

Revista Centroamericana de Administración Pública

Instituto Centroamericano
de Administración Pública
-ICAP-



32

33

Tema:

Globalización y
Bloques
Económicos

en este número

Centroamérica 2000: El reto de la Internacionalización
p. 5

Los desafíos del transporte marítimo regional, frente a la economía mundial
p. 13

La integración financiera regional y el rol del Consejo Monetario Centroamericano
p. 29

La sanidad agropecuaria centroamericana y el comercio internacional
p. 41

Evolución de la integración económica centroamericana
p. 61

Mercosur: logros y desafíos
p. 113

Estrategia del Sistema de Integración con base en la Agenda Política de Centroamérica
p. 221

La postura política de la República de China referente a la cooperación bilateral con la región centroamericana
p. 227

Compromisos Presidenciales para el Área Económica de Centroamérica
p. 233

El mecanismo de solución de diferencias de la OMC
p. 305

Sylvia Saborío

Sugiere que la internacionalización es la alternativa de Centroamérica ante un mundo menos solidario y más competitivo.

Américo Francisco Hidalgo Tobar

Presentan un plan estratégico para el logro de que la región se inserte eficientemente en la economía mundial.

Jorge Barboza

Revisa los objetivos alcanzados en relación a la integración monetaria y financiera regional.

Jorge Búcaro

Tomando en cuenta que el comercio exterior de Centroamérica se fundamenta en el agro, el artículo recomienda la modernización de este sector.

Arturo Montenegro

Luego de un recuento de lo ocurrido en la integración centroamericana desde sus inicios, el autor identifica las causas de la crisis de los ochentas.

Carlos Sepúlveda y Arturo Vera

Efectúan un análisis global del Mercosur. Determinan sus alcances, limitaciones, y aspectos pendientes para constituirse en una Unión Aduanera.

Ernesto Leal Sánchez

Considera que el desarrollo de los países centroamericanos depende de su proceso de integración.

Bing F. Yen

Partiendo de la experiencia de la República de China en diversos campos, resume el apoyo que ha proporcionado a los países centroamericanos.

Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP

Contiene compromisos regionales adquiridos por los Presidentes centroamericanos en el campo económico.

Irene Arguedas

Revisa las normas y regulaciones del comercio internacional implementadas por la Organización Mundial del Comercio- OMC.

Revista Centroamericana de Administración Pública

Número 32-33
Enero-Junio/1997
Julio-Diciembre/1997

- ◆ Director
Hugo Zelaya Cálix

- ◆ Editora
Rethelny Figueroa de Jain

- ◆ Comité Editorial
Rethelny Figueroa de Jain/Victoria
Eugenia Pérez L./Jorge Fonseca/
Edwin Aguilar/Ramón Rosales

- ◆ Coordinación Programa Editorial
Rethelny Figueroa de Jain

- ◆ Departamento de Publicaciones
Efraín Quesada Vargas

● Para suscripciones, canje y solicitudes, escribir a Revista Centroamericana de Administración Pública, ICAP. Apartado.10.025-1000, San José, Costa Rica, C.A. Fax: (506) 225-2049. Correo electrónico: icapcr@sol.racsa.co.cr

● Esta publicación ha sido impresa en el Departamento de Publicaciones del Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP, en el mes de setiembre de 1997

IMPORTANTES signos externos ocurridos hacia finales de los ochentas e inicios de los noventas, nos inducen a pensar que la era de la geopolítica terminó y que un nuevo orden mundial está en gestación, fruto de los cambios recientes en las relaciones económicas internacionales. Todo pareciera indicar que la internacionalización de la economía y la globalización de los mercados, son los elementos fundamentales de este orden que está emergiendo, alrededor del cual podrían aglutinarse los países, constituyendo diferentes bloques.

EN la actualidad ya no se discute tanto acerca de la necesidad y la bondad de la apertura de la economía, sino que se considera un requisito incuestionable para el desarrollo. El debate se centra en cómo lograr la mayor inserción en el mercado internacional, con un menor costo y en el mínimo tiempo posible.

CENTROAMÉRICA no podía quedarse atrás en este nuevo giro que están tomando los países del orbe y se prepara para avanzar en el proceso de apertura y enfrentar

los retos de la globalización. Si bien puede considerarse que los países centroamericanos aún tienen un largo camino que recorrer, su situación ha variado drásticamente en los últimos años. Una muestra de esta posición son las preocupaciones explicitadas en algunas de las Cumbres de los Presidentes de Centroamérica, las cuales pasaron de estar centradas en temas de pacificación y apertura democrática, para enfrentar las relacionadas con el desarrollo económico, la política social y el medio ambiente.

EL segundo quinquenio de los noventas muestra una Centroamérica constituida en una región de paz, con gobiernos electos en procesos democráticos y con una cierta estabilidad en el campo macroeconómico. En suma, puede afirmarse que la producción regional está iniciando su recuperación. La integración centroamericana se ha reactivado, y el comercio intrarregional se ha estimulado.

LA globalización de los mercados y la apertura comercial, representan una posibilidad para los países centroamericanos de inser-

tarse en las corrientes internacionales de inversión, comercio y tecnología, permitiendo un mayor crecimiento económico. Es también un desafío porque compele a resolver las deficiencias de mercado, a mejorar la infraestructura, sobre todo aquella vinculada con el manejo de las exportaciones y otros aspectos relacionados con la producción eficiente, a fin de poder aprovechar las oportunidades y exigencias del nuevo contexto, sin olvidar que los países exitosos, son aquellos que ponen énfasis y tesón en la innovación tecnológica.

EN esencia, puede decirse que el proceso de globalización tiende a la integración del mundo, generando al mismo tiempo una tendencia hacia un mercado universal único. Por consiguiente, este potencial y verdadero nuevo orden económico mundial, no sólo debe significar el predominio de las empresas transnacionales y de las grandes potencias económicas, como ha ocurrido hasta la actualidad, sino que debe adquirir el compromiso de incorporar al vasto conjunto de países en desarrollo.

Revista Centroamericana de Administración Pública

- ◆ La Revista Centroamericana de Administración Pública es una revista abierta a todas las corrientes del pensamiento administrativo que aboga por el desarrollo de la disciplina en Centroamérica.
- ◆ Esta publicación es editada cada seis meses por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP, organismo intergubernamental al servicio de la región centroamericana con sede en San José, Costa Rica.
- ◆ Los artículos que publica son de la exclusiva responsabilidad de sus autores y no traducen necesariamente el pensamiento del ICAP.
- ◆ La revista permite la reproducción parcial o total de sus trabajos a condición de que se mencione la fuente.

INSTITUTO CENTROAMERICANO DE ADMINISTRACION PUBLICA – ICAP

Apartado 10.025-1000, San José, Costa Rica, C.A. Fax: (506) 225-2049

Teléfonos: 234-1011 / 225-4616. Centro de Docencia: 253-4059 / 253-2287. Imprenta: 224-2666

Correo electrónico: icapcr@sol.racsaco.cr

URL: <http://www.icap.ac.cr>

artículos

Centroamérica 2000: El reto de la internacionalización*

Sylvia Saborío**

EXPRESA QUE EL NUEVO MUNDO EN DONDE VIVIMOS, ESTA REGIDO POR LOS INTERESES ECONOMICOS Y QUE ANTE ESTA SITUACION, LOS PAISES PEQUEÑOS DEBEN OPTAR POR LA INTERNACIONALIZACION, PARA LO CUAL ES NECESARIO CAMBIAR SUS CONCEPCIONES RIGIDAS Y TEMEROSAS DEL RIESGO, POR OTRA ORIENTADA AL CAMBIO Y LA INNOVACION. ENUNCIA ALGUNOS LINEAMIENTOS BASICOS QUE DEBERIAN FORMAR PARTE DE UNA ESTRATEGIA DE INTERNACIONALIZACION Y RECOMIENDA UNA REVISION CREATIVA DEL APARATO INSTITUCIONAL REGIONAL.

Si los países de Centroamérica pretenden ocupar una posición relevante en un mundo cada vez más integrado, global y regionalmente, deberán enfrentar con aplomo y decisión el

reto de la internacionalización. Ello requerirá emprender una serie de acciones concertadas a nivel nacional, regional e internacional, para insertarse inteligentemente en el entorno global. Pero, sobre todo, requerirá un cambio radical en la actitud y la visión del mundo predominante en la región hasta el momento.

* Conferencia presentada en el Segundo Seminario-Taller Regional "Bloques Económicos y Relaciones Económicas Internacionales de Centroamérica", que se llevó a cabo en San Salvador, El Salvador, del 21 al 25 de abril de 1997, comprendido en el Programa de Posgrado Centroamericano "Política y Negociaciones en el Marco de las Relaciones Económicas Internacionales", ejecutado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP.

** Directora Ejecutiva Alterna por Centroamérica ante el Banco Interamericano de Desarrollo. Las opiniones contenidas en este artículo son hechas a título personal y no representan necesariamente ni la posición del BID, ni la de los gobiernos de la región.

Un nuevo paradigma para la región

Centroamérica precisa actualizar su visión del mundo, de las fuerzas que moldean la geografía económico-política de la post-guerra fría, y del rol, los retos y las oportunidades reales que

enfrentan de cara al siglo XXI. Esta revisión revelaría un mundo extremadamente dinámico y en el que la transnacionalización de los procesos erosiona cada día más el concepto de estado-nación. Un mundo que en lo económico tiende tanto a la globalización como a la regionalización, y que en lo político ya no es bi-polar sino más bien sectario, organizado en "clubes" de variable membresía, según su propósito. Un mundo donde los intereses económicos privan sobre consideraciones geopolíticas y hasta altruistas, y donde las concesiones unilaterales se consideran perjudiciales tanto para el que las otorga como para el que las recibe. En fin, un mundo menos solidario y más competitivo, donde cada cual debe hacer uso de todos sus recursos y astucia, para salir adelante.

Dentro de este nuevo paradigma, la internacionalización es inevitable. Los países pequeños, en particular, no tienen más opción que la internacionalización de sus economías para trascender las desventajas de su tamaño. Lo que sí pueden, y deben, escoger es la vía (unilateral, bilateral o multilateral) para hacerlo, lo mismo que el cronograma, la ruta crítica y una estrategia realista y sensata para lograrlo.

Es necesario, además, comprender que la internacionalización implica mucho más que la profundización de los nexos comerciales y financieros convencionales con el exterior. Los avances tecnológicos en materia de transporte, telecomunicaciones e informática han revolucionado la división

internacional del trabajo, generando nuevas formas de participación en los circuitos de producción y consumo a nivel internacional que en la región apenas se comienzan a discernir. A su vez, la internacionalización exige la adopción de estándares sobre productos, servicios y procesos, así como de normas y procedimientos que, aun sin haber sido explícitamente sancionados en ningún foro, ni estar directamente vinculados al intercambio, constituyen pautas de conducta de acatamiento obligatorio en el fuero internacional. Finalmente, la internacionalización tiende a desdibujar fronteras y jurisdicciones, así como a reducir los grados de libertad en la conducción de la política económica y en esa medida atenta contra ciertas nociones muy arraigadas, pero muy exageradas, de soberanía y autonomía que privan en la región.

De hecho, la internacionalización exige cambios más o menos profundos de orden cultural. Por un lado, requiere modificar ciertas actitudes excesivamente laxas, hacia la puntualidad y el uso del tiempo, la calidad, la excelencia, la confiabilidad, la transparencia y el rendimiento de cuentas, por ejemplo, muy comunes en la región, pero que resultan sumamente disfuncionales en un ambiente internacional dinámico y competitivo. Por otro lado, requiere cambiar actitudes más bien rígidas, conservadoras y reticentes al riesgo por valores que, sin menospreciar la idiosincracia y la tradición, privilegian la innovación, la flexibilidad y la adaptación al cambio.

En términos prácticos, esto apunta a la apremiante necesidad de modernizar el marco jurídico-institucional de estos países a fin de reducir la inseguridad jurídica, la disfuncionalidad organizativa y la excesiva tramitología para poder así agilizar la capacidad de respuesta del sistema ante situaciones cambiantes, ya que ni las leyes, ni las instituciones, ni los procedimientos fueron diseñados para apoyar economías dinámicas y competitivas.

Por último, el nuevo paradigma exige una redefinición de la relación entre los sectores público y privado. Tradicionalmente ha existido en Centroamérica una relación más bien simbiótica entre el sector empresarial y el gobierno, en la que el gobierno otorgaba privilegios, principalmente en la forma de protección aduanera y subsidios, a cambio de apoyo político-electoral y una actitud tolerante ante las deficiencias del Estado por parte del empresariado. Los consumidores, a su vez, no obstante las grandes ineficiencias e inequidades del esquema, se beneficiaban indirectamente de políticas de empleo y gasto público, incluyendo subsidios de precios, que habrían resultado insostenibles sin las rentas fiscales provenientes de la protección arancelaria.

La internacionalización altera los parámetros básicos de esta ecuación al limitar drásticamente la discrecionalidad del estado para generar y transferir rentas fiscales a distintos sectores. La baja en los aranceles erosiona una parte importante (25%-30%) de la base tributaria en los distintos

países de la región. La enorme dificultad política de trasladar esta carga impositiva a la economía interna, restringe no sólo la cantidad de transacciones que el Estado puede efectuar, sino que presiona a éste a ser más frugal. Además, la reducción de subsidios y aranceles obliga a las empresas a elevar su eficiencia para poder competir tanto en el mercado interno como en el exterior. Como en alguna medida la competitividad de las empresas depende de factores estructurales fuera de su control, éstas a su vez exigen al gobierno modernizar la infraestructura, mejorar la provisión de bienes y servicios públicos y eliminar distorsiones que lesionan su capacidad de competir internacionalmente.

Si en vez de recurrir a mecanismos compensatorios para resarcir al sector privado por las ineficiencias del sector público, como se ha hecho en el pasado, se estableciera una nueva dinámica en que los sectores público y privado se exigieran mutuamente niveles crecientes de eficiencia, tal círculo virtuoso no sólo facilitaría enormemente el proceso de internacionalización de estas economías, sino que redundaría en una gran bonanza para los consumidores.

Hacia una estrategia de internacionalización

La internacionalización eficaz requiere de políticas apropiadas tanto en el ámbito interno como hacia el exte-

rior. Sin pretender ser exhaustivos, se enuncian a continuación ciertos lineamientos básicos que deberían formar parte de una estrategia de internacionalización para los países de la región.

En el ámbito interno, resulta necesario:

- *Asegurar la coherencia de la política económica.* En economías tan pequeñas y tan abiertas como las centroamericanas, donde el comportamiento del sector externo tiene un peso preponderante en el desempeño de la economía como un todo, el concepto de internacionalización debe constituirse en el principio organizador de la política económica. No cabe una dicotomía entre la política interna y la de comercio exterior, ya que ambas deben coayudar al logro de los mismos objetivos. Lo que sí cabe recalcar es la necesaria complementariedad que debe darse entre las políticas orientadas a mantener el balance de los grandes agregados macroeconómicos, y las políticas dirigidas a mejorar el funcionamiento de los mercados y las empresas. La importancia de contar con un marco macroeconómico estable nadie la cuestiona, pero no existe un consenso semejante en cuanto a las políticas micro. Sin embargo, éstas son esenciales, particularmente en economías pequeñas, poco competitivas y con marcos institucionales débiles.
- *Reconocer que la apertura no es suficiente.* La competitividad no es

un sub-producto automático de la liberalización comercial. La internacionalización eficaz de estas economías requiere, además, de una serie de medidas complementarias que serán las que determinen en definitiva la "calidad" de la inserción. Entre ellas cabe destacar: medidas tendientes a facilitar la transferencia, difusión, adaptación y adopción de tecnologías apropiadas; acciones encaminadas a elevar el nivel de educación y capacitación del recurso humano a lo largo de la cadena de producción y distribución; el desarrollo de sistemas de información fidedigna, oportuna y de fácil acceso sobre productos, procesos y mercados; medidas orientadas a mejorar la gestión y el control de calidad de productos y procesos, de acuerdo con los requisitos internacionales; acciones dirigidas a asegurar la disponibilidad de financiamiento en condiciones y plazos semejantes al que enfrentan los principales competidores; y la solución de ciertas deficiencias básicas en materia de infraestructura, tales como puertos, aeropuertos, sistemas de transporte, telecomunicaciones, etc. La atención a estos factores ampliaría significativamente el rango de opciones productivas de estos países, librándolos de tener que competir simplemente a base de salarios bajos. A su vez, coadyuvaría a contrarrestar algunas de las tendencias más polarizantes y excluyentes del modelo de "desa-

rollo hacia afuera", que tiende a favorecer a las empresas/países más grandes o mejor dotados.

- *Buscar nuevas modalidades de inversión.* No es suficiente hacer más de lo mismo que se ha venido haciendo para profundizar el grado de internacionalización de estas economías. Aparte de la obvia necesidad de diversificar la canasta de productos y mercados de exportación, es preciso incursionar en nuevas actividades con gran potencial exportador tales como servicios, el suministro de partes e insumos, esquemas de subcontratación y alianzas estratégicas con empresas nacionales y extranjeras, tanto en materia de inversiones como en el área de la comercialización.¹ Es necesario, además, tomar medidas para incrementar el valor agregado nacional proveniente del intercambio, elevando el grado de procesamiento y diferenciación de los productos exportados; aumentando la participación de agentes nacionales en los procesos de comercialización y servicios de apoyo al comercio internacional en ambas direcciones; y fomentando el encadenamiento hacia atrás de los procesos productivos para permitir a pequeños y medianos productores

1. Un ejemplo interesante al respecto es el interés recientemente expresado por el Puerto de Nueva Orleans de forjar una alianza estratégica con Centroamérica, como parte de un esfuerzo por fortalecer su posición competitiva frente a Miami y Houston como puerto de entrada para el comercio hemisférico.

locales participar indirectamente en la actividad exportadora y así evitar una excesiva concentración del ingreso, la riqueza y las oportunidades en unas pocas manos.

En el ámbito externo, es indispensable jerarquizar las relaciones comerciales y establecer un marco apropiado de gestión en cada instancia.

- *Plano Multilateral.* Evidentemente, para los países de Centroamérica es vital contar con reglas justas, claras, predecibles y estables para el intercambio internacional, lo mismo que con acceso amplio y seguro a mercados externos. Por esta razón, el multilateralismo debe ser un pilar fundamental de la política comercial de estos países. Ahora que todos son miembros plenos de la Organización Mundial del Comercio, deben luchar activa y conjuntamente desde ese foro por fortalecer el sistema multilateral de comercio, tarea que se torna aún más crítica con el resurgimiento del regionalismo a fin de evitar que los bloques regionales se vuelvan exclusionarios y degeneren en un proteccionismo ampliado.
- *Plano Hemisférico.* Los países de Centroamérica también tienen un interés vital en la evolución del Área de Libre Comercio de las Américas –ALCA–, sobretudo en lo que atañe a las relaciones con Estados Unidos, país que representa más de la mitad de su comercio y es su principal fuente de financia-

miento externo. No es claro cómo estas pequeñas economías puedan incorporarse a un acuerdo hemisférico sobre una base de estricta reciprocidad con países tan desiguales en términos de tamaño económico, nivel de desarrollo e importancia mutua como socios comerciales. Seguramente pagarán un elevado costo en términos de ajuste y corren el riesgo de verse marginados aún dentro del TLC. A pesar de ese alto costo de inclusión, lo más probable es que estarían dispuestos a pagarlo, porque el costo de exclusión, i.e. de convertirse en la periferia de la periferia, serían aún mayor.

Sin embargo, estos países deberían ser mucho más cautelosos en suscribir tratados de libre comercio con socios marginales, particularmente cuando éstos no resultan en espacios económicos inequívocamente ampliados, como es el caso del TLC Costa Rica-México.² En realidad, es preocupante la proliferación de acuerdos de libre comercio traslapados entre distintos países del continente sobre bases no necesariamente consistentes

entre sí, ya que en vez de conducir a la integración hemisférica, bien puede contribuir a su balkanización. En todo caso, los principales obstáculos que enfrentan los países centroamericanos para insertarse más eficazmente a la economía internacional están del lado de la oferta y no de la demanda. Por eso, en vez de gastar tiempo y esfuerzo en ampliar marginalmente su mercado potencial, deberían emplearlo en mejorar su capacidad de oferta.

- *Plano Regional.* Finalmente, los países de Centroamérica deben reorientar y mejorar su plataforma regional. En primera instancia, deben perfeccionar la zona de libre comercio intra-regional, ampliándola temáticamente para abarcar tanto la agricultura como los servicios, que siempre han estado al margen del esquema de integración. En segundo lugar, deben avanzar hacia una nueva generación de actividades conjuntas, como la interconexión eléctrica, la integración de mercados financieros, sistemas conjuntos de información y distribución, centros de calidad, etc., que no sólo conduzcan a intensificar el intercambio intra-regional, sino que contribuyan a mejorar la competitividad de los distintos países de la región en terceros mercados. Debe hacerse, además, un esfuerzo mayor por armonizar el marco regulatorio y estandarizar procedimientos con miras a reducir el costo transaccio-

2. Por ejemplo, en su TLC con Costa Rica, México no admite como parte del contenido local costarricense los insumos de origen centroamericano, que sí cuentan para el comercio intrarregional. Además, si a raíz del TLC con Costa Rica productos mexicanos se empezaran a filtrar hacia otros países del área, éstos seguramente erigirían barreras y emprenderían represalias contra Costa Rica. En el límite, Costa Rica podría poner en peligro el 20% de sus exportaciones (a Centroamérica) a cuenta de un 2% de exportaciones (a México).

nal de operar en la región y hacerla más atractiva para la inversión tanto nacional como extranjera. Asimismo, deben establecerse mecanismos idóneos para dirimir disputas en forma expedita y evitar así que éstas degeneren en conflictos mayores. Las iniciativas de carácter social, en cambio, lucen bastante menos prometedoras, por tratarse de problemas más complejos, políticamente más sensibles, y que requieren de un grado de compromiso y confianza mutua que muy probablemente aún no se ha alcanzado en la región.

Finalmente, si los países de Centroamérica pretenden avanzar unidos en cualquier dirección, deberán emprender conjuntamente y con gran seriedad un acto solemne de destrucción creativa del aparato institucional regional. En la actualidad existen más de 80 órganos de carácter regional coleccionados a lo largo de 35 años de integración, que con el tiempo han ido perdiendo tanto su razón de ser como su sustento. Los retos que enfrenta la región de cara al Siglo XXI exigen una nueva institucionalidad ágil, liviana, eficiente y con el liderazgo intelectual necesario para iluminar el camino Δ

Los desafíos del transporte marítimo regional, frente a la economía mundial*

Américo Francisco Hidalgo Tobar**

EN UNA ECONOMIA GLOBALIZADA EN DONDE LAS EMPRESAS PARA PODER COMPETIR, BUSCAN INSUMOS DE COSTO MINIMO, SE CONSIDERA MUY IMPORTANTE LOS SERVICIOS DE PUERTOS, PUES ÉSTOS MOVILIZAN ENTRE EL 85% Y EL 90% DEL VOLUMEN DEL COMERCIO MUNDIAL. TOMANDO EN CUENTA LOS DESAFIOS QUE EN EL TRANSPORTE MARITIMO ENFRENTAN LOS PAISES CENTROAMERICANOS, LA COMISION CENTROAMERICANA DE TRANSPORTE MARITIMO, COCATRAM, DISEÑA UN PLAN ESTRATEGICO PARA LOGRAR UNA EFICIENTE INSERCIÓN REGIONAL EN LA ECONOMIA MUNDIAL.

Centroamérica como parte del comercio mundial

La economía mundial ha crecido durante los tres últimos años a un ritmo de alrededor del 3% anual, continuan-

do el comportamiento favorable iniciado en 1993. El crecimiento del PIB en los países de América Latina para 1996 se ha estimado en 3.4% (0.71% en 1995, 5.13% en 1994), recuperándose gradualmente de la crisis de México de Diciembre de 1994 que afectó también a Uruguay y Argentina. Por su parte, los países de Centroamérica, crecieron en 1996 a un ritmo de alrededor del 3% (4.46% en 1995, 3.95% en 1994, menor a la tendencia del período 1990-1995 de 4.09% anual).

Se estima que del 85% al 90% del volumen del comercio mundial, se realiza por la vía marítima y que el mismo aumentó alrededor de 5% en 1996, (tasa bastante lejana del 8.7% y 8%

* Conferencia presentada en el Segundo Seminario-Taller Regional "Bloques Económicos y Relaciones Económicas Internacionales de Centroamérica", que se llevó a cabo en San Salvador, El Salvador, del 21 al 25 de abril de 1997, comprendido en el Programa de Posgrado Centroamericano "Política y Negociaciones en el Marco de las Relaciones Económicas Internacionales", ejecutado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP.

** Director de la Comisión Centroamericana de Transporte Marítimo, COCATRAM.

observadas en 1994 y 1995), todo esto producto de la desaceleración del consumo en los países industrializados occidentales.

Los países de América Latina registraron en forma global durante 1996 un incremento del 11% con respecto a 1995 (20% en 1995/1994) en el volumen de sus exportaciones, prácticamente triplicando el crecimiento del PIB, siendo el principal factor la recuperación de la economía mexicana.

El comercio exterior de los países de Centroamérica ascendió en 1996 según estimaciones preliminares alrededor del 6%. En el período 1990-1995 se observa que mientras el comercio intrazonal (calculado solamente por las importaciones) varió de US\$ 638.6 millones en 1990 a US\$1.536.2 en 1995 un incremento del 141%, el comercio exterior total de Centroamérica pasó de US\$ 10.211.7 millones en 1990 a US\$ 17.570.1 millones en incremento de 72%, a una tasa anual de 11.46%.

El comercio intrazonal de los países de Centroamérica, según estimaciones preliminares del BID, ascendió un modesto 4.6% en 1996, debido a la desaceleración del crecimiento económico en Guatemala, El Salvador y Costa Rica. Dicho comportamiento parece confirmar el ciclo trienal del intercambio intrazonal en la presente década. En efecto, en 1990 el comercio creció 2%, en 1991 y 1992 lo hizo a una tasa de 26% y 33% respectivamente, para luego bajar su ritmo de crecimiento en 1993 al crecer en 6% y adquirir mayor dinamismo en 1994 y 1995,

cuando dicho comercio creció en 13% y 20.4% respectivamente.

Al analizar la participación porcentual de los bloques económicos para los años 1990 y 1995, se puede observar que el principal socio comercial, Estados Unidos y el socio menor Centroamérica, han incrementado su participación en 3% a lo largo de los últimos 5 años, en detrimento de la Comunidad Europea y los otros países.

Según reporte del Banco Mundial, el valor mundial de las exportaciones (en miles de millones de dólares) es de US\$ 2.694 de los cuales el 72% corresponde a las potencias económicas, el 8% a países desarrollados y el 19% a países en desarrollo, incluyendo a Centroamérica. Ese 19%, está distribuido a su vez en un 22% para Europa, 17% África, 40% Asia y el 21% a Latinoamérica.

En lo que respecta a Latinoamérica, en valores absolutos ese 21% corresponde a US\$ 103 (miles de millones) y, de éstos el 4% son el valor total de las exportaciones de Centroamérica, lo que al relacionarlo con el valor total de las exportaciones a nivel mundial representa el 0.01%

Tráfico marítimo

Tráfico marítimo mundial

El tráfico marítimo mundial siguió creciendo en 1995, alcanzando un nuevo nivel sin precedentes de 4.650

millones de toneladas métricas, con una tasa de 3.7% con respecto a 1994 (3% en 94/93); el mayor porcentaje desde 1990, cuando superó por primera vez la marca de los 4.000 millones de toneladas. Las estimaciones del año 1996 anticipan un crecimiento del 3% al 3.5% con un volumen de 4.800 millones de toneladas.

Durante al año de 1994, el tráfico marítimo mundial fue de 4.460 millones de toneladas métricas; representando las cargas líquidas (petróleo y sus derivados), el 44.6% para un total de 1990 millones de toneladas (2.3% mayor con respecto a 1993). El volumen de cargas secas registró un aumento de 3.5%, para un total de 2468 millones de toneladas, de los cuales los principales graneles secos tuvieron un aumento de 2.2% alcanzando los 1.015 millones de toneladas. El aumento del volumen total de cargas secas se debió principalmente a la evolución positiva de las cargas generales, incluyendo el acero y las cargas unitarizadas.

Según estimaciones del World Sea Trade Service (WSTS), el tráfico marítimo para el año 2005, crecerá a un promedio anual de 4.1%, en tanto las cargas en contenedores y otros tipos de carga general crecerán a un ritmo de 6.3% anual.

Tráfico Portuario Mundial de Contenedores

La tasa de crecimiento mundial del movimiento de contenedores en los enero-diciembre/1997

puertos, durante los últimos años ha sido de 9.3%, para un total de 112.500.000 TEU. La tasa de crecimiento de los países en desarrollo es casi el doble de la tasa mundial (17%). Esto señala la necesidad de que los países en desarrollo planifiquen una mayor capacidad de manipulación de contenedores, a través de mejoras en la productividad del equipo e infraestructura existente, no necesariamente en inversiones.

Tráfico marítimo-portuario centroamericano

El tráfico marítimo-portuario de Centroamérica creció a una tasa anual de 7.97% durante el período de 1990-1995, siendo la tasa de crecimiento de las importaciones 9.08% y el de las exportaciones 6.24%, superando el volumen de 20 millones de toneladas durante el año 1994, hasta alcanzar 22.7 millones de toneladas en 1995. Se puede observar que en el año 1995, el 62.6% del tráfico marítimo-portuario tuvo vocación Atlántica y el 37.2% Pacífica, habiendo una variación de apenas 1.1% con respecto a 1990.

En general las importaciones han crecido más que las exportaciones, de tal manera que mientras en 1990 las importaciones representaban el 59.7% del tráfico total, en 1995 este porcentaje se ha incrementado al 62.8%.

Los tres principales puertos de Centroamérica, Santo Tomás de Castilla, Puerto Cortés y Puerto Limón, ubicados todos ellos en el Atlántico

manejan el 54% del total de carga de todos los puertos y más del 85% de la carga del Atlántico.

Esos tres puertos manejan más del 75% del tráfico total de contenedores que sobrepasó el millón de TEU durante 1995; cantidad solamente superada por Brasil en Latinoamérica. El crecimiento anual del manejo de contenedores en estos tres puertos, durante el período 90-95 fue de casi 11%, levemente superior a la tasa anual mundial de los últimos años de 9.2%, pero bastante inferior al crecimiento anual de los países en desarrollo que es de 17%.

Fletes

De acuerdo con el porcentaje estimado para los países en desarrollo de América, un cálculo simple del valor total de nuestro comercio exterior, 17.570.1 millones de dólares por 8%, nos daría una cifra de aproximadamente 1.400 millones de dólares como techo máximo de los montos de fletes marítimos para el año 1995. Estas cifras gruesas nos dan una idea del mercado de fletes de los países centroamericanos.

Globalización, bloques económicos y cambios estructurales marítimo portuarios

Trascendiendo las fronteras centroamericanas, no pueden pasar desa-

percibidas las megatendencias mundiales, orientadas a la formación de grandes bloques comerciales, de los cuales hacia el Norte del Continente nuestro vecino más cercano es el Nort American Free Trade Area (NAFTA), hacia el Sur el Pacto Andino y el Mercosur. Y, por otra parte, en lo que a Centroamérica corresponde se observará que ya se menciona la posibilidad de una Area Latino-Americana de Libre Comercio, que obviamente incluiría al istmo centroamericano por su posición geográfica estratégica en el centro de las Américas y como paso obligado del comercio mundial.

Con la revolución tecnológica e informática el mundo ha cambiado y está cambiando a tal velocidad que el punto de partida y contexto más adecuado para el diseño de políticas es colocar la lógica global en primer plano, sobre todo en vista de la decisión de los gobiernos centroamericanos de integrarse a la economía mundial.

La constante evolución de los mercados, los servicios, las tecnologías y las fuerzas regulatorias transforma la estructura de los puertos. Estas fuerzas son expresiones contemporáneas de tendencias arraigadas durante siglos; es preciso encontrar nuevas formas de responder a ellas. En una economía globalizada, las empresas recorren el mundo en busca de insumos de costo mínimo, lo que ha llevado a una competencia a nivel de cada insumo y del producto final y a la integración de los puertos en los sistemas de manufactura y distribución. La infraestructura física de los puertos debe

construirse para facilitar no sólo el acceso expedito de las empresas de transporte marítimo y terrestre, sino también la recepción, despacho y manipulación de la carga a un costo razonable. Es esencial que las reglamentaciones y los regímenes laborales portuarios eviten la tendencia sociopolítica de los puertos estatales, que permite: i) que en última instancia todas las tareas sean de uso intensivo de mano de obra, ii) que los recursos se asignen de acuerdo con las necesidades sociopolíticas, iii) que la experiencia y el conocimiento de la industria pasen a tener una importancia secundaria al seleccionar el personal directivo superior, y iv) que la competencia y el afán de lucro se reemplacen con presupuestos y sistemas de contabilidad empresariales. El marco regulatorio de los puertos debe promover la utilización eficaz en función de los costos de la infraestructura y los equipos, asignar responsabilidades a los individuos por las consecuencias de valor de sus decisiones y autorizar a un puerto a planificar su inversión futura.

Dentro de este contexto, el proceso de Globalización del Comercio constituye actualmente la interdependencia comercial entre factores de producción en países diferentes, como resultado de esfuerzos colectivos para producir materias primas y componentes, y para proporcionar servicios de montaje y distribución a productos que se venden en todo el mundo. El comercio siempre ha sido internacional, en el sentido de que los productos de un país se venden a otros, pero la

globalización del comercio modifica este marco histórico al establecer una base par que empresas y gobiernos aprovechen los aspectos complementarios entre los factores de producción de los distintos países. Muchas manufacturas ya no se producen en un solo país para enviarlas a otro. Por el contrario, los fabricantes buscan los insumos menos costosos de todas partes del mundo, y producen y montan los artículos en aquellos lugares que ofrecen las mayores ventajas comerciales. Las decisiones relativas a las fuentes de materia prima, la mano de obra, la ubicación de las plantas, los sistemas de transporte, los tiempos de entrega y los canales de distribución se adoptan en un plano mundial. En otras palabras, la diferencia entre el comercio internacional y el comercio globalizado es el grado de libertad en la selección de insumos, bienes terminados, servicios, fondos y mano de obra. Así pues, la economía globalizada ha transformado la competencia entre productos terminados comparables en una competencia a nivel de cada insumo y del producto final, en que todo insumo y producto terminado tiene sus propias y elevadas exigencias de mercado.

Si se supone que las recientes decisiones de los gobiernos de Argentina y Nueva Zelandia de crear una base para la participación privada en sus puertos mediante acuerdos de concesión han reducido el costo de comercialización de sus manzanas, lo que ha tenido un impacto negativo en la competitividad de las exportaciones de

Chile y Sudáfrica en Chicago, los comerciantes de frutas de Chicago probablemente pedirán a los agricultores de Argentina y Nueva Zelandia que les suministren mayores volúmenes una vez que se den cuenta de que las manzanas pueden obtenerse a un costo entregado menor. Los comerciantes de frutas seguirán comprando manzanas de Chile y Sudáfrica, pero sólo en la medida en que los volúmenes de Argentina y Nueva Zelandia no basten para satisfacer la demanda del mercado. Una reducción de la competitividad de las manzanas de Chile y Sudáfrica podría llevar a una disminución de la demanda de trabajadores en las granjas y en las instalaciones de empaque de frutas, en los servicios de transporte terrestre y marítimo y los servicios de manipulación de carga en los puertos. Las señales del mercado que transmiten los comerciantes de frutas a los cultivadores de manzanas de Chile y Sudáfrica proporcionan un indicador agregado, indefinido y no analizado de que sus costos son muy altos en comparación con los de los otros dos países. La señal del precio de mercado no indica que la reducción de los costos de manzanas en Argentina y Nueva Zelandia obedece a cambios concretos instituidos por el sector privado en sus puertos. Para determinar las razones de tales economías, es necesario mirar más allá de la señal del precio de mercado y evaluar cada insumo de toda la red de cultivo y distribución de Argentina y Nueva Zelandia, y compararlo con los factores correspondientes de Chile y Sudáfrica. Así,

los mecanismos de mercado señalan la necesidad de hacer cambios que reduzcan los costos, pero no identifican en qué áreas deben hacerse las reducciones ni qué opciones existen para lograrlo.

Una buena manera de comenzar a analizar el proceso de modernización de los puertos estatales será comparando sus actuales metas y objetivos con las exigencias del comercio mundial. Como ejemplos de las metas y objetivos actuales, se incluyen algunas experiencias, registradas en 1960, pero que podrán ocurrir hoy en muchos puertos.

- Los puertos realizan sus actividades de manera autónoma y en serie. Los trabajadores portuarios cargan y descargan rápidamente, pero no les preocupa que las mercancías pasen más de 30 días en las bodegas del puerto.
- Los puertos utilizan instituciones y tecnologías obsoletas para evitar los costos sociales del personal excedente. Los trabajadores movilizan sólo de 8 a 12 unidades por hora usando las grúas de contenedores, cuya capacidad es de 30 unidades por hora.
- Las administraciones portuarias en su calidad de empleadores, deben cumplir con vastos requerimientos sociopolíticos.
- Los gobiernos responden a los grupos preponderantes y dan prioridad a los objetivos sociopolíticos al hacer inversiones portuarias, en tanto el sector privado utiliza un

espectro ganancia-pérdida-quebra que responde a los mecanismos del mercado. Esta situación ha llevado a los gobiernos a considerar la participación privada como medio de establecer una disciplina comercial, pero los inversionistas privados exigen que los gobiernos adopten un marco regulatorio y un régimen laboral.

- La mayoría de los problemas que enfrentan los puertos de los países en desarrollo son consecuencia de la situación conflictiva en que se encuentran los objetivos económicos, los acuerdos laborales y la legislación que rige sus operaciones. Las necesidades de los usuarios ya no pueden aislarse de las metas comerciales de los puertos. Las actividades que crean una falsa demanda de infraestructura y equipo portuarios aumentan los costos para los usuarios y para la economía nacional. Los gobiernos deben velar porque los operadores de los buques se hagan eco de la competencia que enfrentan los bienes que transportan. En una economía globalizada, los objetivos comerciales de usuarios y puertos han pasado a ser complementarios y no pueden lograrse sin un esfuerzo colectivo.

Para orientar las políticas de desarrollo en la era de la globalización es importante para países como los centroamericanos plantearse y responder preguntas como las siguientes:

¿Deben todos estos cambios en la economía mundial y en el paradigma

de los negocios afectar los conceptos básicos sobre el crecimiento económico y sobre cómo inducirlo?

¿Cuáles son los ingredientes clave y las prioridades de políticas para que un país participe exitosamente en la economía global y sea un país atractivo para la inversión productiva internacional?

Por lo dicho anteriormente, la respuesta a la primera pregunta es positiva. En cuanto a la segunda, se presenta una categorización de los ingredientes clave para el crecimiento sostenible basado en una teoría del crecimiento que debe tenerse clara para fijar las prioridades de las políticas de desarrollo. En este sentido los factores determinantes del crecimiento sostenible en la era de la globalización son fundamentalmente los siguientes:

- Inversión y comercio
 - Eliminación de distorsiones internas en los precios relativos.
 - Acceso seguro a mercados externos (vía TLCs, GATT y capacidad negociadora).
 - Infraestructura y servicios de mercadeo internacional.
 - Servicios de información sobre mercados externos
- Estabilidad macroeconómica y clima de inversión
 - Estabilidad fiscal, monetaria y de precios.
 - Ajustes en el tipo de cambio simultáneos con reducción de aranceles.

- Capacidad de financiar los déficits en la balanza de pagos.
- Reglas del juego claras para la inversión.
- Marco legal adecuado.
- Trámites ágiles y eficientes.
- Competitividad y productividad
 - Mejoramiento en la calidad de los recursos humanos.
 - Mejoramiento de la infraestructura (transporte, energía, telecomunicaciones).
 - Apoyo integral para la pequeña y mediana empresa.
 - Mejoramiento de los procesos de innovación tecnológica.
 - Mejoramiento de la gestión empresarial (*entrepreneurship*).

Integración regional

El 13 de diciembre de 1991 en Tegucigalpa, Honduras, los presidentes de los seis países centroamericanos reunidos en ocasión de su XI Cumbre, firmaron el Protocolo de Tegucigalpa, que dio vida al Sistema de la Integración Centroamericana, que tiene entre uno de sus propósitos, "Fortalecer la región como bloque económico para insertarla exitosamente en la economía internacional". Precisamente, uno de los efectos del fenómeno de la globalización, es la formación de bloques económicos, como una opción casi indispensable

para enfrentar de mejor manera los desafíos del fenómeno mencionado. Las Cumbres Presidenciales en Centroamérica se iniciaron en Guatemala con Esquipulas I, en mayo de 1986 motivadas fundamentalmente para impulsar los procesos de paz de la región, para seguidamente abordar los temas de la integración regional, temas que se habían agotado con el modelo basado en "la sustitución de importaciones" o "desarrollo hacia adentro" del Mercado Común Centroamericano.

Asimismo, los Presidentes Centroamericanos adoptaron el 12 de octubre de 1994, en Masaya, Nicaragua, una estrategia integral de desarrollo sostenible, llamada la "Alianza para el Desarrollo Sostenible" (ALIDES), la cual entre sus objetivos específicos contempló:

- Impulsar la reconstrucción, rehabilitación y modernización de la infraestructura regional especialmente en materia de transporte, telecomunicaciones y energía, para incrementar la eficiencia y competitividad de los sectores productivos, tanto a nivel nacional, regional como internacional.

Posteriormente, en la XVII Cumbre de Presidentes Centroamericanos, celebrada en San Pedro de Sula, Honduras, la ALIDES, entró en una segunda etapa, por medio de un Plan Básico de Acción - ALIDES 96, que ha priorizado entre otras acciones, las siguientes:

- Modernización del sector público nacional y regional.

- Integración económica regional.
- Modernización de la infraestructura regional, en materia de energía, transporte y comunicaciones.
- Inserción efectiva en la economía internacional, especialmente en comercio e inversión.
- Elevar el nivel y la calidad de vida de los centroamericanos.

No obstante, todos estos esfuerzos que se han realizado, existe un largo camino por recorrer y poco tiempo para hacerlo, más aún cuando se espera que a partir de este año, los Tratados de Libre Comercio se aceleren entre los países de Norteamérica y los países de Suramérica; y los países centroamericanos se verán forzados a integrarse al Area de Libre Comercio de las Américas, proceso iniciado a partir de la Cumbre de las Américas, celebrada en Miami, en diciembre de 1994 y que está previsto su culminación en el año 2005.

Este proceso de liberalización comercial recíproco entre países con diferentes niveles de desarrollo, sólo será viable y mutuamente beneficioso si se toman medidas para prevenir la distribución desigual de las ganancias del proceso, así como mecanismos para apoyar el rápido crecimiento de las exportaciones, la inversión y la competitividad de los países menos desarrollados, esto significa hacer mejoras sustanciales en la infraestructura, en las capacidades laborales y en los marcos regulatorios e institucionales.

Para resolver entonces, los enormes desafíos que tenemos por delante, es indispensable iniciar un proceso de "concertación de visión" entre los diferentes sectores de nuestras sociedades (gobierno, sector privado y sector laboral) alrededor de la transformación productiva de nuestros países, identificando claramente las líneas estratégicas y las prioridades nacionales.

También es indispensable "concertar una visión regional" entre gobiernos, sociedad civil y sistema de integración, en especial para las negociaciones con los países desarrollados y/o bloques de mayor tamaño y poder competitivo.

Dentro de dicho contexto analizando el fenómeno de la globalización y el proceso de integración regional, así como también el panorama económico y marítimo, se han identificado los siguientes principales desafíos.

Desafíos a nivel general

- Crecimiento Económico Sostenible.
- Reducción de la Pobreza y la Desigualdad.
- Desarrollo de los Recursos Humanos.
- Reforma y Modernización del Estado.

Desafíos Marítimos

- Puertos Concentradores.

- Transporte Multimodal.
- Canales Secos.
- Reforma Portuaria y Privatización.
- Modernización y Fortalecimiento de la Administración Marítima.
- Negociaciones de los Fletes

Inversión extranjera directa

Los flujos de entrada de inversión extranjera directa a nivel mundial alcanzaron un récord histórico en 1995 de 315 billones de dólares, un incremento de 40% respecto a 1994, sostenido por un vertiginoso crecimiento de las fusiones y adquisiciones de empresas, mecanismo empleado por las transnacionales como estrategia corporativa, reflejando asimismo la apertura de los países a la inversión extranjera directa en infraestructura.

Lidereado por los Estados Unidos, los países desarrollados experimentaron un rápido crecimiento de los flujos de IED en 1995, mientras que los países en desarrollo tuvieron un moderado crecimiento, en tanto en los países del Sudeste Asiático el crecimiento fue vertiginoso.

Los flujos de IED están concentrados en pocos países. Los 10 mayores países anfitriones recibieron 2/3 (67%) del total, mientras que los 100 menores países anfitriones recibieron apenas el

1% del total. Por otro lado el 67% de los flujos de salida de la IED en el año 1995, provienen de cinco países (Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Japón y Francia).

La IED en América Latina favorecida, entre otros factores, por un marco regulatorio mucho más propicio, se elevó en 1996 según estimaciones preliminares de la CEPAL, a un monto sin precedentes que superó los 30 billones de dólares (casi un 10% del total mundial), creciendo a un ritmo promedio anual en el período 1990-1996 de casi 30% anual. La inversión directa ha estado orientada preferentemente hacia el sector minero, petrolero, geotérmico, y en menor medida hacia la industria manufacturera y actividades de exportación (maquila, sobre todo en algunos países centroamericanos). Otros sectores que están adquiriendo creciente importancia corresponden a los de alimentos, servicios, telecomunicaciones e inversiones en obras de infraestructura.

Inversión Extranjera Directa en Centroamérica

La IED en Centroamérica también ha tenido un comportamiento notable al alcanzar casi 600 millones de dólares en 1995, creciendo a un ritmo de 18% anual en el período 1990-1995, superando ampliamente el crecimiento del comercio exterior en el mismo período, que fue de 11.46%.

Posición de COCATRAM frente al entorno económico internacional

Políticas de COCATRAM

En 1994 el Honorable Directorio de COCATRAM aprobó el documento titulado "Políticas de COCATRAM y sus Relaciones con Atribuciones, Programas, Proyectos y Actividades" presentado por la Secretaría Ejecutiva de la misma.

Por considerarlo de sumo interés se presentan a continuación dichas políticas de manera esquemática, con algunos cambios que reflejan el nuevo entorno y considerado que la Misión Institucional de la COCATRAM es la de coadyuvar al desarrollo del comercio exterior de los países centroamericanos mediante el adecuado establecimiento de sistemas de transporte marítimo, portuario y multimodal; seguros eficaces y eficientes mediante la dirección del Consejo de Ministros Responsables del Transporte (COMITRAN).

Dichas políticas se definen de la manera siguiente:

- o Fortalecimiento institucional de entes públicos y privados, vinculados con la actividad marítima-portuaria.
- o Establecimiento de una moderna y armonizada Legislación Marítima.
- o Impulsar una Reforma Portuaria que propicie el mejoramiento con-

tinuo de la eficiencia de los servicios portuarios.

- o Mejoramiento sostenible de la Seguridad Marítima-Portuaria y de la Protección del Medio Marino.
- o Facilitación del Transporte Marítimo e introducción del Transporte Multimodal.
- o Desarrollo de los Recursos Humanos vinculados con el campo marítimo-portuario.
- o Incorporación de Tecnología Moderna en la prestación de servicios marítimos-portuarios y multimodales.
- o Modernización de las Tecnologías de Información, Comunicación y Documentación.
- o Propiciar y gestionar la cooperación externa y entre los países de la región.

El programa estratégico integrado de COCATRAM

Con la finalidad de articular en un sólo programas las diversas actividades de COCATRAM y en armonía con el cumplimiento de su misión, objetivos y políticas se ha conformado el Programa Estratégico Integrado, compuesto por cuatro Planes Quinquenales que a continuación se mencionan:

1. Plan Quinquenal de las Empresas Portuarias del Istmo Centroamericano 1995-2000 (REPICA 1995/

- 2000). Aprobado por dichas entidades en junio de 1995.
2. Plan Quinquenal de Fortalecimiento de los Consejos de Usuarios de Centroamérica 1996-2001 (USUARIOS 1996/2001); aprobado por el Consejo Hondureño de los Usuarios del Transporte Internacional, –COHUTI–, representante de dichas entidades en la región, en junio de 1995.
 3. Plan Quinquenal de Capacitación Marítimo-Portuaria de Centroamérica 1995-2000 (TRAINMAR 1995/2000); aprobado por la Red de Capacitación TRAINMAR –UNCTAD-COCATRAM–, en noviembre de 1995.
 4. Plan Quinquenal de las Administraciones Marítimas de Centroamérica 1997-2001 (ROGRAM-CA 1997/2001); en proceso de validación, el cual sometemos a consideración del Honorable Directorio de COCATRAM.

