf>, (20 January 2003).
- Ricardo, D. (1817) *On the Principles of Political Economy and Taxation*, London: John Murray, Albemarle-Street.
- Robbins, D.J. (1996) 'HOS Hits Facts: Facts Win; Evidence on Trade and Wages in the Developing World', *Development Discussion Paper* No. 557, Harvard Institute for International Development, Harvard University.
- Robertson, R. (2000) 'Wage Shocks and North American Labour-market Integration', *American Economic Review* 90, 4: 742-764.
- Robinson, J.A. (2000) 'Where Does Inequality Come From? Ideas and Implications for Latin America', paper prepared for the OECD Conference on Poverty and Income Inequality in Developing Countries: A Policy Dialogue on the Effects of Globalization, Paris November 30 to December 1, 2000.
- Rodriguez, F. and Rodrik, D. (2000) 'Trade Policy and Economic Growth: a Sceptic's Guide to the Cross-national Evidence', *NBER Macroeconomics Annual 2000*, Cambridge: MIT Press.
- Rodrik, D. (1997) *Has Globalization Gone too Far?*, Washington, DC: Institute for International Economics.
- (1998) 'Why Do More Open Economies Have Bigger Governments?', *Journal of Political Economy* 106, 5: 997-1032.
- (2002a) 'Feasible Globalizations', Mimeo: Harvard University.

- (2002b) 'Trade Policy Reform and Institutional Reform', in B. Hoekman, A. Mattoo and P. English (eds.), *Development, Trade, and the WTO*, Washington, DC: World Bank.
- Rodrik, D., Subramanian, A. and Trebbi, F. (2002) 'Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development', *NBER Working Paper* No. 9305.
- Röller, L.H. and Waverman, L. (2001) 'Telecommunications Infrastructure and Economic Development: A simultaneous Approach', *American Economic Review* 91, 4: 909-923.
- Sachs, J.D. (2001) 'Tropical Underdevelopment', *NBER Working paper* No. 8119.
- (2003) 'Institutions don't Rule: Direct Effects on Geography on Income', *NBER Working Paper* No. 9490.
- Sala-i-Martin, X. (2002a) 'The Disturbing "Rise" of Global Income Inequality', *NBER Working Paper Series*, No. 8904, National Bureau of Economic Research.
- (2002b) 'The World Distribution of Income (estimated from individual country distributions)' *NBER Working Paper* No. w8933.
- Schiff, M. and Valdes, A. (1992) *The Political Economy of Agricultural Pricing Policy: a Synthesis of the Economics in Developing Countries*, World Bank comparative study, Baltimore: Johns Hopkins University.
- Schoenbaum, T.J. (2002) 'International Trade and Environmental Protection', in P. Bernie and A. Boyle (eds.) *International law & the environment*, Oxford: Oxford University Press.
- Schorr, D.K. (1999) 'Fishery Subsidies and the WTO', in G.P. Sampson and W. Bradnee Chambers (eds.) *Trade, Environment, and the Millennium*, Tokyo: United Nations University Press.
- Sen, A (1999), *Development as Freedom*, New York: Anchor Books.
- Sender, J. (1999) 'Africa's Economic Performance: Limitations of the Current Consensus', *Journal of Economic Perspectives* Vol. 13, No. 3, pp. 89-114.
- Shafrik, N. (1994) 'Economic Development and Environmental Quality: An Econometric Analysis', *Oxford Economic Papers* 46: 757-773.
- Shahin, M. (1999) 'Trade and Environment: How Real is the Debate?', in G.P. Sampson and W. Bradnee Chambers (eds.) *Trade, Environment, and the Millennium*, Tokyo: United Nations University Press.
- Singer, H. (1950) 'The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries', *American Economic Review, Papers and Proceedings* 40, 2: 473-485.
- Singh, A. and Dhumale, R. (1999) 'Competition Policy, Development and Developing Countries' *T.R.A.D.E. Working Papers*, Geneva: South Centre.