Es preciso mencionar que hasta agosto de 1994 la administración exitosa de la COCATRAM representaba un arduo desafío, puesto que hasta ese entonces esta institución contaba con un exiguo presupuesto y consecuentemente con escaso personal para responder convenientemente a las demandas de los sectores que la COCATRAM atiende, razón por la cual la planificación de esta institución era anual y operativa. Asimismo, en esa época las principales instituciones internacionales especializadas en asistencia y cooperación técnica en el campo del subsector marítimo, inclusi-

ve la asistencia de tradicionales países cooperantes y de foros técnicos especializados por razones diversas habían dejado de vincularse con la COCATRAM.

Ante esta situación, el Honorable Directorio de la COCATRAM con el firme propósito de hacer un organismo apropiado para los fines para los cuales fue creado, ordenó a partir de agosto de 1994 "Estudiar la Carga de Trabajo de la Comisión".

Con base a los resultados de este estudio, posteriormente el Directorio de la COCATRAM ordenó la elaboración de un Estudio de Reingeniería Organizativa Operativa de este organismo, cuyas conclusiones y recomendaciones fueron conocidas en marzo de 1995 y aprobadas en julio de ese año en San Pedro Sula (Honduras), conjuntamente con su respectivo presupuesto; pudiéndose implementar las mismas entre julio y agosto de 1996 debido a que hasta en esa época se contó con el capital de funcionamiento posibilitado por el nuevo nivel presupuestario. Dichas conclusiones y recomendaciones significaron para la COCATRAM; la supresión de la Unidad de Planificación y Seguimiento de Proyectos; la reasignación de la Unidad de Informática como una sección de apoyo de la Unidad Administrativa Financiera; la reubicación de ésta como unidad orgánica asesora de la Secretaría Ejecutiva; la creación de la Unidad Marítima; la creación de la Unidad Portuaria; la creación de la Unidad de Transporte Multimodal; y, la creación

de Unidad de Capacidad Marítima Portuaria.

En términos muy objetivos, el proceso de fortalecimiento institucional de la COCATRAM iniciado en octubre de 1994, en adición a la concreción de la reingeniería organizativa y operativa, ha permitido el logro de los siguientes resultados:

1. En octubre de 1994 el Banco Mundial aprobó a la COCATRAM una donación de US\$150.000.00 para la realización del Estudio sobre el Impacto de los Fletes Marítimos en la Región Centroamericana y Creación de un Sistema de Información en la COCATRAM que provea a los Importadores y Exportadores Centroamericanos información actualizada sobre niveles de fletes por tipo de buque y clase de carga; frecuencia de líneas navieras; políticas, regulaciones y estrategias para negociación de fletes, etc. Dicho proyecto fue adjudicado en febrero de 1997 al Instituto de Puertos y Vías Navegables de la Universidad Estatal de Louisiana, esperándose su conclusión a mediados del año 1997.
2. En mayo de 1996 el Gobierno de la República de Alemania aprobó en concepto de Asistencia Técnica, asignar al más breve plazo a la COCATRAM dos Expertos Integrados: uno para el área marítima y otro para el área portuaria; cada uno por un período de dos años y por un valor de US\$120.000.00 en concepto de dicha asistencia técnica no reembolsable; pudiendo

ésta ser prorrogable por períodos iguales hasta un máximo de seis años. A este respecto se ha oficializado que el primer experto Alemán el Capitán Jörg Hellwig, estará al servicio de la COCATRAM a partir del 2 de marzo del corriente año (1997). El segundo experto estará asignado a la COCATRAM durante el tercer trimestre del mencionado año.

3. En junio del mismo año y dentro de la cooperación de la República de China hacia Centroamérica, se aprobó por parte de esa nación asignar al más breve plazo a la Comisión cinco expertos taiwaneses; para brindar desde esta Institución asistencia técnica a la región por un período mínimo de dos años prorrogables éstos hasta seis años. Dichos expertos en sí actuarán en concepto de contrapartes de los profesionales técnicos de la Comisión, para posibilitar a éstos mayores conocimientos en técnica y en experiencias.

Adicionalmente, en junio de 1996 China aprobó una partida complementaria de US\$ 88.000.00 a los US\$ 101.205.00 que la misma donó en mayo de 1994, para que la COCATRAM cuente con la disponibilidad de fondos necesaria para la realización del Estudio sobre las Ayudas de la Navegación en los Puertos Centroamericanos. Esta partida complementaria fue entregada a la COCATRAM en su sede por la Excelentísima Representación Diplomática de la Repú-

blica China en Managua el 19 de febrero de 1997 y recibido por el Honorable Señor Vice-Ministro de Transporte de Nicaragua, Ing. Pablo Hurtado Vigil, en representación del Directorio de la COCATRAM.

Asimismo, en junio de 1996 China aprobó a la COCATRAM un financiamiento no reembolsable por US\$ 1.200.000.00 para que ésta realice en Centroamérica un Estudio sobre Transporte Multimodal. Dichos fondos están en proceso de otorgamiento.

4. El Gobierno de Francia a través de la Oficina de su Cooperación para Centroamérica, con sede en Costa Rica ha aprobado 10 cursos o seminarios regionales por año, para que bajo la coordinación de la Comisión los imparta el Centro TRAINMAR-CARIBE.
5. Con la participación de la respectiva Población Objetivo se formuló y se ha puesto en ejecución el Programa Quinquenal Estratégico de la COCATRAM para el período 1995/2000, integrado por los siguientes planes:
 - Plan de las Empresas Portuarias del Istmo Centroamericano, —REPICA—.
 - Plan de las Autoridades Marítimas de Centroamérica.
 - Plan de Capacitación Marítima-Portuaria.
 - Plan de Fortalecimiento de los Consejos de Usuarios de Centroamérica.
6. La Organización Marítima Internacional —OMI— ha incluido dentro de su Programa Integrado de Cooperación Técnica, la realización de actividades conjuntas con la COCATRAM para el bienio 1997/1998, en materia de Seguridad Marítima, Protección del Medio Marino, y Legislación Marítima.
7. De nuevo la COCATRAM ha sido objeto de atención de la CEPAL, al haber desarrollado de manera conjunta en setiembre de 1995 en San Salvador el Seminario Regional sobre el Transporte Multimodal en Centroamérica; y, más recientemente, la ejecución del Programa de Capacitación Conjunta CEPAL-COCATRAM desarrollándose en abril de 1997 en los países de la región cursos para la modernización portuaria.
8. El valor de la asistencia técnica no reembolsable obtenida por y para la COCATRAM durante el período de agosto de 1994 a julio de 1996 asciende a US\$ 2.604.005.00. Esta cantidad relacionada con la suma de US\$ 1.070.826.72, presupuestada y aprobada para el funcionamiento del organismo para los años de 1995 a 1997, representa una captación de recursos externos de 243.18% mayor que la referida cifra presupuestada para la operación de la Comisión durante el período indicado.
9. La dotación adecuada al organismo de modernos sistemas de *softwares* y de eficientes equipos

computacionales; que le han posibilitado una alta productividad de trabajo y que lo han situado en la época contemporánea del manejo electrónico de datos.

10. La dotación adecuada y racional de medios de transporte; y, de otros equipos de apoyo, tales como la planta de generación eléctrica; necesarios para el eficiente desempeño de las actividades de la institución.

Adicionalmente a los positivos logros obtenidos por la COCATRAM como producto de su fortalecimiento institucional, es necesario comprender que dicho propósito de mejoramiento tiene que ser sujeto de un continuado seguimiento y ajustado cada vez que las variables que inciden en la dinámica del contexto del transporte marítimo se modifiquen, sobre todo en estos

tiempos de globalización y de liberalización económica.

Es por tal razón, como también por el peso que el Transporte Marítimo tiene en los países del istmo al ser éste por lo general del orden de un 90% del respectivo comercio exterior, que dentro del contexto del mandato de los Excelentísimos Presidentes del área relativo a la evaluación de los organismos del Sistema de Integración Centroamericana, hoy en día y a iniciativas del Instituto Centromericano de Administración de Empresas, INCAE, la COCATRAM está considerada como la unidad ejecutora de todas las acciones de transporte marítimo, de corto, mediano y largo plazo, que se deriven del desarrollo de la Estrategia Centroamericana de Competitividad para la eficiente inserción de la región en el proceso de la Economía Mundial Globalizada y Abierta

△

La Integración Financiera Regional y el Rol del Consejo Monetario

Jorge Barboza**

Centroamericano*

SEÑALA LOS LOGROS ALCANZADOS EN LA PROMOCIÓN DE LA INTEGRACIÓN MONETARIA Y FINANCIERA REGIONAL A PARTIR DE 1992. PUNTUALIZA TAMBIEN LAS AREAS DE TRABAJO PARA LOS PROXIMOS AÑOS, LAS CUALES SE ORIENTAN AL LOGRO DE UNA CONVERGENCIA MACROECONOMICA, PROFUNDIZANDO LA INTEGRACION FINANCIERA Y EL DESARROLLO DE UN MERCADO REGIONAL DE CAPITALES.

I. Introducción

1. A la par de la expansión del libre comercio intrazonal de productos industriales, base fundamental de la estrategia comercial de los años sesentas y setentas, Centroamérica está ahora estrechando sus vínculos en dos vías

* Conferencia presentada en el Segundo Seminario-Taller Regional "Bloques Económicos y Relaciones Económicas Internacionales de Centroamérica", que se llevó a cabo en San Salvador, El Salvador, del 21 al 25 de abril de 1997, comprendido en el Programa de Posgrado Centroamericano "Política y Negociaciones en el Marco de las Relaciones Económicas Internacionales", ejecutado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP.

** Funcionario de la Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano. Las opiniones vertidas en estas notas son personales.

adicionales de gran futuro. Por una parte, ampliando la gama de productos motivo de intercambio comercial, al tenerse previsto iniciar la comercialización, con pocas restricciones, de algunos de los principales productos agrícolas básicos. Es decir, se está ampliando significativamente la zona de libre comercio, con perspectivas halagadoras. Ya en 1996 el intercambio regional de bienes llegó a la apreciable cifra de US\$1.600 millones, más de dos veces y media del monto registrado en 1990 (US\$640 millones), que representa alrededor de un 20% del total del comercio de los cinco países. Por otra parte, se busca desarrollar un mercado regional de capitales, que implica propiciar la integración

- plena de los sistemas financieros, remover las restricciones a los movimientos de capitales, facilitar el tránsito de inversionistas y vincular las bolsas de valores.
2. De manera complementaria, se busca establecer un marco macroeconómico estable que facilite las reformas en marcha y estimule las inversiones privadas, especialmente extranjeras. En este contexto, se está avanzando en el proceso de coordinación de las políticas macroeconómicas en general, y en particular de una tan sensitiva como la política cambiaria y sus dos pilares, las políticas monetaria y fiscal. Sobre estos temas y el papel que ha tenido el Consejo Monetario Centroamericano en el proceso de integración monetaria y financiera regional, versan estas notas.

II. La "nueva" Integración Económica Centroamericana

3. En la Cumbre Presidencial de Esquipulas (Guatemala) de mayo de 1986, los Presidentes de Centroamérica manifestaron la voluntad de revisar, actualizar y dinamizar los procesos de integración económica y social de la región, lo cual se concretó en la Cumbre Presidencial de Antigua Guatemala, en junio de 1990, donde se conformó la Comunidad Económica del Istmo Centroamericano.
4. El "nuevo" proceso de integración regional se fundamenta en la apertura comercial, la integración financiera y la inserción eficiente en la economía internacional, lo cual se impulsará mediante la coordinación, armonización y convergencia de las políticas económicas, negociaciones comerciales extrarregionales, infraestructura y servicios.
5. El restablecimiento de la compatibilidad de políticas económicas y su convergencia resulta crucial no sólo para la recuperación del comercio intrarregional, que constituye una fuente importante de estímulo a las abatidas economías del área, sino que también es una forma de integrarse al mercado internacional como una región cohesionada, con reglas uniformes y competitivas.
6. La necesidad de la coordinación regional de las políticas económicas es un reconocimiento de la interdependencia de las economías de la subregión y representa la alternativa de hacer frente con mayores posibilidades de éxito a los choques externos, prevenir los de origen interno que sean controlables y aspirar a un desempeño eficiente en el proceso de globalización mundial en marcha.

III. El Consejo Monetario Centroamericano – CMCA

7. El CMCA está integrado por los Presidentes de los Bancos Centrales de las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. El Gerente del Banco Nacional de Panamá participa como observador. Tiene un Presidente y un Vicepresidente, quienes duran en sus cargos un año calendario. Ambos cargos son rotativos por nacionalidades.
8. En la Reunión de Presidentes de Panamá en diciembre de 1992, se enfatizó en el numeral 43 de la Declaración, la necesidad de alcanzar la integración financiera de la región, promoviendo y fortaleciendo la modernización e interrelación de los sistemas financieros nacionales, como parte relevante del nuevo proceso de integración económica centroamericana. En respuesta a ese mandato, en el Protocolo de Guatemala se le confirió al Consejo Monetario la responsabilidad institucional de propiciar, además de la integración monetaria, la integración financiera regional. En realidad, esta no es una función nueva, por cuanto un requisito fundamental para la integración financiera es la estabilidad y libre convertibilidad de las monedas nacionales, función primordial de los Bancos Centrales en general, y del CMCA en particular a nivel regional. Además, a los Bancos Centrales les ha correspondido ejercer la vigilancia prudencial del sistema financiero y actuar de prestamista de última instancia de las entidades financieras, para prevenir crisis en el sector, que de producirse, tienen consecuencias desastrosas en la economía en general.
9. Consiguientemente, el CMCA es el organismo rector del sector monetario financiero del Subsistema de Integración Económica Centroamericana, y tiene como objetivo la coordinación, armonización o unificación de las políticas monetaria, cambiaria y financiera de los países, a fin de realizar gradual y progresivamente la integración monetaria y financiera centroamericana y contribuir al proceso de integración económica regional.
10. Los principales objetivos específicos del CMCA son los siguientes:
 - a. Propiciar la convergencia regional de las políticas macroeconómicas en general, y en especial, de las políticas monetarias, crediticias, cambiarias y financieras, poniendo énfasis en los factores internos y externos que incidan en la consecución de las metas regionales.

- b. Prevenir y contrarrestar movimientos financieros o monetarios de carácter especulativo capaces de crear inestabilidad en los tipos de cambio o de afectar la convertibilidad de las monedas centroamericanas.
 - c. Facilitar la libre transferencia de capitales y promover el desarrollo y fortalecimiento del mercado de capitales centroamericano.
 - d. Facilitar el establecimiento y operación de bancos, sucursales, subsidiarias y otras entidades financieras nacionales entre los Estados centroamericanos y la vinculación de las bolsas de valores y de los mercados de seguros.
 - e. Propiciar la armonización de las normas de supervisión bancaria y de los mercados de valores centroamericanos, adaptándolas paulatinamente a los estándares internacionales.
 - f. Gestionar la armonización regional del tratamiento tributario a los instrumentos financieros.
 - g. Promover la armonización de la normativa básica aplicable a los fondos de inversión y a los fondos de pensión.
 - h. Crear los mecanismos o sistemas financieros, operativos, de pagos o de cualquier otra naturaleza necesarios para el cumplimiento de los objetivos de este Acuerdo.
11. La Secretaría Ejecutiva es el órgano técnico-administrativo del Consejo y su conducto regular de comunicación. La Secretaría Ejecutiva también coordinará las actividades de los Comités de Consulta. Está a cargo de un Secretario Ejecutivo y de un Subsecretario Ejecutivo, quienes serán electos por el CMCA para un período de cuatro años, no pudiendo ser reelectos. Ambos cargos serán desempeñados por nacionales de diferentes Estados centroamericanos, asegurándose la rotación de las nacionalidades en la sucesión de los puestos.
 12. El CMCA cuenta con la asistencia de los siguientes Comités de Consulta, integrados por funcionarios de los Bancos Centrales, con el objeto de asesorarlo en las materias propias de su especialidad:
 - a. El Comité de Política Monetaria, que estudia y recomienda sobre los asuntos relativos a la armonización, coordinación, convergencia o unificación de las políticas macroeconómicas de los países centroamericanos en general, y de las políticas

monetaria, crediticia y cambiaria en particular.

- b. El Comité de Política Cambiaria y de Compensación, que estudia y recomienda sobre los asuntos relativos a la operación de los regímenes cambiarios y de los sistemas de pago centroamericanos.
- c. El Comité de Mercado de Capitales y Operaciones Financieras, que estudia y recomienda sobre asuntos relacionados con la integración financiera regional y los mercados centroamericanos de capitales.
- d. El Comité de Estudios Jurídicos, que estudia y recomienda sobre los asuntos de carácter jurídico relativos a la integración centroamericana.

IV. Papel desempeñado por el CMCA

- 13. Para atender los mandatos de promover la integración monetaria y financiera regional, en la segunda mitad de 1992 y los primeros meses de 1993 se elaboró el Programa de Apoyo al Desarrollo y la Integración Centroamericana –PRADIC–, el cual se ejecutó con la ayuda técnica y

financiera del BID, buscando apoyar el proceso de reestructuración de la integración centroamericana.

- 14. El Programa PRADIC se conformó de dos subprogramas: Políticas Económicas, Comercio y Competitividad; y Apoyo a las Actividades del Grupo Consultivo Regional. A su vez, el primer subprograma se integró con tres componentes: coordinación de políticas macroeconómicas; comercio internacional e intrarregional; y competitividad, ejecutados por la Secretaría del Consejo Monetario Centroamericano –SCMCA–, la Secretaría Permanente del Tratado General de la Integración Económica Centroamericana –SIECA– y la Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá –FEDEPRICAP–, respectivamente.
- 15. En lo referente a la coordinación de políticas macroeconómicas, a cargo de la SCMCA (PRADIC/SCMCA), se ejecutó en dos etapas, en un lapso de 16 meses, de noviembre de 1992 hasta febrero de 1994, analizándose con cuidado la experiencia de la Unión Europea; el desempeño macroeconómico de los países centroamericanos y la posibilidad de una convergencia implícita; la vinculación de las Bolsas de Valores y se diseñaron los planes de acción e instrumen-

tos técnicos de coordinación macroeconómica y se definieron las acciones básicas a desarrollar en una primera etapa de la integración monetaria y financiera regional, todo lo cual fue plasmado en la Resolución CMCA-R1/198/94 del Consejo Monetario en julio de 1994.

16. En la citada resolución se establecieron las bases de la primera etapa del proceso de integración monetaria y financiera regional en los siguientes términos:

a. Respecto a la integración monetaria

Los objetivos:

- Consolidar la estabilidad de precios y la recuperación económica de la región.
- Promover la libre movilidad de capitales.
- Lograr la plena convertibilidad de las monedas nacionales.
- Fortalecer la posición de Centroamérica para negociar tratados de libre comercio con otros bloques de países.

Los acuerdos generales:

- Continuar con el proceso de apertura comercial y de capitales.
- Mantener libertad cambiaria y de tasas de interés.
- Remover obstáculos para el uso de monedas nacionales en los pagos intrarregionales y su libre negociación sin intervención de los Bancos Centrales.
- Eliminar gradualmente y en un período no mayor de tres años el financiamiento del gasto público con crédito del Banco Central o mediante requerimiento obligatorio al resto del Sistema Bancario.
- Dar preferencia al uso de operaciones de mercado abierto como mecanismo de control de liquidez.
- Propiciar una solución fiscal a los déficit operacionales de los Bancos Centrales.

Los indicadores de convergencia y el Marco Macroeconómico Centroamericano de Referencia –MCA–:

Tasa de crecimiento del PIB real mayor o igual a 4.5%

sigue...

...viene

Tasa de inflación (IPC, dic-dic) menor o igual a 14.0%

Índice del Tipo de Cambio Efectivo real (Dic.94=100) Banda 90% - 110%

Tasa de interés pasiva real promedio Banda 0% - 10%

Déficit Cuenta Corriente BP/PIB menor o igual a 4.0%

Déficit del Sector Público Total/PIB menor o igual a 2.5%

Deuda Pública Total/PIB menor o igual a 50.0%

RIN del Banco Central respecto de la Base Monetaria mayor o igual a 0.60%

El MCA se obtuvo del promedio simple que registraron dichos indicadores para el Grupo de países integrado por Costa Rica, El Salvador y Guatemala, en el período 1991-1993. Del desempeño de cada una de las economías centroamericanas y de la región en su conjunto, se efectúa una evaluación trimestral de los avances.

b. Respeto de la integración financiera

Los objetivos:

- Fomentar el ahorro interno regional y una mayor eficiencia en la intermediación financiera.

- Favorecer la expansión comercial intrarregional y fortalecer el proceso de apertura externa y las negociaciones comerciales con otros bloques de países.
- Contribuir a la estabilidad macroeconómica.
- Apoyar el desarrollo de la integración monetaria.

Los acuerdos generales:

- Facilitar el establecimiento y operación de bancos y otras entidades financieras nacionales entre los países miembros.
- Remover los obstáculos vigentes para la libre transferencia de capitales y desarrollar un mercado regional de capitales.
- Armonizar las regulaciones mínimas aplicables a los mercados de valores.
- Reducir y armonizar el encaje legal no renumerado a tasas de mercado.
- Propiciar la armonización del tratamiento tributario a los instrumentos financieros.
- Armonizar las normas prudenciales bancarias básicas.

17. Luego y con el propósito de concretar los acuerdos generales antes citados, el CMCA mediante Resolución CMCA-R3/200/95, de

abril de 1995, precisó los conceptos de libertad cambiaria y de tasas de interés; fijó una meta de convergencia de 10% para el nivel de encaje no remunerado sobre depósitos en moneda nacional, para ser alcanzada en un plazo no mayor de cuatro años; y acordó favorecer el uso de las monedas centroamericanas en el pago de las transacciones comerciales intrarregionales, promoviendo las reformas del caso donde existan restricciones legales para hacerlo. Asimismo, y con el fin de aminorar las presiones inflacionarias, convino en reducir gradualmente el flujo neto de financiamiento del gasto público por parte de los Bancos Centrales, o el realizado a través de inversiones obligatorias de los bancos comerciales u otras entidades financieras.

18. En lo referente a las acciones prioritarias de la integración financiera, se dieron avances importantes en la definición de las normas mínimas de supervisión y regulación bancaria y de mercados de valores y está en agenda una normativa regional sobre fondos de inversión y un instructivo para la autorización de negociación en mercado secundario de títulos valores emitidos por Gobiernos Centrales y Bancos Centrales Centroamericanos. A continuación se repasa el contenido de esas acciones.

19. Normas mínimas bancarias de supervisión prudencial

Considerando que para promover la integración financiera y su inserción en la economía mundial se requiere velar por la solvencia de los bancos e instituciones financieras que operan en los países centroamericanos, el Consejo Monetario Centroamericano, –CMCA–, con el decidido apoyo del Consejo Centroamericano de Superintendentes de Bancos, Seguros y Otras Instituciones Financieras, determinó los conceptos y criterios básicos de normas mínimas de supervisión bancaria mediante su Resolución CMCA-R2/202/95, adoptada en agosto de 1995. Dicha resolución tiene carácter de recomendación a los Bancos Centrales y a los Organismos de Supervisión de Entidades Financieras de Centroamérica y su aplicación se daría en todos los países en un plazo no mayor de cinco años, a excepción de la adecuación de capital, que tiene un plazo de diez años. Tales normas se aplicarán dentro del marco regulatorio vigente en cada país y, en los casos que sea necesario, promoviendo las reformas legales que sean pertinentes. Las citadas normas prudenciales bancarias mínimas armonizan:

- a. La clasificación de activos de riesgo crediticio.

- b. Los principios y políticas contables y de divulgación de información para garantizar la transparencia en la operación de los bancos y otras instituciones financieras.
 - c. Los requerimientos de capital, determinados en función de la ponderación del riesgo de los activos.
 - d. Las regulaciones para prevenir la excesiva concentración de riesgo.
 - e. Los requisitos de capital mínimo para el establecimiento de nuevas instituciones bancarias y financieras.
20. Normas mínimas de supervisión de los Mercados de Valores
- Tomando en cuenta la importancia que tiene la vinculación de las bolsas de valores para promover la integración financiera y la movilidad de capitales, el CMCA emitió en setiembre de 1995 la Recomendación CMCA-RC1/203/95, la cual contiene las normas mínimas de supervisión para los Mercados de Valores centroamericanos. Mediante tales normas se armonizan:
- a. El concepto de oferta pública de valores.
 - b. Los requisitos mínimos para la inscripción en bolsa que deben observar las entidades emisoras y los títulos valores.
 - c. Los requerimientos para los auditores de las entidades emisoras de títulos.
 - d. La normativa contable y para la armonización de los procedimientos de liquidación y compensación de operaciones.
 - e. Las obligaciones de información al público inversionista.
 - f. Las pautas para el establecimiento de Centrales de Depósito de Valores, Clasificadoras de Riesgo y Casas de Corredores de Bolsa.
21. Normas mínimas de supervisión de los Fondos de Inversión
- Tomando en cuenta que es de la mayor importancia el apoyar la creación y desarrollo de Fondos de Inversión, a efecto de dinamizar y dar liquidez a los mercados financieros de los países centroamericanos y facilitar al mayor número de personas el acceso al beneficio del ahorro y la inversión, el Consejo Monetario tiene en agenda adoptar ciertos lineamientos para la elaboración de normas mínimas de operación y supervisión aplicables a los Fondos de Inversión en Centroamérica. Mediante tales normas se armoniza:
- a. La definición de los tipos de Fondos de Inversión.

- b. Los requisitos mínimos de funcionamiento de las Sociedades Operadoras.
 - c. Los requisitos mínimos para inscribir Fondos de Inversión.
 - d. Las normas mínimas sobre las políticas de inversión.
 - e. Las formas de solucionar conflictos de interés.
 - f. Los mecanismos de liquidez de los Fondos Abiertos.
 - g. La necesidad de valorar periódicamente el Fondo y los títulos de participación.
 - h. Los sistemas contables del Fondo y de la Operadora.
 - i. La custodia de los títulos valores.
 - j. La información que debe suministrarse a la Entidad Reguladora y al público; los principios que regirán la publicidad.
 - k. La aplicación de un régimen de sanciones.
22. Instructivo para la autorización de negociación en mercado secundario de títulos valores emitidos por Gobiernos Centrales y Bancos Centrales Centroamericanos.

También el CMCA tiene en Agenda adoptar un instructivo para la autorización de negociación en mercado secundario de títulos

valores emitidos por Gobiernos Centrales y Bancos Centrales Centroamericanos, mediante el cual se autoriza la negociación en el mercado secundario de títulos valores emitidos por los gobiernos centrales y bancos centrales, en una bolsa de valores de cualquier país centroamericano, para lo cual se mantendrá información actualizada sobre la cotización de los valores que negocien en ellas, tanto del país de origen como de aquellos países donde se estén negociando, la publicación de información macroeconómica y financiera del país de origen de los títulos valores, que permita al inversionista apreciar el estado general de la economía y su posición de riesgo; y el establecimiento de un mecanismo adecuado de los títulos valores para su liquidación, de conformidad a los parámetros que establezca cada bolsa.

V. La agenda del CMCA para los próximos años

23. La agenda del CMCA para los próximos años se orienta básicamente en dos sentidos: avanzar en la convergencia macroeconómica mediante metas más exigentes, revestidas de mayor compromiso de parte de los países en su cumplimiento; y profun-

dizar la integración financiera y el desarrollo de un mercado regional de capitales.

24. Respecto de la Integración Financiera

El objetivo es profundizar y hacer transparente la articulación de los mercados financieros nacionales y conformar un único espacio financiero centroamericano, eliminando los obstáculos para el desarrollo de un mercado regional de capitales. En ese sentido, las principales acciones que se llevan a cabo son las siguientes:

- a. Definir una unidad de cuenta que facilite y fomente las transacciones financieras intrarregionales.
- b. Impulsar la operación de mecanismos que faciliten la compensación y el pago del comercio intrarregional.
- c. Armonizar la normativa prudencial básica referente a pensiones y seguros y mantener actualizada la aplicable a Bancos y otras Entidades Financieras, Bolsas de Valores y Fondos de Inversión. Asimismo, establecer un mecanismo que permita verificar periódicamente la aplicación uniforme de esa normativa en todos los países.
- d. Establecer una normativa armonizada de protección mí-

ma a los inversores y depositantes.

- e. Fortalecer y armonizar las facultades de los Organismos Supervisores de Entidades Financieras, Seguros, Pensiones y Otros Mecanismos Financieros.
- f. Avanzar en el reconocimiento de la inscripción y clasificación de emisores y sus títulos valores emitida por el país sede en los demás países (aprobación única centroamericana).
- g. Armonizar los requisitos y el plazo para resolver solicitudes de operación de nuevas entidades financieras.
- h. El tratamiento tributario de instrumentos financieros.

25. Respecto de la Coordinación y Convergencia Macroeconómica regional

El objetivo es avanzar la corrección de los desequilibrios financieros de los países, tendente a consolidar la estabilidad y convertibilidad de las monedas nacionales, que fomente un proceso de crecimiento económico sostenible. En ese sentido, las principales acciones que se llevan a cabo son las siguientes:

- a. Continuar con el proceso de convergencia macroeconómica regional, revisando, es-

trechando y logrando un mayor compromiso de los países con el Marco Centroamericano de Convergencia –MCA–.

- b. Avanzar en el cumplimiento de acuerdos regionales sobre principios de libertad cambiaria y de tasas de interés; eliminación de crédito del Banco Central al sector público no financiero; reducir y uniformar encajes bancarios; y aplicar preferentemente las operaciones de mercado abierto como mecanismo de control monetario.
- c. Analizar tanto las opciones de mecanismos financieros para apoyar el proceso de coordinación de políticas macroeconómicas y enfrentar regionalmente deficiencias temporales de liquidez de los países.

VI. Hacia el siglo XXI: el Tratado de Libre Comercio de las Américas

- 26. Centroamérica tiene como horizonte lograr una inserción exito-

sa en la economía mundial. Con esa perspectiva ve con optimismo el camino hacia lograr una zona de libre comercio en las Américas, prevista para el año 2005. Los países de la región están adoptando las acciones necesarias para incrementar su competitividad y productividad. Es el caso de los esfuerzos dirigidos a consolidar el ajuste fiscal, buscando eliminar el déficit del Sector Público no Financiero; avanzar más rápidamente en la modernización del Estado y la racionalización del gasto público; configurar un sistema tributario fundamentado en pocos impuestos; y profundizar el proceso de apertura externa.

- 27. El Consejo Monetario y el impulso que por su medio se le está dando a los procesos de integración monetaria y financiera de Centroamérica, sin duda jugarán un papel de primordial importancia en ese esfuerzo mancomunado, pues se estará visualizando a una Centroamérica con divergencias económicas menores y con una amplia cohesión institucional y operativa que facilitará su incorporación al magno esfuerzo de las Américas hacia el libre comercio Δ

La Sanidad Agropecuaria Centroamericana y el Comercio Internacional*

Jorge Búcaro**

CONSIDERANDO QUE LA AGRICULTURA ES LA BASE DE LAS EXPORTACIONES CENTROAMERICANAS, ES NECESARIO CONTAR CON UNA ESTRUCTURA INSTITUCIONAL QUE PERMITA SU FORTALECIMIENTO Y MODERNIZACION, DE CARA A LOS RETOS DEL ENTORNO INTERNACIONAL. PARA ESTOS PROPOSITOS DESCRIBE LA RESPONSABILIDAD DE DIVERSOS ORGANISMOS EN EL PROCESO ANTES CITADO Y A TRAVES DE UN CASO EXPLICA LA RELACION ENTRE LA FITOSANIDAD Y EL COMERCIO.

La agricultura y el comercio mundial

Para los países desarrollados la agricultura ha sido siempre un sector estratégico en el desarrollo económico, social y político, como se puso de manifiesto durante las negociaciones de la Ronda Uruguay, que llegaron

hasta el final con discrepancias profundas, las cuales hicieron sumamente difícil alcanzar consenso sobre el acuerdo agrícola.

Para todos los países es primordial velar por la seguridad alimentaria de sus pueblos, tal y como lo muestran las economías desarrolladas, las cuales destinan importantes recursos a la ayuda y protección a la agricultura, introduciendo con ello restricciones y distorsiones en el mercado; provocando que el acceso a los mercados dependa no sólo de la competitividad sino también en gran medida de las reglas del juego en el comercio internacional.

El Acuerdo sobre la Agricultura fue concebido como parte de un proceso de incorporación progresiva del comercio de productos agropecuarios a las normas y disciplinas multilaterales.

* Conferencia presentada en el Segundo Seminario-Taller Regional "Bloques Económicos y Relaciones Económicas Internacionales de Centroamérica", que se llevó a cabo en San Salvador, El Salvador, del 21 al 25 de abril de 1997, comprendido en el Programa de Posgrado Centroamericano "Política y Negociaciones en el Marco de las Relaciones Económicas Internacionales", ejecutado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP.

** Representante del Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria, OIRSA.

Por ello está prevista una nueva reunión de negociaciones un año antes de que termine el período de aplicación establecido en seis años.

Los países desarrollados acordaron tomar en cuenta las necesidades y particularidades de los países en desarrollo a fin de mejorar las condiciones de acceso a los mercados, sobre todo de los productos de importancia para diversificar la producción en busca de la eliminación de cultivo de los productos de donde se obtienen estupefacientes ilícitos.

En el Acuerdo sobre la Agricultura quedó plasmado el reconocimiento a la necesidad de garantizar la seguridad alimentaria y proteger el medio ambiente, a la vez se acordó dar un trato diferenciado a los países en desarrollo y los menos adelantados, tomando en cuenta los posibles efectos negativos del acuerdo.

Los productores y exportadores necesitan apoyos para integrarse con eficiencia al entorno económico caracterizado por la apertura y la globalización; esto significa que el sector agrícola debe lograr altos niveles de productividad y competitividad para acceder a mercados que a la fecha son protegidos o son mercados cautivos.

La agricultura ha sido objeto de atención y apoyo gubernamental a través de diferentes medidas que le afectan. Aunque muchas de ellas, como los incentivos fiscales y las tasas de interés preferenciales han sido eliminadas, existe un conjunto de entidades

públicas que desarrollan programas y actividades de promoción y fomento del sector agrícola. Además se mantienen restricciones no arancelarias a las importaciones de una serie de productos agropecuarios.

Hasta ahora ha existido una amplia discrecionalidad en el otorgamiento de asistencia y beneficios al sector agrícola, vinculados a la producción y al comercio exterior. Ante los compromisos que asumieron los países al suscribir el Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio –OMC–, y ante los compromisos que se asumirán al llegar a acuerdos de libre comercio con México y en el marco del Área de Libre Comercio de las Américas –ALCA–, será necesario llevar a cabo una evaluación exhaustiva de las políticas y programas de apoyo al sector agrícola que están vigentes para determinar su compatibilidad con los compromisos asumidos ante la OMC y otros tratados o convenios internacionales.

Los Ministerios de Agricultura así como las instituciones del sector público y privado que desarrollan actividades ligadas al sector agrícola deben concertar programas y proyectos de desarrollo agropecuario, atendiendo las necesidades de promoción de la producción, el empleo, comercio interior y exterior, la seguridad alimentaria, la preservación del medio ambiente y otras, dentro del marco de los compromisos asumidos en la OMC y los de la integración económica centroamericana.

ACUERDO DE AGRICULTURA DE LA RONDA URUGUAY DE NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES (contenido)

1. Definición de los Términos
 2. Productos Comprendidos
Capítulos 1 a 24 del Sistema Armonizado menos el pescado y los productos de pescado, más otros productos tales como: aceites esenciales, productos a base de almidón o de fécula modificados, colas, aprestos y productos de acabado, cuero y pieles, peletería en bruto, lana y pelo, algodón en rama, cardado, cáñamo en bruto, alguño preservantes.
 3. Incorporación de las concesiones y los compromisos.
 4. Acceso a mercados.
 5. Disposiciones de salvaguardia especial.
 6. Compromisos en materia de ayuda interna.
Medida global de la ayuda total
Niveles de compromiso anuales y final consolidados
 7. Disciplinas generales en materia de ayuda interna.
 8. Compromisos en materia de competencia de las exportaciones.
Limitación de las subvenciones
 9. Compromisos en materia de subvenciones a la exportación
Compromiso de reducción de subvenciones
 10. Prevención de la elusión de los compromisos en materia de subvenciones a la exportación
 11. Productos incorporados
Subvención unitaria
 12. Disciplinas en materia de prohibiciones y restricciones a la exportación
 13. Debida moderación
Adiciones al acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias
 14. Medidas sanitarias y fitosanitarias
 15. Trato especial y diferenciado (para países en desarrollo)
 16. Países menos adelantados y países en desarrollo
Importadores netos de productos alimenticios
 17. Comité de agricultura
 18. Exámen de la aplicación de los compromisos (por el Comité de Agricultura)
 19. Consultas y solución de diferencias
 20. Continuación del proceso de reforma
Proseguir el proceso de reducciones sustanciales y progresivas de la ayuda y la protección.
-

Ante los nuevos retos del entorno internacional y para profundizar los programas de ajuste estructural de las economías nacionales es necesario contar con la estructura institucional que permita el fortalecimiento y modernización de la agricultura en estrecha vinculación con el comercio, la exportación y la economía en general.

Los países han asumido compromisos en cuanto a aranceles, subvenciones, ayuda interna y otros apoyos a la agricultura, los cuales habrá que analizar y evaluar su posible impacto sobre la economía nacional, tomando en cuenta la relevancia del sector en la formación del producto interno bruto, y en la composición de las exportaciones. Por otro lado es importante tomar en cuenta que tales compromisos imponen límites a la libertad de aplicar políticas de desarrollo sectorial, y por ende deberá definirse cuales políticas podrían aplicarse oportunamente para paliar los posibles efectos negativos, tanto en balanza comercial como en el bienestar de la población.

Responsabilidad de los Estados en las áreas de economía y agricultura ante compromisos mundiales y regionales de comercio

Con la firma de la Declaración de Marrakech del 15 de abril de 1994, los países acordaron el establecimiento de un marco jurídico multilateral para

el desarrollo del comercio internacional, y reforzaron las disposiciones multilaterales sobre el comercio de productos agropecuarios, y firmaron el Acta Final en que se incorporan los resultados de la Ronda de Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Igualmente acordaron el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio —OMC—, con vigencia a partir del 1º de enero de 1995.

Al haber sido ratificados los acuerdos del GATT-OMC por los organismos legislativos de los países centroamericanos éstos adquieren carácter de ley nacional, y por ende los Estados están obligados a cumplir con los compromisos contraídos, los cuales tienen vigencia, por tanto, desde el 1º de enero de 1995. Lo anterior implica que ya han pasado dos años de ejercicio y responsabilidad de los países en las ramas de Economía y Agricultura en la aplicación de los acuerdos en el comercio.

La vigencia de la OMC significa para los países centroamericanos, enmarcar las actividades relacionadas con el comercio internacional dentro de la normativa multilateral acordada. Los acuerdos adoptados son puntuales en cuanto a compromisos contraídos, en el caso de Agricultura, como parte del GATT 94, se aprobaron los Acuerdos de Agricultura y el Acuerdo sobre la Aplicación de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

Por otro lado los países están negociando tratados de libre comercio —TLC— y por tanto adquiriendo compro-

misos que deben atender básicamente los Ministerios de Economía y Comercio y el de Agricultura. Costa Rica tiene vigente un TLC con México; Nicaragua ha avanzado en las negociaciones de su TLC con el mismo país, y los tres países del Triángulo Norte, El Salvador, Guatemala y Honduras están negociando en conjunto un TLC con México, tomando en cuenta el mandato presidencial de que la meta es la convergencia de los tres TLC antes mencionados en un sólo TLC Centroamérica-México.

Igualmente, todos los países centroamericanos participan en trabajos derivados de la Cumbre Presidencial de Miami, con el compromiso de acordar el Área de Libre Comercio de las Américas—ALCA— en el año 2005. Además, existen negociaciones con Canadá, CARICOM y se gestiona ante la Unión Europea (Foro de Comercio en el marco del Acuerdo de Luxemburgo), Estados Unidos y Japón, mayor y mejor acceso de productos a través de su incorporación a sistemas preferenciales de comercio (Sistema Generalizado de Preferencias).

En todas estas negociaciones está incluido el tema de la sanidad y fitosanidad; en los TLC y ALCA con mesas o grupos de trabajo dedicados explícitamente al tema, y en la búsqueda de acceso a mercados un punto implícito es la calidad y sanidad de los productos que Centroamérica quiere promocionar. De esto se desprende que en las actividades de negociaciones comerciales a cargo de la rama de Economía, es fundamental el apoyo y

enero-diciembre/1997

participación técnica y coordinada de la rama agrícola.

Tomando en cuenta que lo convenido en OMC marca un mínimo de requisitos y concesiones que los países deben acatar, lo acordado en dicho marco es válido para cualquier otra negociación que se lleve a cabo. Por otro lado a nivel centroamericano los países han adquirido compromisos a raíz del proceso de integración económica, entre los cuales están los de armonizar y adoptar normas y reglamentos técnicos comunes de mercado que se dirigirán a satisfacer los requerimientos para la protección de la salud humana, animal y vegetal, así como el medio ambiente.

Importancia de la fitozoosanidad en el comercio

En las economías de los países centroamericanos las exportaciones de productos agrícolas son la principal fuente de divisas, básicas para el desarrollo. El comercio exterior está constituido fundamentalmente por productos del agro, siendo su principal mercado el de Estados Unidos, que además es el principal proveedor de alimentos e insumos. El segundo mercado de exportación es la Unión Europea, seguido por el comercio intracentroamericano.

Los productos tradicionales de exportación (café, azúcar, algodón, carne, banano) siguen aportando la

proporción más relevante de ingresos a la región, aunque éstos están sujetos a variaciones bruscas en los precios internacionales, o están limitados por cuotas y restricciones impuestas por los países compradores. A su vez es creciente la participación en el comercio de los llamados productos no tradicionales como flores, follajes, frutas, verduras, camarones, etc.

Una de las limitantes de la oferta exportable es la capacidad de producción y la productividad, que se ven afectadas por la presencia de plagas y enfermedades. De modo que para aumentar la capacidad exportadora de la región se necesita fomentar la utilización de medidas sanitarias y fitosanitarias para minimizar los efectos adversos de plagas y enfermedades.

Las medidas sanitarias y fitosanitarias afectan el comercio de manera directa o indirecta, haciendo recomendable para enfrentar los retos de la globalización económica, el uso de normas, directrices y recomendaciones aceptadas internacionalmente, elaboradas por organismos competentes. Lo anterior debe hacerse respetando los niveles o estándares que cada país o región considera adecuados para garantizar y mejorar la salud de las personas y de los animales y la preservación de los vegetales, logrando un nivel adecuado de protección del patrimonio agropecuario.

La globalización y la apertura comercial inciden directamente en la eliminación de barreras naturales al paso de enfermedades y plagas a través de

fronteras legales. Los productos agropecuarios se movilizan con suma facilidad de territorio en territorio, a través de modernos medios de transporte.

Esta modernización del comercio y la rapidez con que se llevan a cabo las transacciones implican que los Estados deben fortalecer la capacidad de vigilancia fitozoosanitarias, para que sea eficiente y oportuna; esto implica que para que los países cumplan con la normativa referente a medidas sanitarias y fitosanitarias a fin de darle mayor seguridad al comercio y facilitar el acceso a nuevos mercados, deben hacer nuevas inversiones en infraestructura física y organizativa de los servicios fitozoosanitarios.

Los países deben tener también en cuenta que los acuerdos de propiedad intelectual, podrían encarecer el acceso a nuevas tecnologías en campos tales como la agroquímica y productos de biotecnología. Por otro lado los servicios de fitozoosanidad necesitan hacer inversiones en tecnología apropiada para telecomunicaciones y acceso a información.

Reafirmando la soberanía nacional dentro del marco del respeto a los acuerdos internacionales, bilaterales y multilaterales, cada país tiene el derecho de defender y proteger su patrimonio agrícola y su medio ambiente, pero también tiene la obligación de hacer que las medidas de sanidad y fitosanidad estén conformes a los compromisos adquiridos en la OMC y tratados

ACUERDO SOBRE LA APLICACION DE MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS (contenido)

1. Disposiciones generales
 2. Derechos y obligaciones básicos
Protección de la vida y la salud de personas y animales; preservación de
vegetales
Principios científicos verificables
No discriminación
 3. Armonización
Normas internacionales
Codex Alimentarius
Oficina Internacional de Epizootias
Convención Internacional de Protección Fitosanitaria
 4. Equivalencia
 5. Evaluación del riesgo y determinación del nivel adecuado de protección sanitaria
y fitosanitaria
 6. Adaptación a las condiciones regionales, con inclusión de las zonas libres
de plagas o enfermedades y las zonas de escasa prevalencia de plagas
o enfermedades.
 7. Transparencia
 8. Procedimientos de control, inspección y aprobación
 9. Asistencia técnica
 10. Trato especial y diferenciado
-

de libre comercio, y que no se apliquen en forma arbitraria y discriminatoria, como restricciones artificiales al libre comercio.

Conceptos básicos del Acuerdo de Medidas sanitarias y fitosanitarias

Los países acordaron poner en vigor el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, para garantizar el derecho de cada país de adoptar y aplicar las medidas necesarias para proteger la vida y la salud de las personas y los animales o para preservar los vegetales; a la vez de asegurar que tales medidas no se apliquen arbitrariamente para encubrir una restricción al comercio internacional.

En dicho acuerdo se incluyen un conjunto de disposiciones que serán elaboradas y aplicadas por los países de conformidad con la normativa internacional: armonización, equivalencia, evaluación de riesgos y determinación del nivel adecuado de protección, adaptación a las condiciones regionales, transparencia, procedimientos de control, inspección y aprobación, asistencia técnica, trato especial y diferenciado, así como mecanismos de consultas y solución de diferencias. A continuación se explican las primeras tres por presentar particularidades importantes.

Armonización

Se procurará armonizar en el mayor grado posible las medidas sanitarias y fitosanitarias en base a normas, directrices o recomendaciones internacionales.

Cada país puede establecer normas o medidas diferentes a las internacionales, si existe justificación científica y no son incompatibles con la OMC.

Los países procurarán participar en las organizaciones internacionales competentes y sus órganos auxiliares. (Códex Alimentarius, Oficina Internacional de Epizootias, Convención Internacional de Protección Fitosanitaria).

Equivalencia

Los miembros aceptarán como equivalente las medidas de otros países, aunque difieran de las propias, si el país exportador demuestra objetivamente que sus medidas logran el nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria.

Evaluación del riesgo y determinación del nivel adecuado de protección

Los países se asegurarán que sus medidas sean evaluadas conforme a las técnicas de evaluación de riesgo

elaboradas por las organizaciones internacionales competentes; tomando en cuenta el objetivo de reducir al mínimo los efectos negativos sobre el comercio, y asegurando que las medidas no entrañen restricción al comercio, mayor que la que se requiere para garantizar la sanidad y fitosanidad.

La evaluación de riesgo tomará en cuenta:

- Testimonios científicos existentes.
- Procesos y métodos de producción pertinentes.
- Métodos pertinentes de inspección, muestreo y prueba.
- Prevalencia de enfermedades o plagas concretas.
- Existencia de zonas libres de plagas o enfermedades.
- Condiciones ecológicas y ambientales pertinentes.
- Regímenes de cuarentena.
- Otros.

Al evaluar el riesgo los países tendrán en cuenta los siguientes factores económicos:

- Posible perjuicio por pérdida de producción o venta en caso de entrada.
- Radicación o propagación de una plaga o enfermedad.
- Costos de control o erradicación en el territorio del importador.

- Relación costo-eficiencia de otros posibles métodos para limitar los riesgos.

En la página siguiente se presenta un cuadro que sintetiza las acciones mínimas de fortalecimiento de los servicios sanitarios y fitosanitarios que deben realizar los países para adecuar dichos servicios con la normativa de OMC.