- Slaughter, M. (2000) 'Trade and Labour-Market Outcomes: What about Developing Countries?', Paper prepared for NBER Inter-American Seminar on Economics.
- Snape, W.J. and Lefkovitz, N.B. (1994) 'Searching for GATT's Environmental Miranda: Are 'Process Standards' Getting 'Due Process'', *Cornell International Law Journal* 27(3):777-817.
- Soloaga, I. and Winters, A.L. (1999) 'How has Regionalism in the 1990s affected Trade?', *Policy Research Working Paper*, No. 2156, Trade Development Research Group, Washington, DC: World Bank.
- Spilimbergo, A., Londoño, J.L. and Székely, M. (1999) 'Income Distribution, Factor Endowments, and Trade Openness', *Journal of Development Economics* 59, 77-101.
- Srivastava, V. (2000) 'India's Accession to the Government Procurement Agreement: Identifying Costs and Benefits', mimeo, Washington, DC: World Bank.
- Stawowy (2001) 'Calculation of *Ad valorem* Tariff Equivalents of Non- *Ad valorem* tariffs – technical notes', mimeo, Geneva: UNCTAD.
- Stephens, M. (1998) 'Export Credit Agencies, Trade Finance, and South East Asia', *IMF Working Paper* WPI/98/175, Washington, DC: IMF.

- Stern, R. (2002) 'Quantifying Barriers to Trade in Services', in B. Hoekman, A. Mattoo and P. English (eds.), *Development, Trade and WTO: A Handbook*, Washington, DC: World Bank.
- Stotsky, J. and WoldeMariam, A. (2002) 'Central American Tax Reform: Trends and Possibilities', *IMF Working Paper*, WP/02/227, Washington DC: IMF.
- Subrahmanyam, B. (2002) 'The Usage of Investment Incentives and Their Consistency with WTO Rules', mimeo, Berne: World Trade Institute.
- Subramanian, A. and Watal, J. (2000) 'Can TRIPS Serve as an Enforcement Device for Developing Countries in the WTO?' *Journal of International Economic Law* 3, 3: 403-416.
- Summers, L.H. (1991) 'Regionalism and the World Trading System', *Policy Implications of Trade and Currency Zones*, Federal Reserve Bank of Kansas City, 295-301.
- Torras, M. and Boyce, J. (1998) 'Income, Inequality and Pollution: A Reassessment of the Environmental Kuznets Curve', *Ecological Economics* 25: 147-160.
- Trewin, R. (2000) 'A Price-impact Measure of Impediments to Trade in Telecommunications Services', in C. Findlay and T. Warren (eds.), *Impediments to Trade in Services*, Measurement and Policy Implications, London: Routledge.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (1994) 'Impediments and Disincentives to Trade among Developing Countries: a Survey', UNCTAD/ECDC/244, 21 October 1994, Geneva: UNCTAD.
- (1996) *World Investment Report: Investment, Trade and International Policy Arrangements*, Geneva: UNCTAD.
 - (1999) *World Investment Report: Foreign Direct Investment and The Challenge of Development*, Geneva: UNCTAD.
 - (2001a) *Duty and Quota Free Market Access for LDCs: An Analysis of Quad Initiatives*, Geneva: UNCTAD.
 - (2001b) *World Investment Report: Promoting Linkages*, Geneva, UNCTAD.
 - (2002a), *UNCTAD Handbook of Statistics*, New York and Geneva: United Nations.
 - (2002b) *Back to Basics: Market Access Issues in the Doha Agenda*, Geneva: UNCTAD.
 - (2002c) *World Investment Report: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, Geneva, UNCTAD.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) and World Trade Organization (WTO) (2002) 'Trade-Related Investment Measures and Other Performance Requirements', G/C/W/307/Add.1, Council for Trade in Goods, Geneva: WTO.
- United Nations Development Programme (UNDP) (2002) *Human Development Report 2002. Deepening Democracy in a Fragmented World*, New York and Oxford: Oxford U.P.