Importancia y fortalecimiento de los servicios sanitarios y fitosanitarios

Antes de la adopción del acuerdo multilateral sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias éstas se aplicaban sobre la base de acuerdos o protocolos bilaterales. Actualmente hay un reconocimiento a la ventaja de aplicar un sistema internacional de normas, directrices y recomendaciones, y a la necesidad de fomentar la armonización de las medidas sanitarias y fitosanitarias que aplican los países.

Dentro de la normativa internacional del comercio es importante que los países cuenten con organismos capaces de formular y aplicar medidas sanitarias y fitosanitarias en sus propios territorios, y que sean eficientes para superar los tropiezos que puedan tener los exportadores nacionales a fin de poder cumplir con las medidas y estándares que requiere el país importador, y lograr un mejor acceso a tales mercados.

| Acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias | Acciones de los países |
|---|--|
| Disposiciones generales | Obligatoriedad y fortalecimiento de los servicios |
| Derechos y obligaciones | Proteger la salud de personas, animales y preservar vegetales |
| Armonización | Utilizar normas, directrices y recomendaciones internacionales |
| Evaluación de riesgo y determinación del nivel adecuado de protección sanitaria y fitosanitaria | <p>Basar los requisitos en las normas y regulaciones sanitarias y fitosanitarias, en estudios de análisis, medición y manejo de riesgo.</p> <p>Establecer unidades de análisis de riesgo.</p> |
| Transparencia ^{1/} | Adecuar la legislación y normativa, estableciendo estructura y mecanismos en procesos de notificación y acceso a la información sanitaria y fitosanitaria por los usuarios nacionales, y en el extranjero. |
| Procedimientos de control, inspección y aprobación | Procesos de verificación del cumplimiento de las medidas sanitarias y fitosanitarias. |
| Consultas y solución de diferencias | Contar con servicios eficientes y adecuados para apoyar las exportaciones agropecuarias y proteger la riqueza agropecuaria y salud de las personas. |
| Aplicación y disposiciones finales | Para fines de 1996 los países deberán haber aplicado como mínimo lo correspondiente a transparencia en las reglamentaciones. |

1/ Una de las aplicaciones de mayor importancia y obligación.

Situación de los servicios

Los servicios fitozoosanitarios han pasado por un proceso arbitrario de reducción del cual la experiencia obtenida es que la disminución de tamaño lejos de hacer más eficientes los servicios se ha traducido en su debilitamiento por la falta de recursos humanos y financieros; por tanto se requiere hacer esfuerzos de análisis, capacitación, divulgación e incluso de reforma institucional y formalizar los procesos de acreditación y privatización de servicios.

Ante tal situación es necesario iniciar la modernización de los servicios fitozoosanitarios, para adecuarse a la normativa de OMC y los mecanismos de liberalización y normalización del mercado, ajustándose a las disciplinas e instrumentos válidos internacionalmente. La reforma de los servicios fitozoosanitarios debe llevarse a cabo bajo una dinámica que contemple los siguientes aspectos:

- Evaluación de los servicios fitozoosanitarios en la región.
- Modernización de la estructura de los servicios fitozoosanitarios para que atiendan los compromisos de la OMC.
- Actualizar (compatibilizar con OMC) la legislación y regulaciones fitozoosanitarias, como un marco básico para el reordenamiento de funciones y actividades de los servicios.

Fortalecimiento de los servicios fitozoosanitarios

La importancia de las medidas sanitarias y fitosanitarias en el ámbito del comercio y la protección a la vida en todas sus formas, y los compromisos internacionales asumidos, una de las tareas más relevantes que deben realizarse de inmediato es el fortalecimiento y modernización de los servicios fitozoosanitarios, la actualización de normas y procedimientos para importación y exportación, como facilitadores del comercio interno, regional e internacional.

Como tarea básica deben definirse y crearse los mecanismos y estructuras adecuadas a la vez que se capacita personal del sector público y sector privado, para cumplir con las normas y procedimientos internacionales.

El fortalecimiento de los servicios deberá estar dirigido a desarrollar la capacidad institucional, específicamente en:

- Establecer las estructuras mínimas sanitarias y fitosanitarias.
- Establecer los sistemas de información y vigilancia fitozoosanitaria.
- Establecer servicios de diagnóstico fitozoosanitario.
- Proyectar la modernización y calidad de los servicios.
- Capacitar permanentemente en asuntos técnico-administrativos al personal de puestos oficiales.

- Licitar públicamente y en competencia los puestos oficiales y de acreditación.
- Establecer procedimientos de cooperación y participación entre el sector privado y el sector público, para apoyar y ejecutar acciones.

Es importante destacar, que se debe tomar conciencia que los servicios fitozoosanitarios no pueden seguir operando con las estructuras y procedimientos actuales, y que es necesario efectuar los cambios que imponen las nuevas políticas, definiendo las funciones oficiales, es decir, estableciendo cuáles son las atribuciones y el rol del Estado y cuáles pueden ser delegadas al sector privado, bajo condiciones de responsabilidad de desempeño ante el Estado.

Responsabilidad de los organismos regionales e internacionales

En los acuerdos establecidos en el marco del GATT-OMC, se menciona la necesidad de que las organizaciones internacionales participen en el proceso de modernización y armonización de los servicios, para una adecuada aplicación de tales acuerdos. En el caso del Acuerdo para la Aplicación de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias –MSF–, se establece la participación de la Oficina Internacional de Epizootias

–OIE– en el área pecuaria, de la Secretaría Permanente del Convenio Internacional de Protección Fitosanitaria –CIPF– para los vegetales, el Codex Alimentarius para normas sobre alimentos, aditivos, agroquímicos, biológicos y piensos en las áreas pecuaria y agrícola, así como de alimentación humana.

Asimismo se menciona la participación de las organizaciones regionales. Esto es parte medular para emplear las estructuras actuales y no perder las acciones y facilidades con que ya se cuenta. La OMC plantea un marco de procedimientos para armonizar, fortalecer y modernizar los servicios para la agricultura en general, y en particular, lo que corresponde a las actividades fitozoosanitarias.

A nivel regional, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe –CEPAL– ha venido realizando una serie de estudios y análisis sobre las perspectivas de desarrollo económico y del comercio, de mutuo entendimiento con otras organizaciones como el Instituto Interamericano para la Cooperación Agrícola –ICA–, la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana –SIECA– y el Consejo Agropecuario Centroamericano –CAC– y el Consejo Regional de Cooperación Agrícola de Centroamérica, México y República Dominicana –CORECA–. A nivel hemisférico trabaja la Organización Panamericana de la Salud –OPS/OMS– en el campo de la salud humana.

El Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria –OIRSA– es un organismo internacional de cooperación técnica, especializado en el área de sanidad agropecuaria, creado con el propósito de apoyar las acciones fitozoosanitarias de sus países miembros (Centroamérica, Panamá y México) para lograr el desarrollo de sus programas de salud animal, sanidad vegetal y el fortalecimiento de sus sistemas cuarentenarios, tendentes a la prevención, control y/o erradicación de enfermedades y plagas.

OIRSA atendiendo una solicitud de la SIECA para cumplir con el mandato de la Reunión de Ministros de Econo-

mía, ha venido colaborando en la elaboración de un "Reglamento Centroamericano sobre la Aplicación de Normas y Procedimientos Zootosanitarios y Fitosanitarios en las Relaciones Intrarregionales", el cual ha sido analizado y aprobado por las instancias gubernamentales de Agricultura, y está pendiente del trámite por la parte de Economía. Este trabajo conjunto Economía-Agricultura requiere un fuerte apoyo de las instituciones oficiales existentes para atender las necesidades tanto de economía, de comercio, como modernización y privatización de algunos servicios, para apoyar el proceso de integración económica regional Δ

ANEXO 1

UN EJEMPLO DE LA RELACION DE LA FITOSANIDAD CON EL COMERCIO: EL CASO DE LA EXPORTACION DEL MANGO DE GUATEMALA

1. Primera Etapa: se exporta a Estados Unidos utilizando EDB (Dibromuro de etileno).
2. Segunda Etapa: se cierra el mercado estadounidense.

En 1985, se oficializa el anuncio por parte de USDA (Departamento de Agricultura de los Estados Unidos), la prohibición del uso de EDB (Dibromuro de etileno), producto utilizado para tratar el mango antes de ingresar a los Estados Unidos, para combatir las Moscas de la Fruta.

En 1987, el 30 de setiembre se canceló el uso de EDB. Por primera vez, comienza a mencionarse en el país el tratamiento hidrotérmico del mango para poder exportar nuevamente a los Estados Unidos.

En el período 1989-1992. Período sin exportaciones de mango a Estados Unidos. Sin embargo, los productores y exportadores apoyan el desarrollo del protocolo y experimentación del tratamiento hidrotérmico para reabrir el mercado norteamericano.

3. Tercera etapa: Se abre el mercado por la utilización del tratamiento hidrotérmico.

En 1993 se montan dos plantas de tratamiento hidrotérmico: GENEXSA, ubicada en el Departamento de Guatemala, iniciando operaciones; la otra inicia operaciones al año siguiente.

4. Cuarta etapa: se consolida la exportación de mango con la implementación del Proyecto Piloto de Control de Mosca de la Fruta.

Dicho proyecto se crea y es coordinado por el OIRSA a través del Programa de Apoyo Regional a la Sanidad Agropecuaria –PARSA– con apoyo financiero de la Unión Europea, la participación del sector privado y de los Ministerios de Agricultura.

La matriz de planificación del proyecto incluye varios resultados cuya obtención redundaría en promover la exportación de mango. Sin embargo, hay dos resultados, los cuales corresponden al área fitosanitaria:

4.1 Un sistema de preinscripción y precertificación eficiente y confiable:

La preinscripción se ha implementado a nivel de finca (prácticamente el 0% de cobertura) y a partir del próximo año corresponderá su financiamiento total a los productores.

La eficiencia del sistema queda demostrada.

| Jornales generados | Volumen producido (TM) | Volumen exportado (TM) | Capital invertido (moneda nac.) | Generación de divisas (en US\$) |
|--------------------|------------------------|------------------------|---------------------------------|---------------------------------|
| 275.000 | 17.000 | 8.900 | 10.000.000 | 9.000 |

Análisis

1. El mercado de exportación se cierra por razones fitosanitarias:
 - Protección de fruticultura de Estados Unidos contra las moscas de la fruta.
 - Prohibición de EDB como factor de disminución del riesgo de introducción de la plaga (moscas de la fruta)
2. El mercado se abre nuevamente ante la utilización por los exportadores guatemaltecos del tratamiento hidrotérmico como método para disminuir el riesgo de introducción de la plaga (moscas de la fruta).
3. Dentro del proceso de consolidación de la exportación de mango la implementación de un adecuado sistema de preinscripción y precertificación ha beneficiado a productores y exportadores en los siguientes términos económicos:
 - 3.1 El mango ha aumentado su calidad, facilitando su exportación.
 - 3.2 Se ha elevado la rentabilidad de las empresas productoras al disminuir las pérdidas de rechazo.
 - 3.3 A nivel de las plantas exportadoras se han disminuido los costos y facilitado el manejo del producto al contarse con mango previamente inspeccionado a nivel de finca.
 - 3.4 Se ha creado una relación de confianza entre productores, exportadores y compradores, la cual está generando nuevas inversiones y negocios.
4. El país cuenta con una nueva actividad productiva que le genera sustanciales beneficios socioeconómicos: empleo, divisas, utilización racional de los recursos naturales, etc.

ANEXO 2

INTERRELACION ENTRE LOS COMPROMISOS ESTABLECIDOS EN EL CONVENIO CONSTITUTIVO DEL OIRSA Y EL ACUERDO SOBRE LA APLICACION DE MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS DE LA OMC

| Actividades o temas relacionados entre el Convenio Constitutivo del OIRSA y el Acuerdo MSF de la OMC | | |
|--|---|---|
| Convenio Constitutivo del OIRSA | Acuerdo de MSF de la OMC | Observaciones |
| <p>Considerando: Necesidad de un plan general y cooperativo de los Gobiernos. Dicho plan debe realizarlo el OIRSA como organismo ejecutor de los acuerdos del Comité Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria. Necesaria la adopción de medidas permanentes, de protección, control y/o erradicación de plagas y enfermedades.</p> | <p>... no debe impedirse a ningún miembro adoptar ni aplicar las medidas necesarias para proteger la vida, y la salud de las personas y los animales o preservar los vegetales...</p> <p>Artículo 1.- Disposiciones generales. El presente Acuerdo es aplicable a todas las medidas sanitarias y fitosanitarias que pueden afectar directa o indirectamente; al comercio internacional, etc.</p> <p>Artículo 2.- Derechos y obligaciones. Los Miembros tienen derecho a adoptar las medidas sanitarias y fitosanitarias necesarias para proteger la salud y la vida de personas y de los animales o para...</p> | <p>Es un hecho que el OIRSA, es el organismo regional idóneo para inducir la aplicación del Acuerdo de MSF de la OMC.</p> <p>OIRSA debe continuar apoyando el esfuerzo de los gobiernos de los países para adoptar y adaptar medidas sanitarias y fitosanitarias.</p> |
| <p>Artículo 2.- El objetivo del OIRSA es: apoyar los esfuerzos de los Estados Miembros para lograr el desarrollo de sus planes de salud animal y sanidad vegetal y el fortalecimiento de sus sistemas cuarentenarios.</p> | | |

| Actividades o temas relacionados entre el Convenio Constitutivo del OIRSA y el Acuerdo MSF de la OMC | | |
|--|---|--|
| Convenio Constitutivo del OIRSA | Acuerdo de MSF de la OMC | Observaciones |
| <p>Artículo 3.- Funciones del OIRSA para alcanzar el objetivo:</p> <ol style="list-style-type: none"> Determinar, después de efectuar los estudios técnicos necesarios, cuáles enfermedades y plagas de carácter fitozoosanitario significan un peligro real o potencial de importancia económica regional. Promover la adopción de políticas comunes de salud animal, sanidad vegetal y cuarentena de la región y las acciones que se emprendan con fines de prevención, control y/o erradicación de plagas y enfermedades agropecuarias de importancia e interés regional. | <p>Artículo 3.- Armonización. ...los Miembros basarán sus medidas sanitarias y fitosanitarias en normas, directrices o recomendaciones internacionales...</p> <p>Artículo 3.- Armonización. ... Los Miembros podrán establecer o mantener medidas sanitarias o fitosanitarias que representen un nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria...</p> <p>Artículo 3.- Armonización. ...Los Miembros participarán plenamente, dentro de los límites de sus recursos, en las organizaciones internacionales competentes y sus órganos auxiliares... internacionales y regionales... para promover la elaboración y el examen periódico de normas, directrices y recomendaciones relativas a todos los aspectos de las medidas sanitarias y fitosanitarias.</p> | <p>El OIRSA propuso y fue aprobado por los Ministros de Agricultura de los países, la creación de Unidades de Análisis de Riesgo y Normalización Fitozoosanitaria: en cada uno, así como la Unidad de Análisis de Riesgo Sanitario y Fitosanitario y Normalización del OIRSA.</p> <p>Los países deben establecer sus procedimientos, unidades de trabajo, sistemas de bancos de datos y utilizar el análisis de riesgo para elaborar sus normas. OIRSA apoya con bancos de datos regionales y mundiales, así como capacitación.</p> <p>Los países tienen un excelente foro en los órganos de OIRSA, para la adopción de políticas comunes y los procedimientos de armonización fitozoosanitaria.</p> |

| Actividades o temas relacionados entre el Convenio Constitutivo del OIRSA y el Acuerdo MSF de la OMC | | |
|---|--|---|
| Convenio Constitutivo del OIRSA | Acuerdo de MSF de la OMC | Observaciones |
| <p>3. Promover la armonización de legislación en materia de sanidad y cuarentena agropecuaria.</p> | <p>Artículos 3 y 4.- Armonización y equivalencia. ...Los miembros aceptarán como equivalentes las medidas sanitarias o fitosanitarias de otros miembros, aún cuando difieran de las suyas propias o de las utilizadas por otros miembros que concuerden con el mismo producto... que sus medidas logran el nivel adecuado de protección...</p> | <p>La formación de la Comisión Regional de Análisis de Riesgo y Normalización (Fitosanitaria y Sanitaria), para que elabore las normas regionales y las sancione la Comisión Técnica de CIRSA, para su adopción por los países, al ser aprobadas por el CIRSA. La labor de la Comisión Regional no debe impedir el avance que debe realizar cada país por sí mismo.</p> |
| <p>4. Asesorar y evaluar el funcionamiento de los servicios de salud animal, sanidad vegetal y cuarentenarios de los Estados Miembros que lo soliciten.</p> | <p>Artículo 5.- Evaluación del riesgo y determinación del nivel adecuado de protección sanitaria y fitosanitaria.</p> | <p>Al utilizar el sistema de análisis de riesgo y obtener mediante su manejo, el nivel adecuado de protección, se establece la norma que indica los servicios necesarios, lo cual de el margen de evaluación de dichos servicios.</p> |
| <p>5. Mantener informados a los Estados miembros sobre las condiciones fitozoosanitarias que prevalezcan en la región y fuera de ella.</p> | <p>Artículo 7.- Transparencia. Los miembros notificarán las modificaciones de sus medidas y facilitarán información de conformidad con las disposiciones del Anexo B.</p> | <p>Los países darán a conocer las normas fitozoosanitarias conforme las disposiciones del Anexo B del Acuerdo MSF.</p> |

| Actividades o temas relacionados entre el Convenio Constitutivo del OIRSA y el Acuerdo MSF de la OMC | | |
|--|--|---|
| Convenio Constitutivo del OIRSA | Acuerdo de MSF de la OMC | Observaciones |
| <p>6. Promover la divulgación entre los Estados Miembros de los logros y experiencias en materia fitozoosanitaria.</p> <p>7. Promover la concertación de convenios o acuerdos con otros Organismos o Agencias Internacionales de Cooperación Técnica y de financiamiento para el desarrollo de proyectos de interés regional.</p> <p>8. Establecer mecanismos de contratación o coordinación con instituciones de investigación.</p> <p>9. Coordinar acciones con otros países y organismos afines, dentro y fuera de la región.</p> <p>10. Promover y realizar acciones de capacitación de personal técnico propio de los Estados Miembros.</p> | <p>Artículos 7 y 9.- Transparencia y asistencia técnica. Aplicación de las disposiciones contenidas en el Anexo B y cooperación hacia países en desarrollo de los más adelantados.</p> <p>Artículo 9.- Asistencia técnica.</p> <p>Artículo 9.- Asistencia técnica.</p> <p>Artículo 9.- Asistencia técnica y Artículo 19.- Trato especial y diferenciado.</p> | <p>Los países informarán la situación fitozoosanitaria nacional y sus programas en forma anual conforme lo establece el Convenio Constitutivo del OIRSA. El Organismo promueve la comunicación y cooperación para el conocimiento de la situación regional y de cada país.</p> <p>Fortalecer los proyectos OIRSA - Países, (UE) PARSA-OIRSA, etc.</p> <p>Fortalecer los nexos de trabajo y cooperación OIRSA-REDCA.</p> <p>OIRSA identifica e induce Convenios bilaterales o multilaterales entre o con los países y/o otros organismos dentro y fuera de la región.</p> <p>Concertar acciones con REDCA y/o Universidades, entre OIRSA y países.</p> |

| Actividades o temas relacionados entre el Convenio Constitutivo del OIRSA y el Acuerdo MSF de la OMC | | |
|---|---|---|
| Convenio Constitutivo del OIRSA | Acuerdo de MSF de la OMC | Observaciones |
| <p>11. Promover y realizar acciones de Transferencia de Tecnología.</p> <p>Artículo 13.- La Comisión Técnica del CIRSA, órgano asesor de los Ministros de Agricultura vía el CIRSA.</p> <p>Artículos 13, 14 y 15.- La Comisión Técnica es el Organo Asesor del CIRSA, integrada por los Directores de Sanidad Vegetal y Salud Animal de los países miembros y tiene las siguientes atribuciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> Actuar como comisión preparatoria de las reuniones del CIRSA. Cumplir las tareas que le encomiende el CIRSA. Examinar el proyecto de programa-presupuesto anual que la Dirección Ejecutiva someta al CIRSA y hacer a éste las observaciones y recomendaciones que crea pertinentes. Estudiar y formular comentarios y recomendaciones al CIRSA o a la Dirección Ejecutiva sobre asuntos de interés para el Organismo. Recomendar, en su caso, los proyectos de reglamento que la Dirección Ejecutiva someta a consideración del CIRSA. | <p>Artículos 9 y 10.</p> <p>Artículos 11, 12, 13 y 14.- Sobre consultas y solución de diferencias, administración, aplicación y disposiciones finales.</p> <p>Artículos 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13 y 14.- Transparencia. Procedimientos de control, inspección y aprobación. Asistencia técnica. Trato especial y diferenciado.</p> <p>Consultas y solución de diferencias. Administración. Aplicación. Disposiciones finales.</p> | <p>OIRSA promueve e induce talleres de trabajo sobre aspectos técnicos necesarios y motivar o inducir la transferencia tecnológica.</p> <p>Establece un Comité sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias a nivel regional, la Comisión Técnica puede adoptar esta forma bajo condiciones especiales.</p> <p>El OIRSA y la Comisión Técnica del CIRSA, son las bases fundamentales de acción para la aplicación de los compromisos derivados de estos artículos del MSF y justamente al analizar el Convenio Constitutivo del OIRSA en referencia a las funciones del OIRSA y las atribuciones de la Comisión se relacionan de manera muy puntual, por lo que es no sólo favorable, sino indispensable que la Comisión y el OIRSA mediante sus Direcciones Técnicas, generen las acciones que conduzcan al cumplimiento del Acuerdo MSF.</p> |

Evolución de la Integración Económica Centroamericana*

Arturo Montenegro**

CONSIDERANDO QUE LA INTEGRACION ECONOMICA CENTROAMERICANA ES UNA NECESIDAD PARA LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DE LA REGION, EL ARTICULO PASA REVISTA DE ESTE PROCESO A PARTIR DE SU CREACION EN 1960. AL MISMO TIEMPO, INTENTA CARACTERIZAR LA CRISIS QUE HA ENFRENTADO ESE PROCESO DURANTE LOS AÑOS OCHENTAS, IDENTIFICANDO LAS CAUSAS TANTO EXTERNAS COMO INTERNAS, QUE LA MOTIVARON.

Introducción

El presente trabajo proporciona una visión de lo que ha sido el proceso de integración económica centroamericana desde el momento de su inicio en los primeros años de la década de

1960. Dos puntos tratan de ser transmitidos. El primero consiste en señalar que dicho proceso es el responsable principal de la emergencia de un sector industrial relativamente importante para las economías de la región. La importancia tiene un doble contenido. Por un lado, está el hecho de que el proceso de industrialización abrió una fuente de dinamismo adicional para Centroamérica a la vez que contribuyó a modernizarla. Especialmente significativo es el hecho de que la industria abrió fuentes de trabajo mejor remuneradas para los grupos de bajos ingresos y facilitó la movilidad ascendente de los grupos de clase media.

El segundo punto que trata de transmitirse es que el proceso de industrialización impulsado por el Mercado Común no tuvo un carácter oneroso para las economías de los

* Conferencia presentada en el Segundo Seminario-Taller Regional "Bloques Económicos y Relaciones Económicas Internacionales de Centroamérica", que se llevó a cabo en San Salvador, El Salvador, del 21 al 25 de abril de 1997, comprendido en el Programa de Posgrado Centroamericano "Política y Negociaciones en el Marco de las Relaciones Económicas Internacionales", ejecutado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP.

** Consultor de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe -CEPAL-. Preparado por el autor a solicitud del Comité Internacional para la Recuperación y el Desarrollo de Centroamérica, con el título de "Situación y Perspectivas de la Integración Centroamericana", abril de 1988.

países centroamericanos. La mejor prueba de esto lo constituyen las altas tasas de crecimiento económico de la región junto con un dinamismo notable del sector exportador tradicional y la apertura de nuevas líneas de exportación.

El trabajo también intenta caracterizar la crisis a que se ha enfrentado durante los años ochentas el proceso de integración económica, señalando como causas una combinación de factores en la que destacan, en orden de importancia, la crisis de la economía internacional, la presencia de agudos conflictos políticos internos en la región y la aplicación de políticas económicas incompatibles con el funcionamiento fluido del libre comercio entre los países centroamericanos.

Al considerar las perspectivas, el trabajo toma en cuenta que la integración económica es una necesidad para las pequeñas economías centroamericanas, pero apunta una serie de aspectos que deben recibir tratamiento apropiado para darle viabilidad a la continuación de los esfuerzos integradores de la región.

El trabajo también se encarga de describir aquellos campos en los cuales la cooperación entre los países centroamericanos puede tener mayor potencial. Especial atención reciben la política de promoción de exportaciones y la posibilidad de que la región

actúe conjuntamente en el campo de la negociación con el GATT y con el FMI y el Banco Mundial.

El proceso de Integración Económica Centroamericana en el marco del desarrollo de la región: un vistazo histórico

A principios de la década de 1960, los países centroamericanos decidieron establecer una zona de libre comercio y un arancel externo común con el fin de aumentar las corrientes de comercio entre ellos y estimular la industrialización de la región mediante esta ampliación del mercado. Los resultados fueron espectaculares.¹ El comercio intrarregional se elevó de un valor aproximado de 33 millones de dólares en 1960 a 135 millones de dólares en 1965 y 300 millones de dólares en 1970. Las exportaciones intrarregionales pasaron de una participación en las exportaciones totales de la región de 6.5% en 1960 a 15.1% en 1965 y 23% en 1970. El incentivo a la industrialización puede apreciarse examinando la evolución de las ventas de los productos manufacturados en el comercio intracentroamericano, cuya participación pasó de 50% en 1960 a 90% en 1970. Por el lado de la estructura productiva, el peso de la industria en el producto de la región se elevó de aproximadamente 14% en 1960 a 17.5 en 1970.

1. CEPAL, *Centroamérica: evolución económica desde la posguerra* (CEPAL/MEX/ODE/34), enero de 1980, p. 41.

Durante la década de 1970, el comercio intracentroamericano siguió creciendo en una forma dinámica, habiendo alcanzado un valor de 1.100 millones de dólares en 1980. Las exportaciones intrarregionales tuvieron una participación de 24% en las exportaciones totales de la región en ese mismo año. Las exportaciones de productos manufacturados a la región alcanzaron un valor de casi 848 millones de dólares en el año 1979, esto es alrededor de un 95% del valor total del comercio intracentroamericano².

La industrialización provocada por la creación del Mercado Común Centroamericano dio lugar a un proceso de urbanización bastante intenso. Según estimaciones del CELADE³, mientras en 1950 la población urbana de Centroamérica apenas alcanzaba un 16% del total de la población, dicha participación se elevó a 43% en 1980. El proceso de industrialización y urbanización de las sociedades centroamericanas también provocó la aparición de una clase media urbana prácticamente inexistente en la época anterior al Mercado Común Centroamericano. Por otra parte, la intensificación del comercio intracentroamericano provocó la construcción de una red de infraestruc-

tura básica realmente impresionante. El número de kilómetros de carreteras pavimentadas más que se duplicó en el período comprendido entre 1958 y 1975; pasó de 3.391 kilómetros en 1958 a 8.909 en 1975; el número de teléfonos por cada mil habitantes pasó de 4.6 en 1950 a 11.6 en 1977; la generación eléctrica, destinada a atender los nuevos centros urbanos y la industria, se multiplicó en más de 10 veces: se elevó de 390.2 GWh a 5.692.9 GWh entre 1950 y 1977⁴.

La integración económica centroamericana dio también lugar a la formación de instituciones regionales dedicadas a atender el funcionamiento del mercado regional⁵. En 1960 se formó la Secretaría del Tratado de Integración Económica Centroamericana –SIECA–; en 1961 se fundó el Banco Centroamericano de Integración Económica –BCIE– y en ese mismo año se constituyó la Cámara de Compensación Centroamericana, por iniciativa de los bancos centrales de la región. En 1964 se suscribió el acuerdo para el establecimiento de la Unión Monetaria Centroamericana, el cual dio origen a la formación del Consejo Monetario Centroamericano, encargado de coordinar la participación de los bancos centrales en el esquema de integración regional. El Consejo Monetario, a su vez, creó comités consultivos en las áreas de política monetaria, política cambiaria y de compensación y estudios jurídicos. El Tratado de Integración, constituyó al Consejo Económico, integrado por los ministros de economía de la región, como órgano

2. SIECA, *Comercio intracentroamericano, Series históricas 1960-1981*, julio de 1982, cuadro 28.

3. CEPAL, *op. cit.*, p. 7.

4. *Ibid.*, p. 9.

5. Vidal, Juan Héctor, "Integración económica y cooperación monetaria y financiera de los bancos centrales de Centroamérica: experiencias y perspectivas", *Revista de la Integración y el Desarrollo de Centroamérica*, Nº 37, pp. 3-62.

superior de decisión; el Consejo Ejecutivo, integrado por los viceministros de economía, como órgano técnico, y a la SIECA como responsable de la aplicación del Tratado. Aparte de lo anterior, se crearon numerosas instituciones encargadas de sectores específicos del programa de integración (electrificación, caminos, energía eléctrica, agricultura y muchas otras de índole similar).

Esta profunda transformación del escenario centroamericano se dio en el marco de una continua apertura de las economías centroamericanas al resto del mundo. En ningún momento el proceso de integración económica de la región se planteó como un esquema de desarrollo autárquico. A manera de comprobación, obsérvese el hecho de que la región logró aumentar sostenidamente la oferta de sus productos de exportación y elevar la participación relativa en el abastecimiento de los mercados mundiales de por lo menos tres productos: algodón, café y azúcar⁶. (Véanse también los cuadros 1 y 2).

Lo anterior pretende señalar que el proceso de integración se desarrolló como uno de los pilares que apuntalaban el desarrollo de la región. Los otros pilares los constituían el desarrollo del sector exportador tradicional y la diversificación de la base exportadora. Un ejemplo que permite ilustrar lo aseverado en el párrafo anterior lo constituye el manejo de la política económica du-

rante los años finales de la década de 1950 y principios de la de 1960. En ese entonces, los países centroamericanos habían entrado en una etapa de estancamiento que fue descrita en los siguientes términos por la CEPAL:⁷ "...en 1957-1960 la tasa de crecimiento del producto fue de apenas 2.8% anual... El deterioro de los términos de intercambio fue un importante factor adverso...". El informe de la CEPAL observaba que "a partir de 1960 la situación en Centroamérica fue sustancialmente modificada... El producto interno creció 4.7% en 1962 y 5.3% en 1963... Los factores principales responsables de la recuperación y el crecimiento de la economía centroamericana fueron el aumento de las exportaciones y el progreso logrado en la integración económica... Las exportaciones, el principal factor dinámico, se incrementaron a una tasa anual de 10% de 1960 en adelante... La expansión de las exportaciones durante el período 1960-1963 fue debido al aumento de la productividad de los principales productos de exportación. El uso más intenso de técnicas modernas elevó la producción de las plantaciones de café y la producción se elevó sin agregar nuevas áreas de cultivo. Igualmente, el logro de una mayor eficiencia en la producción de algodón, gracias a un uso mejor de los fertilizantes y pesticidas, así como a un manejo gerencial más efectivo, permitieron que los productos mantuvieran un alto nivel de rendimientos y expandieran el área bajo cultivo...". La CEPAL observaba que "... la política de integración

6. CEPAL, *op. cit.*, pp. 22-27.

7. CEPAL, *Economic Survey of Latin America 1963*, pp. 18-19. Traducción libre del autor.

también influyó la evolución de la economía centroamericana. En virtud del Tratado General de Integración Centroamericana, firmado en diciembre de 1960... el comercio intracentroamericano aumentó en 22% entre 1960 y 1963... habiendo alcanzado un valor de 60 millones de dólares en el último año, esto es, 10% de las exportaciones totales de bienes desde los cinco países centroamericanos...".

La apreciación de la CEPAL sobre la evolución de las economías centroamericanas en el período 1957-1963 demuestra cómo el proceso de integración económica nunca fue concebido como un proyecto alternativo para crecer hacia adentro, descuidando el sector exportador. Esta característica habría de mantenerse a lo largo del desarrollo del proceso integracionista. En el cuadro 3 pueden apreciarse los esfuerzos que los centroamericanos realizaron para diversificar su base exportadora. Mientras en 1960 el producto principal proporcionaba el 55.1% de los ingresos por exportación y los dos productos principales el 72.4%, la primera relación había bajado a 36.1 en 1970 y la segunda a 52.1% en el mismo año. Aunque ambas relaciones aumentaron para el año 1977, éstas no volvieron a tener la importancia relativa que tuvieron en 1960. En casos específicos de países, los resultados fueron mucho más pronunciados. En resumen, el sector exportador centroamericano no fue sacrificado en aras de la integración, tanto porque los países

debieron mantener el respaldo técnico y financiero a las actividades estratégicas tradicionales, como porque siempre facilitaron la expansión de nuevos rubros de exportación: mientras que en 1960 el café y el banano eran prácticamente los únicos rubros de exportación, hacia la década de 1970 nuevos rubros se habían incorporado, entre ellos la carne, el azúcar, el algodón, etc. (Véanse de nuevo los cuadros 1 y 2). Por otro lado, estos países realizaron esfuerzos muy grandes por desarrollar el turismo, el cual se convirtió en un rubro importante en algunos países como Guatemala, en donde los ingresos pasaron de 5.9 millones de dólares en 1965 a 62 millones de dólares en 1975; en Costa Rica, los ingresos por el mismo concepto subieron de 10 millones de dólares en 1965 a más de 40 millones en 1975⁸. En general, todos los países realizaron esfuerzos por expandir y diversificar los ingresos de divisas. En conclusión, el proceso de integración económica nunca fue incompatible en Centroamérica con el desarrollo de un sector externo dinámico, particularmente en materia de hacer más competitivas las exportaciones tradicionales e incorporar rubros nuevos a la lista de los productos de venta al exterior. Más aún, los esfuerzos de diversificación entre 1965 y mediados de la década de los setentas, resultaron más exitosos que los emprendidos con posterioridad.

Las características descritas sobre el desarrollo centroamericano en el período comprendido entre finales de la década de 1950 y principios de la dé-

8. IMF, *Balance of Payments Yearbook*, Vol. 22, 1965-1969 y Vol. 29, diciembre 1978.

cada de 1960 hasta mediados de la década de 1970 contribuyeron a que la región obtuviera tasas muy respetables de crecimiento económico. William Cline⁹ ha realizado un estudio comparativo del desempeño económico de diferentes modelos económicos aplicados en la región latinoamericana y del modelo aplicado antes de la integración económica en Centroamérica. Los resultados son descritos en la siguiente forma por el autor: "entre estos modelos, el mejor desempeño del crecimiento ha sido el modelo de integración económica, tal como ha sido representado por Centroamérica de 1960 a 1972, cuando el crecimiento de la región tuvo un promedio de 7.8% anual. Este modelo se comportó mejor de la propia experiencia anterior de Centroamérica con el modelo de exportación de materias primas, con el cual el crecimiento tuvo un promedio de 5.2% anual en los años 1950. La integración también se comportó mejor que el modelo de sustitución de importaciones con Brasil, Chile y Argentina, promediando un 4.8% anual de crecimiento en los años cincuentas, el modelo de economía abierta del Cono Sur (con promedio de crecimiento anual de 2.3% en Argentina y Chile a finales de los años setentas), y el modelo capitalista mixto/intervencionista de estado (Brasil y México) con promedio

de crecimiento de 6.8% en los años setentas"¹⁰.

Los críticos de la integración centroamericana podrían señalar que el comportamiento descrito obedece a la distorsión de precios provocada por los niveles de protección necesarios para mantener a flote el proceso de integración y su resultado concurrente, la industrialización de la región. Anteriormente se vio como el sector exportador hacia el resto del mundo mantuvo durante este período un comportamiento dinámico, lo cual parecería indicar que el efecto distorsionador de los niveles de protección en la región se mantuvieron moderados, como también lo demuestra la notable estabilidad regional de precios hasta bien avanzada la década de los setentas. Por otra parte, en el mismo estudio, Cline afirma que ni los niveles de protección efectiva ni los niveles de protección nominal son altos en comparación con los niveles observados en América Latina¹¹.

Un componente fundamental que contempla el cuadro del desarrollo de la región centroamericana durante este período es el comportamiento de la economía mundial. Como puede observarse en el cuadro 4, el crecimiento de la producción mundial en el período 1963-1973 alcanzó un promedio de 6% mientras que el comercio mundial tuvo una tasa media de crecimiento de 8.5%.

A la luz de lo que ocurriría en la década de los ochentas, estas tasas

9. Cline, William, "El papel de la integración económica en el desarrollo centroamericano", *Revista de la Integración y el Desarrollo de Centroamérica*, N° 39, pp. 75-94.

10. *Ibid.*, p. 81.

11. *Ibid.*, p. 82.

de crecimiento en ambas variables parecen espectaculares.

Hacia mediados de la década de 1970, los países centroamericanos poseían varias características adicionales como consecuencia del proceso de integración. En primer lugar, una industria orientada al abastecimiento del mercado regional y que proveía los empleos mejor remunerados para los grupos de bajos ingresos y para extensas capas de la clase media. En segundo lugar, una clase empresarial industrial acostumbrada a exportar, esto es, a lidiar con los problemas de penetrar mercados diferentes a los nacionales. En tercer lugar, un importante sector de las burocracias estatales entrenado en la solución de problemas comerciales y de pagos entre países de la región. En cuarto lugar, un grupo de empresarios, técnicos, intelectuales y políticos con ramificaciones en todos los países centroamericanos, interesados en impulsar el proyecto integracionista¹².

El proceso de integración económica también padecía de insuficiencia

12. Fundación Friedrich Ebert, SIECA y FLACSO, Seminario Encuentro 87: la Integración y Desarrollo en Centroamérica, Informe Final, Guatemala, del 10 al 12 de diciembre de 1987; y Fundación Centroamérica por la Integración, *Propuesta para la creación de una Fundación por la Integración Centroamericana*, Versión Preliminar, San José, Costa Rica, febrero de 1988.

13. Hay casos en contrario que muestran cómo la producción en el mercado regional sirvió de punto de apoyo a ventas a terceros países de productos manufacturados. Véase página 88, nota 50 de este trabajo.

al arribar la segunda mitad de la década de 1970. Quizá la más notoria fue la separación de Honduras del esquema de integración global a raíz del conflicto armado de este país con El Salvador en 1969. En el trasfondo del acto de separación de Honduras, además de los conflictos políticos, estaba la percepción de que los beneficios de la integración no se repartían equitativamente entre los países centroamericanos. El indicador más frecuentemente usado para medir los beneficios derivados de la integración consistía en la magnitud y el signo de los saldos comerciales que cada país en referencia obtenía con el resto de Centroamérica. En el caso de Honduras, el déficit continuo en el comercio intracentroamericano creó la percepción de que el resto del Mercado Común se estaba industrializando a costo de ella.

Otra insuficiencia se relacionaba con el hecho de que la base industrial apenas constituida durante el proceso de integración no pudo ser utilizada a plenitud para penetrar mercados extrarregionales, con lo cual se generó la tesis de que se trataba de una industria que sólo usufructuaba los ingresos de divisas generados por otra vía y que además imponía costos altos a los consumidores locales¹³. Este insuficiente desarrollo exportador hacia países fuera de la región probaría ser uno de los elementos centrales para explicar la suerte del sector en la década de 1980.

El escenario centroamericano a finales de la década de los setentas

Los países centroamericanos ingresaron a la segunda mitad de la década de los setentas con señales preocupantes en el ámbito externo. Por un lado, el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos empeoró en relación con los niveles históricos (véase cuadro 5), reflejando el impacto de la elevación de los precios del petróleo y del deterioro de los términos de intercambio. Esta evolución desfavorable a la cuenta corriente de la balanza de pagos habría de mantenerse a lo largo del segundo quinquenio. Por otra parte, la evolución de la economía mundial también mostró falta de dinamismo. En el cuadro 4 puede apreciarse cómo las tasas de expansión del comercio y la producción mundiales en el período 1973-1983 fueron notablemente menores a las registradas en el de 1963-1973.

El panorama anterior constituía un freno para la expansión de las economías de la región. Los países recurrieron crecientemente al expediente del endeudamiento externo con el fin de mantener los niveles internos de actividad económica. Las tasas de crecimiento de la deuda externa de la región (véase cuadro 6) se aceleraron notablemente en el período 1973-1978. Este nuevo elemento habría de pesar

en forma crecientemente negativa en el desempeño económico de Centroamérica. Conforme la década de los setentas llegaba a su fin, las condiciones externas mostrarían tendencias a agravarse, no sólo en materia comercial, sino por la elevación de las tasas internacionales de interés y la suspensión de los flujos del ahorro y la inversión externa, mientras el servicio de deuda absorbía proporciones crecientes de los ingresos de divisas.

El proceso de integración económica de la región, aparte de los problemas mencionados en el capítulo anterior, exhibía una pérdida de dinamismo en relación con los años anteriores, especialmente aquellos de la década de 1960. Según la CEPAL¹⁴, el comercio intrarregional durante el período 1960-1968 "creció a tasas acumulativas anuales cercanas al 30% tanto en valores corrientes como constantes... Durante los años setentas, el ritmo de crecimiento del intercambio comercial alcanzó 15% en valores corrientes y aproximadamente 6% en valores constantes...". A la disminución natural del ritmo de crecimiento del comercio intracentroamericano vino a sumarse un relativo deterioro de las instituciones regionales, especialmente la SIECA y el BCIE. En el mismo trabajo¹⁵, la CEPAL señala que "...las instituciones regionales fueron a la vez objeto y sujeto del deterioro en el ambiente de la integración. Por un lado, los gobiernos fueron renuentes a elevar asignaciones financieras a dichas instituciones, pero no vacilaron en encomendarles nuevas tareas... Por otra

14. Centroamérica: evolución económica desde la posguerra. *Op. cit.*, p. 46.

15. *Ibid.*, pp. 46-47.

parte, es probable que las instituciones, al perder sus recursos humanos debido a la falta de estímulos hayan disminuido su capacidad de formular propuestas imaginativas y persuasivas para encontrar respuesta a los problemas que aquejaban y siguen aquejando al proceso de integración...". Entre los indicadores utilizados por la CEPAL para medir el deterioro de las instituciones y del ambiente de la integración, estaban la resistencia de los gobiernos a aumentar el presupuesto de la SIECA entre 1971 y 1978 y el capital pagado del BCIE.

El último componente del cuadro centroamericano a finales del segundo quinquenio de la década de 1970 lo constituye la irrupción de la inestabilidad política, caracterizada por la presencia de agudos conflictos que derivaron en guerras abiertas en algunos países de la región. El caso más notorio lo constituye el de Nicaragua, pero El Salvador y Guatemala también sufrieron los impactos de movimientos revolucionarios muy fuertes. Los efectos de tales conmociones se hicieron sentir rápidamente en la base productiva de Nicaragua y El Salvador. En consecuencia, las relaciones comerciales de ambos países con el resto de Centroamérica sufrieron desequilibrios muy agudos. Las exportaciones de Nicaragua a la región pasaron de 146 millones de dólares en 1978 a 90 millones en 1979¹⁶, o sea, sufrieron

una caída del 38%. Las importaciones de este mismo país desde el resto de Centroamérica también sufrieron una reducción, pero no tan drástica como la de sus exportaciones. En el caso de El Salvador, su tradicional balance comercial favorable con la región se transformó en déficit. En año 1979, según cifras de la SIECA¹⁷, fue el último en que obtuvo un saldo positivo en el comercio intrarregional.

Por último, a fines del decenio de los setentas, sostener la enorme expansión previa de las transacciones del Mercado Común habría exigido avanzar bastante más en la coordinación de las estrategias económicas de los países miembros. Se trata de una cuestión políticamente compleja que habría requerido fortalecer mucho a las instituciones de la integración y lograr un amplio consenso a escala de los foros de discusión nacionales. Ese proceso quedó trunco por la aparición de dos eventos principales la intensificación de los conflictos políticos y bélicos al interior de algunos países y el receso de la economía internacional de comienzos de los ochentas y la caída específica, todavía no revertida, de la demanda y los precios de las exportaciones tradicionales.

La crisis en Centroamérica 1980-1987

La crisis política y la evolución negativa del contexto económico interna-

16. SIECA, Comercio intracentroamericano, Series Históricas 1960-1981, *op. cit.*, Cuadro N° 4.

17. *Ibid.*, Cuadro N° 2.

cional fueron los signos más destacados con los cuales los países de la región centroamericana hicieron su entrada a la década de los ochentas. En forma paralela, el comercio intracentroamericano empezaba a presentar desequilibrios sustanciales. El más importante lo constituía la transformación de Nicaragua y El Salvador en países deficitarios netos en el comercio intrarregional.

Al fenómeno anterior debe agregarse un rasgo importante de estos nuevos desequilibrios: la magnitud de los mismos. En efecto, mientras en el período 1970-1977 los países deficitarios acumularon saldos globales de 446.5 millones de dólares (véase el cuadro 11), en el período 1980-1986 llegaron a un déficit aproximado de 1.500 millones de dólares (véase cuadro 7). En un contexto internacional desfavorable, cuya expresión más directa era el debilitamiento sostenido del nivel de reservas internacionales netas, el financiamiento de tales desequilibrios probó ser crecientemente difícil para los dos países centroamericanos que emergieron como acreedores: Guatemala y Costa Rica.

En los cuadros 8 y 9 pueden observarse dos ángulos adicionales del problema del sector externo en Centroamérica. Por un lado, la evolución de las reservas internacionales netas de los países centroamericanos: en 1980 sólo Guatemala y Honduras tenían un nivel positivo de reservas, el primer país con un volumen apreciable, mientras el segundo con cifras muy bajas. En 1982 todos los países

centroamericanos exhibían niveles negativos de reservas internacionales. El impacto de dicha evolución sobre el comercio intracentroamericano fue consecuentemente negativo. En el cuadro 9, por otro lado, se observa el continuo deterioro de los términos de intercambio de la región, una de las fuerzas básicas detrás de la evolución negativa de los activos internacionales netos de Centroamérica.

Conforme la situación externa evolucionaba desfavorablemente, los países centroamericanos iniciaron una serie de medidas para defender su balanza de pagos. Los países acreedores en el comercio intracentroamericano, Guatemala y Costa Rica, se aprestaron a contener el comercio intracentroamericano con dos objetivos en mente. Por un lado, reducir la utilización de dólares destinados a financiar la importación de materias primas, bienes intermedios y de capital, con el fin de producir para exportar al Mercado Común Centroamericano, y por otro, evitar la acumulación de activos externos que contribuían a monetizar la economía justo en los momentos en que la defensa de la balanza de pagos requería una contracción de la liquidez interna. En el trasfondo del problema estaba la inhabilidad de los países deficitarios para cubrir las deudas resultantes del intercambio intracentroamericano, acentuada por la interrupción de los flujos del ahorro externo.

El desarrollo acelerado de los desequilibrios en el comercio intracentroamericano, junto a la crisis externa en que se desenvolvían las economías

de la región, se expresó en la acumulación de deudas. En el cuadro 10 puede observarse cómo la deuda de los países deficitarios con Guatemala y Costa Rica pasó de 283.1 millones de dólares en 1982 a 741 millones en 1986. Si se estima un componente importado de 40% en los bienes comerciados entre países centroamericanos, quiere decir que entre Guatemala y Costa Rica estaban financiando aproximadamente 300 millones de dólares al resto de Centroamérica. Otro aspecto de la carga que significaba para los países acreedores esta acumulación de deudas está expresado en forma sintética en el informe del Banco de Guatemala del año 1982: "un rasgo importante en el comportamiento de las reservas internacionales en 1982 lo constituyó el cambio en su composición como consecuencia del incremento que registraron las obligaciones de los bancos centrales de Centroamérica con el Banco de Guatemala, por saldos deudores resultantes de las liquidaciones de la Cámara de Compensación Centroamericana, cuyos saldos no constituyen una disponibilidad inmediata... En ese sentido, se puede señalar que en tanto dichas obligaciones constituían a fines de 1981 el 35% de las reservas, al 31 de diciembre de 1982 representaron el 43%".¹⁸

18. Banco de Guatemala, *Estudio Económico y Memoria de Labores 1982*, p. 71.

El colapso del comercio intracentroamericano

1980 fue el año en que el comercio intracentroamericano alcanzó el valor más alto de su historia: 1.129 millones de dólares. El descenso de esa altura fue vertiginoso: en 1986 se situó en un valor aproximado de 400 millones de dólares; esto es, una contracción en su valor de 60%.

El telón de fondo de la crisis en las relaciones comerciales entre los países centroamericanos fue la crisis del sector externo. Enfrentados al debilitamiento continuo y pronunciado de sus activos internacionales, los países acreedores en el comercio intrarregional reaccionaron limitando sus exportaciones a la región, que contenían un alto componente importado y obstaculizaban el logro de la estabilización monetaria. Por supuesto, ninguno de estos factores hubiera contado si los países deficitarios hubieran cubierto sus saldos desfavorables en moneda dura y en los plazos previstos, tal como lo estipulaba el acuerdo monetario centroamericano. Por otra parte, mediante mecanismos diversos, los países de la región trataron de contener las importaciones tanto desde la región como desde fuera de la misma. Entre las medidas adoptadas para tal fin estuvieron las licencias de importación. Las listas de preferencias adoptadas por las autoridades monetarias y fiscales de cada país castigaban por igual a los productos de procedencia de fuera

o de dentro de la región, dependiendo de su grado de "esencialidad".

Al comportamiento desfavorable de la economía internacional vinieron a sumarse una serie de factores de orden interno que contribuyeron a ampliar las dificultades para expandir o mantener el valor de las relaciones comerciales intracentroamericanas. Entre ellos destaca la presencia de agudos conflictos internos que tuvieron un impacto desfavorable en la actividad económica, particularmente a través de: i) freno a la inversión productiva¹⁹; ii) destrucción de la base productiva; y iii) desviación de recursos a la actividad bélica, lo que resta competitividad o hace desaparecer renglones enteros de exportación, con lo cual ocurren dos fenómenos: por un lado, los desequilibrios intrarregionales se agravan y, por otro, el valor del comercio disminuye. La historia de la participación de Nicaragua y El Salvador en el Mercado Común Centroamericano ilustra el efecto destructor que los conflictos internos han tenido en el desempeño de estos países. Como puede verse en el cuadro 11, en el período 1970-1977 los saldos deficitarios de Nicaragua en el comercio intrarregional nunca alcanzaron cifras despropor-

cionadas, aún después del terremoto que sacudió a ese país en diciembre de 1972. Además, de la lectura de las cifras uno puede deducir que los saldos eran estables. Aún más importante, en el período analizado las exportaciones de Nicaragua a Centroamérica siempre crecieron (véase cuadro 12), habiendo casi triplicado su valor entre el año base y el año final del período analizado. En contraste, el valor de las exportaciones de Nicaragua a Centroamérica cayó en un 80% entre 1980 y 1987 (véase cuadro 13). El caso de El Salvador también ilustra el efecto negativo que el conflicto civil está teniendo en sus relaciones comerciales con Centroamérica. Mientras que en el período 1970-1977 las exportaciones de El Salvador a la región también casi se triplicaron (véase cuadro 14), en el período 1980-1987 disminuyeron sistemáticamente de un valor de 296 millones de dólares en 1980 a 105 millones en 1987; esto es, una contracción de más del 60% (véase cuadro 15).

Otro factor de orden interno que explica la magnitud de los desequilibrios en las corrientes de comercio intrarregionales se relaciona con el surgimiento de diferencias notables en la orientación de las políticas aplicadas por los gobiernos. Particularmente importantes son las decisiones en las áreas cambiaria, fiscal y monetaria.

En cuanto a la política cambiaria, los países centroamericanos, con la excepción de Costa Rica, trataron de mantener tipos de cambio fijos en relación con el dólar. Mientras El Salvador

19. No sólo disminuye la inversión productiva sino que propicia la fuga de capital. Los depósitos de ciudadanos centroamericanos en el sistema de intermediación estadounidense aumentaron en 1.400 millones de dólares entre 1979 y 1984. Esa es una cifra probablemente menor a la magnitud real de la fuga de capitales desde la región centroamericana. Véase CEPAL, *Centroamérica: bases de una política de reactivación y desarrollo*, (LC/MEX/G.1/Rev. 1), 20 de mayo de 1985, p. 74.

permitió el funcionamiento de un mercado paralelo para el dólar en 1983, Guatemala lo hizo hasta 1984. Honduras y Nicaragua, por su parte, mantuvieron una política de tipo de cambio fijo.

Como puede apreciarse en el cuadro 16, el efecto de tales políticas fue el continuo deterioro de la tasa efectiva real de cambio bilateral en los casos de Nicaragua y, en menor medida, Honduras. La importancia de este dato estriba en que diversos estudios²⁰ han demostrado que los saldos comerciales en el comercio intracentroamericano son sensibles a la evolución de esta variable. En un estudio realizado por AID/ROCAP²¹, se determinó que los saldos de comercio entre Guatemala y Honduras, Guatemala y Costa Rica, El Salvador y Costa Rica, El Salvador y Guatemala pueden ser explicados en parte por la tasa efectiva real de cambio bilateral.

La evolución de los tipos de cambio, sin embargo, cubre uno de los aspectos de manejo económico interno. Una política cambiaria flexible, en presencia de una política fiscal desordenada, que empuja a tasas crecien-

tes de monetización de origen interno, sólo amplía los efectos desfavorables en los precios, en las expectativas de los agentes económicos y en la asignación de recursos de aquellos desequilibrios básicos. Una coordinación entre estos diferentes instrumentos de política es por lo tanto indispensable y tendrá que ser un componente ineludible de la nueva política del Mercado Común en el período de transición hasta hacer convergentes los distintos procesos nacionales de combate a la inflación.

Particularmente ilustrativo es el caso de Costa Rica. En 1980, este país devaluó el colón respecto del dólar americano, lo cual significó la depreciación del colón frente a las otras monedas centroamericanas. Además, introdujo una serie de medidas en el campo fiscal y monetario con el fin de atenuar los desequilibrios externos. La razón MI/PIB pasó de 17% en 1980 a 9.6% en 1981, mientras que el déficit fiscal pasó de 418 millones de dólares, 9.2% del PIB, a 113 millones de dólares, o 4.3% del PIB²². El efecto del paquete de medidas en las relaciones comerciales con Centroamérica fue el esperado. Mientras en 1980 Costa Rica experimentó un déficit global con la región de 50.5 millones de dólares, en 1981 el saldo de comercio regional le fue favorable. La relación comercial con Guatemala es la que mejor ilustra el impacto del paquete de medidas. En 1980, Costa Rica tuvo un saldo deficitario con Guatemala por un valor aproximado de 35 millones de dólares, continuando un viejo rasgo en las rela-

20. Fuentes, Juan Alberto, "La integración económica de Centroamérica: nuevas perspectivas a partir de la turbulencia", *Revista de la Integración y el desarrollo de Centroamérica* Nº 37, p. 71; Loehr, William, "Current account balances in Central America 1974-1984: external and domestic influences", *Journal of Latin American Development Studies*, Nº 19, pp. 87-111.

21. Citado por Loehr, *op. cit.*, p. 104.

22. Bulmer-Thomas, Víctor, "La crisis de balanza de pagos y los programas de ajuste en Centroamérica", *Revista de la Integración y el Desarrollo de Centroamérica* Nº 39, p. 14

ciones comerciales entre los dos países²³. En 1981, el saldo invirtió su signo en aproximadamente 11 millones de dólares. El hecho fue registrado escuetamente en el informe del Banco Central de Costa Rica para el año 1981 en los siguientes términos: "cabe destacar que en el año 1981, por primera vez, se obtuvo un superávit en el intercambio comercial con Guatemala y El Salvador".²⁴

El párrafo anterior intenta demostrar que los instrumentos de política económica de los gobiernos de la región no se usaron en la medida suficiente, pero quizás habrían resultado de todos modos incapaces de contrarrestar el cúmulo de circunstancias anómalas en que se debatía Centroamérica. En los casos de El Salvador y Nicaragua, la evidencia apunta en el sentido de que no se introdujeron ajustes que atenuaran los desequilibrios del sector externo en general y en el comercio intracentroamericano en particular. Por lo que hace a Nicaragua, las importaciones centroamericanas saltan de un valor de 111 millones de dólares en 1979 a 300 millones en 1980, mientras las exportaciones a Centroamérica caen de un valor de 90 millones a 75 millones de dólares en el

mismo período²⁵. La brecha entre el valor de las exportaciones de Nicaragua a Centroamérica y el valor de sus importaciones de la región continúa hasta 1987²⁶. Durante la década de los ochentas analizada, las variables monetarias y fiscales de Nicaragua muestran una tendencia expansionista. La razón MI/PIB pasa de 12% en 1978 a 19% en 1979 y 1980, 20% en 1981 y continúa ascendiendo hasta llegar a 30% en 1983. El déficit fiscal, por otra parte, muestra una tendencia ascendente en el período 1980-1983 al pasar de 9.2% a 30% del PIB²⁷.

En el caso de El Salvador²⁸ también hay resistencias a ajustar las variables monetarias y fiscales, aunque los desajustes en estas esferas no alcanzan la magnitud del caso de Nicaragua. En efecto, el déficit fiscal de El Salvador pasa de representar un 5.2% del PIB en 1980 a un 14% en 1983. En 1984 desciende para situarse en un valor de 10.1%; baja nuevamente en 1985 a un valor de 4.9% y en 1986 se eleva a 6.4%. Por su parte, la relación MI/PIB se mantiene estable en un nivel de 16% para el período 1980-1983.

Los párrafos anteriores pueden servir como marco de referencia para situar los desequilibrios en el comercio intracentroamericano en una perspectiva más amplia que la de la situación económica internacional adversa. Es evidente que los dos países deficitarios más importantes necesitan atender dos áreas básicas para restablecer su base económica: la paz interna y el ajuste de sus principales agregados fiscales y monetarios.

23. SIECA, *El comercio intracentroamericano en el período 1980-1986*, mayo de 1987.

24. Banco Central de Costa Rica. *Memoria Anual 1981*, Tomo 1, La economía nacional, p. 77.

25. SIECA, *El comercio intracentroamericano en el período 1980-1986*, *op. cit.*

26. *Ibid.*, SIECA, Comercio intracentroamericano: importaciones intrazonales 1985 y 1986; primera aproximación del año 1987.

27. Bulmer-Thomas, Víctor, *op. cit.*, p. 14.

28. *Ibid.*

La crisis de la Cámara de Compensación Centroamericana

Entre las instituciones creadas para apoyar el proceso de integración económica en Centroamérica está la Cámara de Compensación Centroamericana, fundada en 1961 con la participación de Honduras, El Salvador y Guatemala. Nicaragua se incorporó en 1962 y Costa Rica en 1963. La Cámara fue organizada con el fin de facilitar los pagos intracentroamericanos mediante el uso de las monedas nacionales de la región. Dos elementos centrales para el funcionamiento adecuado de la Cámara son el mantenimiento de la convertibilidad en dólares de los saldos de comercio no compensados y que esos saldos deben ser cancelados en un período no mayor de seis meses. El punto esencial, como bien lo señala Lizano²⁹, es que la Cámara de Compensación es un mecanismo de pagos y no de crédito. Conforme los desequilibrios en las corrientes comerciales intracentroamericanas alteraron la naturaleza de esta institución, convirtiéndola en un mecanismo forzoso de crédito, las transacciones realizadas por intermedio suyo cayeron rápidamente como proporción del valor del comercio intracentroamericano (véase cuadro 17).

En efecto, los saldos de comercio no fueron cubiertos en los términos

29. Lizano, Eduardo, *Prospects for Regional Economic Integration*, draft, p. 13.

acordados. La reacción de los países acreedores, Guatemala y Costa Rica, fue la de iniciar el establecimiento de tratos bilaterales con los países deficitarios, dejando de lado a la Cámara de Compensación Centroamericana. La medida más drástica fue tomada por Guatemala, que en 1986 decidió abandonar totalmente el esquema de pagos multilateral; Costa Rica se mantuvo dentro del esquema, pero dio preferencia a los tratados bilaterales. El resultado final fue que el nivel de compensaciones realizadas por medio de la Cámara pasó de 1.256 millones de dólares en 1980 a 29 millones en 1987; la relación de dichos pagos con el valor del comercio intrarregional pasó de 114.3% en 1980 a 5.6% en 1987 (véase de nuevo el cuadro 17).

Conteniendo la crisis

Los países centroamericanos reaccionaron frente a la crisis del comercio intrarregional en diversas formas, algunas de las cuales rompían el libre comercio dentro del Mercado Común, mientras que otras amenazaban la multilateralidad de los arreglos comerciales; otras, en cambio, buscaban mantener la multilateralidad y el libre comercio.

En 1984, un conjunto de instituciones elaboró un "plan para la reactivación del intercambio comercial centroamericano", en el cual se planteaba la necesidad de introducir una

cierta programación del comercio por pares de países con el fin de atenuar los desequilibrios comerciales. El plan fue presentado ante el órgano máximo del proceso de integración constituido por los Ministros responsables de la Integración Económica, pero fue rechazado por considerarse que introducía el bilateralismo en las relaciones comerciales intrarregionales³⁰.

Por otra parte, los bancos centrales de la región realizaron arreglos bilaterales con el fin de documentar la deuda intracentroamericana surgida a raíz de las dificultades de pagos enfrentadas por los países deficitarios. El objetivo de esta documentación era tratar de introducir una cierta normalidad en las relaciones económicas entre los Estados centroamericanos, además de constituir una actitud reveladora del interés de los gobiernos de la región ponían en la eliminación de los obstáculos al comercio recíproco.

Además de concederse créditos bilateralmente³¹, los gobiernos centroamericanos idearon un mecanismo multilateral para financiar los saldos deudores con apoyo de la comunidad internacional. El mecanismo fue denominado Fondo Centroamericano del

Mercado Común y fue organizado en el seno del BCIE en mayo de 1981. El Fondo comenzó a operar con un aporte inicial de un sindicato de bancos encabezados por el Banco Latinoamericano de Exportaciones por un monto de 50 millones de dólares. La intención era que este aporte fuera nada más el comienzo de una cooperación mayor por parte de la comunidad internacional para apoyar el funcionamiento del Mercado Común. Pese a diversas gestiones realizadas por los gobiernos centroamericanos y las instituciones regionales para aumentar los aportes a este Fondo, éste no logró aumentar la captación de recursos.

La CEPAL³² comentaba en los siguientes términos esta situación: "...el financiamiento bilateral de los saldos indica que, aún en las circunstancias actuales, existe disposición entre los bancos centrales acreedores para financiar una proporción importante de los saldos deudores no compensados. Este hecho pone de manifiesto el potencial que hubiese podido aprovecharse de haberse obtenido recursos externos para financiar multilateralmente una parte de los saldos compensados... La continua disponibilidad de financiamiento de los bancos centrales acreedores indica que el peso del esfuerzo por preservar los niveles de interdependencia comercial continúan llevándolo a cabo los propios gobiernos centroamericanos".

El cuestionamiento básico de las agencias financieras internacionales al esquema del Fondo Centroamericano del Mercado Común se refería a la

30. CEPAL, *Evolución de la integración en 1984*, versión preliminar, abril de 1985, p. 19.

31. Rosenthal, Gert, "Centroamérica: crisis política y su impacto sobre el proceso de integración económica", trabajo presentado en el Seminario sobre Experiencias, Condiciones y Perspectivas de las Integraciones Regionales y Subregionales, *El Colegio de México*, 11-15 de mayo de 1987, p. 15.

32. CEPAL, *Evolución de la integración centroamericana en 1983*, (E/CEPAL/MEX/1984/L.12), 29 de marzo de 1984, pp. 10-11.

inexistencia de un mecanismo que corrigiera los desequilibrios comerciales entre los países centroamericanos al decidir los gobiernos, especialmente Nicaragua, mantener un tipo de cambio sobrevaluado. Surge aquí nítidamente la necesidad de llevar adelante acuerdos de coordinación de políticas o de compensación de sus efectos para evitar distorsiones en las transacciones del Mercado Común. Con el fin de atender esta observación y disminuir el uso de divisas duras en los pagos del comercio intracentroamericano, pero sin entrar al fondo de la cuestión, el Consejo Monetario Centroamericano propuso la creación, en 1986, del llamado Derecho de Importación Centroamericano -DICA-³³. Este documento debería ser emitido por los bancos centrales de la región y serviría para pagar las importaciones de bienes originarios de Centroamérica, sin importar el país exportador ni el Banco Central que emita el documento. Este documento se añadiría a otros instrumentos de pago, estaría denominado en dólares y, una vez cumplidos ciertos requisitos, sería pagado en moneda nacional del país del Banco Central emisor. Las ventajas de este instrumento consisten en que su valor estaría determinado en moneda nacional por la situación comercial del país

33. Consejo Monetario Centroamericano, *Información sobre el Derecho de Importación Centroamericana*, sin fecha.

34. Rosenthal, Gert, *op. cit.*, p. 15.

35. Sin autor. *Plan especial de cooperación económica para Centroamérica, borrador final, 11 de abril de 1988*. Documento a presentarse ante la Asamblea General de las Naciones Unidas el 30 de abril de 1988.

emisor con el resto de países de la región. Aunque este instrumento tuvo una recepción favorable en la mayoría de los países centroamericanos, su uso ha sido poco extendido. El punto central, sin embargo, como bien lo señala Rosenthal³⁴ es que todos estos esfuerzos de los centroamericanos son "...tan sólo una de las muestras de cómo los gobiernos centroamericanos procuraron tenazmente mantener los niveles de comercio recíproco...".

En la práctica, los países centroamericanos utilizaron una combinación de los métodos descritos en los párrafos anteriores. Se introdujo cierta programación de comercio, sobre todo en relación con Nicaragua; en algunos casos, se emitieron DICAS para pagar las transacciones comerciales; en otros, se exigió el pago en dólares con cheques emitidos en contra de bancos situados en el exterior. Lo que podría aparecer como la destrucción sistemática del principio de multilateralidad del proceso de integración era, sin embargo, una búsqueda de métodos que permitieran mantener a flote el comercio intracentroamericano. La razón básica de la preocupación por mantener vivo el esquema integracionista estribaba en la constatación de que la industria dependía críticamente del funcionamiento del Mercado Común. Las dificultades del comercio intracentroamericano tenían su contrapartida en niveles crecientes de capacidad manufacturera ociosa, lo que a su vez debilitaba los alicientes a la inversión en el mismo. Un dato reciente³⁵ permite identificar la magnitud del problema:

entre 1980 y 1986 la participación del producto industrial en el producto interno de la región se redujo de 19% a 16%. La contraparte social de este fenómeno es la destrucción de las fuentes de trabajo mejor remuneradas de los grupos de bajos ingresos y de un mecanismo importante de ascenso social para los grupos de clase media.

Conforme se ensayaban y fracasaban intentos encaminados a dar solución al problema intrarregional de pagos, gobiernos e instituciones de integración se dieron a la tarea de encontrar nuevos mecanismos. Uno particularmente novedoso es el que se creó entre Guatemala y El Salvador en 1986. El primer rasgo de este arreglo lo constituye la disposición de los exportadores de ambos países al no registrar sus ventas en los respectivos bancos centrales. El arreglo se da directamente entre exportador e importador. Por otra parte, los pagos pueden hacerse en moneda nacional, dólares, bienes o cualquier otro medio de pago aceptado por las partes contratantes. En realidad, el mecanismo opera básicamente a través de la utilización del dólar como unidad de cuenta, sólo que sin pasar por los bancos centrales. Esto es, el exportador, digamos guatemalteco, recibe en pago colones y transforma esos colones en dólares en

el mercado salvadoreño. El riesgo potencialmente desestabilizador en el tipo de cambio del país deficitario, en este caso El Salvador, se atenúa debido al continuo mejoramiento de las reservas internacionales de ese país. Tal fenómeno se explica en gran parte por las remesas de residentes salvadoreños en Estados Unidos y la ayuda bilateral externa.

El Arancel Externo Común

Hacia mediados de la década de 1970, los países centroamericanos decidieron revisar la política arancelaria que habían venido siguiendo desde los comienzos de la experiencia integracionista. Honduras se había retirado del arancel común a raíz del conflicto (1969) con El Salvador, pero fue invitada por los cuatro países restantes a participar en la revisión de la política arancelaria centroamericana. Los cinco países iniciaron la revisión de la tarifa externa común en 1976, participando Honduras como observador³⁶.

El proceso, según Rodolfo Trejos³⁷, puede dividirse en dos etapas: la etapa técnica que se llevó a cabo entre 1976 y 1981, durante la cual se elaboraron los análisis básicos y las metodologías. El trabajo se desarrolló mediante 25 reuniones de los Coordinadores de los Grupos Nacionales encargados de revisar la Política Arancelaria Centroamericana, que fue el foro regional. La SIECA se constituyó

36. La descripción del proceso de elaboración y aprobación del nuevo arancel externo común sigue muy de cerca al trabajo de Rodolfo Trejos, Exsecretario General Adjunto de la SIECA y actualmente representante de ese organismo ante las Comunidades Europeas. *Notas sobre aspectos arancelarios de la adhesión de Costa Rica al GATT*, sin fecha.

37. *Ibid.*

en la Secretaría del foro y se contó también con la participación de otros organismos regionales como el ICAP y el ICAITI. La segunda etapa se llevó a cabo entre abril de 1984 y setiembre de 1985. En ella participaron los delegados nacionales que constituían el Grupo Negociador del Arancel Centroamericano de Importación. Este grupo se reunió 14 veces y tuvo la oportunidad de disponer como insumo para sus trabajos de las opiniones del foro centroamericano constituido por la Cuarta Reunión Tripartita de Ministros Responsables de la Integración Económica Centroamericana, Ministros de Hacienda o Finanzas y Presidentes de los Bancos Centrales de los países centroamericanos, que abordó como tema único la evaluación de la política arancelaria.

Los resultados de este intenso proceso de negociación fueron los siguientes:

- i) firma del nuevo Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano por parte de Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Nicaragua, en 1984;
- ii) firma del Anexo B del Convenio, que se refiere a la Legislación Centroamericana sobre el Valor Aduanero de las Mercancías en 1985; y
- iii) la aprobación, en este mismo último año, del Anexo A del Convenio "Arancel Centroamericano de Importación", por parte del Con-

sejo Arancelario y Aduanero Centroamericano en su primera reunión.

El Nuevo Arancel Externo Común establece una tarifa única *ad-valorem* (antes incorporaba también una tarifa específica) y la nomenclatura es la correspondiente a la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas. El Convenio establece los siguientes parámetros: en el caso de los bienes que no se producen en Centroamérica, las tarifas estarían divididas en tres niveles: a) un piso fiscal de 5% de tarifa nominal; b) por excepción, tarifas del 1% para bienes considerados como de carácter estratégico; y c) también por excepción, tarifas de 10% para los insumos que no sean de uso generalizado y que se utilicen en la fabricación de bienes de consumo superfluo. Para los artículos que se producen en Centroamérica, el Convenio fija los siguientes criterios: a) las tarifas nominales de los insumos centroamericanos serían de 10%, 20% y 30%, dependiendo de su grado de elaboración. Excepcionalmente, podrían gozar de una tarifa más alta; b) los bienes de capital se asimilan a los insumos elaborados con tarifas del 30%; c) la franja de protección efectiva para determinar la tarifa nominal de los bienes finales se establece entre 50% y 150%³⁸.

Por su parte, Honduras aprobó su nuevo arancel en el mes de enero de 1988. Entre sus características está la de que la tarifa nominal más alta es de 90%. La estructura arancelaria es igual a la del resto de Centroamérica en

38. *Ibid.*

todas aquellas partidas que representan productos que no son elaborados en la región, lo cual equivale a un 40% del total de partidas consideradas. La nomenclatura es prácticamente igual a la del resto de Centroamérica en un 80% de los casos. Las ramas en las que Honduras realiza un esfuerzo proteccionista mayor son las de textiles, derivados del maíz y cloruro de polivinilo³⁹. Por consiguiente, la reincorporación de ese país a la Unión Aduanera Centroamericana no presentaría dificultades excesivas.

En cuanto al efecto del nuevo arancel sobre los niveles de protección efectiva, estudios muy preliminares⁴⁰ parecen indicar que no se modificarán sustancialmente. Según Fuentes⁴¹, los efectos más notables se refieren a la disminución de las diferencias de protección efectiva entre países y entre ramas productivas. Con el arancel antiguo, la protección efectiva media variaba desde un 136% en Costa Rica a un 47% en Guatemala. Actualmente,

los cuatro países se sitúan dentro de una franja que va del 91.5% al 95%.

Es importante anotar que el nuevo arancel ha sido concebido como un instrumento perfeccionable y negociable, que puede ser objeto de modificación con mayor flexibilidad. Los países centroamericanos han ubicado el contexto de este instrumento de política comercial en las negociaciones con el GATT, y en particular en la llamada "Ronda de Uruguay". Esa mayor flexibilidad hace posible utilizar la tarifa externa como instrumento fundamental de la política industrial, a la par que permitirá reducir gradualmente el sesgo antiexportador del proteccionismo. El arancel revisado ha sido considerado por el GATT como un avance aceptable de las economías centroamericanas hacia una racionalización de los niveles de protección de la región⁴².

La negociación del nuevo arancel ilustra la manera en que los centroamericanos están definiendo el contenido de su proyecto integracionista a la luz de la crisis y de las dificultades coyunturales. Particularmente importante es la introducción de la Cláusula de Salvaguardia⁴³. Según Trejos⁴⁴, "...los instrumentos fundamentales de la integración económica de la década de los sesentas no contaban con cláusulas de salvaguardia que permitieran a los países separarse, temporalmente y dentro del orden jurídico, de las reglas de juego multilaterales. Esto ha dado lugar a que, ante situaciones difíciles y apremiantes, los Estados hayan tenido que actuar de manera

39. Entrevista con Mario Martínez y Max Viana, técnicos encargados de la revisión del arancel, abril de 1988.

40. Fuentes, Juan Alberto, *op. cit.*, p. 82.

41. *Ibid.*, p. 80.

42. Fuente: Intervención de la Ministra de Exportaciones de Costa Rica, señora Muni de Jiménez, en el Seminario sobre el GATT organizado por la Federación de Cámaras Privadas de Centroamérica y Panamá (FE-DEPRICAP), los días 17 y 18 de marzo de 1988 en San José, Costa Rica.

43. Eduardo Lizano considera la introducción de la cláusula de Salvaguardia es un requisito indispensable para una eventual reorganización del Mercado Común Centroamericano. Véase Lizano, *op. cit.*, p. 47.

44. Trejos, Rodolfo, *op. cit.*

unilateral, a veces contraviniendo el compromiso jurídico regional. El nuevo convenio arancelario contiene una cláusula de salvaguardia que permite a los Estados contratantes adoptar medidas correctivas de emergencia ante problemas graves de desequilibrio de la balanza de pagos, o bien deficiencias repentinas y generalizadas en el abastecimiento de materias primas y bienes finales básicos; asimismo, contiene medidas para enfrentar situaciones de desorganización de mercados o defenderse de prácticas de comercio desleal...".

Por otra parte, el nuevo convenio introduce el principio de mayoría, el cual, según el mismo autor⁴⁵, significa que los acuerdos tomados sólo obligan a las partes que los aprobaron. En general, el nuevo arancel trata de disminuir el burocratismo y en cambio convertirse en un instrumento ágil que incorpora normas generales, sujetas a cambio y revisión.

El desarrollo del proceso de revisión de la política arancelaria centroamericana, así como la elaboración y aprobación del nuevo arancel común, demuestran la percepción centroamericana que atribuye carácter permanente al proceso de integración en el desarrollo regional. En el período transcurrido desde que se tomó la decisión de readecuar el sistema arancelario (1976) hasta la aprobación del

nuevo Arancel Externo Común, la región centroamericana ha sufrido cambios y conflictos políticos importantes, pero ello no ha obstaculizado de manera significativa el funcionamiento del proceso de integración regional. Un observador de la región describió esta característica en los siguientes términos: "...Parece obvio, en efecto, sugerir que cuando existen tensiones políticas entre Estados, éstas tienden a desbordarse hacia el ámbito económico, sobre todo en un proceso de integración que supone un alto grado de comunidad de intereses... La experiencia centroamericana no apoya tal reflexión: cuando las autoridades de la región afirman que han logrado distinguir entre su proceso de integración y los diferendos políticos que los separan, se trata, más que de retórica, de una realidad".⁴⁶

1987, ¿Fin de la crisis del comercio intrarregional?

Las cifras preliminares sobre el comportamiento del comercio intrarregional en 1987 indican por vez primera un crecimiento⁴⁷: las exportaciones aumentaron aproximadamente 73 millones de dólares, lo cual se explica básicamente por el aumento de las ventas de Guatemala a El Salvador (32 millones), de las exportaciones de Costa Rica a El Salvador (12 millones) y de las exportaciones de este último país a Guatemala (10 millones). Tam-

45. *Ibid.*

46. Rosenthal, Gert, *op. cit.*, p. 8.

47. SIECA, *Comercio intracentroamericano: importaciones intrazonales 1985 y 1986; primera aproximación del año 1987.*

bién se registraron crecimientos más moderados en las exportaciones de Guatemala y El Salvador a Costa Rica (6 y 4 millones de dólares, respectivamente); Honduras aumentó sus exportaciones al Mercado Común Centroamericano de 19 millones a casi 25 millones de dólares. Solamente Nicaragua sufrió una nueva caída en el valor de las exportaciones al resto de Centroamérica al pasar de 15 millones de dólares en 1986 a 14 millones en 1987. En términos porcentuales, el crecimiento del comercio intrarregional alcanzó una tasa de 17%. Lo anterior constituye un cambio notorio cuando se compara con la tendencia decreciente registrada en los años precedentes.

El desempeño más dinámico del comercio intracentroamericano durante 1987 puede tener como factores causales el mejoramiento de la posición de reservas de los países centroamericanos, excepto Nicaragua y Honduras (véase de nuevo el cuadro 8), así como la introducción de mecanismos de pago más ágiles, como es el caso de Guatemala y El Salvador, o la estabilidad de los acuerdos alcanzados en los años precedentes, como Costa Rica y El Salvador. No menos importante pudo ser la implantación y maduración de medidas de ajuste en algunos de los países de la región,

especialmente las devaluaciones del quetzal a partir de 1984 y del colón salvadoreño en 1985. Ambas repercutieron en el mejoramiento de los balances en el comercio intracentroamericano o en la estabilización de saldos desfavorables de dichos países.

En el trasfondo de la recuperación de las corrientes del intercambio recíproco está, como causa estructural, el imperativo empresarial de utilizar las capacidades productivas instaladas, sobre todo en el sector industrial, con vistas al mercado ampliado de toda centroamérica. Desde el ángulo de los gobiernos, ello tiene la ventaja de fortalecer los mercados de trabajo sin causar presiones adicionales sobre la disponibilidad de divisas.⁴⁸

Las perspectivas de la Integración Económica Centroamericana. Conclusiones principales

El problema económico de Centroamérica estriba en la conjunción simultánea de fenómenos que afectan a sus tres polos fundamentales de crecimiento. La demanda externa, centrada en productos como el café, el algodón, el banano y el azúcar, enfrentan crecientes dificultades en los mercados internacionales, como se refleja nítidamente en la caída de sus precios. Saturación de mercados (café), alteraciones en los gustos de los consumidores del mundo industrializado

48. Al respecto debe tenerse en cuenta que con coeficientes de importación del orden del 40%, el comercio intrarregional permite, con igual uso de divisas, alcanzar abastos de productos 2.5 veces superiores con respecto a las importaciones directas de terceros países.

(banano y azúcar) o la aparición de sucedáneos más económicos (sustitución de algodón y azúcar por fibras artificiales y edulcorantes), son otros tantos factores que han hecho y harán perder dinamismo al principal núcleo exportador del istmo centroamericano. De otra parte, salvo por el impacto de mecanismos especiales, como la Iniciativa del Caribe, los productos industrializados de la región enfrentan obstáculos importantes de acceso a los mercados del primer mundo (textiles, vestuario, zapatos) o bien no alcanzan niveles competitivos apropiados. A mayor abundamiento, la crisis del endeudamiento externo de América Latina ha tenido un fuerte impacto en Centroamérica⁴⁹. El servicio de intereses y amortizaciones constriñe enormemente la formación interna de capital y desequilibra las finanzas públicas, sobre todo al coincidir con la interrupción de los flujos tradicionales del ahorro externo.

En consecuencia, no puede haber solución pronta a los problemas de la estabilización y ajuste centroamericano por cuanto su solución requiere de una transformación profunda, de maduración necesariamente pausada, en

la estructura misma del comercio exterior. La escasez de divisas y los desequilibrios de balanza de pagos, o de precios, han forzado a adoptar políticas correctivas de carácter recesivo. Todo ello ha restado autonomía al proceso de expansión de las transacciones intrarregionales. Conviene recordar aquí que la industria centroamericana ha crecido principalmente como resultado del Mercado Común Centroamericano. No es extraño, por lo tanto, comprobar que durante el período de crisis que ha vivido el esquema de integración la industria haya sufrido una caída en su participación en el producto interno de la región. Un continuo debilitamiento del Mercado Común, en consecuencia, amenazaría la viabilidad del desarrollo industrial de la región, cerrando una de las vías más prometedoras para la creación de empleos mejor remunerados para los grupos de bajos ingresos. Por otra parte, esto vendría a limitar las posibilidades de penetrar los mercados externos con productos manufacturados en Centroamérica, puesto que eliminaría el mercado base para cubrir una proporción importante de sus costos fijos y el proceso de aprendizaje que entraña servir a los mercados de los países centroamericanos y competir con las producciones de esos otros países. La experiencia centroamericana indica que los casos más espectaculares de penetración de los mercados internacionales con productos manufacturados corresponden a industrias que han tenido un proceso de desarrollo gradual en el marco del Mercado Co-

49. La carga del servicio de la deuda pública externa para toda Centroamérica pasó de 7.4% del valor de las exportaciones en 1970 a 39.4% en 1986; respecto del gasto público, pasó del 12.8%, para el primer año, a 38.7% en 1986. Esta última relación es dramática para Costa Rica (80.9%) y el El Salvador (58%) y muy fuerte para Honduras (43%). Véase Caballeros, Rómulo, "La deuda externa en Centroamérica", *Revista de la CEPAL* N° 32, agosto de 1987, p. 148.

mún⁵⁰. Pese a la recuperación reciente, la industria centroamericana registra altos porcentajes de capacidad ociosa, se han paralizado nuevas inversiones y la tasa empresarial de utilidades ha decrecido sustancialmente. A lo anterior se han sumado dificultades de índole política hasta provocar que el segundo centro generador de impulsos dinámicos de la región, la demanda del Mercado Común, haya sufrido un colapso todavía mayor al de la demanda externa.

El receso económico y el acrecentamiento del servicio de la deuda han desquiciado las finanzas de los sectores públicos centroamericanos. La inversión gubernamental ha decrecido notoriamente, tanto como las erogaciones destinadas a los servicios sociales fundamentales. Por tanto, el gasto gubernamental ha debido disminuir su aporte a la formación del capital humano y físico que se necesitaría imperativamente en la reactivación de las economías de la región. Más aún, depresión y gastos militares limitan no sólo los esfuerzos gubernamentales de desarrollo, sino también la capacidad de emprender políticas compensatorias de corto plazo.

En suma, la reconstrucción de la capacidad centroamericana de crecer y amoldarse mucho más flexiblemente a condiciones externas cambiantes requiere emprender, al mismo tiempo,

tareas extremadamente complejas. Hay que remozar a fondo la composición del comercio de exportación a terceros países; debe reconstruirse la unión aduanera, como requisito al objetivo de dar solución de continuidad al proceso regional de industrialización y poder abordar en mejores condiciones la venta de productos manufacturados en los mercados internacionales; hay que sanear las finanzas de los gobiernos a fin de darles renovada capacidad de instituir políticas de cambio estructural, a la par de atender los problemas de estabilización o ajuste de corto plazo.

En las condiciones descritas, el primer paso hacia la reanudación del proceso centroamericano de desarrollo no puede ser otro que el restablecimiento de la paz. Aquí, los esfuerzos cooperativos externos podrían tener una altísima eficacia por cuanto vendrían a sumarse a la voluntad de los pueblos y gobiernos centroamericanos, expresada nítidamente en los más altos foros políticos de la región. En esta línea de pensamiento reviste la mayor significación dar apoyo a la decisión centroamericana de formar el "Parlamento Centroamericano". La desproporción entre la intensidad de las influencias externas y la fragilidad política o la vulnerabilidad económica de algunos gobiernos, hacen aconsejable formar un grupo independiente que actúe como conciencia vigilante de los intereses de la democracia, la autonomía económica y del fortalecimiento de los procesos de pacificación y desarrollo de la región.

50. Es el caso de los textiles en Guatemala, las toallas y los zapatos en El Salvador y las bolsas plásticas de polietileno y la hilaza en Costa Rica.

En el ámbito económico, habría que mencionar como una prioridad de los gobiernos dentro y fuera de Centroamérica el sostenimiento y rehabilitación del Mercado Común. De otra suerte, resultaría enormemente difícil la normalización y el funcionamiento de las economías centroamericanas, se debilitaría el potencial de crecimiento haciendo altamente probable que la crisis se extendiese en el tiempo dificultando grandemente la maduración de cambios estructurales indispensables. Un campo de igual importancia se relaciona con el impulso a la transformación con el sector exportador tradicional. Centroamérica necesita no sólo hacer más competitivas la oferta de productos ya maduros de exportación sino, y sobre todo, impulsar la venta de productos nuevos en los mercados internacionales. Sin ello, resultaría imposible resolver los estrangulamientos presentes de pagos y reaccéder al crecimiento sostenido.

En este orden de ideas, son dos los requisitos a satisfacer en torno al objetivo de lograr la recuperación económica sostenida de los países centroamericanos. Por una parte, se requerirá de la cooperación externa durante los períodos prolongados que permitan consolidar los cambios estructurales más necesarios. Dicha cooperación tendría que expresarse de manera principal en dos terrenos distintos. En primer término, habría de financiar programas importantísimos de alcance regional, de manera com-

plementaria y no sustitutiva, de la ayuda que ya reciben los países considerados individualmente. A título ilustrativo cabría señalar al respecto el respaldo financiero a la Cámara de Compensación Centroamericana para reanimar las corrientes futuras del intercambio, o bien una ayuda análoga para hacer viable un programa conjunto de fomento a exportaciones no tradicionales. En segundo lugar, habría de facilitar el acceso de la producción centroamericana competitiva a los mercados internacionales. A corto plazo, la eliminación de restricciones o el otorgamiento de preferencias, como las que se asocian o podrían asociarse a la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, significarían un alivio importante a la crisis de pagos que, además, permitiría fortalecer los mercados regionales de trabajo. A más largo término, eso mismo facilitaría crear nuevas especializaciones o ventajas comparativas que hiciesen viable la reinserción de Centroamérica en la economía internacional.

Por su parte, los esfuerzos nacionales y regionales habrían de abordar, hacia adentro, temas variados y de diferente grado de complejidad. Sin intentar agotar el listado, dichos temas se refieren a: i) fortalecimiento de las instituciones regionales; ii) reconstrucción de la zona de libre comercio y del arancel externo común; iii) coordinación de políticas económicas nacionales; iv) generación de programas nuevos; y v) proposición de nuevas áreas de cooperación.

Las acciones internas

i) Fortalecimiento de las instituciones regionales

Una de las lecciones más importantes que surgen de observar el proceso de integración económica centroamericana durante la década de 1980 es la importancia crucial que han jugado las instituciones regionales en mantener la unidad de propósitos y la comunicación entre los países centroamericanos en intentar la búsqueda de soluciones conjuntas y en unificar criterios para presentar un portavoz único en foros y negociaciones de alcance internacional.

Casos ilustrativos del rol de las instituciones centroamericanas en cada uno de los niveles señalados abundan. El Consejo Monetario Centroamericano, por ejemplo, mantuvo vivo el diálogo entre los bancos centrales de la región que siguieron y diseñaron soluciones parciales a los problemas de pagos del comercio intrarregional, o realizaron consultas frecuentes sobre las políticas económicas impulsadas en cada uno de los países de la región. La Secretaría de la Integración Económica Centroamericana (SIECA) ha mantenido el flujo de información indispensable para

51. SIECA, BCIE, ICAITI, *Propuesta para reactivar la producción industrial y el intercambio de bienes complementarios en la región centroamericana*, propuesta conjunta de la SIECA, BCIE e ICAITI a la Reunión de Ministros Responsables de la Integración Económica Centroamericana, Guatemala, 28 de octubre de 1987.

52. BCIE, *Memoria Anual 1985-1986*.

evaluar el comportamiento de la integración centroamericana. Asimismo, en una de sus contribuciones fundamentales en este período de turbulencia, mantuvo y alimentó técnicamente el foro centroamericano encargado de estructurar la nueva política arancelaria común. También participó, junto que el Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial –ICAITI– y el Banco Centroamericano de Integración Económica –BCIE– en la elaboración de una propuesta para reactivar la producción industrial y el intercambio de bienes complementarios en la región centroamericana.⁵¹ Por su parte, el BCIE ha trasladado recursos financieros a la región por un monto de 1.350 millones de dólares durante sus 25 años de operaciones.⁵²

Sin embargo, las instituciones regionales no han sido inmunes a la crisis económica y política de la región. Por el contrario, han experimentado debilitamientos que se expresan desde limitaciones presupuestarias y en la renovación del personal técnico, hasta deterioro de su influencia política en gobiernos abrumados por un cúmulo de dificultades. Esa situación es particularmente seria por cuanto la reconstrucción del Mercado Común plantea nuevas necesidades al programa de cooperación centroamericano y hay cambios en las relaciones que debieran corresponderse con alteraciones en las estructuras organizativas de las instituciones regionales.

En ese orden de ideas, no cabe duda de que una de las instituciones clave que necesita ser fortalecida es la

SIECA. Debido a la combinación de factores, como el deterioro de los salarios de los funcionarios, la pérdida de personal por jubilación y el atraso en el pago de las cuotas de los gobiernos, esta institución ha sufrido o está en proceso de sufrir un debilitamiento serio en varios de sus departamentos. Especialmente importante es el caso del Departamento de Comercio Exterior, el cual ha venido teniendo dificultades para atender las necesidades de los países de la región en el tema de las negociaciones con el GATT, así como en mantener un flujo de información adecuado y oportuno sobre diversos aspectos de interés en el desenvolvimiento del comercio mundial o acerca de las políticas comerciales de los principales países importadores de los productos centroamericanos.

Aquí se tendrían que generar los lineamientos estratégicos de la nueva política comercial centroamericana y, a la vez, emprender los trabajos de coordinación en torno al programa de fomento de exportaciones con los gobiernos, el sector privado, otras instituciones de integración y terceros países. También sería imprescindible que la SIECA reforzase los cuadros de personal especializado en análisis macroeconómico y desarrollo. Una de las tareas vertebrales en el reordenamiento del Mercado Común reside precisamente en alcanzar a mediano plazo una coordinación adecuada de las políticas económicas nacionales, y a más corto término, tendría que diseñar y negociar mecanismos correctivos o

compensatorios que acomodasen transitoriamente los enfoques macroeconómicos divergentes que subsisten en la actualidad. Igual significación merece la preparación de los trabajos técnicos que permitan negociar con las instituciones multilaterales de crédito las modificaciones pertinentes a las reglas de condicionalidad a fin de reconocer explícitamente la existencia de una zona centroamericana de integración.

La SIECA también necesita redoblar esfuerzos en el ámbito de la negociación política y de la preparación de los estudios técnicos de soporte, en lo que hace a la reconstitución plena de la unión aduanera entre los cinco miembros del Mercado Común Centroamericano, tanto como en diseñar mecanismos compensatorios en el caso de países con saldos deficitarios crónicos en el comercio intrarregional. Al propio tiempo, habría que encomendarle preparar evaluaciones sistemáticas de los problemas sectoriales del Mercado Común para de ahí preparar y proponer estrategias de acción a los gobiernos, en cuya instrumentación participase activamente el resto de las instituciones de la integración dentro de sus respectivas jurisdicciones. En particular, convendría perfeccionar los planteamientos sobre la defensa, modernización y dirección futura del proceso centroamericano de industrialización. Merece una relación semejante reforzar el departamento de infraestructura física de la SIECA, debilitado por el éxodo de técnicos, a fin de disponer de planteamientos adecuados

sobre la solución de los problemas y la orientación del desarrollo de campos tan importantes como los de la política energética, de transportes, caminos y comunicaciones, puertos y otros servicios básicos. Puede inferirse de lo anterior que el Mercado Común tiene un cúmulo de tareas a emprender en el futuro inmediato que en mucho dependen de la voluntad política de los gobiernos miembros en brindar mayor respaldo político y financiero al secretariado permanente.

En el caso del Banco Centroamericano de Integración Económica, se requiere de una reorganización profunda y de implantar reformas en varias direcciones. Del lado de la movilización de recursos internos o externos, el Banco debiera desempeñar un papel mucho más activo. El diseño de instrumentos de captación de ahorros denominados en monedas duras para reducir la fuga de capitales, el apoyo técnico a los gobiernos o en los procesos de renegociación de la deuda externa o la preparación de operaciones de "swap" de diversa índole, constituyen tareas que no debieran eludirse. En particular, habría que redoblar acciones para ensanchar el número de países extrarregionales que suscribirían aumentos de capital en el patrimonio del BCIE. Asimismo, es imperativo mejorar los departamentos que canalizan los fondos disponibles de programas específicos. Adviértase, como ejemplo ilustrativo, que del fondo de 20 millones de dólares aportado por la Comunidad Económica Europea durante

1985 en apoyo a la pequeña y mediana industria, apenas se ha colocado poco más de medio millón de dólares.

La política crediticia del Banco también debiera ampliarse para abordar campos distintos a los programas tradicionales de financiamiento de la infraestructura y la vivienda. En las circunstancias presentes es insoslayable canalizar recursos crecientes a los sectores centroamericanos directamente productivos. La atenuación y solución de los efectos de la crisis económica demanda usar y cuidar las capacidades instaladas a escala regional, impulsar acciones de promoción de exportaciones no tradicionales y de sustitución eficiente de compras en el exterior.

Dada la necesidad de identificar áreas de acción específica en los programas de alcance regional, y dado el predominio previsible de la modalidad de financiamiento por proyectos en la canalización de fondos del exterior, resulta imprescindible reforzar al máximo la capacidad técnica y operativa del BCIE en materia de preparación y evaluación de proyectos sectoriales. En particular, se requiere promover inversiones en campos dedicados a la exportación. Aquí sería relevante coordinar y redimensionar los esfuerzos nacionales, así como crear servicios que vayan desde la formación de bancos de datos, la preparación de perfiles de inversión y la identificación de los mecanismos óptimos de mercado en los diferentes mercados internacionales hasta la concreción de operaciones

comerciales.⁵³ Por último, convendría que el BCIE comprometiese esfuerzos mayores en el campo de la coordinación financiera con los bancos centrales, los bancos de desarrollo y financieras de los países. Así lo aconseja la necesidad de enriquecer la cartera de proyectos susceptibles de financiamiento sano, tanto como multiplicar el alcance de los programas del BCIE en los países usando más intensamente las redes y facilidades de las instituciones financieras nacionales. En el desarrollo de las tareas anotadas parece insoslayable reforzar el apoyo político de los gobiernos al BCIE, estos, desde poner al corriente sus contribuciones hasta crear la voluntad interna para facilitar la vertebración de las acciones financieras de promoción a la reactivación económica.

En el caso del Consejo Monetario Centroamericano, las acciones deberán dirigirse primordialmente en torno a tres cuestiones centrales. La primera consistiría en buscar fórmulas de financiamiento al comercio intrarregional. Los saldos acumulados debieran descongelarse a través del otorgamiento de créditos concesionales, o admitiendo descuentos sustantivo, entre los bancos centrales. En lo que respecta a los saldos nuevos que se generarían

mientras se corrijan los desequilibrios en el intercambio regional, se necesitaría transitoriamente de fondos externos que permitiesen reanimar en un comienzo la expansión de las transacciones. Al respecto, habría que reanudar las gestiones ante la Comunidad Económica Europea y otros foros a fin de reforzar al Fondo Centroamericano del Mercado Común —FCMC—, así como solicitar, con el apoyo de la Declaración de Acapulco, la incorporación de Centroamérica al Acuerdo de Santo Domingo.