- United Nations Economic Commission for Europe (UN-ECE) (2003) *Economic Survey*, ECE/EAD/2003/1. Online. Available HTTP: <http://www.unece.org/ead/survey.htm>.
- United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (UNECLAC) (2003) 'Preliminary Overview of the Economies of Latin America and the Caribbean 2002', UN Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC).
- United Nations Human Development Report (2002) *Human Development Report*, New York: UNDP.
- United States Department of Agriculture (2001) *Profiles of Tariffs in Global Agricultural Markets*, Washington, DC: US Department of Agriculture.
- Valles, C.M. and McGivern, B.P. (2000) 'The Right to Retaliate under the WTO Agreement: The 'Sequencing' Problem'', *Journal of World Trade* 34, 2: 63-84.
- Van der Borgh, K. (1999) 'The Advisory Center on WTO Law: Advancing Fairness and Equality' *Journal of International Economic Law* 2, 4: 723-728.

- Venables, A.J. (2001) 'Geography and International Inequalities: the Impact of New Technologies', paper prepared for World Bank Annual Bank Conference on Development Economics, Washington, DC, May 2001.
- Warren, T. (2000) 'The Impact on Output of Impediments to Trade and Investment in Telecommunication Services', in C. Findlay and T. Warren (eds.), *Impediments to trade in services, Measurement and Policy Implications*, London: Routledge.
- Wei, S. (2000) 'Natural Openness and Good Government', *NBER Working Paper* No. 7765.
- Wei, S. and Wu, Y. (2001) 'Globalization and Inequality: Evidence from Within China', *NBER Working Paper* No. 8611.
- Whalley, J. (1998) 'Why do Countries seek Regional Trade Agreements?' in J. Frankel (ed.) *The Regionalization of the World Economy*, Chicago and London: The University of Chicago Press.
- (1999) 'Special and Differential Treatment in the Millennium Round', *World Economy* 22, 8: 1065-1093.
- Wijnholds, J.O.B. and Kapteyn, A. (2001) 'Reserve Adequacy in Emerging Market Economies', *IMF Working Paper* WP/01/143, Washington, DC: IMF.
- Winters, L.A. (2000) 'Trade and Poverty: Is There a Connection' in D. Ben-David, H. Nordström and A. Winters (eds.), *Trade, Income Disparity and Poverty*, Geneva: World Trade Organization.
- Wood, A. (1997) 'Openness and Wage Inequality in Developing Countries: The Latin American Challenge to East Asian Conventional Wisdom', *The World Bank Economic Review* 11, 1: 33-58.
- World Bank (1978) *World Development Report*, Washington, DC: World Bank.
- (2000) *World Development Report 2000/2001: Attacking Poverty*, Washington, DC: World Bank.
 - (2002) *Global Economic Prospects and the Developing Countries: Investing to Unlock Global Opportunities*, Washington DC: World Bank.
 - (2003) 'Investing to Unlock Global Opportunities', *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, Washington DC: World Bank.
- World Health Organization (WHO) (2000) *WHO Medicines Strategy: 2000-2003*, Geneva: WHO.
- World Health Organization (WHO) and World Trade Organization (WTO) Secretariats (2001) 'Report of the Workshop on Differential Pricing and Financing of Essential Drugs', Report on the Workshop held on 8-11 April 2001, Høsbjør, Norway, mimeograph.
- World Intellectual Property Organization (WIPO) (2002) 'Traditional Knowledge – Operational Terms and Definitions', WIPO/GTRKF/IC/3/9, Intergovernmental Committee on Intellectual Property and Genetic Resources, Traditional Knowledge and Folklore, Third Session 13 to 21 June 2002, Geneva: WIPO.
- World Trade Organization (WTO) Secretariat (1996) *Annual Report: Trade and Foreign Direct Investment*, Vol I, Geneva, World Trade Organisation.
- (1998) *Opening Markets in Financial Services and the Role of the GATS*, Special Study No. 1, Geneva: WTO.