En segundo lugar, y a partir de los avances señalados en el párrafo anterior, el Consejo habría de promover activamente la celebración de acuerdos encaminados a la coordinación regional de las políticas monetarias y cambiarias. Aquí, la elaboración de modelos macroeconómicos sería un servicio que facilitaría la previsión de los efectos de opciones diversas de política económica entre los bancos centrales. Por último, el Consejo Monetario, en combinación con el BCIE debiera organizar servicios de asesoría a los gobiernos en el manejo, la renegociación, la preparación de operaciones especiales (swaps, opciones, coberturas, etc.) de la deuda externa y de su servicio.

53. La experiencia de LATINEQUIP, una empresa formada por bancos de desarrollo de Argentina, Brasil y México, con el fin de buscar y concretar oportunidades comerciales específicas, públicas y privadas, puede ser relevante para este esfuerzo de readecuación del BCIE y una excelente oportunidad de cooperación técnica de los países más grandes de América Latina con la región centroamericana.

ii) Reconstrucción de la zona del libre comercio y del arancel externo común

En este terreno, las acciones requieren una dosis de flexibilidad y pragmatismo con el fin de lograr que el proceso de reconstrucción de ambos

instrumentos no se vea abortado debido a la implementación de esquemas excesivamente ambiciosos, rígidos o irrealistas. Desde luego, las dificultades enfrentadas por la economía nicaragüense tornan difícil el retorno a un esquema pleno de libre comercio y de compensación multilateral. Sin duda, se requerirá transitoriamente de la programación del intercambio con el fin de no incurrir en desequilibrios onerosos para los países acreedores. Sin embargo, los niveles de comercio con Nicaragua pueden elevarse si se cuenta con un programa financiero que contenga apoyo de los países superavitarios. El mecanismo para realizar este programa sería el Fondo Centroamericano del Mercado Común.⁵⁴

Un problema parecido plantea Honduras. El restablecimiento del libre comercio sería irrealizable sin medidas de aliento que faciliten la reincorporación de este país al esquema del Mercado Común. En primer lugar, podría pensarse que los países superavitarios abrieran sus mercados a la producción hondureña sin exigir plena reciprocidad durante un período dado. En un esquema de esta naturaleza, Honduras exportaría todo lo que pudiese al Mercado Común, mientras que Guatemala y Costa Rica aceptarían un ingre-

so restringido al mercado hondureño, tal como ocurre ahora con los tratados bilaterales. En caso de que se mantuvieran los saldos deficitarios en la balanza comercial hondureña, podría entrarse a un esquema de financiamiento mediante el cual los países superavitarios utilizarían parte de sus excedentes para financiar proyectos productivos en la economía hondureña. Al respecto, convendría que las instituciones regionales, particularmente la SIECA, el Banco Centroamericano de Integración Económica y el Consejo Monetario Centroamericano elevaran a los gobiernos propuestas detalladas, tomando en cuenta los problemas específicos de Honduras como economía en menor desarrollo relativo dentro del Mercado Común. En este mismo sentido, las instituciones mencionadas deberían hacer un planteamiento serio al Gobierno de Honduras señalando como las políticas macroeconómicas seguidas, particularmente la política cambiaria, y las políticas seguidas respecto del Mercado Común, pueden haber provocado un retroceso en el sector industrial, principalmente en las ramas exportadoras. Las opciones preliminares recogidas en Honduras, indican que hasta un 20% de la capacidad exportadora de Honduras al Mercado Común puede haberse perdido irremediablemente en lo que va de la década de los ochentas, como consecuencia de ambos factores.

En cuanto a la revisión y restablecimiento del Arancel Externo Común, los países centroamericanos han dado un paso gigantesco al aprobar el nuevo

54. El Fondo Centroamericano del Mercado Común fue constituido en la Vigésima Asamblea de Gobernadores del Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) en mayo de 1981 con el fin de financiar los saldos del intercambio regional registrados en la Cámara de Compensación. Véase Vidal, Juan Héctor, *op. cit.*; Banco Central de Costa Rica, *op. cit.*, p. 76. También véase p. 74, párrafo 4 de este trabajo.

convenio arancelario. Como se dijo, la nueva tarifa hondureña no incorpora discrepancias fundamentales, por lo cual una vez negociados y resueltos los problemas indicados en el párrafo anterior, resultaría factible la reconstrucción de la unión aduanera centroamericana. Cabe notar, sin embargo, que la política arancelaria común enfrenta fuerzas que tienden a fraccionarla y a destruir uno de los pilares fundamentales del programa centroamericano de integración económica. Las normas de condicionalidad o las de los programas sectoriales y de aporte estructural del Banco Mundial están diseñadas para procurar la reducción del proteccionismo visto exclusivamente a escala nacional. No se han reconocido por entero los ajustes que requerirán dichas reglas de condicionalidad para adaptarlas al proceso de integración regional. En el ámbito interno, los apremios de la crisis con cierta frecuencia inducen a los gobiernos a implantar modificaciones arancelarias unilaterales que luego dan origen a cadenas de represalias recíprocas.

iii) Coordinación de políticas económicas nacionales

Ya se indicó que en un esquema de integración es indispensable establecer un mínimo de convergencia en las políticas macroeconómicas. Más aún, en el caso de Centroamérica habría que lograr consenso regional para poner en marcha políticas que reduz-

can las disparidades que se observan en materia de inflación y de políticas fiscales. Aquí, junto con los estudios de base para iniciar negociaciones regionales, convendría contar con el apoyo de la comunidad internacional, incluyendo tanto a las instituciones multilaterales de financiamiento como a los organismos bilaterales de cooperación económica.

iv) Generación de programas nuevos

Quizá uno de los programas que podrían contribuir a mejorar las perspectivas de la integración centroamericana es el preparado conjuntamente por SIECA, BCIE e ICAITI para la reactivación de la producción industrial.⁵⁵ La importancia del programa estriba en que está dirigido a atender las necesidades de inversión de reposición y expansión de uno de los núcleos dinámicos clave de las economías centroamericanas. El programa está dirigido a las empresas que puedan contribuir a aumentar las exportaciones a terceros países, complementar la producción centroamericana y aumentar el comercio intrarregional.

En el campo del fomento de nuevas exportaciones, también existe un amplio espacio a la cooperación regional. En efecto, la articulación de los esfuerzos de cooperación de la comunidad internacional con los trabajos de análisis básico de la SIECA y el ICAITI y de financiamiento del BCIE, podrían multiplicar positivamente los resultados. Sin duda, los avances de empre-

55. SIECA, BCIE, ICAITI, *op. cit.*

sarios privados podrían ensancharse significativamente si se sitúan dentro del marco de políticas de alcance regional. Por ejemplo, varios productos centroamericanos señalan la conveniencia de establecer programas de investigación y desarrollo que permitan mejorar la variedad, calidad y presentación de nuevos productos agropecuarios de exportación. Por lo demás, apoyo de carácter regional debería dirigirse a facilitar la creación de servicios ágiles de comercialización que por su naturaleza deben quedar en manos privadas. Esto es incosteable para cada país por separado, pero puede ser perfectamente viable a escala regional, sobre todo si se añade la organización de servicios complementarios de financiamiento, transporte y mercadeo.

La cooperación centroamericana también puede extenderse al terreno de los incentivos para desarrollar nuevas exportaciones. Castillo⁵⁶ analiza en los siguientes términos esta cooperación: "...hay que hacerlo, en lo referente a la exención de impuestos a la importación de materias primas, maquinaria y equipo, para mantener la integridad del arancel externo común..." Por otro lado, continúa Castillo: "... los mayores incentivos de tipo tributario en las leyes de promoción de

exportaciones son la exención del impuesto sobre la renta y el subsidio... Es conveniente no entrar en otra guerra de incentivos entre países..., dadas las limitadas posibilidades del fisco..." El tema de los efectos dañinos que puede tener la guerra de incentivos con el fin de atraer inversionistas ha causado preocupación inclusive en los países desarrollados. En un artículo reciente en el *New York Times*⁵⁷ se llamaba la atención al hecho de que esa guerra de incentivos empobrece a los gobiernos, lo cual se manifiesta en el decaimiento de la infraestructura y en el empobrecimiento de los programas educativos, en circunstancias en que ambas variables son claves para determinar las perspectivas de desarrollo de una sociedad. De ahí la importancia de generar un programa regional orientado a armonizar los incentivos fiscales a las exportaciones.

Un reciente estudio contratado por la Agencia para el Desarrollo del Gobierno de los Estados Unidos señala que se podría avanzar mucho en el abaratamiento de los costos de las exportaciones no tradicionales si el problema se ataca desde una perspectiva regional. En ese sentido, el estudio señala como posibles áreas de acción para un programa destinado a abatir los costos de transporte las siguientes: regulaciones camioneras estandarizadas, tarifas portuarias estandarizadas, trámites aduaneros simplificados en las fronteras, eliminación de prácticas camioneras restrictivas, etc., y concluía señalando que podrían "...hacer-

56. Castillo, Carlos Manuel, La integración económica en Centroamérica en la siguiente etapa: problemas y oportunidades. Distr. general, *BID-INTAL*, Publ. N° 248, marzo de 1986, pp. 112-113.

57. Pinsky, Paul G., "A costly way to woo business", *The New York Times*, 20 de abril de 1988, p. 27.

se considerables economías al tratar al área como una unidad...⁵⁸

v) Proposición de nuevas áreas de cooperación

Otra área que ofrece un potencial muy grande de cooperación regional es la participación en las negociaciones de la Ronda de Uruguay del GATT. Especialmente importante será conseguir que el Mercado Común Centroamericano sea aceptado como entidad negociadora, evitando así que cada país por separado negocie sus términos de ingreso. Acciones similares deberían emprenderse en el caso de los programas de ajuste estructural del Banco Mundial y en los programas de ajuste del Fondo Monetario Internacional.

Los centroamericanos han mostrado fértil capacidad para encontrar nuevas formas de cooperación en medio de la crisis que afecta a la región. Un ejemplo de esto lo constituyen las iniciativas para proteger las áreas verdes de la región, tales como el proyecto Trifinio impulsado por Guatemala, Honduras y El Salvador, y el proyecto de protección de la Cuenca del Río San

Juan, impulsado por Nicaragua y Costa Rica.⁵⁹

Las acciones hacia afuera

i) Obtención de recursos para la reconstrucción

En esta área los países centroamericanos deberán seguir el patrón de conducta que asumieron en el año 1983, cuando plantearon ante la Comunidad Europea en forma conjunta sus necesidades de financiamiento. En aquella ocasión, el planteamiento estuvo dirigido a obtener apoyo para el Fondo Centroamericano del Mercado Común con el fin de financiar las corrientes de comercio en Centroamérica. En la actualidad, debería añadirse cooperación técnica y financiera para la reconstrucción de la base productiva, de la infraestructura básica y facilitar la estabilización de las economías.

ii) Mejoramiento del acceso a los mercados internacionales

Los países centroamericanos se benefician actualmente de diferentes acuerdos en el comercio internacional, entre ellos el Sistema Generalizado de Preferencias, acuerdos parciales, y la Ley de la Cuenca del Caribe, aprobada por el Congreso de Estados Unidos.⁶⁰

La iniciativa de la Cuenca del Caribe, en especial, constituye un paso en la dirección correcta. Sin embargo, los países centroamericanos tienen problemas serios para penetrar los

58. Parsons Brinckerhoff International, Inc. *Estudio de transporte regional de Centroamérica*, compendio del informe, trabajo preparado para la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, Oficina para Centroamérica y Panamá, Ciudad de Guatemala, junio de 1987, p. CI-12.

59. Véase Oakes, John B., "Greening Central America", *The New York Times*, 20 de abril de 1988, p. 27.

60. Sin autor. Plan especial de cooperación económica para Centroamérica, *op. cit.*, p. 23.

mercados estadounidenses o europeos con aquellos productos en los que tendrían mayor facilidad de exportación. La lista incluye el azúcar, la carne, los textiles y las confecciones y el calzado. Otros factores limitantes a la eficacia de esa Iniciativa se refieren a su renovación en el tiempo para justificar esfuerzos de inversión que no sean de maduración inmediata. En el caso de la Comunidad Europea, los países centroamericanos siguen siendo afectados, además, por un trato discriminatorio en el caso del café (que paga altos impuestos al consumo), el banano y otros productos tropicales, así como por la aplicación de cuotas a los textiles y a las confecciones.⁶¹

Las acciones en este campo deberían orientarse a conseguir la flexibilización de las regulaciones que restringen las exportaciones centroamericanas, ampliando los alcances y el período de vigencia de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y abrir la negociación para la incorporación de Centroamérica al Acuerdo de Lomé.

iii) Apertura de vínculos con países latinoamericanos

El marco básico de las acciones a emprenderse en este terreno es pro-

visto por la Declaración de Acapulco de los presidentes latinoamericanos agrupados en el llamado Grupo de los Ocho y por el Tratado de Montevideo de 1980 de la ALADI. Siguiendo la Declaración de Acapulco, México ha establecido un Programa Global de Cooperación Económica y Financiera para Centroamérica. Hace falta explorar posibilidades de cooperación similares con otros países latinoamericanos.

En el marco del Tratado de Montevideo, los países centroamericanos han establecido acuerdos de alcance parcial⁶², con Argentina, Colombia, México y Venezuela. Sólo México y Colombia han establecido este tipo de acuerdos con todos los países de la región, mientras que Argentina y Venezuela lo han hecho sólo en dos.⁶³

El mismo Tratado de Montevideo contiene un instrumento regional multilateral denominado Preferencia Arancelaria Regional, destinado a favorecer a países latinoamericanos organizados en un esquema de integración regional.⁶⁴ Revestida la mayor significación política emprender negociaciones inmediatas con el Grupo de los Ocho a fin de gestionar preferencias sustantivas, del orden del 60-70%, para los productos de origen centroamericano, a cambio de facilidades menores a las ventas de América Latina, tomando en cuenta el grado de menor desarrollo de las economías centroamericanas

61. *Ibid.*

62. SIECA, "Acciones regionales de política comercial externa adoptadas por los países centroamericanos", en Fundación Friedrich Ebert, SIECA, FLACSO, Seminario Encuentro 87, *op. cit.*, pp. 95-107.

63. *Ibid.*

64. *Ibid.*

CUADRO Nº 1**CENTROAMERICA: PARTICIPACION RELATIVA DE ALGUNOS
PRODUCTOS BASICOS EN EL VOLUMEN DEL COMERCIO
INTERNACIONAL DE BIENES**

| | 1950 | 1960 | 1970 | 1977 |
|---------|------|------|------|------|
| Café | 9.4 | 9.8 | 10.1 | 14.4 |
| Algodón | 0.1 | 1.9 | 4.2 | 7.0 |
| Banano | 34.8 | 33.0 | 32.1 | 32.1 |
| Azúcar | 0.1 | 0.4 | 1.5 | 2.6 |

Fuente: CEPAL, Centroamérica: evolución económica desde la posguerra.

CUADRO Nº 2**CENTROAMERICA: PARTICIPACION RELATIVA
DE ALGUNOS PRODUCTOS BASICOS
EN LAS EXPORTACIONES TOTALES LATINOAMERICANAS
(Porcentajes)^a**

| | 1950 | 1960 | 1970 | 1977 |
|----------------------|------|------|------|------|
| Café | 12 | 14 | 17 | 21 |
| Algodón ^b | 1 | 10 | 17 | 41 |
| Banano | 48 | 25 | 40 | 58 |
| Azúcar ^c | -- | -- | 1 | 3 |
| Carne | -- | 2 | 9 | 30 |

Fuente: CEPAL, Centroamérica: evolución económica desde la posguerra.

- a. Calculados con base en las exportaciones físicas.
 - b. No incluye Costa Rica y Honduras.
 - c. Incluye solamente Guatemala y El Salvador.
-

CUADRO Nº 3

CENTROAMERICA: IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS PRINCIPALES RUBROS DE EXPORTACION
(Porcentaje de exportación total de bienes)

| | 1950 | | | 1960 | | | 1970 | | | 1977 | | |
|---------------|--------------------|---------------------------|--------------------|---------------------------|--------------------|---------------------------|--------------------|---------------------------|--------------------|---------------------------|--------------------|---------------------------|
| | Producto principal | Dos productos principales |
| Centroamérica | 69.2 | 79.9 | 55.1 | 72.4 | 36.1 | 52.1 | 45.5 | 61.0 | | | | |
| Costa Rica | 58.7 | 91.8 | 51.2 | 74.8 | 31.6 | 60.5 | 44.8 | 60.4 | | | | |
| El Salvador | 90.4 | 92.5 | 65.7 | 79.2 | 52.9 | 63.1 | 62.8 | 71.4 | | | | |
| Guatemala | 66.9 | 76.6 | 66.2 | 78.1 | 34.7 | 44.0 | 43.6 | 55.9 | | | | |
| Honduras | 68.5 | 73.6 | 45.6 | 64.6 | 40.1 | 55.4 | 33.8 | 59.1 | | | | |
| Nicaragua | 50.3 | 55.5 | 30.5 | 53.9 | 19.1 | 37.1 | 32.6 | 56.9 | | | | |

Fuente: CEPAL, Centroamérica: evolución económica desde la posguerra.

CUADRO Nº 4

CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION Y EL COMERCIO MUNDIALES, 1963-1983
(Cambio porcentual medio anual en volumen)

| | 1963-73 | 1973-83 | 1977 | 1978 | 1979 | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 |
|-----------------------|---------|---------|------|------|------|------|------|------|------|
| Producción total | 6 | 2 | 4.5 | 4 | 4 | 1 | 1 | -2 | 3 |
| Exportaciones totales | 8.5 | 3 | 4.5 | 5.5 | 6 | 1.5 | 0 | -2 | 2 |

Fuente: GATT, *International Trade 1983/84*, Ginebra 1984. Años: 1977 y 1978, GATT, *International Trade 1982/83*, Ginebra, 1983.

CUADRO Nº 5

**CENTROAMERICA: SALDOS EN CUENTA CORRIENTE
SEGUN PAIS, 1969-1984
(millones de dólares)**

| Pais Año | Guatemala | Honduras | El Salvador | Costa Rica | Nicaragua |
|-------------|-----------|----------|-------------|------------|-----------|
| 1969 | -19.0 | -30.6 | -19.8 | -50.3 | -36.0 |
| 1970 | -7.9 | 63.8 | 8.7 | -74.1 | -39.5 |
| 1971 | -49.2 | -22.7 | -14.2 | -114.4 | -44.5 |
| 1972 | -11.5 | -12.7 | 12.4 | -100.0 | 21.7 |
| 1973 | -7.7 | -34.6 | -43.9 | -112.2 | -65.9 |
| 1974 | -103.1 | -104.0 | -134.2 | -266.1 | -257.2 |
| 1975 | -65.7 | -112.1 | -92.9 | -217.7 | -185.0 |
| 1976 | -77.5 | -104.8 | 23.6 | -201.5 | -39.3 |
| 1977 | -35.3 | -128.7 | 30.8 | -225.6 | -181.9 |
| 1978 | -270.5 | -157.2 | -285.8 | -363.2 | -24.9 |
| 1979 | -205.6 | -192.1 | 21.4 | -558.2 | 180.2 |
| 1980 | -163.3 | -316.8 | 30.6 | -663.9 | -379.1 |
| 1981 | -572.7 | -302.7 | -250.4 | -409.1 | -514.3 |
| 1982 | -399.1 | -228.3 | -152.4 | -297.1 | -469.0 |
| 1983 | -223.9 | -225.2 | -86.4 | -316.2 | -429.6 |
| 1984 | -313.7 | -242.8 | -117.1 | -282.0 | -358.1 |

Fuente: William Loehr, "Current Account Balances in Central America 1974-1984: external and domestic influences". *Journal of Latin American Studies*, Nº 19, p. 89

CUADRO Nº 6

CENTROAMERICA: TASAS MEDIAS DE CRECIMIENTO DE LA DEUDA EXTERNA 1970-1986

| | 1970-1973 | 1973-1978 | 1978-1981 | 1981-1983 | 1983-1986 |
|---------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Centroamérica | 12.7 | 25.1 | 18.5 | 17.8 | 8.0 |
| Costa Rica | 18.2 | 21.4 | 12.8 | 14.6 | 1.9 |
| El Salvador | 8.0 | 40.7 | 17.7 | 12.2 | 1.1 |
| Guatemala | 4.8 | 20.5 | 19.0 | 24.6 | 7.1 |
| Honduras | 11.8 | 30.8 | 17.5 | 16.7 | 10.7 |
| Nicaragua | 14.0 | 21.9 | 27.1 | 21.5 | 15.1 |

Fuente: Rómulo Caballeros, "La deuda externa en Centroamérica", Revista de la CEPAL Nº 32, agosto de 1987, p. 149.

CUADRO Nº 7

SALDOS POR PAIS DEL COMERCIO INTRACENTROAMERICANO 1980-1986
(en millones de pesos centroamericanos)¹

| PAIS AÑO | PAIS | | | | | COSTA RICA |
|-----------------|-----------|-------------|----------|-----------|-------|------------|
| | GUATEMALA | EL SALVADOR | HONDURAS | NICARAGUA | | |
| 1980 | 248.4 | -24.5 | -19.7 | -225.1 | 50.5 | |
| 1981 | 160.1 | -98.3 | -52.5 | -139.6 | 85.7 | |
| 1982 | 100.2 | -86.6 | -35.0 | -64.9 | 54.8 | |
| 1983 | 79.3 | -68.2 | -43.4 | -91.0 | 78.0 | |
| 1984 | 98.7 | -95.1 | -51.2 | -37.4 | 78.0 | |
| 1985 | 105.7 | -121.0 | -55.0 | -32.6 | 45.3 | |
| 1986 | 100.6 | -76.6 | -34.6 | -31.9 | -3.2 | |
| Total acumulado | 902.0 | -570.3 | -291.4 | -622.5 | 389.1 | |

Fuente: SIECA, El comercio intracentroamericano en el período 1980-1986, mayo 1987.

1. Un peso centroamericano igual a un dólar.

CUADRO Nº 8

CENTROAMERICA: RESERVAS INTERNACIONALES NETAS POR PAIS 1975-1986
(millones de dólares)

| AÑO PAIS | 1975 ⁶ | 1976 ⁶ | 1977 ⁶ | 1978 ¹ | 1979 ² | 1980 ³ | 1981 ⁴ | 1982 ⁵ | 1983 ⁵ | 1984 ⁵ | 1985 ⁷ | 1986 ⁷ |
|-------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | GUATEMALA | 307.5 | 630.1 | 689.2 | 743.7 | 684.7 | 382.6 | 25.4 | -16.6 | -85.4 | -113.4 | -154.0 |
| EL SALVADOR | 130.1 | 205.6 | 205.7 | 234.4 | 126.2 | -69.9 | -194.2 | -189.0 | -0.7 | 16.4 | 95.5 | 209.8 |
| HONDURAS | 48.7 | 71.6 | 111.0 | 133.2 | 116.2 | 62.4 | -10.0 | 102.4 | -120.3 | -127.7 | -107.5 | -109.4 |
| NICARAGUA | 32.3 | 81.9 | 27.9 | -225.4 | -192.8 | -389.2 | -331.2 | -430.8 | -384.2 | -384.9 | -800.7 | -881.9 |
| COSTA RICA | 59.2 | 123.9 | 232.5 | 191.6 | 59.5 | -138.6 | -185.3 | -47.3 | 92.6 | 162.4 | 312.2 | 371.5 |

Fuente: Consejo Monetario Centroamericano

1. Centroamérica: balanza de pagos 1980.
2. Centroamérica: balanza de pagos 1981.
3. Centroamérica: balanza de pagos 1982.
4. Centroamérica: balanza de pagos 1983.
5. Centroamérica: balanza de pagos 1985.
6. Centroamérica: balanza de pagos 1977
7. Boletín Estadístico 1986.

CUADRO Nº 9

CENTROAMERICA: TERMINOS DE INTERCAMBIO POR PAIS

| | GUATEMALA | HONDURAS | EL SALVADOR | COSTA RICA | NICARAGUA |
|------|-----------|----------|-------------|------------|-----------|
| 1969 | 1.07 | 0.83 | 0.73 | 0.97 | 0.94 |
| 1970 | 1.22 | 0.79 | 0.85 | 1.02 | 0.97 |
| 1971 | 1.09 | 0.68 | 0.79 | 0.91 | 0.94 |
| 1972 | 1.00 | 0.73 | 0.81 | 0.89 | 0.97 |
| 1973 | 1.01 | 0.76 | 0.88 | 0.89 | 0.96 |
| 1974 | 0.92 | 0.69 | 0.74 | 0.75 | 0.93 |
| 1975 | 0.89 | 0.75 | 0.69 | 0.80 | 0.72 |
| 1976 | 0.92 | 0.82 | 1.00 | 0.94 | 0.95 |
| 1977 | 1.13 | 0.98 | 1.56 | 1.11 | 1.12 |
| 1978 | 1.00 | 1.00 | 1.00 | 1.00 | 1.00 |
| 1979 | 0.88 | 0.86 | 0.90 | 0.92 | 0.96 |
| 1980 | 0.83 | 0.91 | 0.83 | 0.93 | 1.10 |
| 1981 | 0.75 | 0.77 | 0.70 | 0.77 | 0.88 |
| 1982 | 0.71 | 0.72 | 0.66 | 0.79 | 0.75 |
| 1983 | 0.72 | 0.66 | 0.61 | 0.83 | 0.66 |
| 1984 | 0.73 | 0.66 | 0.60 | N.A. | N.A. |

Fuente: William Loehr, "Current account balances in Central America, 1974-1984", *Journal of Latin American Development Studies*, Nº 19, p. 92.

CUADRO Nº 10

DEUDA INTRACENTROAMERICANA

| AÑO | SALDO |
|------|--------------------|
| 1980 | --- |
| 1981 | --- |
| 1982 | 283.1 ¹ |
| 1983 | 450.0 ¹ |
| 1984 | 596.6 ¹ |
| 1985 | 706.9 ¹ |
| 1986 | 741.0 ² |

1. Fuente: Consejo Monetario Centroamericano, *Balanza de pagos 1983*, p. 39; *Balanza de pagos 1984*, p. 39; *Balanza de pagos 1985*, p. 45.
2. Fuente: SIECA, *Los mecanismos de pago y financiamiento para el intercambio comercial en América Latina - caso Centroamérica*, SIECA/PES, Guatemala, diciembre 1986, p. 3.

CUADRO Nº 11

BALANZA DE COMERCIO ENTRE PAISES CENTROAMERICANOS 1970-1977
(millones de dólares)

| PAIS | AÑO | | | | | | | | TOTAL |
|-------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 | |
| COSTA RICA | -22.6 | -29.5 | -28.0 | -13.2 | -9.8 | -7.5 | -5.0 | 5.9 | -109.7 |
| HONDURAS | -36.8 | -10.9 | -16.5 | -22.3 | -18.3 | -25.1 | -22.8 | -27.7 | -180.4 |
| EL SALVADOR | 13.2 | 17.4 | 17.1 | 19.9 | 32.6 | 4.9 | 5.6 | 0.8 | - |
| NICARAGUA | -4.0 | -8.2 | -4.6 | -29.6 | -39.2 | -20.1 | -22.5 | -30.5 | -156.7 |
| GUATEMALA | 37.4 | 25.6 | 29.9 | 40.4 | 41.1 | 65.1 | 82.6 | 117.1 | - |

Fuente: SIECA, Comercio Intracentroamericano, Series Históricas 1960-1981, julio 1982.

CUADRO Nº 12

NICARAGUA: EXPORTACIONES A CENTROAMERICA, 1970-1977
(millones de dólares)

| AÑO | EXPORTACIONES |
|------|---------------|
| 1970 | 46.1 |
| 1971 | 47.4 |
| 1972 | 56.2 |
| 1973 | 60.3 |
| 1974 | 91.5 |
| 1975 | 92.6 |
| 1976 | 117.8 |
| 1977 | 134.0 |

Fuente: Construido sobre la base de cifras de SIECA, Comercio intracentroamericano, Series Históricas 1960-1981, julio 1982.

CUADRO Nº 13

NICARAGUA: EXPORTACIONES A CENTROAMERICA, 1980-1987
(millones de dólares)

| AÑO | EXPORTACIONES |
|------|---------------|
| 1980 | 75.4 |
| 1981 | 70.9 |
| 1982 | 52.1 |
| 1983 | 33.5 |
| 1984 | 37.1 |
| 1985 | 24.2 |
| 1986 | 11.1 |
| 1987 | 14.0 |

Fuente: Construido sobre la base de cifras de SIECA, Comercio intracentroamericano, en el período 1980-1986, mayo 1987 y SIECA, Valor del Comercio intracentroamericano: 1985-1986 y estimación 1987.

CUADRO Nº 14

EL SALVADOR: EXPORTACIONES A CENTROAMERICA, 1970-1977
(millones de dólares)

| AÑO | EXPORTACIONES |
|------|---------------|
| 1970 | 73.8 |
| 1971 | 81.0 |
| 1972 | 92.5 |
| 1973 | 112.5 |
| 1974 | 149.8 |
| 1975 | 141.8 |
| 1976 | 176.0 |
| 1977 | 211.7 |

Fuente: Construido sobre la base de cifras de SIECA, Comercio intracentroamericano, Series Históricas 1960-1981. julio de 1982.

CUADRO Nº 15

NICARAGUA: EXPORTACIONES A CENTROAMERICA, 1980-1987
(millones de dólares)

| AÑO | EXPORTACIONES |
|------|---------------|
| 1980 | 295.8 |
| 1981 | 206.5 |
| 1982 | 174.2 |
| 1983 | 164.9 |
| 1984 | 156.2 |
| 1985 | 95.7 |
| 1986 | 84.7 |
| 1987 | 105.5 |

Fuente: Construido sobre la base de cifras de SIECA, Comercio intracentroamericano, en el período 1980-1986, mayo 1987 y SIECA, Valor del Comercio intracentroamericano: 1985-1986 y estimación 1987.

CUADRO Nº 16

**INDICES DE LA TASA EFECTIVA REAL DE CAMBIO BILATERAL
ENTRE LAS MONEDAS DE LOS PAISES CENTROAMERICANOS
CON EL US DOLAR¹**

(1983 = 100)

| | 1984 | 1985 | 1986 ² |
|----------------------------------|-------|-------|-------------------|
| Colón costarricense respecto al: | | | |
| Colón salvadoreño | 99.2 | 102.9 | 95.2 |
| Quetzal | 95.8 | 65.6 | 62.9 |
| Lempira | 100.0 | 101.0 | 104.7 |
| Córdoba | 108.3 | 159.4 | 301.9 |
| US Dólar | 99.6 | 101.8 | 103.0 |
| Colón salvadoreño respecto al: | | | |
| Colón costarricense | 100.4 | 97.2 | 105.0 |
| Quetzal | 96.5 | 63.6 | 66.0 |
| Lempira | 100.8 | 98.2 | 110.1 |
| Córdoba | 109.1 | 154.9 | 316.5 |
| US Dólar | 100.0 | 98.9 | 108.2 |
| Quetzal respecto al: | | | |
| Colón costarricense | 104.2 | 152.3 | 158.7 |
| Colón salvadoreño | 103.5 | 156.9 | 151.4 |
| Lempira | 104.4 | 154.0 | 166.7 |
| Córdoba | 113.0 | 242.9 | 340.4 |
| US Dólar | 102.1 | 141.1 | 163.4 |
| Lempira respecto al: | | | |
| Colón costarricense | 100.0 | 99.0 | 95.5 |
| Colón salvadoreño | 99.2 | 101.9 | 90.9 |
| Quetzal | 96.0 | 65.1 | 60.2 |
| Córdoba | 108.2 | 156.6 | 290.9 |
| US Dólar | 99.5 | 100.8 | 98.3 |

CONTINUA...

...VIENE

| | 1984 | 1985 | 1986 ² |
|----------------------|------|------|-------------------|
| Córdoba respecto al: | | | |
| Colón costarricense | 92.5 | 62.8 | 33.2 |
| Colón salvadoreño | 91.7 | 64.6 | 31.6 |
| Quetzal | 89.7 | 41.7 | 21.1 |
| Lempira | 92.3 | 63.3 | 34.7 |
| US Dólar | 92.6 | 63.8 | 34.1 |

Fuente: Consejo Monetario Centroamericano, Situación económica de los países centroamericanos en 1986.

1. Un aumento (disminución) en el índice significa una depreciación (apreciación) de la moneda nacional respecto a la de referencia.
2. Preliminar.

CUADRO Nº 17

CAMARA DE COMPENSACION CENTROAMERICANA:

Relación de la Transacciones Registradas con el Comercio Intracentroamericano

(millones de dólares)

| Años | Total de transacciones registradas en la Cámara (1) | Monto de Comercio (2) | Relación Porcentual (3) = (1) / (2) |
|------|---|------------------------|-------------------------------------|
| 1980 | 1.256.3 | 1.099.5 | 114.3 |
| 1981 | 979.5 | 972.4 | 100.7 |
| 1982 | 644.0 | 796.9 | 80.8 |
| 1983 | 579.4 | 810.9 ^a | 71.5 |
| 1984 | 506.4 | 727.2 ^a | 69.6 |
| 1985 | 395.5 | 547.6 ^a | 72.2 |
| 1986 | 189.3 | 420.9 ^a | 45.0 |
| 1987 | 29.3 | 525.9 ^{a y b} | 5.6 |

Fuente: Para los años 1980 a 1982, Philip L. Brock, *The Collapse of Intra-regional Trade in the Central American Common Market: 1980-1987, Preliminary Draft, noviembre 1987*. Para los años 1983 a 1987, *Cámara de Compensación Centroamericana*.

- a. Cómputo de la SIECA con base a los datos de las importaciones.
- b. Preliminar.

EL ARTICULO HACE UNA REVISION DEL MERCOSUR, DELINEANDO SUS LOGROS Y DEBILIDADES, E INDICANDO QUE PARA ALCANZAR EL PLENO POTENCIAL DE LA UNION ADUANERA, ES NECESARIO ELIMINAR UNA SERIE DE TRABAS E IMPERFECCIONES, PROFUNDIZANDO AL MISMO TIEMPO LOS PROGRESOS ALCANZADOS EN SU APERTURA COMERCIAL CON EL RESTO DEL MUNDO. PASA REVISTA DEL ACUERDO, PARA DETERMINAR EN QUE MEDIDA SE ESTAN ENCARANDO LOS TEMAS CONDUCENTES AL ESTABLECIMIENTO DE UN MERCADO COMUN.

RESUMEN EJECUTIVO

Mercosur es uno de los acuerdos de integración económica más nuevos en la región, pues se inició en marzo de 1991. No obstante, su construcción tiene raíces en los acuerdos de comercio entre sus socios en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración –ALADI–, así como en los acuerdos bilaterales de complementa-

ción económica entre Argentina y Brasil y cada uno de éstos con Uruguay, celebrados durante la segunda mitad de la década de los ochentas. Así, cuando los países miembros deciden combinar una apertura comercial unilateral hacia el resto del mundo con la gradual formación de un mercado común, un segmento del sector empresarial principalmente en los dos socios mayores, estaba listo y ávido por iniciar proyectos comerciales y de otra naturaleza económica, de ámbito regional. En los primeros cuatro años, mientras los mecanismos y normas del acuerdo se estaban definiendo, o en etapas iniciales de acuerdo e implementación, el comercio intrarregional ya se expandía a un ritmo promedio del 29.5 por ciento anual (hasta 1996 la tasa promedio de expansión continuaba siendo superior al 25 por ciento anual), en tanto que

* Conferencia presentada en el Segundo Seminario-Taller Regional "Bloques Económicos y Relaciones Económicas Internacionales de Centroamérica", que se llevó a cabo en San Salvador, El Salvador, del 21 al 25 de abril de 1997, comprendido en el Programa de Posgrado Centroamericano "Política y Negociaciones en el Marco de las Relaciones Económicas Internacionales", ejecutado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP.

** Consultores del Banco Interamericano de Desarrollo, BID.

proliferaban los acuerdos privados de inversión, asociación, coparticipación y adquisición intrarregionales.

Tanto por la profundidad y rapidez de la integración efectiva de las economías de los cuatro países (más Chile y Bolivia) como por el tamaño y perspectivas del mercado unificado, Mercosur ha atraído la atención internacional como un esquema regional aperturista y exitoso que bien vale la pena explorar con vistas a participar de las oportunidades que ofrece. Si bien su valoración no ha sido unánime, un análisis detallado de las importaciones del grupo demuestra que el Mercosur a través de la liberalización ha sido sobre todo un importante vehículo de creación de comercio, y que los pocos casos de posible desviación de comercio se concentran en productos objeto de excepciones temporales a las reglas de la Unión Aduanera.

A pesar del acelerado paso con que se avanzó en la configuración de este arreglo comercial desde la firma del Tratado de Asunción en marzo de 1991, hasta la puesta en marcha de la Unión Aduanera el primero de enero de 1995, ritmo que por lo demás aún no da muestras de perder por el momento, las condiciones en que se desarrolla actualmente el comercio intrazonal porque están lejos de constituir los requisitos mínimos de un mercado unificado que estimule la inversión productiva de carácter regional. Para lograr el pleno potencial de la unión aduanera, es necesario remover las múltiples trabas e imperfecciones que todavía subsisten. Por

ejemplo, se deben eliminar las restricciones no arancelarias aún vigentes y continuar aplicando y adoptando reglas claras, compatibles con las disciplinas de la OMC. Se requiere además mejorar la infraestructura física que sirve al comercio intrarregional e internacional, avanzar en las negociaciones con otros países y bloques comerciales, con vistas a ampliar el ámbito del libre comercio.

En el continuo proceso de implementación y perfeccionamiento de los acuerdos es necesario lograr una participación más activa del protagonista principal de la integración efectiva: el sector privado. En particular, se requiere emplear mecanismos que faciliten la incorporación a las corrientes de comercio intrarregional y sus actividades de apoyo al segmento más numeroso de dicho sector: las empresas pequeñas y medianas. Adicionalmente, es necesario avanzar en los trabajos preparatorios de las bases para una eventual integración del comercio de servicios y de los mercados de capitales y de trabajo, así como avanzar en otras disciplinas como compras gubernamentales y políticas de competencia.

Al apreciar los progresos y carencias del Mercosur es necesario tener en cuenta que este arreglo comercial nació en el contexto de un área natural de comercio cuyo potencial estuvo históricamente reprimido, en parte por el aislamiento originado en las políticas nacionales proteccionistas del pasado. Es decir, para llevar a cabo la unión aduanera y otras importantes reformas

comerciales, los países miembros, en particular los dos socios mayores, han debido dismantelar complejos esquemas de barreras al comercio que sustentaban en buena medida al aparato industrial existente; este proceso conlleva costos de ajuste, sociales y económicos, los que a su vez estimulan cierta resistencia al cambio. Por otra parte, es necesario tener en cuenta que Mercosur es un acuerdo comercial de muy pocos años de vida que, al igual que otras experiencias, debe pasar por un proceso gradual de perfeccionamiento que toma tiempo.

Un pleno aprovechamiento de su potencial requiere que Mercosur, en el contexto de su política comercial común expresada en la unión aduanera, profundice el progreso logrado en los últimos años en su apertura comercial con relación al resto del mundo. Esta tarea incluye una adecuada preparación para adoptar las nuevas disciplinas y modalidades operativas comerciales que surgieron de la Ronda Uruguay. Es necesario tener en cuenta además que el área natural de comercio en la que se encuentra el Mercosur incluye además a las economías de Chile y Bolivia, países que ya han suscrito acuerdos de libre comercio y de integración de sus infraestructuras con el grupo. Más allá del Cono Sur, existen perspectivas de vinculación económica con la Comunidad Andina, la Unión Europea, Tratado de Libre Comercio de América del Norte —TLCAN— y el Área de Libre Comercio de las Américas —ALCA—, entre otros.

Esta monografía pasa revista al Mercosur para delinear sus logros y debilidades. Es conveniente examinar el proceso de construcción del acuerdo para apreciar en qué medida se están encarando las tareas que permitan establecer los elementos mínimos para que su funcionamiento se aproxime razonablemente a la condición de Unión Aduanera y, en último término, a la de Mercado Común. La razón para ello es muy sencilla. Por una parte, los máximos beneficios que los países miembros pueden extraer del acuerdo dependen de que el mercado del grupo sea uno solo, sin trabas creadas, es decir que exista la auténtica libre circulación de mercaderías. Por la otra, los inversionistas deben tener la percepción de que las "reglas del juego" son transparentes, estables y respetadas.

Creemos que el panorama que ofrece esta revista permite tener una visión del futuro cautelosamente optimista. En primer lugar, el comercio intrarregional, los intercambios intraindustriales y las inversiones privadas de un país del grupo en otro han adquirido una dinámica propia que ha derivado en una creciente vinculación de las economías nacionales. Así, es cada vez más difícil que eventuales retrocesos provocados por contratiempos inesperados en la economía de alguno de los socios adquieran un carácter permanente. En segundo lugar, el potencial de crecimiento del comercio intrazonal es todavía considerable, si se tiene en cuenta que la razón de este comercio al Producto Interno Bruto

combinado de los países miembros puede multiplicarse varias veces para aproximarse a los niveles registrados en otros acuerdos. En tercer lugar, las autoridades de los países miembros han demostrado reiteradamente su determinación de trabajar en la construcción y perfeccionamiento del Mercosur y de buscar soluciones consensuadas a los problemas que surgen en el proceso. Por otra parte, es necesario tener en cuenta que algunos de los países no han logrado eliminar las causas básicas de los desequilibrios macroeconómicos y son todavía vulnerables a desajustes imprevistos; es decir, están aún en el campo de lo posible que uno o más países sufran inesperados trastornos económicos, que los obliguen a tomar medidas comerciales o cambiarias que afecten profundamente al comercio intrarregional. Este peligro, sin embargo, no es inmutable sino más bien tiene perspectivas de ir desapareciendo hacia el futuro. Adicionalmente, es necesario reconocer que en la construcción del Mercosur aún quedan cuestiones difíciles de decidir o que por ahora se consideran soslayables. La impresión que nos queda es que a medida que aumenta la vinculación económica al interior del grupo, se irá haciendo más evidente la necesidad de enfrentar esos temas.

ALCANCES Y LIMITACIONES DE LA INTEGRACION SUBREGIONAL

Mercosur, un mercado combinado compuesto por más de 200 millones de

habitantes que genera un Producto Interno Bruto de más de 700 mil millones de dólares, se convirtió rápidamente en una suerte de símbolo de la nueva integración en América Latina, atrayendo nueva inversión nacional y extranjera y contribuyendo a generar un explosivo crecimiento del comercio intrarregional. Como consecuencia de ello, está surgiendo una interdependencia creciente entre estas economías, en un contexto de disparidades económicas significativas entre los países miembros. El dinamismo de Mercosur fue fortalecido por la consolidación de la democracia en el área, el compromiso político con el proyecto de integración, las importantes reformas económicas nacionales, la marcada tendencia hacia la estabilización en las dos economías más grandes en años recientes, y factores naturales tales como proximidad geográfica y similitudes culturales.

Con la intensificación de los flujos comerciales y de inversiones y con el establecimiento de la Unión Aduanera, que introdujo el primer elemento de coordinación de las políticas comerciales frente a terceros a través del Arancel Externo Común —AEC—, los Estados partes del Mercosur inician un proceso con una agenda ambiciosa y nuevos desafíos. Sin embargo, a pesar de los impresionantes avances logrados en unos pocos años, este esquema está aún lejos de constituir un mercado único de dimensión multinacional, libre de toda traba a la circulación de mercaderías. Para lograr el pleno potencial del área, es necesario,

inter alia, eliminar las restricciones no arancelarias y adoptar reglas claras y compatibles con las disciplinas de la Organización Mundial del Comercio, —OMC—. Se requiere además mejorar la infraestructura física que sirve al comercio intrarregional e internacional y avanzar en las negociaciones con otros países y bloques comerciales. Adicionalmente, se tienen que preparar las bases para una eventual liberalización del comercio de servicios y avanzar en otras disciplinas como compras gubernamentales y políticas de competencia.

La presente monografía tiene por objeto pasar revista al Mercosur, su impacto en la vinculación económica de los países, el grado de maduración

formal del acuerdo como unión aduanera e identificar los desafíos que enfrenta su desarrollo futuro.

El proceso de integración en el Mercosur

El comercio intrarregional

El auge del último sexenio

En el período 1990-96, las exportaciones intra-Mercosur prácticamente se cuadruplicaron, pasando de \$4.100 millones a \$16.100 millones (véase Cuadro 1). Ello representó un crecimiento promedio del 25.5 por ciento

CUADRO 1

EXPORTACIONES DEL MERCOSUR (Millones de dólares y porcentajes)

| | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996* |
|---------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Globales | 46.428 | 45.911 | 50.561 | 54.162 | 62.044 | 70.492 | 75.068 |
| Intra-Mercosur | 4.124 | 5.102 | 7.220 | 10.031 | 11.936 | 14.339 | 16.148 |
| como porcentaje del total | 8.9 | 11.1 | 14.3 | 18.5 | 19.2 | 20.3 | 21.5 |
| a Chile | 993 | 1.235 | 1.590 | 1.795 | 2.108 | 2.667 | 2.906 |
| como porcentaje del total | 2.1 | 2.7 | 3.1 | 3.3 | 3.4 | 3.8 | 3.9 |
| a Bolivia | 254 | 376 | 495 | 611 | 664 | 764 | 830 |
| como porcentaje del total | 0.5 | 0.8 | 1.0 | 1.1 | 1.1 | 1.1 | 1.1 |

* Estimación al 31 de enero de 1997.

Fuente: *División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos, basado en Data INTAL.*

anual, que excedió varias veces el ritmo de expansión de las exportaciones del grupo al resto del mundo, de sólo 8.3 por ciento anual en el mismo periodo. Visto de otro modo, el 42 por ciento del incremento de las exportaciones de los cuatro países en esos seis años correspondió al aumento del comercio intrazonal.

En 1996, el comercio intra-Mercosur alcanzó 21.5 por ciento de las exportaciones totales de los cuatro países miembros, logrando así uno de los grados de interdependencia más altos entre los diversos esquemas de integración de América Latina y el Caribe. Este acelerado crecimiento refleja fundamentalmente los efectos de los acuerdos bilaterales de comercio que precedieron al acuerdo subregional, las ventajas naturales de la región potenciadas por la apertura comercial unilateral practicada en distinto grado por los países miembros, las fuertes y rápidas variaciones en los tipos de cambio real bilaterales que estimularon por lapsos variables las exportaciones o importaciones de unos socios sobre otros, y en grado significativo, al proceso de desgravación lineal y automático contenido en el Programa de Liberación Comercial establecido en el Tratado de Asunción en 1991.

En contraste con las exportaciones al resto del mundo, donde predominan los bienes primarios, el aumento de las exportaciones intrarregionales Mercosur entre 1991 y 1995 se concentró en los productos manufacturados. El grupo compuesto por maquinarias y equipos y bienes de consumo durable se

incrementó a un ritmo promedio del 40 por ciento anual; otro grupo compuesto por bienes intermedios, incluidas materias primas procesadas y bienes de consumo no duradero, lo hicieron a un 25 por ciento por año. Un grupo de industrias livianas que incluye la elaboración de alimentos, bebidas, tabaco, textiles, vestuario y artículos de cuero (incluido el calzado) expandió sus exportaciones al 23 por ciento por año, en tanto que los productos agropecuarios naturales aumentaron en el equivalente al 20 por ciento anual. El comercio intrazonal de minerales aumentó a un ritmo promedio del 42.5 por ciento anual, pero ello se debió en buena medida al surgimiento de las exportaciones de petróleo crudo de Argentina a Brasil.