 - (1999a) 'Developing Countries and the Multilateral Trading System: Past and Present – Background Note by the Secretariat', Prepared for the High Level Symposium on Trade and Development, Geneva, 17-18 March 1999, mimeograph.
 - (1999b) *Trade, Finance and Financial Crises*, Special Study No. 3, Geneva: WTO. Online. Available HTTP: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/special_study_3_e.pdf.
 - (1999c) *Trade and Environment*, Special Study No. 4, Geneva: WTO. Online. Available HTTP: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/special_study_4_e.pdf.
 - (2000a) 'Environmental Benefits of Removing Trade Restrictions and Distortions: The Fisheries Sector - Note by the Secretariat', WT/CTE/W/167, Committee on Trade and Environment, Geneva: WTO.

- (2000b) 'Information Relevant to the Consideration of the Market Access Effects of Eco-Labeling Schemes - Note by the Secretariat', WT/CTE/W/150, Committee on Trade and Environment, Geneva: WTO.
- (2001a) *Trade Policy Review of Malaysia*, Geneva: WTO.
- (2001b) *Market Access: Unfinished Business*, Special Study No. 6, Geneva: WTO.
- (2001c) *Guide to the GATS: An Overview of Issues for Further Liberalisation of Trade in Services*, The Hague: Kluwer Law.
- (2001d) 'Environmental Benefits of Removing Trade Restrictions and Distortions: The Fisheries Sector - Note by the Secretariat', WT/CTE/W/167/Add.1, Committee on Trade and Environment, Geneva: WTO.
- (2001e) 'Compliance and Dispute Settlement in the WTO and in MEAs – Note by the WTO and UNEP Secretariats', WT/CTE/W/191, Committee on Trade and Environment, Geneva: WTO.
- (2002a) *Committee on Regional Trade Agreements – Coverage, Liberalization Process and Transitional Provisions in Regional Trade Agreements – Background Survey by the Secretariat*, Working Document of Committee on Regional Trade Agreement, WT/REG/W/46 No. 02-1776, Geneva: WTO.
- (2002b) *Trade Policy Review of Mexico*, Geneva: WTO.
- (2002c) *Trade Policy Review of Guatemala*, Geneva: WTO.
- (2002d) 'Working Group on Trade and Transfer of Technology – Trade of Transfer of Technology – Background Note by the Secretariat', WT/WGTT/W/1 Working document of Working Group on Trade and Transfer of Technology, No. 02-1698.
- (2002e) 'The Relationship between Trade and Finance: A Review of Selected Literature Related to Financial Crises in the 1990s – Note by the Secretariat', WT/WGTDF/W/4, Working Group on Trade, Debt and Finance, Geneva: WTO.
- (2002f) 'The Relationship between Trade and Debt: A Review of Selected Literature – Note by the Secretariat', WT/WGTDF/W/9, Working Group on Trade, Debt and Finance, Geneva: WTO.
- (2002g) 'Towards Greater Coherence' – Note by the Secretariat', WT/WGTDF/W/17, Working Group on Trade, Debt and Finance, Geneva: WTO.
- (2002h) 'Scope and Definitions: 'Investment' and 'Investor' - Note by the Secretariat', WT/WGTI/W/108, Working Group on the Relationship between Trade and Investment, Geneva: WTO.
- (2002i) 'GATT/WTO Dispute Settlement Practice Relating to GATT Article XX, Paragraphs (b), (d) and (g) – Note by the WTO Secretariat', WT/CTE/W/203, Committee on Trade and Environment, Geneva: WTO.
- (2003a) *Trade Policy Review New Zealand*, Geneva, WTO.
- (2003b) 'Update of WTO Dispute Settlement Cases', WT/DS/OV/10, Summary prepared by the WTO Secretariat, Geneva: WTO.
- (2003c) 'Matrix on Trade Measures Pursuant to Selected Multilateral Environmental Agreements – Note by the Secretariat', WT/CTE/W/160/Rev.2 and TN/TE/S/5, Committee on Trade and Environment and Committee on Trade and Environment Special Session, Geneva: WTO.