Un estudio relativamente reciente del comercio bilateral entre Argentina y Brasil ha determinado que alrededor de una tercera parte de éste corresponde a productos agroindustriales propiamente dichos, lácteos y alimentos procesados, textiles y prendas de vestir, papel y productos derivados, artículos de alta elasticidad precio/ingreso y cuya demanda es sensible a las condiciones macroeconómicas. Un segundo grupo está constituido por productos manufacturados con alto intercambio intra-industrial (productos químicos, maquinaria y material de transporte, entre otros), que se han beneficiado de las economías externas resultantes de la mayor competencia y de la ampliación de escalas de producción. Un tercer grupo de cierta importancia corresponde a aquellos con

relativamente poco procesamiento, como son los granos, las frutas y materias primas seleccionadas.¹

Evolución inestable del comercio intrarregional

Debido a la ausencia de sincronización macroeconómica de los dos so-

sando de un superávit argentino de \$703 millones en el primero a un déficit de \$1690 en el último (véase Cuadro 2). Ello indujo a la adopción por parte de Argentina de salvaguardias y del aumento de la tasa estadística (impuesto a las importaciones) del 3 por ciento al 10 por ciento. Posteriormente, Argentina redujo el ámbito de apli-

CUADRO 2

BALANCES COMERCIALES BILATERALES (Millones de dólares)

| Años | Argentina con | | | Brasil con | | |
|------|---------------|----------|---------|------------|----------|---------|
| | Brasil | Paraguay | Uruguay | Argentina | Paraguay | Uruguay |
| 1986 | 6.6 | 20.0 | 36.3 | -6.6 | 127.5 | -107.9 |
| 1987 | -280.4 | -9.6 | 66.2 | 280.4 | 262.9 | 120.5 |
| 1988 | -361.8 | 13.2 | 80.4 | 361.8 | 224.2 | 7.6 |
| 1989 | 404.3 | 48.0 | 133.5 | -404.3 | -35.8 | -260.7 |
| 1990 | 702.6 | 105.6 | 146.4 | -702.6 | 47.9 | -291.9 |
| 1991 | -38.0 | 134.9 | 75.6 | 38.0 | 276.5 | -97.1 |
| 1992 | -1689.9 | 202.7 | 23.0 | 1689.9 | 346.9 | 217.2 |
| 1993 | -750.3 | 282.2 | -59.6 | 750.3 | 680.4 | 379.2 |
| 1994 | -670.2 | 435.2 | 255.0 | 670.2 | 692.9 | 148.6 |
| 1995 | 1288.3 | 488.6 | 248.0 | -1288.3 | 786.9 | 74.9 |

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos, con datos de la Unidad de Estadísticas y Análisis Cuantitativo.

cios mayores (véase sección 7, el balance comercial entre ellos cambió drásticamente entre 1990 y 1992 pa-

cación de esa tasa con relación a los dos países menores y llegó a acuerdos de comercio administrado con Brasil.

1. Véase, Jorge Lucángeli "La presencia del comercio intra-industrial en el intercambio entre Argentina y Brasil". *Boletín Informativo Technit* No. 275, julio-setiembre 1993.

La situación de desajuste de las dos economías mayores volvió a cambiar en 1994, cuando Brasil experi-

mentó un aumento del tipo de cambio bilateral real y una drástica caída del superávit comercial. Esta situación se extendió hasta 1995, cuando el déficit bilateral argentino con Brasil de \$670 millones en el año previo se transformó en un superávit de casi \$ 1.300 millones. En 1995 la apreciación del Real y el rápido surgimiento de la demanda interna brasileña, hicieron que las exportaciones argentinas a Brasil se incrementaran en un 50 por ciento respecto de 1994, en tanto que las exportaciones brasileñas a Argentina alcanzaron solamente a \$4.040 millones, es casi \$100 millones menos que el año anterior. Estos movimientos reflejan más bien el impacto sobre la economía brasileña del plano Real y otras medidas económicas que en la transición desde una situación altamente inflacionaria implicaron una rápida apreciación cambiaria, la que junto con el repunte del consumo y la apertura a las importaciones creó una situación de desequilibrio comercial que obligó a este país a mediados del año a adoptar medidas, unilaterales y temporales, de contención de las importaciones.²

En el pasado, el saldo comercial entre Argentina y Brasil había fluctuado ampliamente, cambiando de signo con frecuencia. La significación de las situaciones registradas en 1992 y 1995

2. Esta relación entre el asincronismo macroeconómico y el comportamiento del comercio bilateral ha sido tratado también por Beatriz Nofal. Por ejemplo, véase *Mercosur: evolución, oportunidades y desafíos* en *Mercosur Journal* No. 1, págs. 2-17. Eco Avis S.A. Buenos Aires, 1995.

radica en la rapidez con que se agudizaron y la claridad con que se puso al descubierto la adversa interrelación entre los desequilibrios macroeconómicos y el comercio y la seria amenaza que estos desequilibrios representan para las relaciones de comercio bilateral y por ende, para el propio proceso de integración.

La composición del comercio intrarregional

El Mercosur ha sido el principal mercado para las exportaciones de Uruguay y Paraguay. En 1994 (último año completo con información detallada) el 52 por ciento del total de las exportaciones paraguayas estuvo destinado a los mercados del Mercosur; entre éstas, los principales rubros fueron algodón (26 por ciento), soya y aceite de soya (22 por ciento), barras de hierro o acero (5 por ciento), trigo, vacunos vivos y carne vacuna y madera. Por su parte, las exportaciones de Uruguay al mercado subregional en 1995 constituyeron el 45 por ciento de sus exportaciones totales y entre ellas los rubros más importantes fueron el arroz (10.8 por ciento), los vacunos vivos (9.2 por ciento), los automóviles y sus partes (9 por ciento), los productos lácteos (8.6 por ciento), la malta de cebada (5.8 por ciento), además de productos de caucho y prendas de vestir de lana.

A partir de 1993, el Mercosur igualó en importancia a la Unión Europea como el mercado más importante para los productos argentinos, posición que

tradicionalmente había ocupado incontestablemente el grupo europeo. En 1995 Mercosur como mercado para las exportaciones argentinas superaba en un 50 por ciento a las destinadas a la Unión Europea. Ese mismo año, Brasil era el mercado más grande para las exportaciones argentinas, al tiempo que Argentina se había constituido en el segundo proveedor para Brasil, después de Estados Unidos, y el segundo comprador de productos brasileños. En 1995, los principales rubros de exportación de Argentina al Mercosur estuvieron constituidos por automóviles y partes (16 por ciento), petróleo y derivados (11 por ciento), trigo (9.8 por ciento), lácteos, (1.9 por ciento), maíz y arroz con alrededor de 1.5 por ciento cada uno, cueros curtidos (1.4 por ciento) y filetes de merluza que aportó un 1.3 por ciento. Entre las exportaciones de Brasil a la subregión destacaron los vehículos, automóviles y sus partes (13.8 por ciento), el grupo compuesto por reactores, calderas, maquinarias y aparatos mecánicos (5 por ciento), tabaco y sus productos (2.6 por ciento), plásticos y sus productos (2.6 por ciento). Los productos de papel, de hierro y acero, de caucho, el grupo del café y la yerba mate, y el mineral de hierro, cada uno aportó alrededor de un 2 por ciento adicional al valor total de las exportaciones de Brasil al resto del Mercosur.

3. Véase, Nofal, Beatriz, *Absentee Entrepreneurship and the dynamics of the Motor Vehicle Industry in Argentina*. New York, Praeger Publisher, 1989.

Los productos de la industria de vehículos automotores y sus partes son importantes rubros de comercio intra Mercosur no sólo para Argentina y Brasil, sino además, en años recientes, para Uruguay. En verdad, el comercio bilateral de productos de la industria automotriz entre Argentina y Brasil viene aumentando en forma absoluta y relativa desde los primeros años de la década de 1980.³ Dicho intercambio se vio sometido a sucesivos impulsos a través de los acuerdos contenidos en el Programa de Integración entre Argentina y Brasil de 1986 y el protocolo del sector automotor firmado en 1988 y puesto en marcha en 1991. Así, entonces, el crecimiento del intercambio de vehículos automotores pareció responder, en una primera etapa, a la necesidad de la industria existente a comienzos de los años ochentas de adaptarse al drástico ajuste que sufrieron las economías de Argentina y Brasil entre 1982 y 1986, y luego a la reestructuración y adaptación de esa misma industria que impulsó el inicio del proceso de apertura unilateral de los mercados en estos dos países.

Contraste de la composición de las exportaciones globales

El Cuadro 3 muestra la distribución de las exportaciones según cuatro áreas de destino. Como se puede apreciar, en 1995 casi un 53 por ciento de las exportaciones del Mercosur estuvieron destinadas al grupo "resto del mundo" dominado por Europa y Japón,

CUADRO 3
EXPORTACIONES DEL MERCOSUR, 1995

| Millones de dólares | Mercosur | TLCAN | Resto de ALC | Resto del Mundo | Mundo |
|---|---------------|---------------|--------------|-----------------|---------------|
| 1. Agricultura, silvicultura y pesca | 1.967 | 798 | 504 | 5.917 | 9.188 |
| 2. Minería | 841 | 525 | 624 | 2.596 | 4.587 |
| 3. Manufacturas | 11.500 | 10.381 | 5.707 | 28.264 | 55.853 |
| 3.1 Industrias livianas | 3.015 | 3.145 | 1.424 | 15.288 | 22.872 |
| 3.2 Productos procesados intermedios | 3.919 | 3.839 | 2.253 | 9.549 | 19.561 |
| 3.3 Industrias metalmeccánicas, vehículos | 4.397 | 3.211 | 1.973 | 3.070 | 12.650 |
| 3.4 Otras manufacturas | 169 | 187 | 57 | 357 | 771 |
| 4. Electricidad, gas y agua | 8 | 0 | 0 | 0 | 8 |
| 5. Otros | 1 | 1 | 2 | 2 | 6 |
| Total | 13.687 | 11.706 | 6.838 | 36.779 | 69.642 |

porcentaje por destino

| | | | | | |
|---|-------------|-------------|------------|-------------|--------------|
| 1. Agricultura, silvicultura y pesca | 21.4 | 8.7 | 5.5 | 64.4 | 100.0 |
| 2. Minería | 18.3 | 11.4 | 13.6 | 56.6 | 100.0 |
| 3. Manufacturas | 20.6 | 18.6 | 10.2 | 50.6 | 100.0 |
| 3.1 Industrias livianas | 13.2 | 13.8 | 6.2 | 66.8 | 100.0 |
| 3.2 Productos procesados intermedios | 20.0 | 19.6 | 11.5 | 48.8 | 100.0 |
| 3.3 Industrias metalmeccánicas, vehículos | 34.8 | 25.4 | 15.6 | 24.3 | 100.0 |
| 3.4 Otras manufacturas | 22.0 | 24.2 | 7.4 | 46.3 | 100.0 |
| 4. Electricidad, gas y agua | 97.5 | 0.0 | 2.5 | 0.0 | 100.0 |
| 5. Otros | 21.0 | 23.0 | 26.6 | 29.4 | 100.0 |
| Total | 20.6 | 16.8 | 9.8 | 52.8 | 100.0 |

porcentaje por sector

| | | | | | |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 1. Agricultura, silvicultura, pesca | 13.7 | 6.8 | 7.4 | 16.1 | 13.2 |
| 2. Minería | 5.9 | 4.5 | 9.1 | 7.1 | 6.6 |
| 3. Manufacturas | 80.3 | 88.7 | 83.5 | 76.8 | 80.2 |
| 3.1 Industrias livianas | 21.1 | 26.9 | 20.8 | 41.6 | 32.8 |
| 3.2 Productos procesados intermedios | 27.4 | 32.8 | 32.9 | 26.0 | 28.1 |
| 3.3 Industrias metalmeccánicas, vehículos | 30.7 | 27.4 | 28.9 | 8.3 | 18.2 |
| 3.4 Otras manufacturas | 1.2 | 1.6 | 0.8 | 1.0 | 1.1 |
| 4. Electricidad, gas y agua | 0.1 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| 5. Otros | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| Total | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

Notas: Los grupos están clasificados según el código de Clasificación Internacional Uniforme (CIIU). Las categorías son agrupadas como sigue: 1. Agricultura, silvicultura, pesca: capítulos 1, 2 y 5. § 2 Minería: capítulos 10-14. § 3. Manufacturas: capítulos 15-36, subdivididos como sigue: 3.1 Industrias livianas: capítulos 15-19 (alimentos, bebidas, productos de tabaco, textiles, vestuario y equipaje) § 3.2 Productos procesados intermedios: capítulos 20, 21, 23-27 (madera y sus productos, papel y sus productos, derivados del petróleo y del carbón mineral, químicos y sus productos, productos de goma y plásticos, minerales no metálicos procesados, metales básicos) § 3.3 Industrias metalmeccánicas, maquinaria y equipos, vehículos: capítulos 28-35 (productos metálicos fabricados, maquinaria y equipo NEC, maquinaria de oficina, maquinaria eléctrica, equipo de comunicación, de radio y televisión, instrumentos médicos y de precisión, vehículos y otro equipo de transporte) § 3.4 Otras manufacturas: capítulos 22 y 36: (publicaciones, impresos, muebles, joyas y juguetes) § 4. Electricidad, gas y agua: capítulo 40 § 5. Otros: capítulos 74 y 92 (productos de la cinematografía, artículos fotográficos, arte, misceláneos).

otro 21 por ciento se exportó a la propia subregión y casi un 17 por ciento se despachó al mercado del TLCAN. Cuando se examinan sus componentes según el sector de origen, sin embargo, se aprecian desviaciones importantes. Por ejemplo, el resto del mundo absorbe el 64 por ciento de las exportaciones originadas en el sector agropecuario, un 57 por ciento de productos de la minería y un 67 por ciento de un grupo de industrias livianas, fuertemente influenciado por alimentos y otros productos de escaso procesamiento (véase nota del Cuadro 3). En verdad, estos tres subgrupos constituyeron un 65 por ciento de las exportaciones del Mercosur a esos mercados.

Las exportaciones al propio mercado subregional y al TLCAN, de composición bastante similares, absorbieron en conjunto menos del 30 por ciento de las exportaciones agropecuarias y minerales y un 27 por ciento provenientes de las citadas industrias livianas. En contraste, un 60 por ciento de las exportaciones del Mercosur provenientes de las industrias metalmeccánicas, de maquinaria y equipos, artículos eléctricos y electrónicos, instrumentos de precisión, vehículos automotores y otros equipos de transporte, fueron destinadas a los mercados combinados de Mercosur y TLCAN. Si se considera a América y el Caribe, se observa que el hemisferio occidental es mercado para poco más de las tres cuartas partes de las exportaciones de este tipo de bienes de mayor elaboración.

Inversiones intrarregionales

Junto con la expansión y diversificación del comercio intrarregional, se viene verificando un intenso y creciente movimiento de inversiones privadas cruzadas de un país a otro, entre los miembros del Mercosur y de éstos con Chile. Factores decisivos en esa nueva tendencia han sido la eliminación o reducción del trato discriminatorio contra el capital extranjero, el proceso de privatización, los acuerdos intraindustriales y la aplicación de estrategias de penetración comercial que incluyen el establecimiento de presencia en los mercados procurados o la adquisición de un productor local con acceso al mercado ya establecido.

CUADRO 4
BRASIL: INVERSIONES
EN MERCOSUR
(Flujos netos en millones
de dólares)

| Sectores | en Argentina | | en Paraguay | |
|-----------|--------------|------------|-------------|------------|
| | 1994 | Junio 1995 | 1994 | Junio 1995 |
| Primario | 2.3 | 3.5 | 0.2 | .5 |
| Industria | 127.3 | 153.6 | 0.9 | 1.1 |
| Servicios | 97.8 | 101.1 | 44.8 | 44.7 |
| Otras | 5.7 | 7.5 | 2.3 | 2.3 |
| Total | 233.3 | 265.9 | 48.2 | 48.6 |

Fuente: Gazeta Mercantil, 6-12 mayo 1996 con datos del Banco Central del Brasil.

La falta de información sistematizada sobre esas corrientes de inversión hace por ahora imposible la cuantificación confiable de los montos y el análisis de sus características en años recientes. No obstante, un análisis periodístico reciente⁴ sugiere que, aunque siguen siendo un porcentaje pequeño de las inversiones totales, las inversiones intrarregionales en Mercosur han crecido rápidamente durante los últimos cinco años. El caso de Brasil muestra esta tendencia donde los flujos anuales desde los otros miembros de Mercosur aumentaron de \$89.2 millones en 1991 a \$533.1 millones en 1994.

También cabe destacar que Brasil recibió la gran mayoría de los flujos intra-Mercosur en 1994, un 56,5 por ciento más de lo que invirtió en sus tres socios del mercado común.⁵ Como es dable esperar, el grueso de los flujos intrarregionales son entre los dos grandes (\$364.5 millones de Argentina a Brasil y \$233.3 en el sentido contrario en 1994). No obstante, los flujos entre Brasil con Paraguay y Uruguay son también importantes, habida cuenta del tamaño relativamente pequeño de estas dos últimas economías.

La mayor parte de las inversiones intra-regionales se destinan al sector de servicios, donde los subsectores de interés especial han resultado ser la banca y otras instituciones financieras, seguros y comercio. Los sectores pro-

ductivos también están recibiendo flujos importantes de inversión intrarregional, particularmente de las inversiones de Brasil a Argentina. Las inversiones intra-Mercosur de Brasil dirigidas a la industria se han destinado principalmente a vehículos y metalurgia, aunque los sectores de química y productos alimenticios también recibieron montos significativos. Entre las inversiones de Uruguay a Brasil, predomina el sector de servicios; aquellas dirigidas a la industria han ido sobre todo a los sectores de madera, química, productos alimenticios y del tabaco. Las inversiones de Paraguay a Brasil son casi totalmente en servicios, entre los que predominan los bancos y la inversión de cartera. La mayoría de

CUADRO 5
BRASIL: INVERSIONES DESDE MERCOSUR
(Flujos netos, en millones de dólares)

| Sectores | desde Uruguay | | desde Paraguay | |
|-----------|---------------|------------|----------------|------------|
| | 1994 | junio 1995 | 1994 | junio 1995 |
| Primario | 3.4 | 3.5 | - | - |
| Industria | 31.5 | 41.7 | 0.1 | 0.1 |
| Servicios | 80.1 | 80.8 | 27.2 | 43.3 |
| Otras | 18.8 | 19.3 | - | 0.1 |
| Total | 133.8 | 145.2 | 27.3 | 43.5 |

Fuente: Gazeta Mercantil, 6-12 mayo 1996 con datos del Banco Central de Brasil.

4. *Gazeta Mercantil Latinoamericano*, mayo 6-12, 1996.

5. Las cifras utilizadas se refieren a los flujos intra-Mercosur exclusivamente.

las inversiones de Brasil en Paraguay también está en servicios, sobre todo en instituciones financieras.

El marco institucional

Alcance y objetivos

El origen directo del Mercosur fue el Tratado de Asunción, firmado el 26 de marzo de 1991 por Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay. A pesar de su simplicidad y limitado alcance, dicho tratado no careció de importancia trascendental como paso de avance hacia la creación de un mercado común.⁶ El hecho es que los países se comprometieron a través de un tratado debidamente ratificado a cumplir durante la transición (1991-1994) un programa de liberación comercial —PLC—, que estableció la desgravación lineal y automática de la gran mayoría de las partidas del arancel para el comercio

entre los países signatarios. Con el PLC se aisló el proceso de liberación comercial intra-Mercosur de las vicisitudes de la coyuntura económica de los países así como de las presiones de los grupos de intereses presumiblemente afectados por la desgravación.

Principales instituciones y desarrollo reciente

El Tratado de Asunción, que rigió la transición, es el resultado de la decisión de los países de disponer de un acuerdo sin reglamentaciones excesivas, con amplias posibilidades de adaptarlo en la medida que fuese necesario a las condiciones cambiantes. Los órganos que se establecieron para administrar y ejecutar el tratado carecían de personería jurídica (véase organigrama del Mercosur en el Anexo A). Estos cuerpos intergubernamentales han estado constituidos por representantes de los cuatro países, sólo adoptan decisiones por consenso y son presididos por rotación por un país, que hace de sede a sus reuniones, durante un período de seis meses.

No obstante lo anterior, los cuerpos del Mercosur liderados por el Consejo del Mercado Común —CMC—, y en particular por los presidentes de las repúblicas participantes, se abocaron a las tareas necesarias para perfeccionar el mercado común, meta establecida para el primer día del año 1995. En la reunión del CMC de junio de 1992, en Las Leñas, se estableció un cronograma para los trabajos del Grupo del Mercado Común —GMC— y los

6. La integración económica entre países puede ser: *acuerdo de preferencias comerciales*, donde un número limitado de productos de origen nacional de cada socio reciben tratamiento arancelario preferencial de (los) otro(s) socio(s); *área de libre comercio*, donde todas o casi todas las partidas del arancel están liberadas de gravámenes y de otras restricciones para el comercio de bienes de *origen nacional* entre los socios del área; *unión aduanera*, donde a lo anterior se agrega un *arancel externo común* para las importaciones extrarregionales, lo que permite la libre circulación de mercaderías en un mercado de bienes unificado, y el *mercado común*, donde además de la unión aduanera para bienes existe una total integración de los mercados de servicios y de factores de la producción. Una quinta etapa, de *unión económica*, agrega a lo anterior una unión monetaria y una completa homogeneidad de las políticas macroeconómicas.

subgrupos de trabajo, con pasos específicos a cumplir para la adopción de un Arancel Externo Común –AEC–. En su reunión de Asunción (julio de 1993), el CMC consideró que era "necesario afirmar el propósito de formalizar una unión aduanera como paso esencial... [hacia]... la construcción del Mercado Común" y se iniciaron las acciones a efecto de considerar y aprobar las excepciones, plazos y otros elementos transitorios del AEC.⁷ Como estaba previsto, la unión aduanera "imperfecta" entró en vigencia el primero de enero de 1995.

Dado que el perfeccionamiento de la Unión Aduanera ha sido principalmente una evolución impulsada y condicionada por la realidad de las relaciones de negocios entre los países miembros, es natural que en su gestación se haya preferido mantener hasta donde sea razonable un esquema institucional flexible, adaptado a las necesidades y circunstancias que surgen de la expansión y creciente complejidad de las relaciones económicas entre los países. Ello ha derivado hasta ahora en una clara resistencia a crear entidades rectoras supranacionales, capaces de tomar decisiones de carácter obligatorio para los países miembros, y de secretaría técnica capaz de apoyar técnicamente las negociaciones. Pero a medida que el proceso evoluciona, se observan casos de adopción unilateral de decisiones nacionales que afectan la observancia de acuerdos subregionales y el cabal funcionamiento de la Unión

Aduanera. Estos son entorpecimientos que causan costosos daños a determinados negocios y en definitiva afectan algunas decisiones sobre inversión y su localización. La mayor dificultad que existe para superar esta situación es que los temas o cuestiones específicas que surgen deben ser levantadas en las reuniones de los cuerpos colegiados del Mercosur para luego seguir un largo proceso de consideración, no siempre con calendarios perentorios. La necesidad de un creciente número de reuniones y los consiguientes viajes de representantes y técnicos de los países, están haciendo de éste un procedimiento crecientemente engorroso para las unidades nacionales que participan en esos cuerpos colegiados del Acuerdo.

Avances y limitaciones de la unión aduanera

La agenda hasta el año 2000

El libre comercio recíproco de la Unión Aduanera se inició con un "Régimen de Adecuación", que permite exceptuar un número limitado de productos "sensibles" hasta el año 1999 para Argentina y Brasil y hasta el año 2000 para Paraguay y Uruguay, con el propósito de conceder a los productores de dichos bienes el tiempo suficiente para adaptarse al entorno del mercado subregional. Adicionalmente, existen listas de excepción al AEC, vigentes hasta el año 2000, de hasta 399 productos para Paraguay y de hasta 300 productos para los otros tres

7. Mercosur/CMC/Dec. No. 13/93.

países. Los automóviles y el azúcar tienen un tratamiento especial por un período transitorio.

El AEC contiene 11 niveles arancelarios, con una tasa mínima de cero y una máxima de 20 por ciento y se aplica alrededor del 85 por ciento de las partidas arancelarias (unas 9.000 partidas). El resto de las partidas, incluyendo los bienes de capital y los equipos de telecomunicaciones y de computación (unas 1.100 partidas) quedan sometidas a una desgravación lineal y automática hasta converger a la tasa que le corresponde en el AEC.

La transición será 1995-2001 para los bienes de capital y 1995-2006 para los equipos de telecomunicaciones y de computación.

El nuevo AEC representa una significativa reducción de la protección arancelaria nominal para Argentina, ya que su tasa arancelaria promedio (excluida la "tasa estadística") bajó de casi el 19 por ciento a sólo el 13.9 por ciento. El arancel promedio del Brasil, en cambio, bajó del 14 al 12.7 por ciento, pero dadas las excepciones que contiene, tanto la dispersión como la tasa máxima son muy superiores a las de los otros tres socios del Mercosur.⁸

En tanto se mantengan en vigencia las excepciones al AEC, será necesari-

rio aplicar un sistema de reglas de origen para evitar la triangulación comercial.⁹ En el Protocolo de Ouro Preto se estableció que el régimen de origen se aplicará a los productos que: i) estén exceptuados del AEC; ii) siendo objeto del AEC, incorporen insumos, partes o piezas exceptuados que representen más del 40 por ciento del valor FOB del producto final; iii) estén sujetos a medidas de política comercial no comunes a los cuatro países, y iv) constituyan casos de excepción, según lo establezca la Comisión de Comercio.

Como se ha visto, para que la Unión Aduanera sea plena, es necesario avanzar en el desarrollo de una variedad de instrumentos y asegurar una aplicación completa y transparente de los mismos. Para cumplir su objetivo, el Mercosur se propone: a) asegurar el pleno cumplimiento al cronograma de desgravación contenido en el régimen de adecuación; b) eliminar las restricciones no arancelarias que constituyen obstáculos al comercio, estableciendo una aplicación armonizada de instrumentos necesarios, tales como las normas técnicas y los reglamentos sanitarios y fitosanitarios; c) identificar y promover la modificación de políticas públicas que distorsionan la competitividad en los países miembros, procurando establecer un cronograma de armonización de aquellas que sean compatibles con la unión aduanera y de eliminación progresiva de las restantes; d) elaborar e implementar un protocolo de defensa de la competencia que garantice la equidad

8. Nótese que los promedios de tasas arancelarias anotados en este párrafo son promedios aritméticos simples.

9. Triangulación comercial ocurre cuando importadores de un producto en un país aprovechan las facilidades del libre comercio para importarlo a través de un país socio que aplica un arancel más bajo.

y el acceso al mercado subregional; e) desarrollar y aplicar un reglamento común de defensa del consumidor que proteja los derechos de éste sin agregar obstáculos al libre comercio, y f) compatibilizar con las normas de la OMC los reglamentos sobre prácticas desleales de comercio y sobre salvaguardia. Adicionalmente, se debe lograr la vigencia del Código Aduanero, y concluir la elaboración de las normas de aplicación de éste.¹⁰

La protección y el comercio intrarregional

Recientemente ha vuelto a tomar actualidad la controversia sobre si los acuerdos regionales de comercio, y en particular el Mercosur, producen principalmente desviación de comercio en oposición a la creación de comercio, con efectos negativos sobre el bienestar del grupo y de la economía mundial.¹¹ Por extensión, se cuestiona más generalmente el surgimiento del regionalismo en los años noventas, que incluyó la profundización de la integración europea, la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte —TLCAN— y la negociación del Area de Libre Comercio en

las Américas —ALCA—, además de la formación de numerosos acuerdos de libre comercio en América Latina y el Caribe. Dada esta situación, uno de los autores de este documento en la División de Integración y Comercio del BID examinó la evidencia en términos del cambio de origen de las importaciones de los países miembros del Acuerdo entre el año anterior, al inicio de la etapa de transición (1990) y el primer año de vigencia de la Unión Aduanera "imperfecta" (1995), partiendo de la noción que la imposición de preferencias suficientemente grandes en un país dado debiera reflejarse en una sustitución de importaciones provenientes del resto del mundo por aquellas provenientes de países beneficiarios del margen de preferencia.¹²

Las cifras correspondientes revelaron que los cambios observados fueron en general muy pequeños, y en la mayoría de los casos en el sentido inverso al que debieran provocar las preferencias. Es más, cuando se examinaron las importaciones desagregadas entre más de 200 categorías de productos, se encontró que no existe correlación entre el sentido y magnitud de esos cambios y el nivel del arancel externo. Si bien existen indicios de que las imperfecciones del Mercosur pueden estar distorsionando en alguna medida el comercio para determinados productos, en el grueso, la evidencia sostiene más bien la hipótesis de que durante esos cinco años en el Mercosur ha habido sobre todo una sustancial creación de comercio, que ha beneficiado a oferentes tanto de la pro-

10. Un protocolo de defensa de la competencia y un reglamento relativo a la aplicación de medidas de salvaguardia fueron aprobados por el Consejo Mercado Común en su reunión de diciembre de 1996 en Fortaleza, Brasil.

11. Véase "South American Trade Pact Is Under Fire. World Bank Economist Criticizes Protective Barriers". *The Wall Street Journal*, 23 de octubre de 1996.

12. Véase Banco Interamericano de Desarrollo, "Integración Económica en las Américas", Anexo 1, Nota Periódica, diciembre 1996.

pia región como del resto del mundo. Sin duda, existen imperfecciones claramente identificables que son producto de una etapa de transición o de excepciones acordadas, que pueden y deben ser corregidas en el futuro. Pero es difícil sostener sobre la base de esas imperfecciones que el Mercosur avanza en un sentido contrario al deseable o que su ritmo de desarrollo es más lento que el observado históricamente en otros esquemas comparables. El punto que vale la pena destacar es que los países que se asocian para formar este bloque comercial en general venían de esquemas económicos de alto proteccionismo para sus industrias locales y, lo que es igualmente importante, de un mundo con significativas imperfecciones en los mercados externos para sus exportaciones. La apertura comercial combinada con un esquema de Unión Aduanera "aperturista" ha sido, en este contexto, un paso de avance hacia el libre comercio universal y hacia la modernización y desarrollo de sus economías.

*El grado de implementación de los acuerdos y normas del Mercosur.*¹³

Si bien se han concretado importantes avances en la construcción de la Unión Aduanera, existe un número

13. Las apreciaciones vertidas en esta sección se apoyan en alguna medida en un estudio realizado a petición del Banco por el consultor Isidro Hodara.

14. Característica más asociada con un área de libre comercio que con una unión aduanera.

significativo de áreas donde es necesario realizar tareas para que ella funcione con eficacia.

La abolición de los aranceles al comercio intrarregional tiene excepciones que superan al régimen de adecuación originalmente acordado, situación que ha sido facilitada por la no-protocolización del citado régimen. En arancel externo común tiene también excepciones más numerosas que las pactadas, las que se originan, en parte, en un nuevo acuerdo que resultó de la necesidad de uno de los socios de adoptar medidas de comercio extraordinarias, en parte, por las obligaciones con terceros derivadas de los regímenes especiales y de las excepciones acordadas, entre otros.

En el campo de la eliminación o armonización de las medidas no arancelarias, los países continúan agregando nuevas medidas a las ya existentes, con el agravante que en alguna oportunidad quien introduce una nueva restricción no arancelaria parece derivar de ello un cierto poder negociador para obtener concesiones de sus socios a cambio del levantamiento de la nueva medida.

Debido a la confusión que crea la gran variedad de excepciones al AEC y a la falta de un acuerdo sobre la distribución de los ingresos aduaneros derivados de la aplicación del AEC, la certificación de origen se ha hecho obligatoria para prácticamente todas las mercancías que circulan entre los países del Mercosur,¹⁴ y aquellas que se califican como de origen externo deben pagar el arancel correspon-

diente cada vez que son internadas a un país, pudiendo así pagar más de una vez. Se puede argumentar que esta es una de las áreas de mayor divergencia entre lo acordado y lo practicado en el Mercosur.

Con respecto a salvaguardias aplicables a las importaciones de terceros países, como ya se señaló, el Consejo del Mercado Común aprobó el reglamento respectivo en diciembre de 1996. La decisión de no aplicar salvaguardia al comercio intrarregional, en concordancia con el carácter de Unión Aduanera del acuerdo, en cambio, puede presentar un problema en tanto subsistan las imperfecciones de dicha unión. En situaciones de tensión, la falta de este mecanismo puede estar induciendo a los países a adoptar de forma *ad hoc* otro tipo de medidas intemas, carentes de transparencia, con efectos equivalentes o más drásticos y que no son objetos de negociación, control o plazos.

Si bien la flexibilidad ha servido bien al Mercosur hasta ahora, el comercio intrarregional está alcanzando niveles en que la eficiencia y la profundización del proceso requerirá de una evolución institucional más rápida hacia un sistema de integración basado en normas transparentes y confiables. Ello es así porque la eficiencia exige una creciente especialización regional, lo que sólo es posible a través de "reglas del juego" claras y una reducción sustancial de las primas por riesgo para las inversiones en el área. En verdad, la incertidumbre sobre la estabilidad de las normas del Mercosur

puede afectar las inversiones destinadas a aprovechar las oportunidades de un mercado regional, desviando su localización hacia los dos países más grandes o en el peor de los casos postergándolas.

Las aduanas

En el comercio entre los países miembros, la aduana debe fiscalizar básicamente que las mercancías sean efectivamente originarias de uno de tales países o que hayan pagado los derechos arancelarios de la unión en uno de ellos. En el caso de que no se dé ninguna de las dos circunstancias, la aduana debe proceder a la liquidación y cobro de los derechos arancelarios. Adicionalmente, mientras se mantengan el Régimen de Adecuación y otras excepciones, las aduanas deben liquidar y recaudar los derechos a los productos incluidos en dicho régimen cuando son originarios o procedentes de los países miembros.

Las Aduanas de Mercosur deben regirse por un Código Aduanero Común y deben aplicar una Nomenclatura Común así como los instrumentos arancelarios proporcionados por la Comisión de Comercio del Mercosur. En la práctica, sin embargo, el código aduanero no ha sido aún adoptado formalmente por Argentina, Brasil ni Uruguay y existen indicios de que deberá ser sometido a algunos ajustes antes que sea formalmente ratificado.

Entretanto, las aduanas no cuentan con procedimientos armonizados y las normas de aplicación son insufi-

cientes; no existe un documento único utilizable por todos los países para las operaciones aduaneras; no hay intercambio de información debido a que estos sistemas no están desarrollados en un grado tal que permita su interconexión y tampoco están definidas las características y el contenido de la información susceptible de intercambio. Por último, no existe coordinación entre los cuatro países respecto a la recolección y redistribución de los ingresos generados por el AEC, necesarios para un buen funcionamiento de la unión aduanera.

Existen otros factores de carácter institucional que dificultan los avances hacia un mayor grado de armonización de las prácticas aduaneras que permitan el cabal funcionamiento de la Unión Aduanera. Estos factores institucionales se concretan en la debilidad de las aduanas de cada uno de los países miembros y de los mecanismos de armonización. Las propuestas del Comité Técnico sobre Asuntos Aduaneros tienen escasa difusión entre las administraciones nacionales y los usuarios y poco impacto en el cambio de los procedimientos.

La situación descrita no contribuye favorablemente al avance en el proceso de integración y a la facilitación del comercio entre los miembros del Mercosur. Los principales problemas son: i) la descoordinación todavía existente en las fronteras, que implica diferencia de horarios entre las aduanas de un

mismo punto fronterizo y duplicación de actuaciones en cada una de ellas; ii) falta o insuficiente armonización de las normas técnicas (zoo y fitosanitarias) y de migración; iii) retrasos y duración excesiva de los trámites y su repercusión en los costos de operación de los transportistas; y iv) aplicación del régimen de origen más allá de su ámbito, en parte porque los países miembros aplican "drawback" y regímenes de admisión temporaria a su comercio intrazonal, contraviniendo lo dispuesto en la decisión 10/94 del Consejo del Mercado Común.¹⁵

El comercio y la infraestructura física

Una infraestructura adecuada es un requisito clave para el desarrollo exitoso de un mercado regional, en buena medida porque una articulación efectiva facilita la explotación de las ventajas naturales de la proximidad geográfica y reduce los costos de transporte entre países vecinos, generando comercio y oportunidades de inversión.

Como consecuencia de la explosiva expansión del comercio intrarregional y del potencial económico del acceso al océano Pacífico de las producciones exportables de los polos industriales del centro-oriente de Sudamérica, la naturaleza misma de las necesidades de infraestructura se está transformando de una casi exclusivamente nacional a otra de carácter más regional. Los crecientes lazos económicos entre los países han pue-

15. Nofal, Beatriz, "La agenda pendiente" en Mercosur Journal No. 5 págs. 9-15. Eco Axis S.A. Buenos Aires, 1996.

to en evidencia que en este caso el mercado regional natural en la práctica abarca no sólo al Mercosur, sino también a sus otros vecinos del Cono Sur: Bolivia, Chile y Perú. Dada esa realidad, la necesidad de interconectar los sistemas nacionales de transporte, energía y comunicaciones de los países del Cono Sur en redes que abarquen toda la subregión se está haciendo cada día más evidente con la multiplicación del tráfico de mercancías y otras interrelaciones económicas.

Los corredores de transporte de estos países generalmente se inician en los principales puertos, penetrando gradualmente al interior del subcontinente. Esta configuración quedó determinada por los patrones históricos de asentamiento y la distribución geográfica de las actividades productoras de bienes de exportación, tanto agrícolas como mineros, que impulsaron el desarrollo de los ferrocarriles a fines del siglo XIX. Con la diversificación de la producción y el proceso de industrialización después de la Segunda Guerra Mundial, la red de carreteras se desarrolló rápidamente, compitiendo con las líneas ferroviarias e interconectando los crecientes centros urbano-industriales.

Actualmente, el modo predominante de transporte intrarregional es el de carreteras que se desarrolló como una extensión natural de las redes nacionales de los países de esta subregión. Los crecientes sistemas viales de las poderosas zonas económicas del sudeste del Brasil y del centro de la

Argentina fueron con el tiempo interconectándose a lo largo de un eje principal norte-sur que une a las ciudades de Brasil, Uruguay y Argentina ubicadas en la costa del Atlántico. Otro eje norte-sur sobre la franja occidental en la costa del Pacífico que une a Perú con Chile; un tercer eje este-oeste que se localiza en el centro del subcontinente sirve de enlace entre los dos ejes anteriores. El sistema de carreteras del Mercosur mueve alrededor de dos terceras partes de la carga intrarregional, a pesar de las largas distancias, de la existencia de tramos de carreteras inadecuados, de un mantenimiento insuficiente y de demoras en los cruces de fronteras, entre otros problemas que se traducen en elevados costos de transporte.

Es importante destacar, sin embargo, que el desarrollo del modo de carreteras se realizó en desmedro del transporte ferroviario y fluvial. Actualmente no existen sistemas nacionales modernos y eficientes de ferrocarriles, mientras que la red fluvial del centro del Cono Sur, de enorme potencial, no está suficientemente desarrollada. El tráfico fluvial de carga intrarregional se ha visto limitado por problemas físicos (ensolvamiento, balizamiento inadecuado y largos trechos no navegables por buques modernos) y por restricciones institucionales y administrativas.

No obstante, la existencia de interconexiones de transporte en esta área geográfica creó condiciones para el intercambio comercial transfronterizo, no siempre formal, que se desarrolló a pesar de las enormes barreras a las

importaciones existentes en la mayoría de los países del grupo hasta fines de la década pasada. Con la apertura comercial, otras reformas económicas y el cúmulo de acuerdos comerciales entre los países miembros, el comercio intrarregional surgió, imponiendo una creciente presión sobre el sistema de transporte existente.

Actualmente las interconexiones de infraestructura física más desarrolladas en los países del Cono Sur se concentran principalmente en el sector de la energía. Esto obedeció fundamentalmente al creciente reconocimiento de la conveniencia mutua de aprovechar recursos compartidos. La existencia de un enorme potencial de generación hidroeléctrica en ríos fronterizos, como el Paraná y el Uruguay, impulsó la realización de proyectos hidroeléctricos binacionales orientados a abastecer principalmente al socio más grande, convirtiendo al socio más pequeño en "exportador neto" de electricidad. Entre ellos destacan Salto Grande entre Argentina y Uruguay, Itaipú entre Brasil y Paraguay y Yacretá entre Argentina y Paraguay. Estas interconexiones no sólo son importantes porque permiten la exportación de excedentes de electricidad entre países vecinos, sino también porque fortalecen la capacidad de suministro de energía a todos los centros de consumo, aún en presencia de inte-

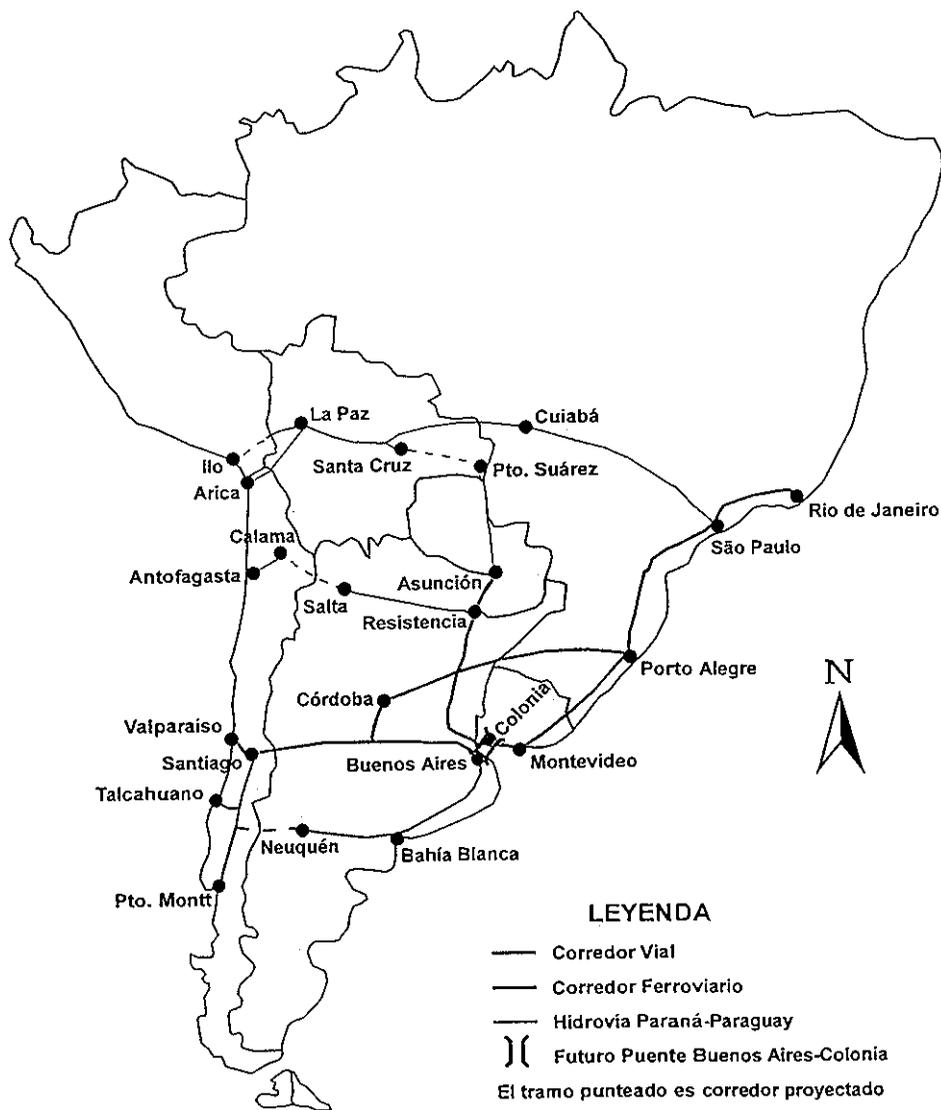
rupciones transitorias en la generación local.

A pesar de estos desarrollos históricos, las necesidades de expansión y perfeccionamiento de las interconexiones de infraestructura de transporte y energía de esta área natural de integración son considerables. Un estudio reciente realizado por el Banco señaló las carencias en esta materia, así como las múltiples oportunidades de inversión, muchas de las cuales podrían ser objeto de participación de inversionistas u operadores privados.¹⁶ Para propósitos ilustrativos, en el mapa adjunto se indican algunas alternativas multimodales de corredores bioceánicos que fueron identificados en estudios recientes del Banco. Es importante hacer énfasis en que estos proyectos solamente son algunos ejemplos, entre otros, que son objeto de estudio o consideración por las autoridades pertinentes.

El cabal aprovechamiento de las oportunidades para desarrollar la infraestructura de la región requerirá de acción en varios frentes. Entre ellas, cabe destacar el fortalecimiento de la coordinación de los Ministerios de Obras Públicas y Transporte, que permitan darle un enfoque regional a la identificación y desarrollo de nuevos proyectos y al mantenimiento de las redes de transporte vial. Igualmente importante son los aspectos financieros, tales como la armonización de incentivos y marcos reguladores para la participación del sector privado en las inversiones requeridas, y la asignación de fondos públicos al financiamiento

16. Véase *La Integración Física del Cono Sur*, Washington, D.C., marzo de 1996. Documento preparado por el Departamento de Integración y Programas Regionales del Banco Interamericano para la Asamblea de Gobernadores en Buenos Aires.

MAPA CORREDORES BIOCEANICOS



Este mapa, preparado por el Banco Interamericano de Desarrollo, no ha sido autorizado por ningún órgano competente y su inclusión en este documento tiene por objeto exclusivo ilustrar algunos corredores bioceánicos.

Departamento de Programas Sociales y Desarrollo Sostenible
Sistema de Información Geográfica (SDS/ais) 30/12/96

de obras, incluyendo fondos de contrapartida que permitan movilizar recursos externos de fuentes multilaterales.

La integración y el medio ambiente

Los procesos de integración y de liberalización comercial del Mercosur tienen importantes implicaciones potenciales, tanto negativas como positivas, para la calidad del medio ambiente en la región y el uso sustentable de los recursos. Los países del Mercosur reconocen que la protección del medio ambiente es una condición necesaria para acelerar el proceso de desarrollo económico con justicia social. Actualmente se están desarrollando trabajos relacionados con el medio ambiente. Los países han iniciado una estrategia para elaborar un programa ambiental para el Mercosur, a través del cual se espera obtener resultados concretos con relación a problemas de ámbito regional. El grupo de trabajo 6 sobre el medio ambiente, recientemente creado, ha adoptado un plan de trabajo orientado, *inter alia*, a la armonización de la legislación ambiental y de las normas técnicas. Los trabajos futuros se focalizarán en acciones conjuntas sobre ecosistemas comunes, la coordinación de acuerdos internacionales sobre la protección del medio ambiente y sobre los costos am-

bientales de los procesos de producción industrial, entre otros.

El sector financiero¹⁷

Uno de los nuevos temas de las negociaciones de comercio e integración en los años noventas es el de los servicios financieros. De hecho este sector fue incluido en la agenda de la Ronda Uruguay y forma parte de los programas de liberalización de algunos de los nuevos acuerdos de integración en el hemisferio, tales como el TLCAN y el G-3. Sin embargo, es poco realista esperar que la integración de los sectores financieros del Mercosur avancen con rapidez, siguiendo modelos proporcionados por la experiencia internacional. El conocimiento de esquemas como la UE y TLCAN, donde mercados financieros maduros y eficientes absorben y contribuyen a desarrollar mercados más pequeños y donde los movimientos de recursos intrarregionales predominan, no es probable que se pueda replicar en el Mercosur con sus sectores financieros, todos con problemas de desarrollo y marcadas asimetrías, y donde todos los países socios, sin excepción, son importadores netos de capital.

En los sectores financieros de los países de la subregión existen marcadas asimetrías en términos de los procesos de desregulación, de sus marcos institucionales, legales y normativos, así como de la internalización de disposiciones orientadas a la integración financiera. Techos a las tasas de interés, control del crédito y de los

17. Para una discusión más detallada de este tema, véase Marcelo de Paiva Abreu, "Integración Financiera en los países del Mercosur", en INTAL, *Integración y Comercio*, enero-abril 1997.

flujos de capital, y limitaciones a la propiedad y derechos para determinados tipos de establecimientos, han sido por mucho tiempo características de los sectores financieros del Mercosur. Los desequilibrios macroeconómicos del pasado determinaron que los sistemas financieros de los países miembros evolucionaran hacia una fuerte dependencia de los ingresos generados por fuentes tales como el impuesto inflacionario y el arbitraje, para luego caer en estado de tensión cada vez que el país respectivo entró en etapas de desaceleración de la inflación o drásticas políticas de estabilización.

Coincidente con la etapa de transición del Mercosur, los países avanzaron en sus procesos de reformas económicas nacionales, que en general incluyeron la modernización de los sistemas de regulación y supervisión de los sectores financieros y un mayor grado de apertura de ese mercado con relación a operadores y movimientos de capitales con el exterior. El problema mayor que se observa en este proceso es que no han sido paralelos ni en el tiempo ni en el grado de profundidad o la orientación de los cambios. Brasil, de lejos el mercado financiero más grande en la subregión, inició su más serio esfuerzo de estabilización con un atraso de alrededor de tres años con relación a Argentina; otro tanto ocurre con el proceso de reformas económicas, donde se observa una pausa en el proceso de apertura del sector.

La integración financiera del Mercosur está aún lejos de ser una reali-

dad. Es difícil que Brasil, pieza clave para el eventual avance de esa integración por tener el mercado financiero más grande y protegido, alcance un grado de liberalización similar al de Argentina. La liberalización financiera multilateral de este país está aún pendiente de negociaciones futuras a nivel de la OMC, las que, según se argumenta, podrían quedar comprometidas por medidas de apertura al interior del grupo subregional. A pesar de ello, se ha registrado una tendencia hacia la convergencia de las normas nacionales de supervisión y control de los mercados, mientras que la eventual adopción de un acuerdo-marco para negociar la integración de los servicios en el Mercosur proporcionará una agenda de trabajo que permita avanzar en la integración financiera.

La coordinación de políticas y la convergencia macroeconómica

La coordinación de políticas macroeconómicas.

La experiencia europea, entre otras, ha demostrado que la estabilidad macroeconómica es un requisito necesario para una integración profunda. Si bien la armonización de la política macroeconómica va más allá de los objetivos de un proyecto de mercado común como el Mercosur, se podrían reforzar las perspectivas de la convergencia hacia un ambiente de estabilidad macroeconómica, a través de una coordinación efectiva de políti-

cas, o en ausencia de ello, a través de consultas sistemáticas e intercambio de información.

Si bien hay consultas informales periódicas entre los países, la coordinación de políticas macroeconómicas en el Mercosur ha recibido un tratamiento insuficiente hasta el presente. La agenda de sus negociaciones ha estado dominada por la armonización de asimetrías regulatorias que tienen un impacto directo en el comercio intrarregional, en detrimento de un esfuerzo por lograr convergencias en el área macroeconómica. Esta actitud es consistente con el propósito de avanzar en el proceso de integración subregional al margen del desempeño macroeconómico de los países miembros y con la búsqueda de la inserción internacional de las economías nacionales. En la práctica, los esfuerzos independientes de cada país en busca de la estabilización excluyeron cualquier intento por obtener la coordinación de las políticas macroeconómicas. La evolución reciente de las dos economías mayores y la tendencia decreciente de la inflación de las otras dos hacen factible a mediano plazo un grado de convergencia de resultados que permita estabilizar las relaciones bilaterales de cambio real entre ellas y facilite en el futuro acuerdos en búsqueda de una mayor coordinación de políticas.

La gravedad de la inestabilidad económica nacional al comienzo del proceso de integración, conjuntamente con el desfase en los ciclos económicos de los socios más grandes, han

sido factores que tal vez han contribuido a colocar la cuestión de la coordinación de políticas en segundo plano de la agenda del Mercosur. En 1990 las economías argentina y brasileña se caracterizaban por la recesión económica y la hiperinflación. El Producto Interno Bruto en ese año estuvo virtualmente estancado en Argentina y descendió un 4.4 por ciento en Brasil. Por su parte, la inflación diciembre a diciembre, alcanzó 1.344 por ciento y 1.639 por ciento, respectivamente en esos dos países. La gravedad de esta situación indujo a los respectivos gobiernos a adoptar programas de estabilización que no progresaron con igual rapidez y que, en el caso brasileño, no lograron su objetivo porque en esa oportunidad no se modificaron sustancialmente las causas básicas de los desequilibrios macroeconómicos.

Los esfuerzos unilaterales para estabilizar estas economías produjeron resultados distintos. En Argentina, el programa de 1991 que incluyó la Ley de Convertibilidad resultó en una rápida desaceleración de la inflación y en una fuerte recuperación del crecimiento económico. El incremento de los precios bajó de más de 1.000 por ciento en 1990 a 84 al año siguiente, a 17 por ciento en 1993 y a 1.6 por ciento dos años más tarde. El crecimiento del Producto Interno Bruto, que había sido del 0.1 por ciento en 1990, se recuperó vigorosamente en 1991 cuando registró un 8.9 por ciento y promedió 7.7 por ciento durante el período 1991-94. En 1995, debido a la necesidad de corregir déficit externos causados por el lla-

mado "efecto tequila", la economía experimentó una marcada recesión, que resultó en una caída del PIB de más del 4 por ciento. El crecimiento económico de 1996 prácticamente recuperó toda la pérdida del Producto del año anterior (véase cuadro 6).

En cambio, en Brasil, después de dos intentos de estabilización fracasados (planes Collor I y II), el "Plano Real" iniciado en 1993 comenzó a tener resultados sustanciales a mediados de 1994, año en que la inflación de 12 meses bajó a la mitad del descontrolado ritmo del año previo, para reducirse en 1995 a sólo un 23 por ciento y en 1996 al 10 por ciento.¹⁸ Respecto al PIB, después de un ambiente recesivo en 1990-92, la economía se expandió en promedio al 4.2 por ciento anual en el cuatrienio 1993-96.

La convergencia macroeconómica

Después de varios años de inestabilidad y asimetrías en sus ciclos económicos, los países del Mercosur registran a partir de 1994 una mayor tendencia hacia la convergencia macroeconómica en términos de desaceleración relativa de la inflación y ausencia de desequilibrios fiscales marcados. Dicha tendencia persistió en alguna medida en 1995, a pesar de

18. Este innovador programa de estabilización fue adoptado en tres fases. El Plan de Emergencia Fiscal de 1993, seguido por la implementación de la Unidad Real de Valor (URV) a principios de 1994, culminó en julio con el reemplazo del *cruzeiro* por una moneda nueva, el *Real*.

los efectos sobre estas economías de la crisis económica de México.

Cómo se señaló más arriba, con el afianzamiento del Plan Real la inflación se desplomó en Brasil de 2.500 por ciento en 1993 a sólo un 10 por ciento en 1996. La inflación en Argentina que en 1994 era de sólo un 3.9 por ciento virtualmente desapareció en 1996. En Uruguay, la desaceleración gradual de la inflación continuó ininterrumpida, desde un nivel superior al 120 por ciento de 1990 a uno cercano al 25 por ciento en 1996. En Paraguay, debido a aumentos salariales que contrarrestaron parcialmente el efecto de la apreciación real del tipo de cambio sobre los precios, la inflación repuntó en 1993 y 1994 a niveles que bordearon el 20 por ciento anual, para luego caer en 1995 y 1996, por debajo del nueve por ciento por primera vez en muchos años.

La posición de las finanzas públicas en el Mercosur mejoró sustancialmente en 1994, pero retrocedió en los dos años siguientes. El balance operacional del sector público de Brasil y el balance del sector público del Paraguay registraron saldos positivos en 1994, mientras que Argentina registró prácticamente un equilibrio; sólo el de Uruguay se incrementó, hasta un nivel del 2.4 por ciento del PIB. Sin embargo, es necesario anotar que Brasil logró dicho resultado fundamentalmente con medidas tributarias transitorias y que aún no ha podido rectificar los problemas derivados de la Constitución de 1988, que obliga al gobierno central a compartir los ingresos fede-

CUADRO 6
INDICADORES MACROECONOMICOS
Tasas de crecimiento del PIB

| Pais | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996* |
|--|-------|---------|---------|---------|------|-------|
| Argentina | 10.5 | 10.3 | 6.3 | 8.5 | -4.6 | 3.0 |
| Brasil | 0.3 | -0.8 | 4.2 | 6.0 | 4.2 | 3.0 |
| Paraguay | 2.5 | 1.8 | 4.1 | 3.1 | 4.7 | 1.3 |
| Uruguay | 3.2 | 7.9 | 3.0 | 6.8 | -2.4 | 5.0 |
| Mercosur | 3.4 | 2.9 | 4.8 | 6.8 | 1.7 | 3.0 |
| Inflación (diciembre a diciembre) | | | | | | |
| Argentina | 84.0 | 17.5 | 7.4 | 3.9 | 1.6 | 0.4 |
| Brasil | 458.4 | 1.129.4 | 2.491.0 | 1.173.1 | 23.2 | 10.6 |
| Paraguay | 11.8 | 17.8 | 20.4 | 20.1 | 8.9 | 8.8 |
| Uruguay | 81.4 | 58.9 | 52.9 | 44.1 | 35.4 | 25.5 |
| Mercosur | 331.6 | 756.2 | 1.656.6 | 780.7 | 16.6 | 7.4 |
| Balance fiscal/PIB | | | | | | |
| Argentina | -0.5 | 0.6 | 1.1 | -0.1 | -0.5 | -2.0 |
| Brasil | -0.5 | -2.0 | -1.4 | 2.0 | -4.6 | -4.5 |
| Paraguay | -0.2 | -1.0 | -0.6 | 1.0 | -0.3 | -0.2 |
| Uruguay | 1.3 | 1.4 | -0.8 | -2.4 | -1.4 | -1.5 |
| Mercosur | -0.5 | -1.1 | -0.6 | 1.3 | -3.2 | -3.6 |
| Tipo de Cambio Efectivo Real; 1990 = 100 | | | | | | |
| Argentina | 73.4 | 64.6 | 59.0 | 58.1 | 57.7 | 89.0 |
| Brasil | 124.6 | 134.9 | 120.3 | 101.8 | 88.6 | 65.0 |
| Paraguay | 85.9 | 87.7 | 90.6 | 91.5 | 93.9 | 104.3 |
| Uruguay | 87.7 | 81.9 | 69.9 | 66.3 | 64.8 | 80.4 |
| Mercosur | 107.8 | 112.0 | 100.6 | 88.2 | 79.5 | 73.0 |

* Estimación al 31 de enero de 1997.

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, Unidad de Estadísticas y Análisis Cuantitativo.

rales con los gobiernos estatales, pero no así los correspondientes gastos públicos. En 1995, en medio de la repercusión de la crisis mexicana y de políticas monetarias severamente restrictivas, las finanzas públicas de Argentina, Brasil y Paraguay se deterioraron, a lo que se sumó la continuación del déficit fiscal del Uruguay, si bien el nivel de éste fue más bajo que el registrado en 1994. En 1996 la situación fiscal empeoró para Argentina y se mantuvo en los niveles relativos del año anterior para los otros tres. Esta es claramente el área donde los países del grupo necesitan lograr progresos más permanentes, que permitan consolidar el comportamiento armónico de las economías del Mercosur.

El proceso de aceleración del crecimiento económico en el Mercosur llevó la tasa de expansión del Producto subregional a un nivel superior al seis por ciento en 1994. Ese ritmo de expansión no se mantuvo con igual ímpetu en 1995, debido a la repercusión de la crisis económica en México que obligó a la implantación de un austero programa de ajuste fiscal en Argentina y a la restricción crediticia en Brasil. Si bien esas medidas lograron contener los desequilibrios, también es cierto que ellas resultaron en presiones receptoras en Argentina y Uruguay, así como en una desaceleración del rápido crecimiento en Brasil. En 1996 Argentina y Uruguay experimentaron una marcada recuperación, mientras que Brasil y Paraguay registraron tasas de crecimiento de tres y dos por ciento

respectivamente, algo inferiores a las anotadas el año anterior. Con todo, el crecimiento del PIB combinado del grupo que había promediado un cuatro por ciento en 1991-94, cayó al 1.4 por ciento con el conocido contratiempo de 1995 y se recuperó parcialmente en 1996, cuando registró un 3.2 por ciento.

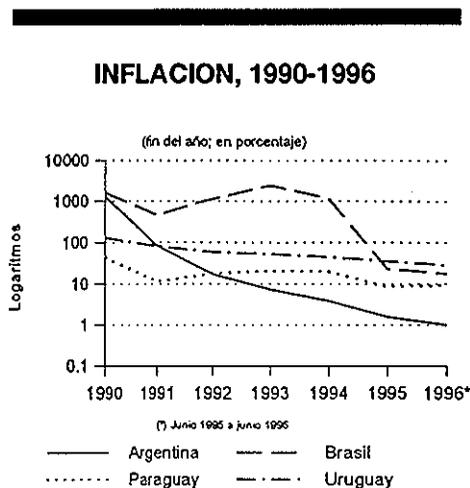
La relativamente baja inflación experimentada recientemente por los países más grandes, junto con un clima de incertidumbre financiera que prevaleció en 1995, resultó en elevadas tasas de interés que tuvieron un efecto negativo sobre la inversión productiva y la disciplina fiscal. Es decir, las causas del alto costo real del crédito y las demandas sobre esos recursos que hace el sector público, son problemas que los países miembros del acuerdo continúan enfrentando y que deben superar.

Dado que en los cuatro países aún persisten una o más causas internas de desequilibrios macroeconómicos, como deficiencias del sector financiero, debilidad de las finanzas públicas nacional o estadual o de la seguridad social, y teniendo en cuenta las dificultades que han enfrentado los gobiernos para completar esa fase de las reformas económicas, es razonable esperar que el progreso hacia la convergencia macroeconómica sea algo pausado. En Argentina se espera que la reactivación económica de 1996 se acentúe en 1997 con un crecimiento del PIB cercano al 5 por ciento, mientras que la inflación mantendrá el notablemente bajo nivel de los últimos dos

años; el déficit fiscal que se agudizó el año pasado está requiriendo difíciles medidas correctivas que podrían reducirlo hasta alrededor del uno por ciento del PIB. Por su lado, la economía brasileña después de perder fuerza en 1996 afectada por problemas fiscales, particularmente a nivel estadual, por altas tasas de interés y por un retraso cambiario, es probable que en 1997 logre recuperar el ritmo de crecimiento de 1995, vale decir de alrededor de un 4 por ciento. Paraguay y Uruguay siguen mostrando crecimiento inestable, ligado a la suerte de su comercio de exportaciones, ello no obstante, las perspectivas para ambos es de un crecimiento entre 2 y 3 por ciento en 1997, por lo que el Mercosur podría experimentar este año una expansión real cercana al 4 por ciento con respecto al año anterior; la tasa de inflación del Uruguay es ahora la más alta del gru-

po, si bien su gradual desaceleración ha sido clara a partir de 1991. En verdad, como lo ilustra el gráfico, la inflación en todo el subgrupo tiene tendencias a la baja bien marcadas en los últimos años. Un progreso en el futuro dependerá de la estabilidad macroeconómica del área.

La experiencia del Mercosur muestra que la inestabilidad y las divergencias macroeconómicas dieron lugar a desequilibrios en el comercio bilateral entre los socios y al surgimiento de fuertes presiones proteccionistas *ad hoc* en 1992 (y nuevamente en 1995). La recesión económica en Brasil durante 1991-1992 se tradujo en una demanda relativamente baja de importaciones desde la subregión (efecto ingreso); mientras que la depreciación real de la moneda brasileña vis-a-vis las otras monedas de la subregión se tradujo en una creciente expansión de las exportaciones brasileñas a los otros países miembros del Mercosur y contribuyó a quitar estímulo a las importaciones de ese país. En contraste, Argentina en ese mismo lapso se encontraba en una fase de rápida reactivación económica que, en combinación con la apreciación real del peso, resultó en un rápido crecimiento de sus importaciones y un creciente déficit comercial. En ese período Uruguay también experimentó un crecimiento rápido y apreciación del tipo de cambio, factores que incidieron en el comportamiento de su balanza comercial bilateral con Brasil. En Paraguay, el tipo de cambio efectivo real de 1991-1992 se mantuvo apreciado con rela-



ción a los dos años anteriores, lo que se tradujo en mayores déficit comerciales con los dos socios más importantes de la subregión.

Factores exógenos contribuyeron a mitigar las presiones macroeconómicas entre los países. Por un lado, las crecientes entradas netas de capitales le permitieron a los países con elevados déficit comerciales financiarlos sin tener que recurrir a medidas cambiarias o comerciales no deseadas. Por otro lado, la reanudación de ciertos protocolos sectoriales, principalmente en el sector automotriz, y el inicio de la recuperación económica en Brasil de 1993, permitieron que el desbalance del comercio bilateral que perjudicaba a Argentina no continuara agudizándose, y por el contrario iniciasen un proceso de reversión.

Asimetrías económicas y las economías pequeñas

Si bien Paraguay y Uruguay comparten la característica de ser los dos socios menores del Mercosur, lo que les plantea desafíos particulares, entre ambos existen importantes diferencias. El ingreso per cápita del Uruguay es el segundo más alto del Mercosur, un tercio más alto que el del Brasil y equivalente a dos y media veces el de Paraguay; Uruguay tiene un sector financiero relativamente grande para el tamaño de su economía y desarrolló en

algún grado un sector manufacturero al amparo de políticas proteccionistas. Las exportaciones uruguayas están fuertemente orientadas a los dos socios mayores del Mercosur, en buena medida al amparo inicial de acuerdos bilaterales que mantienen aún su vigencia.¹⁹ Además, su carga tributaria es elevada (30 por ciento del PIB), como también lo son sus costos laborales.

Por su parte, Paraguay se caracteriza por no haber desarrollado una industria protegida; en su exportaciones predominan los productos primarios; el comercio es su sector productivo principal y en él juega un papel preponderante el contrabando de frontera. Dada su baja carga tributaria (alrededor de 15 por ciento del PIB) y la relativa ausencia de regulaciones económicas, el país podría constituirse en un polo de atracción para inversión extranjera orientada al mercado integrado. Sin embargo, el Paraguay tiene deficiencias marcadas en su capital humano, carece de un mercado de capitales, su sector financiero es débil y mal regulado; necesita mejorar sus corredores de transporte para el comercio internacional y debe preparar su sector comercial para las etapas futuras en que los incentivos al contrabando hayan desaparecido.

En materia de inversión por parte de los empresarios locales, en los dos países se observa que éstos no han respondido aún de manera notoria a las oportunidades de la integración. Las causas parecen ser: i) lenta adaptación empresarial a las condiciones

19. Convenio Argentino-Uruguay de Cooperación Económica [CAUCE] con Argentina y Programa de Cooperación Económica Brasil/Uruguay [PEC] con Brasil.

de competitividad de un mercado regional mucho más abierto que en el pasado; ii) lento cambio generacional entre los empresarios, que limita el acceso de una nueva mentalidad; iii) percepción de riesgos comerciales muy elevados, altos costos del crédito y, en algunos casos, riesgo cambiario.²⁰ El alto riesgo comercial se asocia en alguna medida a la incertidumbre sobre acceso a los mercados de los países socios. El costo del crédito está ligado a la falta de desarrollo e imperfecciones de los sistemas financieros nacionales, en tanto que el riesgo cambiario depende del grado de remoción de las causas matrices de los desequilibrios macroeconómicos en los países del Mercosur y del comportamiento de los flujos de capitales externos. En el caso del Paraguay, existe adicionalmente una carencia de recursos de inversión en el presente, debido a la aún no resuelta crisis del sistema financiero.

En el caso del Mercosur el capital privado extrarregional ha reaccionado positivamente a las oportunidades del nuevo mercado ampliado. Si bien la inmensa mayoría de las inversiones se han situado en Brasil y Argentina, los dos socios menores también han sido objeto de nuevas iniciativas. En Paraguay, una Ley que otorga incentivo tributario por cinco años está surtiendo

20. Nótese que este tipo de problema puede ser común a las empresas pequeñas de los cuatro países. La preponderancia de este tipo de empresa en la industria paraguaya y uruguaya, sin embargo, los transforman en problemas particulares de las economías pequeñas.

efecto, al punto que para 1995 se estima que la Inversión Privada Directa se incrementó en alrededor de 15 por ciento. En Uruguay, se han registrado inversiones directas con perspectivas regionales en lácteos y arroz.

En el ámbito externo, los países pequeños enfrentan por lo menos dos tipos de desventajas. Uno se deriva de las eventuales medidas específicas de comercio, como salvaguardia, que adopte uno de los países mayores al interior del Mercosur. Si un país grande impone contra todo el resto del grupo una cuota a una mercancía sujeta a un arancel cero, es muy posible que el país causante de la medida (el otro grande) agote la cuota en muy corto tiempo, en desmedro de las posibilidades de exportación de los pequeños. El otro tipo de desventaja puede derivarse de la percepción, justificada o no, de que no existen suficientes garantías para el aprovechamiento del mercado regional para las inversiones directamente productivas que se localicen en los países pequeños. En la medida que exista el temor de que el mercado único regional no está garantizado, la localización lógica de la inversión de escala regional es, *ceteris paribus*, el o los países más grandes.

El papel del sector privado en la integración

Relaciones públicas

El sector privado es el protagonista principal del Proceso de Integración.

Sin embargo, las empresas y el sector laboral no siempre se sienten plenamente involucrados en el desarrollo del Mercosur. Para que Mercosur aproveche su pleno potencial, es importante que empresas y sindicatos laborales mejoren su capacidad de interacción con las autoridades en el perfeccionamiento de la unión aduanera y la formación de un mercado común. Por otra parte, a fin de lograr apoyo público para la liberalización comercial interna y externa del Mercosur y corregir percepciones equivocadas en el exterior (como recientemente ocurrió), se necesita considerar medios de comunicación con los países de la región y con inversionistas extranjeros que no estén limitados a declaraciones presidenciales y pronunciamientos oficiales. En otras palabras, la imagen es un componente esencial para el éxito de la integración y Mercosur aún no ha desarrollado un sistema efectivo de manejo y proyección de su imagen y de su valor potencial para los agentes económicos y sociales involucrados.

Pequeñas y medianas empresas —PYMES—

A medida que la desgravación arancelaria, la apertura comercial y la integración de los mercados del grupo se han intensificado, un número considerable de empresas de los países miembros del Mercosur han enfrentado una creciente competencia intrarregional y externa. Para una minoría, este fenómeno ha generado nuevas oportunidades y procesos espontá-

neos de alianzas productivas destinadas a aprovechar el mercado ampliado sobre la base de una creciente especialización. Para otros, incluidas las PYMES, en cambio, las asimetrías existentes y las dificultades de coordinación de políticas sectoriales han acentuado las diferencias naturales de tamaño, escala y estructura productiva, colocando a este tipo de empresas en marcada desventaja en la competencia por ganar o retener participación en los mercados. En vista de que las PYMES son una fuente importante de empleo, su participación exitosa en este nuevo ambiente comercial representa un serio desafío para las autoridades del Mercosur. Estas deberán coordinar esfuerzos para generar la asociación cooperativa de empresas PYMES en busca de la complementación productiva, oferta exportable, y la especialización que les permitan sobrevivir y prosperar.

Con el doble propósito de aumentar la competitividad y mejorar el patrón de inserción internacional de las economías del Mercosur, la reestructuración debería, por un lado, identificar los sectores cuya competitividad aparente ha sido impactada negativamente por el proceso de integración. En estos sectores la estrategia empresarial debería perseguir una reconversión y adaptación a través de la reducción de costos y el aumento de la productividad, lo que requiere una mayor especialización, la ampliación de escalas, la racionalización del uso de la mano de obra, la disponibilidad de recursos financieros y la modificación del "mix"

de producción. Esto es lo que especialistas industriales denominan la "fase defensiva" pura de la reestructuración.²¹ La "fase activa" de la reestructuración, en cambio, implica un esfuerzo deliberado para mejorar el patrón de inserción internacional, y a diferencia de la anterior, no necesita partir de una dificultad estructural inicial. El objetivo en esta fase es lograr una más eficiente especialización y competitividad industrial, lo cual involucra mejorar la calidad de los procesos y productos, lo que a su vez significa una constante capacitación laboral y gerencial, la adaptación de tecnologías, la búsqueda de innovación y el acceso oportuno a la información sobre los mercados internacionales.

Los elementos importantes de una estrategia en este campo son el financiamiento, el acceso a las tecnologías adecuadas, a la asesoría técnica y al adiestramiento gerencial y laboral, el acceso a la información (comercial, normativa, legal) sobre mercados y la conexión con redes de negocios de ámbito regional. Los programas de apoyo que se propongan deben estar dirigidos no sólo a las empresas beneficiarias individuales, sino también al aparato institucional privado de apoyo a las PYMES, tales como gremios, aso-

ciaciones, fundaciones, instituciones financieras, así como a las entidades gubernamentales.

En el marco del Mercosur se desarrollaron una serie de diagnósticos sectoriales de competitividad con el apoyo de una cooperación técnica del Banco Interamericano. Las conclusiones de dichos estudios, así como las derivadas de estudios realizados a nivel nacional,²² debieran servir de base para la definición de programas concretos de apoyo a la articulación de las pequeñas y medianas empresas al comercio regional de la unión aduanera. Al respecto, se debe anotar que en el Mercosur se encuentran enfoques diversos frente a la problemática de las PYMES. La Confederación Nacional de Industrias de Brasil, por ejemplo, favorece la elaboración de un estudio que analice la vocación industrial del Mercosur, es decir la identificación de las ventajas estratégicas del sector industrial en el escenario internacional. Por el contrario, la Unión Industrial Argentina –UIA– y la Cámara de Industrias del Uruguay prefieren un estudio que profundice los problemas de reconversión industrial.²³

Turismo

El sector turismo es una fuente importante de empleo y de generación de divisas para el Brasil y, durante una corta temporada de verano, para el Uruguay. Otra importante fuente de actividad "turística" internacional (i.e., venta de servicios de transporte, hotelería, restaurantes, entretenimientos)

21. Véase Kosacoff, Bernardo et. al., *El Desafío de la Competitividad*, Buenos Aires, CEPAL-Alianza 1993.

22. "Las Pymes en la Argentina", "Estudo da Competitividade da Industria Brasileira", "Comisec: Bases para la Discusión de una Agenda Nacional (Uruguay) para la competitividad", entre otros.

23. *Gazeta Mercantil*, 5 de febrero, 1996.

particularmente en los principales centros urbanos de la región, ha sido el creciente volumen de viajes de negocios que ha promovido la apertura económica de los países del Mercosur más Bolivia y Chile. Para el resto, el potencial de aprovechamiento de las oportunidades de explotación de la demanda internacional por servicios de turismo permanece básicamente subdesarrollado. Más aún, el ritmo de crecimiento de esta industria en la región es marcadamente inferior al promedio mundial.

Los operadores multinacionales de la industria del turismo gozan de las ventajas que otorgan el reconocimiento universal del nombre, la red mundial de información y reservas, el manejo gerencial moderno, la observancia de estándares internacionales de calidad del servicio y el mejor equipamiento. En contraste, los operadores locales con frecuencia sufren de deficiencias en la capacitación del personal y de los cuadros gerenciales, desatención a los estándares de calidad mínimos aceptables y la desarticulación de la oferta de servicios de turismo, tanto a nivel nacional como regional, lo que impide la creación de circuitos turísticos subregionales que atraigan mayores corrientes de visitantes. Otros problemas de carácter general que afectan el desarrollo del turismo en la región son la falta o insuficiencia de infraestructura hotelera en los países pequeños y en general de energía, transporte y comunicaciones que permitan el emprendimiento de proyectos privados para la provisión de servicios a los

turistas y la promoción de destinos turísticos en la región en mercados externos seleccionados. Un potencial que no debiera ser desatendido, sin embargo, es el del mayor desarrollo del turismo intrarregional.

Integración de las zonas fronterizas

Las barreras comerciales entre países sólo favorecieron la formación de regiones económicamente integradas dentro de los límites nacionales de los países. Seguramente si Mercosur hubiese sido un sólo país, la forma y estructura de las regiones económicas no hubiesen sido aquellas que dictaron las fronteras nacionales bajo esquemas proteccionistas. Sin embargo, la formación de la Unión Aduanera *per se* no es suficiente para revertir esas desviaciones y conseguir el desarrollo integral de las regiones económicas naturales, en tanto persistan los desajustes entre las economías, desajustes en las políticas macroeconómicas nacionales y restricciones y excepciones a la libre circulación en beneficio de industrias o sectores económicos nacionales. La falta de estabilidad macroeconómica, de relaciones de cambio estables, de reglas de comercio claras y observadas y de marcos legales comunes de desarrollo, han tenido el efecto de negar a las zonas fronterizas la posibilidad de desarrollar auténticas regiones económicas binacionales, con una sólida base en el tráfico comercial entre los países que comparten esa frontera. Sin embargo,

cabe señalar que en ocasiones las discrepancias de política macroeconómica de dos países vecinos o las frecuentes crisis que afectaron a los países involucrados crearon temporalmente las condiciones para que floreciera un comercio de "arbitraje de frontera", no siempre enteramente legal.

Varias zonas fronterizas en el Mercosur han mantenido un activo comer-

cio entre ciudades a ambos lados de la frontera; algunas ciudades fronterizas se han convertido en importantes puntos para el tráfico comercial entre los países contiguos. Como lo muestra el Cuadro 7, por lo menos en 19 puntos fronterizos existen concentraciones de población de diverso tamaño, que dependen en alguna medida del tráfico comercial de frontera entre países vecinos. El papel económico que pue-

CUADRO 7

| Poblaciones fronterizas | Frontera |
|---|------------------------------|
| 1. Xuí/Chuy del Uruguay | Brasil-Uruguay |
| 2. Santana do Livramento/Rivera | Brasil-Uruguay |
| 3. Quaraí/Artigas | Brasil-Uruguay |
| 4. Fray Bentos/Puerto Unzué | Uruguay-Argentina |
| 5. Paysandú/Concepción | Uruguay-Argentina |
| 6. Salto/Concordia | Uruguay-Argentina |
| 7. Bella Unión/Monte Caseros | Uruguay-Argentina |
| 8. Pasos de los Libres/Uruguaiana | Argentina-Brasil |
| 9. Santo Tomé/Sao Borja | Argentina-Brasil |
| 10. San Javier/Porto Xavier | Argentina-Brasil |
| 11. Alvear/Itaqui | Argentina-Brasil |
| 12. B. de Irigoyen/D. Cerqueira | Argentina-Brasil |
| 13. Puerto Iguazú/Foz de Iguazú/ Ciudad del Este | Argentina-Brasil Paraguay |
| 14. Pedro J. Caballero/Ponta Porá | Paraguay-Brasil |
| 15. Encarnación/Posadas | Paraguay-Argentina |
| 16. Villazón/La Quiaca | Bolivia-Argentina |
| 17. Yacuiba | Bolivia-Argentina |
| 18. Guayamerín/Guajará Mirim | Bolivia-Brasil |
| 19. Cobija/Brasileia | Bolivia-Brasil |

den jugar estas poblaciones fronterizas, sin embargo, se encuentra en general severamente limitado. En buena medida debido a una larga historia de restricciones institucionales a las importaciones, los corredores binacionales de transporte que podrían cruzar esos puntos de frontera en muchos casos son inexistentes o de estado tan precario que hacen el tránsito de mercancías por ellos antieconómico o impracticable, por lo menos en ciertas épocas del año. A pesar de las amplias fronteras de Bolivia con cinco países, el país carecía hasta hace muy poco de conexiones por carretera de todo clima con sus vecinos y con los puertos de ultramar; en consecuencia, sus zonas fronterizas son escasamente pobladas y económicamente deprimidas. Algo similar ocurre en el Chaco paraguayo, región que cubre más de la mitad de la superficie de ese país. Por su topografía, la frontera de Chile con Bolivia y con Argentina carece de poblaciones fronterizas. Sin embargo, el paso fronterizo Cristo Redentor, en el camino internacional que une Mendoza con Santiago y Valparaíso, se ha convertido en una de las principales vías de transporte para el comercio de Chile con Mercosur.

A medida que aumenta la integración de las economías de la subregión, deberá aumentar la actividad económica de frontera y, en algunos casos, puede darse la creación de regiones económicas binacionales, donde las

24. Félix Peña. "El Mercosur en 1995: Una Amplia Área de Comercio Libre e Integrado en el Sur de las Américas", Buenos Aires, mayo de 1995.

complementariedades pueden generar nuevas oportunidades de desarrollo económico y mejoramiento de las condiciones de vida de las poblaciones en las fronteras. Esto plantea a los gobiernos del Mercosur más Bolivia y Chile el desafío de desarrollar actividades destinadas a hacer realidad estas oportunidades.

LAS RELACIONES COMERCIALES EXTERNAS DEL MERCOSUR

La inserción internacional del Mercosur

Desde su inicio, el Mercosur fue concebido como una plataforma para la inserción competitiva de los cuatro países miembros en los mercados hemisférico y global. La estrategia de integración, por lo tanto, está enmarcada dentro de un proceso extrovertido,²⁴ mediante el cual la subregión está abierta al comercio y a las inversiones con todo el mundo. De hecho, Mercosur fue creado como un espacio económico compatible con las reglas del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio —GATT—; los cuatro países son miembros de dicha organización y tuvieron una activa participación en la concreción de los acuerdos de la Ronda Uruguay y la creación de la Organización Mundial de Comercio —OMC—.

Desde el comienzo del proceso de integración del Mercosur hubo iniciativas para la ampliación de la cooperación económica con otros países. En julio de 1991, se firmó un acuerdo entre

los países miembros del Mercosur y el gobierno de Estados Unidos, conocido como el acuerdo "Cuatro más Uno", con el cual se estableció un mecanismo de consultas para facilitar el comercio y las inversiones entre los países signatarios. Mercosur también ha procurado estrechar lazos económicos con el resto de Sudamérica. Inicialmente ello se manifestó en una propuesta brasileña en mayo de 1994 para crear una Área de Libre Comercio de Sudamérica —ALCSA— en un plazo de diez años. Posteriormente, siguiendo el procedimiento de negociación "4 + 1", en junio de 1996 Mercosur firmó sendos acuerdos de complementación económica con Chile y Bolivia; el grupo también mantiene un diálogo con la Comunidad Andina con miras a celebrar con ésta un acuerdo de libre comercio.²⁵ Para Brasil, la integración con los países de esta región del subcontinente es especialmente importante, ya que ello le permitiría incorporar al proceso de integración a sus estados del Norte y Occidente.

En paralelo a las iniciativas sobre Sudamérica, Mercosur se encuentra discutiendo relaciones comerciales más estrechas con la Unión Europea, tradicionalmente un mercado importante para las exportaciones de la subregión. Las conversaciones entre los

dos bloques económicos se impulsaron con la firma de un acuerdo-marco en diciembre de 1995. Por otra parte, los cuatro países del Mercosur se encuentran participando activamente, como grupo, en los trabajos preparatorios para el establecimiento del ALCA. Además, la intensificación de los lazos entre el Mercosur y otros países de la región representa, en muchos casos, una expansión natural de las relaciones comerciales; estos lazos pueden servir como enlace para la eventual constitución del ALCA. La formulación de posiciones comunes no es siempre fácil para cuatro socios con situaciones económicas tan disímiles. Sin embargo, al negociar como grupo, los países del Mercosur no sólo ganan en términos de coordinación de posiciones de negociación, sino además maximizan el uso de los recursos humanos y financieros que demandan las negociaciones simultáneas en varios frentes.

La asociación de Chile con el Mercosur

Los países del Cono Sur forman una región natural que, desde que existen registros estadísticos, concentra la mayor proporción del comercio que se efectúa entre los estados latinoamericanos. Chile y los demás países del Cono Sur integraron desde el comienzo la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio —ALALC— y a partir de 1980, a su sucesora, la Asociación Latinoamericana de Integración —ALADI—, que flexibilizó el multi-

25. El diálogo se inició con Bolivia, que como ya se mencionó, firmó un acuerdo con el Mercosur. Posteriormente, Mercosur entró en conversaciones bilaterales con Venezuela y Perú. Sin embargo, recientemente los países de la Comunidad Andina decidieron negociar en bloque con el Mercosur para establecer un área de libre comercio.

lateralismo de aquélla para permitir la concertación de acuerdos preferenciales de comercio entre pares y grupos de países. La crisis de la deuda externa de comienzos de la década de los ochenta obligó a los países a limitar las importaciones, lo que afectó al comercio intra-Cono Sur y obligó a los países a emprender reformas económicas profundas, que incluyeron la apertura unilateral de su comercio con el mundo y un renovado interés por perfeccionar los acuerdos comerciales sobre nuevas bases.

En diciembre de 1994 los países del Mercosur acordaron renegociar, mediante el procedimiento "4 + 1", todas las preferencias vigentes en la ALADI entre sus miembros y cada uno de los demás países de esta Asociación. La renegociación de las preferencias comerciales revistió gran interés para Chile, por la importancia del mercado del Mercosur para sus exportaciones manufactureras, en tanto que este país, además de constituir un mercado de interés para el Mercosur, tiene el potencial de convertirse en puerto de salida a la cuenca del Pacífico para las exportaciones del grupo subregional. La plena incorporación de Chile a Mercosur, sin embargo, no se consideró una opción viable, debido a las marcadas diferencias entre el sistema arancelario de ese país —tasa única del 11 por ciento— y el AEC del grupo subregional que tiene 11 tasas que se dispersan en un rango que va desde cero hasta 20 por ciento. Así, como alternativa, el Mercosur y Chile firmaron un acuerdo de Libre Comercio

en junio de 1996 que entró en vigencia el primero de octubre de ese año.

Uno de los obstáculos principales en la negociación del acuerdo Chile-Mercosur fue acordar un tratamiento satisfactorio a ambas partes de una lista de productos sensibles para Chile que incluyó una serie de bienes de la llamada agricultura tradicional, respecto de los cuales el gobierno chileno enfrentó intensas presiones para preservarlos de la competencia de la subregión; este asunto se resolvió con el proceso de desgravación diferenciado.

El acuerdo firmado por Chile y el Mercosur compromete a las partes a: i) establecer un marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica; ii) formar un área de libre comercio en un plazo máximo de 10 años; iii) promover el desarrollo de la infraestructura física con énfasis en las interconexiones bioceánicas; iv) promover e impulsar las inversiones recíprocas y v) promover la cooperación económica, energética, científica y tecnológica. El acuerdo contiene un calendario general de desgravación de ocho años, más once anexos que contienen listas con tratamiento de desgravación especial. Los primeros cinco anexos establecen tablas de desgravación automática en nueve y diez años respectivamente y extienden la misma en ambos casos por seis años. Otro anexo establece un plazo de quince años para alcanzar la desgravación total de los productos en él contenidos. Para el anexo referido al trigo y productos de trigo, considerados especialmente sensibles para Chi-

le, la desgravación total de los productos involucrados será efectiva hasta el 2014 (18 años después de la firma del acuerdo).

Entre 1990 y 1995 las exportaciones de Chile al Mercosur aumentaron a un ritmo promedio del 22.2 por ciento anual, mientras que las efectuadas al resto del mundo se incrementaron al 12.5 por ciento. Por su parte, las importaciones de Chile desde el acuerdo subregional crecieron en promedio al 19 por ciento en el mismo período, mientras que las provenientes del resto del mundo lo hicieron al 16 por ciento. En 1995 el Mercosur absorbió el 11 por ciento de las exportaciones chilenas y fue el origen de casi un 18 por ciento de sus importaciones.

La importancia para Chile de la relación que surge de las cifras anteriores se acrecienta por el peso que tienen las exportaciones de productos manufacturados a los cuatro países del Mercosur. El Cuadro 8 muestra los 13 principales productos, cuyas exportaciones al Mercosur excedieron los \$10 millones anuales en 1994. En él se observa que, con escasas excepciones, predominan las manufacturas, desde cátodos y alambre de cobre hasta vehículos automotores y sus partes, pasando por el metanol, papel y celulosa, entre otros. Entre los productos primarios que provee Chile sobresale el mineral de cobre concentrado, y en menor medida el salitre y el molibdeno.

Por otra parte, entre las principales importaciones chilenas desde el Mercosur también predominan los artícu-

los manufacturados, tales como vehículos y partes de los mismos, aceite de soya, torta y pellets del mismo producto, artículos de aluminio, de hierro y acero, papeles, artículos de plástico, calzado y neumáticos. Sin embargo, entre los productos más importantes que el Mercosur vende a Chile, también sobresalen algunos productos primarios, tales como el petróleo crudo, carnes, cereales, algodón, gas y café (véase Cuadro 9). El intercambio entre Chile y el Mercosur refleja, en definitiva, una cierta especialización basada en la dotación de recursos naturales, con la excepción notable del intercambio de productos de la industria automotriz, que parece estar basado más bien en acuerdos intra-industriales o sectoriales. Como lo ilustran los dos cuadros citados, Chile vende al Mercosur productos derivados de la minería del cobre y el salitre y de su industria de la celulosa y el papel, además de productos de la horticultura y fruticultura y adquiere en el grupo hidrocarburos, productos agropecuarios (que el país no produce o en los cuales es deficitario) y productos de aluminio.

Recientemente Chile se ha transformado en una importante fuente de inversiones extranjeras en la subregión del Mercosur (así como en Bolivia y Perú). Como se señala en el Anexo B, la inversión privada extranjera de Chile pasó de montos insignificantes en la década de los ochentas a un monto acumulado de \$10.700 millones en 1990-1996, de los cuales \$4.400 millones correspondieron al año 1995

CUADRO 8

CHILE: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS HACIA MERCOSUR

| | Millones de dólares | por ciento del total |
|---|------------------------|-------------------------|
| Cátodos, alambre y otros productos de cobre | 221.3 | 16.2 |
| Mineral de cobre concentrado | 147.5 | 10.8 |
| Vehículos automotores y sus partes | 92.8 | 6.8 |
| Metanol | 72.4 | 5.3 |
| Papel y celulosa | 69.2 | 5.1 |
| Purés y jugos de tomate | 36.2 | 2.7 |
| Diarios y publicaciones periódicas | 31.4 | 2.3 |
| Salitre | 16.5 | 1.2 |
| Molibdeno | 15.0 | 1.1 |
| Kiwis | 13.4 | 1.0 |
| Libros e impresos similares | 13.0 | 1.0 |
| Pañales y otros productos higiénicos de papel | 12.4 | 0.9 |
| Vinos | 10.3 | 0.8 |

Fuente: *División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos, sobre la base del Sistema Integral de Información de ALADI.*

y \$2.000 millones al primer semestre del año 1996. Del total para esos seis años, un 92 por ciento fue destinado al Cono Sur con Argentina absorbiendo el 64 por ciento del total y Perú otro 19 por ciento. El anexo también muestra que las inversiones chilenas se distribuyeron en un amplio rango de sectores, pero con una marcada concentración en energía e industrias, seguidos de comercio, banca y seguros (éste último incluye la administración de fondos privados de pensiones).

Para lograr sus objetivos de un dinámico intercambio con el Mercosur, Chile debe enfrentar desafíos en varios frentes. Por una parte, debe lograr una reconversión de su agricultura tradicional que enfrentará fuerte competencia de los socios del Mercosur. Una exitosa reconversión es importante por cuanto la agricultura tradicional está geográficamente concentrada e incluye sectores de cierta influencia política. De acuerdo a un estudio, los costos directos de producción chilenos de al-

CUADRO 9

CHILE: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE MERCOSUR

| | Millones de dólares | por ciento del total |
|---|------------------------|-------------------------|
| Petróleo crudo | 322.2 | 15.7 |
| Vehículos automotores y sus partes | 210.8 | 10.3 |
| Carnes | 88.7 | 4.3 |
| Aceites de soya y girasol | 80.4 | 3.9 |
| Cereales | 61.5 | 3.0 |
| Productos de aluminio | 42.0 | 2.0 |
| Productos de hierro y acero | 39.5 | 1.9 |
| Algodón | 32.3 | 1.6 |
| Gas de hidrocarburos | 26.8 | 1.3 |
| Papeles para escritura, dibujo, impresión | 23.0 | 1.1 |
| Torta y pellets de soya | 21.7 | 1.1 |
| Calzado | 19.2 | 0.9 |
| Materias plásticas | 18.3 | 0.9 |
| Café | 17.9 | 0.9 |
| Neumáticos | 16.5 | 0.8 |
| Te | 10.3 | 0.5 |

Fuente: División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos, sobre la base del Sistema Integral de Información de ALADI.

gunos productos agropecuarios que el país importa son entre 50 y 100 por ciento superiores a los de los países de origen de dichas importaciones.²⁶ Ello

es particularmente evidente en los casos del trigo, maíz, oleaginosas, leche y carne bovina. Se estima que la reconversión del sector podría costar hasta \$130 millones de dólares.

26. Véase Jorge Quiroz, Felipe Larraín y Raúl Labán, *El sector agrícola y agro-industrial frente al NAFTA, Mercosur*, estudio comisionado por la Sociedad Nacional de Agricultura de Chile.

Para aprovechar plenamente las oportunidades de Mercosur, Chile también necesita apoyar sus PYMES en el

proceso de identificación de mercados y desarrollo de oferta exportable, así como en las reconversiones necesarias para enfrentar la competencia de Mercosur.

Otro desarrollo es la integración física con Argentina, tanto para facilitar el intercambio como para aprovechar la posibilidad para que el país sea la puerta de Mercosur a mercados del oriente. Entre Arica y Puerto Montt, zona que incluye 11 de los 13 principales puertos chilenos sobre el Pacífico, existen 10 pasos cordilleranos de conexión con Argentina y Bolivia. De ellos, tres (el que une Mendoza con Valparaíso; La Paz con Arica, y Bariloche con Puerto Montt) son parte de corredores que permiten todo tránsito la mayor parte del año. Para el resto, el paso mismo o su carretera de acceso están en estado de regular a malo, en tanto que seis de los pasos tienen considerables tramos a más de 4.000 metros sobre el nivel del mar. Por otra parte, un oleoducto conecta yacimientos argentinos con el puerto chileno de Talcahuano, en tanto que la construcción de un tramo de 222 km. de ferrocarril entre Zapala y Lonquimay permitiría unir los sistemas ferroviarios principales de Argentina y Chile, en efecto conectando por ferrocarril los puertos de Buenos Aires y Bahía Blanca sobre el Atlántico con los de Puerto Montt, Talcahuano, San Antonio y Valparaíso sobre el Pacífico.

Los beneficios del área de libre comercio dependerán de la elaboración de una estructura institucional para el Acuerdo que permita a Chile

monitorear la instrumentación del mismo, evaluar sus resultados, resolver disputas y dialogar productivamente con Mercosur sobre la futura evolución de la relación comercial. En vista de lo avanzado del proceso de reformas y apertura en la economía chilena y la experiencia del país con sistemas modernos de regulación, un marco institucional que permita una interacción fluida entre Chile y el Mercosur podría ser también un aporte al desarrollo de este proyecto de integración.

El Acuerdo Mercosur - Bolivia

La integración con el Mercosur tiene una gran importancia para Bolivia. Este país comparte fronteras con tres miembros del grupo; también comparte proyectos de gran significación futura, como la hidrovía, el gasoducto al Brasil y los corredores bioceánicos. Dado que el costo de mano de obra y la energía en Bolivia son mucho más bajos que los de Argentina y Brasil, la integración con el Mercosur podría atraer capitales para inversiones dirigidas a exportaciones para los cuatro miembros de la Unión Aduanera. Bolivia tiene además el potencial de convertirse en el "eslabón" o "bisagra" entre la Comunidad Andina y el Mercosur. La ampliación del comercio a través de una mayor integración con el Mercosur permitiría a Bolivia una mejor utilización de su posición geográfica para desarrollar importantes proyectos de integración energética, vial, fluvial y

nuevas formas de complementación económica.²⁷

En junio de 1996, durante la cumbre presidencial del Mercosur, ese grupo firmó con Bolivia un acuerdo de libre comercio, similar al que en esa misma fecha firmó con Chile. Dicho acuerdo no es considerado necesariamente incompatible con los compromisos de Bolivia con la Comunidad Andina, ya que representa una situación similar a los casos de acuerdos de otros países miembros de la Comunidad con terceros (i.e., Colombia y Venezuela con México en el G-3; o Colombia, Venezuela y Ecuador con Chile).

Con la apertura unilateral de su comercio, Bolivia abrió su mercado a los países del Mercosur para una variedad de productos manufacturados. En cambio, a pesar de las preferencias de la ALADI, el país aún no ha podido aprovechar el mercado de este grupo para expandir y diversificar sus exportaciones. Bolivia obtuvo superávit comercial con el Mercosur hasta 1990; un año después registró un déficit de \$24 millones, el cual ha ido aumentando hasta llegar a \$135 millones en 1995. Ese déficit proviene fundamentalmente del comercio con Brasil y de la caída a partir de 1991 de los precios de las exportaciones de gas a la Argentina (véase Cuadro 10).

El Mercosur representó alrededor del 15 por ciento de las exportaciones totales bolivianas en 1995, después de haber alcanzado a casi un 34 por cien-

to del total, a fines de la década anterior. El mercado más importante de esta subregión fue Argentina (82 por ciento) seguido por Brasil (14 por ciento). Estas exportaciones se encuentran altamente concentradas en productos minerales (62 por ciento), de los cuales más de cuatro quintas partes son gas y petróleo. Las exportaciones agrícolas y de alimentos representan sólo el 12 por ciento; madera y celulosa representan un 18 por ciento (véase cuadro 11). Este último rubro, cuyo mercado es principalmente Argentina y en menor medida Uruguay, es el único de alguna consideración cuyo valor en términos absolutos fue mayor en 1994 que en 1989, pero que en 1995 se redujo en 24 por ciento. La estructura de las importaciones desde los países del Mercosur muestra también una alta concentración en Argentina y Brasil. Este último país, después de los Estados Unidos, se ha convertido en el más importante proveedor de bienes de capital e intermedios en los últimos años.

Bolivia ha contado con varios mecanismos de trato preferencial de sus productos de exportación en los países miembros del Mercosur. Al momento de firmar el Acuerdo de Libre Comercio, Bolivia contaba con 1.700 ítems con preferencias arancelarias con sus socios del Mercosur que cubrían alrededor del 90 por ciento de la oferta exportable boliviana. No obstante, dada la débil capacidad demostrada por Bolivia para penetrar los mercados del Mercosur, es probable que el impacto inicial de la desgravación aran-

27. Véase Sarah Rajapatirana, "Bolivia: Trade Policies and Integration Choices". World Bank Working Paper, 1996.

CUADRO 10

BOLIVIA: BALANCE COMERCIAL CON MERCOSUR (Millones de dólares)

| | Mercosur | | Argentina | Brasil | Paraguay | Uruguay | |
|------|----------|---------------|---------------|---------|----------|---------|----|
| | Balance | Exportaciones | Importaciones | Balance | Balance | Balance | |
| 1986 | 166 | 368 | 201 | 265 | -98 | 0 | -1 |
| 1987 | 15 | 280 | 265 | 153 | -136 | 0 | -1 |
| 1988 | 35 | 239 | 204 | 138 | -102 | 0 | -1 |
| 1989 | 77 | 276 | 199 | 160 | -82 | 0 | -1 |
| 1990 | 121 | 319 | 198 | 163 | -40 | -4 | 2 |
| 1991 | -24 | 237 | 261 | 91 | -111 | -2 | -2 |
| 1992 | -105 | 166 | 272 | 49 | -152 | 0 | -2 |
| 1993 | -135 | 152 | 287 | -25 | -109 | 1 | -2 |
| 1994 | -114 | 185 | 299 | 26 | -141 | 0 | 1 |
| 1995 | -135 | 160 | 294 | -23 | -128 | 1 | - |

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Direction of Trade Statistics.

celaria se concentre desproporcionadamente en las importaciones del país andino. En esas circunstancias, el sector privado boliviano deberá enfrentar el doble desafío de tener que ajustarse a una mayor competencia de los productos del Mercosur y de expandir su oferta exportable para aprovechar las ventajas que ofrece el acuerdo comercial con esa agrupación. Para lograr ese objetivo el país necesitaría programas de reconversión, estrategias de penetración de mercados y aumento de la oferta exportable.

La globalización y la integración económica regional permiten redefinir la posición geográfica de Bolivia como

una ventaja comparativa, en lugar de verse como un obstáculo para la inserción internacional de su economía. En la medida que la cuenca del Pacífico ha surgido como una de las zonas económicas más dinámicas del mundo y las economías de la región avanzan en su integración a la economía mundial, ha sido más evidente la necesidad de desarrollar los Corredores Bioceánicos que unan el Atlántico con el Pacífico. El desarrollo de este potencial podría tener un enorme impacto sobre Bolivia, no sólo en cuanto a la facilitación del comercio del Mercosur con los mercados del Pacífico Asiático, sino también por las externalidades que se

CUADRO 11

EXPORTACIONES DE BOLIVIA AL MERCOSUR, 1994 (Miles de dólares)

| | Argentina | Brasil | Paraguay | Uruguay | Mercosur |
|------------------------------------|-----------|--------|----------|---------|----------|
| Agricultura y alimentos | 6.574 | 10.938 | 1.205 | 280 | 18.977 |
| Productos minerales | 99.051 | 3.247 | 25 | 0 | 102.323 |
| (de los cuales son combustibles) | 97.120 | 0 | 0 | 0 | 97.120 |
| Químicos | 134 | 53 | 183 | 0 | 370 |
| Plásticos y caucho | 2 | 72 | 0 | 0 | 74 |
| Cuero y calzado | 47 | 368 | 3 | 32 | 450 |
| Madera y celulosa | 24.015 | 1.531 | 224 | 1.068 | 27.378 |
| Textiles | 234 | 2.640 | 0 | 1 | 2.875 |
| Piedra, vidrio y metales preciosos | 8 | 263 | 1 | 0 | 272 |
| Metales básicos y sus productos | 1.690 | 0 | 31 | 1 | 1.722 |
| Maquinaria y equipo | 324 | 9 | 240 | 0 | 573 |
| Equipo de transporte | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Otros | 831 | 28 | 3 | 0 | 862 |
| Total | 132.910 | 19.149 | 1.915 | 1.922 | 155.896 |

Fuente: División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos, sobre la base de DATAINTAL.

produzcan en beneficio de la competitividad de algunas zonas productivas bolivianas que actualmente son de difícil acceso.

Como se aprecia en el mapa adjunto, los corredores bioceánicos al norte del eje Buenos Aires-Santiago, unirían los puertos de Santos, Parana-gua y Río Grande (Brasil) en el Océano Atlántico con los puertos de Arica (Chile) e Ilo (Perú) en el Océano Pacífico.

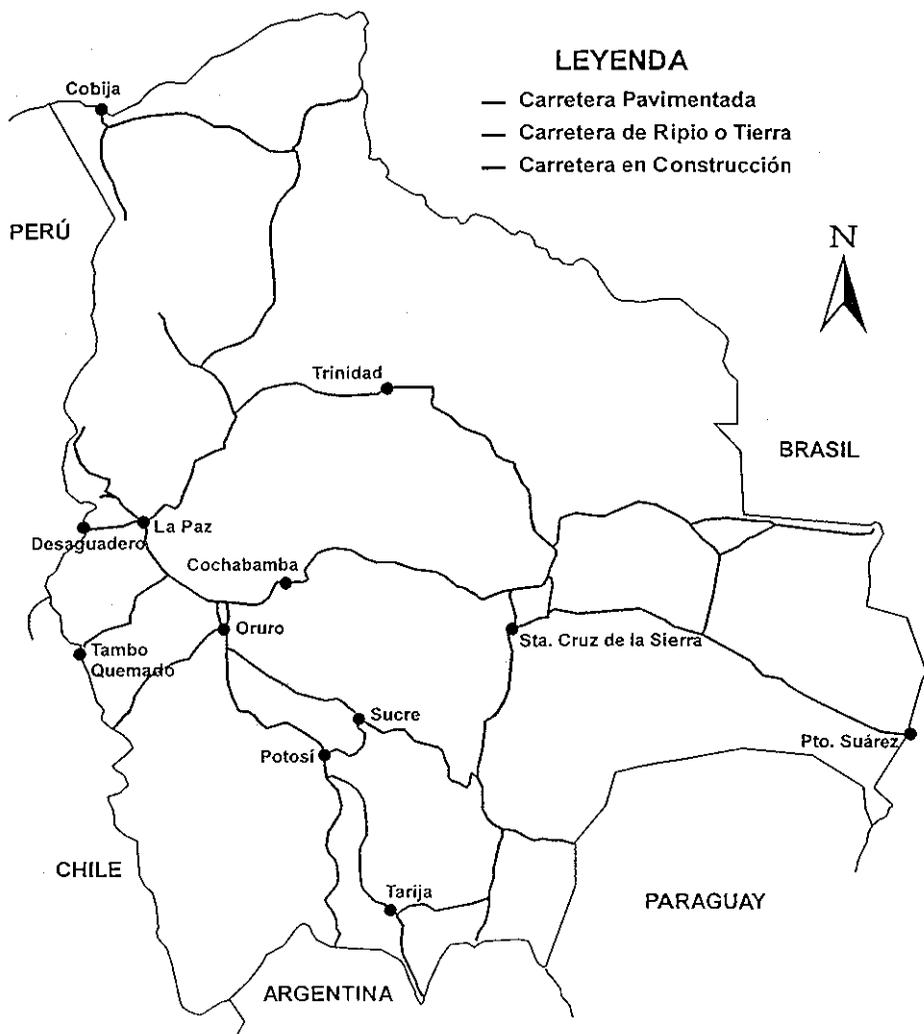
En el territorio boliviano, el corredor comprende los puntos geográficos

de Tambo Quemado-Patacamaya-Co-chabamba-Santa Cruz-Puerto Suárez de una longitud de 1.575 kilómetros. Este corredor tiene en construcción cinco tramos que cubren 456 km., a un costo de \$138 millones y necesita la construcción de dos tramos que totalizan 590 kms., más un puente, todo lo cual tiene un costo estimado de \$270 millones. Otras obras adicionales de rehabilitación y mantenimiento, por un valor de \$12 millones, completan las necesidades de financiamiento de

MAPA

BOLIVIA

RED VIAL



Este mapa, preparado por el Banco Interamericano de Desarrollo, no ha sido autorizado por ningún órgano competente y su inclusión en este documento tiene por objeto exclusivo

Departamento de Programas Sociales y Desarrollo Sostenible
Sistema de Información Geográfica (SIG/SIGIS) 25/10/96

obras de este corredor. Se han identificado además cuatro ramales: Santa Cruz-San José Chiquitos-San Matías (396 km.); Oruro-Pisiga (298 km.); San Matías-San Ramón-Santa Cruz (776 km.); y Río Seco-Desaguadero (96 km.).

Bolivia cuenta con cinco fronteras: Perú, Chile, Argentina, Paraguay y Brasil, las que, al menos hipotéticamente, podrían ser zonas de intenso intercambio comercial y fuentes de actividad económica e ingresos para la población. Sin embargo, debido a la falta de una infraestructura medianamente adecuada de transporte que conecte los centros económicos del país con los países vecinos, y a la topografía, las zonas fronterizas bolivianas son en general regiones aisladas, despobladas y deprimidas, en lugar de ser áreas que aprovechen las ventajas de la cercanía a los países vecinos. Sólo recientemente se completó la pavimentación del tramo boliviano de la carretera La Paz-Arica, la que acorta el tiempo de viaje desde la capital a ese puerto en más de la mitad y asegura la transitabilidad en todo clima. Otra importante conexión, la carretera Desaguadero-Ilo, se encuentra en construcción en territorio peruano con financiamiento de la CAF.

Entre los problemas que existen en las fronteras se destaca la falta de incentivo a una mayor inversión, por la baja densidad de población tanto del lado de Bolivia como de los países vecinos y por la falta de marcos regulatorios binacionales para el desarrollo de zonas fronterizas. En segundo tér-

mino, la inestabilidad macroeconómica del pasado, reflejada en la inflación y la volatilidad de los tipos de cambio bilaterales, particularmente durante los años ochentas, afectó negativamente el comercio y las perspectivas de desarrollo de los pueblos fronterizos. Hacia el futuro, en cambio, existen posibilidades de desarrollo de las zonas fronterizas en la medida en que se materialice la interconexión de la infraestructura de Bolivia con sus vecinos, el continuado crecimiento del comercio intrarregional y el pleno potencial de los corredores bioceánicos de exportación.

Finalmente, igual que Chile, Bolivia necesita desarrollar una estructura institucional para apoyar el acuerdo de libre comercio con Mercosur que sea adecuada para la implementación, monitoreo y evolución eficiente de las relaciones comerciales entre los dos socios.

LOS DESAFIOS PRESENTES Y FUTUROS

Mercosur, como un esquema de integración económica regional, ha sido un rotundo éxito. Con relación a su comercio al interior de la región, en un período de transición de menos de cuatro años el grupo logró su meta de implementar una desgravación lineal y automática para la gran mayoría de las partidas del arancel. Al mismo tiempo, avanzó en los trabajos preparatorios que permitieron poner en marcha la

Unión Aduanera el 1^o de enero de 1995.

Si el avance en el campo de las negociaciones y de los acuerdos políticos fue impresionante, no lo fue menos el desarrollo del comercio intrarregional propiamente tal, que estuvo acompañado de crecientes lazos de inversión, asociaciones comerciales y de negocios, transformando al sector privado en el gran protagonista del proceso. En verdad, el acelerado crecimiento y diversificación de los negocios están transformando gradualmente a los cuatro mercados nacionales en un auténtico mercado regional. Más aún, se observa que el dramático aumento de la interdependencia económica entre los países miembros está en cierto modo obligando a los gobiernos a buscar y negociar soluciones a las trabas al comercio. Esta dependencia parece sugerir que a pesar de ocasionales tropiezos, el perfeccionamiento gradual de la Unión Aduanera del Mercosur tiene buenas perspectivas de continuar en el mediano y largo plazo.

Sin embargo, como quedó en claro en las secciones anteriores de esta monografía, el camino por recorrer es todavía largo, como serán difíciles de adoptar algunos de los acuerdos y medidas de implementación de los mismos a nivel nacional. Mirando hacia el futuro, el Mercosur enfrenta una serie de desafíos que deben poner a prueba el esfuerzo y la determinación de sus líderes.

- *Profundizar las reformas económicas nacionales.* En buena medida

las posibilidades de avanzar hacia la meta de establecer un verdadero mercado común dependerá de la consolidación de las reformas económicas que se vienen introduciendo desde fines de la década pasada. La modernización de los sistemas económicos nacionales, la remoción de distorsiones en los mercados y la maduración y articulación de mercados claves, son condiciones que permitirán adoptar las medidas más difíciles de liberalización global y de integración regional de las economías de estos cuatro países.

- *Profundizar la apertura externa.* El carácter aperturista hacia el resto del mundo es uno de los rasgos distintivos del Mercosur. Su credibilidad internacional depende en gran medida de su capacidad para mantener vigente el regionalismo abierto. Esta estrategia se compone de tres niveles de liberalización comercial: la apertura unilateral, la liberalización multilateral en el marco de la OMC, y la liberalización a través de esquemas de integración. Estas acciones se refuerzan mutuamente. La integración aumenta la competencia y la experiencia exportadora, lo que a su vez establece una sólida base para una progresiva apertura unilateral y multilateral. Estas últimas exponen áreas geográficas naturales proclives a la integración y contribuyen a minimizar las distorsiones que podrían introducir las preferencias arancelarias. Lo importante a

destacar aquí es que esta fórmula requiere progreso continuo en los tres frentes; el estancamiento en cualquiera de ellos debilita a los otros dos niveles. La adherencia de los países miembros a las disciplinas de la Ronda Uruguay marcan el compromiso de grupo con el aperturismo multilateral. El desafío para Mercosur en esta área, es, en el mediano y largo plazo, continuar ampliando la cobertura y reduciendo los niveles y dispersión del arancel externo común. Sus acuerdos con Chile y Bolivia y las activas negociaciones con la Unión Europea y los países de la Comunidad Andina, así como la participación unificada del grupo en las negociaciones hacia la construcción del ALCA son muestras evidentes del propósito de multiplicar los relacionamientos comerciales con otras áreas, sobre la base de acuerdos recíprocos.

- *Fortalecer los estímulos del mercado.* Las crecientes relaciones comerciales y de inversión intrarregionales presentan una combinación de oportunidad y exigencia para el aparato productivo en el sentido de avanzar tecnológicamente, mejorar la eficiencia y competitividad y extraer las ventajas que otorgan la especialización y complementación productivas. En buena medida, el continuado éxito del desarrollo del Mercosur en el largo plazo dependerá de que las señales del mercado estimulen este tipo de adaptación del aparato

productivo, en vez de repetidas soluciones *ad hoc* a los problemas que condenen a determinadas ramas de la producción a la ineficiencia y al estancamiento.

- *Profundizar el comercio intrarregional.* En primer lugar, a pesar del notable crecimiento del comercio intrarregional de los últimos cinco años, el nivel relativo de ese comercio es aún bajo, con potencial para un crecimiento mayor al de las propias economías por muchos años. Considérese, por ejemplo, que las importaciones intrarregionales actuales representan, *grosso modo*, alrededor del 2 por ciento del Producto Interno combinado de los cuatro países. En contraste, esa relación es de más del 5.5 por ciento en el caso del NAFTA y alrededor de 14 por ciento para la Unión Europea. Mercosur tiene un amplio campo para continuar creando comercio, expandiendo y diversificando eficientemente su producción, mientras continúa avanzando en el proceso de creciente articulación con la economía internacional.
- *Perfeccionamiento de la unión aduanera.* El perfeccionamiento de la Unión Aduanera debe desembocar en su característica esencial: la libre circulación de mercaderías. Las máximas ventajas del mercado ampliado para el crecimiento económico del conjunto podrán realizarse cuando no existan restricciones aduaneras a la libre circulación de bienes (si

bien deben seguir existiendo controles de seguridad, sanitarios, de sustancias ilícitas, entre otros), dentro del espacio del Mercosur. Esta es una meta que tomará algún tiempo en ser alcanzada y requerirá de decisiones que no son fáciles, como la relativa a la distribución de las recaudaciones del Arancel Externo Común. Pero estas son cuestiones que deberán ser enfrentadas si se espera ganar los beneficios del mercado único ampliado.

- *Reglas claras y predecibles.* La inversión productiva de ámbito regional (esto es, aquella cuya factibilidad depende del acceso irrestricto de sus productos a todo el mercado del Mercosur) necesita las garantías de acceso a los mercados nacionales que sólo puede otorgar un claro sistema de normas plenamente vigente. Esto es particularmente importante para aquellas inversiones que, en ausencia de problemas de acceso a los mercados, podría localizarse en uno de los países pequeños. El desafío para el Mercosur es de continuar trabajando en el perfeccionamiento de la normativa de la unión aduanera, en la gradual eliminación de excepciones, en la cabal vigencia de las "reglas del juego" y en el establecimiento de mecanismos eficaces y expeditos de resolución de controversias.
- *Coordinar esfuerzos para el desarrollo de una red regional de transporte.* Las redes actuales de

transporte en los países de la región se desarrollaron en el marco de economías relativamente cerradas, con su comercio exterior orientado a los grandes mercados del norte. Tanto el desarrollo del mercado regional como la articulación del Mercosur con las economías que bordean el océano Pacífico dependen en buena medida del desarrollo de eficientes redes de transporte bioceánicas, que podrían incluir formas multimodales de transporte. Para ello, es necesario reforzar y hacer operativa la cooperación a nivel ministerial de los países del Cono Sur en materia de transporte y de incorporar de manera destacada la dimensión regional a la programación de las inversiones en infraestructura a nivel nacional. La clave en esta materia está en la clara priorización de los corredores regionales a desarrollar y la cooperación entre los países involucrados para asegurar el financiamiento y la oportuna ejecución de obras específicas que forman parte de tales corredores.

- *Mayor participación del sector privado en la construcción del Mercosur.* Como se ha dicho, el sector privado es el gran protagonista de la integración en el Mercosur. Sin embargo, su participación en los procesos de identificación de soluciones alternativas a problemas específicos de la integración y de negociación, para no decir nada de la toma de decisiones, ha sido es-

casa y sólo recientemente se viene perfilando con algún grado de importancia. Agrupaciones empresariales y de trabajadores, directamente interesados en las consecuencias de los acuerdos adoptados no participan informada y activamente en los trabajos de los cuerpos técnicos y decisorios del Mercosur. Más aún, en muchos casos se desarrolla en los entes representativos de esos sectores una cerrada oposición a pasos de avance en la integración que obedece más bien a la carencia en estos círculos de un análisis sistemático del impacto de tales medidas y de las alternativas. El Mercosur debe involucrar de manera organizada a representantes del sector privado que contribuyan constructivamente a la búsqueda de soluciones en el proceso de desarrollo del mercado común.

- *Avanzar hacia la etapa del mercado común.* Para alcanzar su meta última de formar un mercado común, el Mercosur deberá avanzar en áreas aún no cubiertas por la integración del grupo. Se deberá avanzar en la integración de los mercados de servicios, incluyendo banca, seguros, transporte, comercio, y consultorías y estudios, entre otros. Los mercados de trabajo y capitales deberían asimismo integrarse a fin de permitir un sustancial grado de movilidad tanto de la mano de obra altamente calificada como de los recursos de capital

necesarios para financiar emprendimientos productivos.

- *Fortalecer el intercambio de información y consulta sobre política económica.* Las economías del Mercosur iniciaron el proyecto de integración en medio de desajustes macroeconómicos que variaban considerablemente de un país a otro. Ello tendió a oscurecer las oportunidades de inversión que el nuevo Acuerdo producía; afectó seriamente la generación de ahorro interno e introdujo mucha incertidumbre a las oportunidades de negocio en el corto y mediano plazo. Estos elementos sin duda han actuado en contra de un mayor grado de integración. Sin embargo, las tendencias de los últimos tres o cuatro años han sido, en general, hacia una recuperación del crecimiento, la desaceleración de la inflación y una tendencia hacia una relativa estabilidad (con apreciación) del tipo de cambio real de los países. Es decir, a pesar de elementos de perturbación como la crisis mexicana en 1995, existe un cierto grado de convergencia en el comportamiento macroeconómico de los países del grupo que puede crear más adelante las condiciones que faciliten una cierta armonización de políticas que faciliten la integración subregional. No se debe subestimar la importancia del mantenimiento de condiciones macroeconómicas relativamente estables y sostenibles, ni su impacto en el proceso

de integración. Las consultas informales al más alto nivel entre países en este campo constituyen un buen paso inicial, pero dada la importancia de eventuales desajustes, creemos que es posible mantener y fortalecer el proceso de consulta, sin que los países pierdan su autonomía en la conducción de la política macroeconómica a nivel nacional.

- *Proyección de la imagen del Mercosur.* Existe un asunto adicional cuya importancia podría parecer como secundaria o marginal, frente a los desafíos ya enumerados, y que sin embargo merece atención. Nos referimos a la necesidad de proyectar hacia la población de los

cuatro países y hacia la opinión pública internacional una imagen justa y equilibrada de lo que el Acuerdo es y representa, sus beneficios y costos, las metas de su desarrollo y la evolución que pretenden producir sus líderes. Mucho del éxito que en definitiva alcance el proyecto dependerá del apoyo político con que cuente; ello hace necesario evitar resistencias internas o externas que estén basadas en desconocimiento o malas interpretaciones de los hechos. No se trata de hacer propaganda, sino más bien de sistematizar, evaluar y difundir información objetiva sobre el Mercosur y sus diversas características y oportunidades Δ

ANEXO A

ESTRUCTURA INSTITUCIONAL DEL MERCOSUR

En diciembre de 1994 los países miembros aprobaron mediante el Protocolo de Ouro Preto¹ la creación de una estructura institucional para el Mercosur que modificó la establecida en el Tratado vigente y que sirve de base para el lanzamiento de la etapa de la Unión Aduanera. Una vez ratificado dicho protocolo, la siguiente estructura institucional acordada adquirió personería jurídica de derecho internacional.

- *El Consejo del Mercado Común—CMC—*. Está integrado por los Ministros de Relaciones Exteriores y de Economía de los cuatro países del Mercosur. Sus funciones principales son la formulación de políticas y la negociación de acuerdos con terceros países y organismos internacionales. El CMC ya existía durante el período de transición, aunque sin personería jurídica, donde los presidentes de los cuatro países han ejercido la titularidad en las reuniones realizadas semestralmente. Esta práctica puede continuar en el futuro, como reafirmación de la voluntad política de los países de seguir impulsando el proceso de integración subregional.
- *El Grupo Mercado Común—GMC—*. Desde la firma del Tratado en 1991, éste ha sido el órgano ejecutivo del Mercosur y está integrado por cuatro representantes de cada país miembro. Sus principales funciones son desarrollar proyectos de resolución del CMC, adoptar las medidas necesarias para el cumplimiento de las resoluciones vigentes, negociar y firmar acuerdos por delegación del CMC y organizar las reuniones de éste.
- *La Comisión de Comercio del Mercosur —CCM—*. Este organismo está encargado de administrar las cuestiones relacionadas al comercio y proponer al GMC nuevas normas, o modificaciones de las existentes, en materia de política comercial y aduanera, así como pronunciarse sobre consultas específicas que surjan con relación a la aplicación efectiva de dichas normas, y procedimientos. La CCM tiene facultad para crear Comités Técnicos encargados de analizar temas específicos y proponer soluciones, los que en definitiva sustituirán a los Subgrupos de Trabajo del GMC y sus numerosas comisiones que funcionan a partir del Tratado de Asunción.

Continúa...

1. Suscrito por los Presidentes de los cuatro países en la ciudad de Ouro Preto, Brasil, el 17 de diciembre de 1994.

- *La Comisión Parlamentaria Conjunta.* Creada recientemente como órgano representativo de los parlamentos nacionales. Sus funciones consisten en promover la oportuna realización de los procedimientos legislativos nacionales, para la pronta entrada en vigor de las normas aprobadas a nivel subregional.
- *El Foro Consultivo Económico-Social.* Órgano representativo de los empresarios, trabajadores y consumidores que podrá formular recomendaciones al GMC, y
- *La Secretaría Administrativa del Mercosur.* Esta continúa siendo la unidad de apoyo operativo, responsable de la prestación de servicios a los órganos principales, incluyendo el mantenimiento de archivos de las resoluciones y demás documentación emanada del trabajo de dichos órganos.

Otros elementos de la institucionalidad del Mercosur, según se establecieron en Ouro Preto, incluyen el régimen para la *Solución de Controversias*. En este Protocolo se ratificaron las disposiciones del Protocolo de Brasilia de 1992 para la solución de controversias. Se prevén tres instancias: negociaciones directas; si éstas fracasan, la discrepancia se somete al GMC, el que deberá efectuar recomendaciones antes de 30 días. Finalmente, si no hubiese acuerdo, se someterá la causa a un procedimiento arbitral cuya sanción será inapelable. Si un país no cumpliera una sanción, las demás partes en la controversia podrán adoptar medidas compensatorias temporarias.

La estructura orgánica del Mercosur se caracteriza por cuerpos deliberantes y decisivos, cuatripartitos, itinerantes y que carecen del apoyo técnico institucionalizado en una secretaría de ese carácter. Este esquema, que por otra parte no sufre de las ataduras de estructuras burocráticas rígidas y costosas, sirvió adecuadamente a las necesidades del Mercosur en su etapa de transición (1990-1994). Ahora que el régimen de libre comercio y el AEC están en amplia aplicación, está por verse si la flexibilidad de la actual institucionalidad es adecuada para el continuado desarrollo de la unión aduanera y el eventual mercado común. Vale la pena anotar, sin embargo, que el protocolo de Ouro Preto permite eventuales modificaciones futuras a la institucionalidad del Mercosur.

ANEXO B

CHILE - INTEGRACION A TRAVES DE LA INVERSION SALIDA DE CAPITAL EN LOS AÑOS NOVENTAS

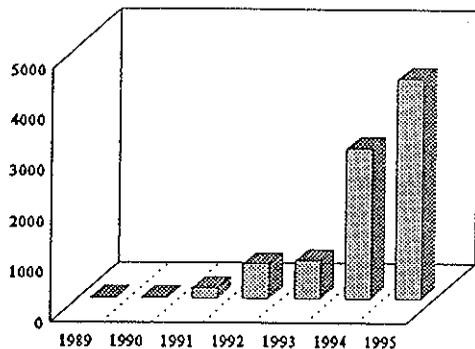
La salida chilena de capital en forma de inversión extranjera ha registrado una vertiginosa expansión en los años noventas, aumentando desde US\$15 millones en 1990 a US\$4400 millones en 1995.¹ Este rápido crecimiento de la inversión extranjera marca además la integración de Chile con sus vecinos del cono sur debido a que el 92 por ciento de la salida de capital desde 1990 hasta junio de 1996 se dirigió a la región. En los últimos seis años, las empresas chilenas han llevado a cabo alrededor de 500 proyectos en el exterior por un total de 10.700 millones de dólares. Los sectores básicos hacia donde se canalizó la inversión chilena durante el período fueron el de la energía y la industria, que recibieron 41, y 33 por ciento del total, respectivamente. Las privatizaciones, especialmente en Argentina y Perú atrajeron a varias empresas chilenas las que participaron en 28 privatizaciones en América Latina, incluyendo 26 en el sector de energía.

INVERSIONES CHILENAS SE DISPARAN

millones de dólares, 1989-1995

Las reformas provocan el surgimiento de la inversión

Entre los factores más importantes que ayudan a explicar la reciente explosión de salida de capital desde Chile, se encuentra la transformación de la economía del país desde un modelo de crecimiento basado en la sustitución de importaciones, a otro



1. Las cifras de inversión extranjera empleadas en este informe provienen de la Cámara de Comercio de Santiago. Las cifras son inversión extranjera compiladas o "detectadas", incluyendo todos los proyectos que son reportados a través de fuentes formales e informales por las empresas inversionistas o por los receptores de fondos. Los proyectos que tienen un período de maduración superior a un año son asignados al año en que son reportados; por lo tanto, la inversión registrada, no corresponde a los desembolsos de capital. Esto explica la diferencia entre las cifras mencionadas y las del Banco Central que solamente capturan una salida total de capital por \$3100 millones entre 1990-1995.

enfoque competitivo dirigido hacia afuera y liderado por las exportaciones. Al llevarse a cabo una reducción de los aranceles a las importaciones, las empresas chilenas se vieron forzadas a volverse competitivas, y de esa manera a modernizarse, incrementar la eficiencia y adoptar nuevos conocimientos de técnicas gerenciales y mercadeo. Los conocimientos prácticos adquiridos al operar en un clima competitivo, tanto en términos de técnicas administrativas como de procesos de producción, ayudaron a desarrollar empresas chilenas que estaban preparadas para conquistar mercados extranjeros. El primer paso para muchas de estas empresas chilenas, particularmente para las que producen bienes manufacturados, fue exportar a sus vecinos del cono sur. En muchos casos, el paso siguiente fue invertir directamente en el país respectivo, una decisión estratégica adoptada para proteger o incrementar la participación en el mercado que ellas habían establecido mediante exportaciones. Inviertiendo en los países del Mercosur, las empresas chilenas tuvieron la intención de asegurarse el acceso a un mercado grande creado por el tratado. Para las empresas establecidas en los sectores de energía y bancario, la presencia física en el mercado fue esencial para operar en un mercado extranjero. Para diversificar mercados y crear economías de escala, en todos los sectores las empresas chilenas se vieron estimuladas a invertir más allá de sus fronteras un aspecto de particular relevancia considerando el relativamente pequeño tamaño del mercado chileno.

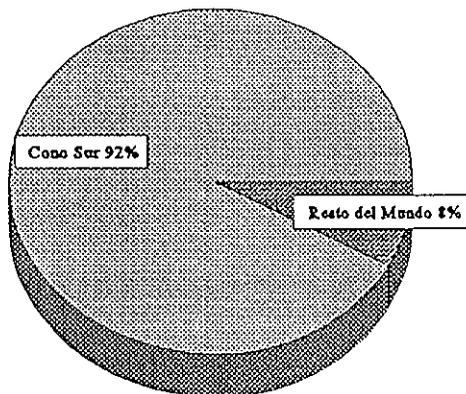
Además de los cambios ocurridos dentro de Chile, muchas de las reformas ocurridas en los países vecinos provocaron aumentos en las salidas de capital. Desde luego, el retorno a la estabilidad que siguió a la crisis de la deuda de los años ochenta y la introducción de un gran número de reformas económicas por parte de los países vecinos incrementaron sustancialmente la atracción hacia estas economías por parte de los inversionistas chilenos. Las privatizaciones en los sectores de la energía y la banca abrieron nuevas oportunidades para iniciar compromisos en el extranjero. Como Chile había pasado por el proceso de privatización varios años antes, sus empresas se habían ajustado y estaban listas para participar en las privatizaciones que ocurrían en Argentina y Perú, entre otros, a través de consorcios con otras corporaciones transnacionales.

Los cambios legislativos ocurridos en muchos países vecinos, también habían creado un entorno favorable para inversiones nuevas. La Ley de Inversión Extranjera de Argentina del año 1993, estableció un sistema no burocrático y claro para las inversiones extranjeras que no requiere autorización previa. Adicionalmente, la ley protege el derecho de repatriar capital y utilidades, y garantiza igual trato legal y constitucional a los inversionistas extranjeros. Argentina ha firmado también un conjunto de tratados para proteger y promover la inversión, incluyendo uno con Chile. En parte, como resultado de este nuevo marco legal, la inversión extranjera ha aumentado sustancialmente en Argentina.

En la actualidad, casi todos los países del hemisferio tienen legislaciones que garantizan el tratamiento nacional a la inversión extranjera. Hacia fines de 1995, Chile tenía vigentes dos tratados bilaterales con Argentina y Venezuela, uno con Ecuador aprobado por el Congreso y cuatro firmados con Brasil, Bolivia, Paraguay y Uruguay. Sin embargo, en ese año, Chile tenía solamente un tratado —con Argentina— relacionado con la exención de la doble tributación, un acuerdo que los inversionistas actuales y potenciales desearían tener con otros países en la región. Por último, dada la creciente importancia de la inversión directa extranjera intrarregional en el cono sur, la información sistematizada y confiable es un requisito. En la actualidad, las cifras recopiladas por el Banco Central están muy por debajo de las reportadas por el sector empresarial.

INTEGRACION A TRAVES DE INVERSIONES

la gran mayoría de las inversiones de Chile van a sus vecinos



Flujos de 1990 - junio 1996.

Fuente: Cámara de Comercio de Santiago

Inversión por región

La inversión chilena en el extranjero está altamente concentrada geográficamente con el 64 por ciento de la salida de capital dirigida a la Argentina, el 20 por ciento al Perú y cinco por ciento al Brasil. La alta concentración de la inversión en Argentina y Perú se debe, en gran parte, a sus recientes privatizaciones, y a la adopción de marcos reglamentarios en sectores clave tales como los de la energía y bancario. Se espera que Brasil y Venezuela atraigan sumas más grandes en los próximos años, condicionadas principalmente, a la implementación de reformas y la privatización de empresas de propiedad estatal. Bolivia, Paraguay y Uruguay también han recibido una parte sustancial de su inversión extranjera directa total de fuentes chilenas. Como muestra el Cuadro 1, la inversión chilena se ha orientado abrumadoramente hacia sus vecinos en América Latina, sin embargo, las empresas del país han hecho importantes incursiones en mercados tan alejados como los de China, Lituania e Inglaterra (véase Cuadro 1).

CUADRO 1
INVERSIONES CHILENAS
POR DESTINO
1990 A JUNIO 1996

| | Millones de dólares | porcentaje |
|----------------|------------------------|------------|
| Argentina | 6.858 | 63.9 |
| Perú | 2.083 | 19.4 |
| Brasil | 586 | 5.5 |
| Bolivia | 293 | 2.7 |
| Colombia | 183 | 1.7 |
| Ecuador | 75 | 0.7 |
| Estados Unidos | 65 | 0.6 |
| Cuba | 61 | 0.6 |
| Panamá | 61 | 0.6 |
| Paraguay | 60 | 0.6 |
| México | 53 | 0.5 |
| Islas Channel | 50 | 0.5 |
| Lituania | 50 | 0.5 |
| Inglaterra | 45 | 0.4 |
| Rusia | 23 | 0.2 |
| Uruguay | 20 | 0.2 |
| Croacia | 13 | 0.1 |
| China | 12 | 0.1 |
| Italia | 6 | 0.1 |
| Otros | 130 | 1.2 |
| Total | 10.726 | 100.0 |

Fuente: Cámara de Comercio de Santiago.

Argentina, el vecino más cercano, recibe más de la mitad de la salida de capital

La inversión en Argentina ascendió a los US\$6.900 millones en el período 1990-1996, de los cuales US\$2.600 entraron a ese país en 1995 y US\$1.300 en el primer semestre de 1996. Más de 150 empresas chilenas se han convertido en propietarios totales o parciales en una amplia gama de sectores. Argentina no sólo es el principal receptor de fondos chilenos, además, es el país en el que la inversión chilena registra una mayor diversificación en términos de los sectores involucrados. Aunque el sector de energía continúa atrayendo la mayor parte de la actividad de inversión con el 55 por ciento en el período 1990-1995, las manufacturas con 29 por ciento, el comercio con siete por ciento, y la banca y finanzas con cinco por ciento, representan sectores que están atrayendo crecientes montos de capital chileno. En menor grado, pero aún importante, la industria argentina del seguro, la imprenta, las comunicaciones y otros servicios también se han beneficiado de los ingresos provenientes de su vecino.

Argentina continúa atrayendo a los inversionistas chilenos debido a que el país ha adoptado un modelo de crecimiento basado en una economía competitiva, abierta y orientada hacia afuera con aranceles externos bajos, un modelo similar al que produjo el éxito chileno. La privatización claramente abrió el camino para una mayor participación por parte de las empresas chilenas, particularmente, en sectores cruciales como la energía. Al unirse al Mercosur, Argentina se ha transformado en un lugar más interesante para la inversión. Muchas empresas chilenas están en el proceso de construir sus nichos en el mercado argentino, con planes para realizar, mediante ellos, un primer paso para ganar el acceso a un mercado de 200 millones de consumidores en el recientemente creado mercado común. Un factor adicional que ha fortalecido los flujos bilaterales de inversión es el tratado sobre tributación firmado entre los dos países en 1986 que exceptúa de doble tributación a los intereses, las rentas y las utilidades al igual que el capital y la herencia.

Una limitación enfrentada por los inversionistas chilenos, especialmente por aquéllos que desean producir bienes manufacturados transables, es el alto costo de la mano de obra argentina. En general, los costos de la mano de obra equivalen a aproximadamente al doble de los chilenos, debido en gran parte a los costos no-salariales tales como los impuestos y los beneficios. Del mismo modo, los costos financieros son, según se informa, más elevados en Argentina que en Chile.

Perú-las privatizaciones y las reformas legales atraen empresas chilenas

La inversión chilena en Perú se ha incrementado drásticamente desde 1993, como lo ha hecho también la inversión total, después de las amplias reformas (incluyendo un plan de privatización), el retorno a la estabilización económica, y la notable reducción del terrorismo. Con alrededor de US\$2.100 millones invertidos desde 1990 a junio de 1996, de los cuales US\$1.200 millones ingresaron en 1995, Chile ha llegado a ser una fuente primaria de inversión directa en el Perú y la mayor fuente del continente. A su vez, Perú es el segundo receptor de flujos chilenos, con un veinte por ciento del total. Estas inversiones se han concentrado en cuatro sectores, liderados por la energía, con aproximadamente el cincuenta por ciento del total, seguida por la industria con alrededor del 20 por ciento y la banca y el comercio con 15 y 12 por ciento respectivamente.

La nueva inversión en la banca ha modificado sustancialmente el sector, aumentando el número de bancos extranjeros desde uno, el Citibank, en 1993 a cinco en 1994. Formando parte de consorcios, los intereses chilenos están involucrados en los cuatro bancos nuevos. Aunque es muy temprano para efectuar una evaluación, estos bancos han prometido estimulantes cambios en el sistema bancario, incluyendo el creciente acceso al crédito del consumidor con rápidos períodos de aprobación (48 horas en oposición a una semana o más) y mayor competencia en términos de tasas de interés. La aprobación de la Ley Instituciones Bancarias, Financieras y de Seguros, en 1993, creó el marco reglamentario para un mayor desarrollo del sector y provocó el interés de los inversionistas en los bancos del Perú. Los inversionistas chilenos observaron este sector con gran interés debido a su fuerte potencial de desarrollo, con oportunidades creadas por factores tales como la falta de crédito hipotecario y el reducido número de tarjetas de crédito emitidas (menos de cien mil en Perú comparadas con un millón en Chile, en 1993) y el reducido número de cuentas (437 mil en Perú comparadas con 850 mil en Chile, en 1993). Aunque las oportunidades son muchas, persisten algunos riesgos, incluyendo los sistemas de computación insuficientes y la falta de aplicación de tecnología moderna para la supervisión financiera.²

Perú se ha beneficiado no sólo del capital de las empresas chilenas sino también de la introducción de tecnologías nuevas y de conocimientos y prácticas gerenciales. Aunque la tasa de crecimiento de la inversión extranjera en Perú ha sido muy impresionante, persisten algunos asuntos pendientes. Los inversionistas chilenos se quejan de la falta de información económica y de la

2. Esta apreciación se basa sustancialmente en el trabajo de Mario Benavente "La inversión de capitales chilenos en el mundo", 1994.

ausencia de un tratado de doble tributación. Por último, aunque los temores de un cambio de sentido en relación a las reformas recientes disminuyeron con la reelección del presidente de la república este año, algunos sectores del gobierno permanecen cautelosos frente a la inversión extranjera, creando cierta inquietud entre los inversionistas.

Bolivia-potencial enredado en la incertidumbre

Chile se ha transformado en una importante fuente de inversión extranjera para Bolivia con alrededor de US\$293 millones en flujos desde 1990 hasta el primer semestre de 1996. Aunque se han realizado importantes proyectos y el potencial para participación futura es grande, particularmente cuando el esquema de capitalización de Bolivia se ponga en marcha, el futuro está amenazado por las presiones populares contra los inversionistas chilenos en la nación andina. Los inversionistas chilenos han estado activos en una amplia variedad de sectores productivos en Bolivia, con el 33 por ciento de todas las inversiones en el sector industrial, 20 por ciento en cada uno de los sectores de la banca y la energía, y 15 y 10 por ciento en los servicios y el comercio, respectivamente. Después de incrementarse nueve veces entre 1994 y 1995, las corrientes de inversión han disminuido en un sustancial 43 por ciento en el primer semestre de 1996. El sector más afectado por esta reversión ha sido la industria, donde no se iniciaron nuevos proyectos en el primer semestre de 1996. Esto es destacable, particularmente, por el hecho de que este sector recibió el 85 por ciento de las inversiones nuevas en 1995. Si los problemas políticos pueden ser mitigados, Bolivia continuará constituyendo un lugar atractivo para los inversionistas chilenos.

Inversión en otros países del cono sur

Como el tercer receptor de salida de capital chileno, Brasil tal vez representa el potencial más grande de crecimiento futuro. Los US\$86 millones invertidos en Brasil desde 1990 hasta el primer semestre de 1996 son particularmente impresionantes, considerando que el país tiene aún que abrir a la participación del capital extranjero a sectores claves como los de la energía y de la banca. Entre 1990-1995, la industria recibió la más alta proporción de la inversión con el 83 por ciento; en cambio fue notorio que ninguna inversión se hizo en los sectores de la energía y la banca. Paraguay y Uruguay, han recibido sumas menores, aunque significativas considerando el relativo pequeño tamaño de sus

economías, con US\$61 millones y US\$20 millones respectivamente. Se puede anticipar una mayor participación; en la medida que estos países impulsaren hacia adelante programas de reforma y privatización.

Actividades fuera de la región

Aunque las inversiones chilenas han ido principalmente a sus vecinos, como lo indica el Cuadro 2, un conjunto de empresas del país se han arriestado bastante más lejos del continente con US\$65 millones invertidos en los Estados Unidos, US\$45 millones en Inglaterra al igual que montos menores en China, Croacia, Italia y otros. Un ejemplo es el de una antigua empresa chilena de calzado que recientemente constituyó una empresa conjunta en Malasia. La nueva empresa empleará tecnología chilena, mano de obra de Malasia e insumos de cuero de China, India e Indonesia para producir alrededor de dos mil pares de zapatos diarios para exportar a los Estados Unidos y Europa

Beneficios actuales. Perspectivas futuras

Los inversionistas chilenos han creado nuevas empresas y adquirido o expandido las existentes. Muchas de las empresas actuales, con una tradición de éxito, aunque temporalmente en estado de declinación, han sido fortalecidas con la infusión de capital de Chile, permitiéndoles prosperar y asegurar fuertes posiciones en el mercado. Las empresas chilenas han creado a menudo, empresas conjuntas tanto con firmas locales como con otras corporaciones transnacionales, maximizando el acceso al capital y al conocimiento práctico así como a la experiencia local, redes de contactos y participaciones en el mercado ya establecidas.

La inversión chilena en el extranjero ha beneficiado igualmente al país anfitrión y al propio. Como las empresas chilenas toman ventaja de las economías de escala e incrementan sus mercados en nichos específicos, éstas son capaces de maximizar las utilidades y así, su potencial para contribuir sustancialmente al PNB. Al dirigirse hacia afuera, las empresas chilenas son también capaces de diversificar su producción y por lo tanto, minimizar los riesgos inherentes en los ciclos de negocios internos. Al asociarse con consorcios internacionales en proyectos de inversión extranjera, las empresas chilenas adquieren acceso a nuevas tecnologías y establecen su reputación internacionalmente. El auge de la inversión extranjera chilena no muestra signos de disminución en el futuro cercano. La continua inversión en sus vecinos del cono

sur crea de hecho una integración que se mueve más allá del intercambio de bienes y servicios. En la medida que los programas de reformas y la privatización se profundicen en algunos de los vecinos de Chile, ellos se tornarán en nuevos objetivos atractivos para la inversión pública.

CUADRO 2
INVERSIONES DE CHILE POR SECTOR
1990 JUNIO 1996

| | Millones de dólares | porcentaje |
|----------------|------------------------|------------|
| Energía | 4.471 | 41.7 |
| Industria | 3.508 | 32.7 |
| Comercio | 1.093 | 10.2 |
| Banco | 747 | 7.0 |
| AFP-Seguros | 337 | 3.1 |
| Servicio | 188 | 1.8 |
| Financiera | 150 | 1.4 |
| Comunicaciones | 140 | 1.3 |
| Imprenta | 92 | 0.8 |
| Total | 10.726 | 100.0 |

Fuente: Cámara de Comercio de Santiago.

Centroamérica: el comercio regulado de productos

Rethelny Figueroa de Jain**

agropecuarios*

CONTIENE INFORMACION CONCISA Y COMPARADA SOBRE LAS MEDIDAS DE POLITICAS Y LAS MEDIDAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS VIGENTES EN CADA PAIS CENTROAMERICANO, REFERIDAS AL SECTOR AGROPECUARIO. PARA FACILIDAD DEL LECTOR, ESTA SE PRESENTA EN FORMA UNIFORME PARA EL ISTMO CENTROAMERICANO.

La gran transformación que vive el mundo no es sólo un cambio político-ideológico, este cambio es en gran medida producto de transformaciones técnicas y sociales. Es por ello que la Centroamérica del siglo XXI, debe prepararse para enfrentar las situaciones que surjan, resolviendo al mismo tiempo los problemas clásicos del subdesarrollo que gravitan sobre la producción y el crecimiento económico.

* Conferencia presentada en el Segundo Seminario-Taller Regional "Bloques Económicos y Relaciones Económicas Internacionales de Centroamérica, que se llevó a cabo en San Salvador, El Salvador, del 21 al 25 de abril de 1997, comprendido en el Programa de Posgrado Centroamericano "Política y Negociaciones en el Marco de las Relaciones Económicas Internacionales", ejecutado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP.

** Coordinadora Técnica del ICAP.

Consecuentes con este pensamiento, los países de Centroamérica se encuentran enfrentados al reto de mejorar su especialización internacional para incorporarse de manera más activa, en las áreas de mayor dinamismo del comercio mundial, sumándose de esta forma a las transformaciones que se desarrollan a nivel internacional y que presentan para el área una serie de aspectos positivos y de potencialidades, tanto unilateralmente como regionalmente.

Paralelamente deben preocuparse por incrementar la calidad y la consistencia de las políticas económicas nacionales, a fin de favorecer la estabilidad macroeconómica, racionalizar el sector público, eliminar el sesgo anti-exportador, crear un clima favorable a

la inversión productiva y estimular el comercio inter e intracentroamericano.

Mejorar la inserción internacional de las economías de la región depende tanto de la coyuntura externa, sobre la que en ocasiones muy poco podemos influir, como del esfuerzo interno y regional, que sí admite la puesta en práctica de determinadas políticas, estrategias y acciones concertadas a nivel centroamericano.

En consecuencia, tomando en cuenta que el libre comercio de productos agropecuarios es una de las tareas prioritarias, tanto de los programas nacionales gubernamentales como del proceso de integración regional, se presenta a continuación una síntesis de las principales políticas y medidas relacionadas con el comercio de estos productos, elaborados por la Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano —CAC— Δ

CENTROAMERICA: PRINCIPALES POLITICAS DEL SECTOR AGROPECUARIO EN RELACION CON EL COMERCIO

| | Costa Rica | El Salvador | Honduras | Guatemala | Nicaragua | Panamá |
|---------------------------|---|--|---|---|---|--|
| Tipo de cambio al 31/7/96 | o Libre | o Libre | o En junio, 1994, se implementó el Sistema de Adjudicación Pública de Divisas. | o Flexible, único y administrado. | o Flexible, único y administrado. | |
| | o Cotización: 209.92 colones por US\$1. | o Cotización: 8.79 colones por US\$1. | o Cotización: 11.77 Lps por US\$1 (bancaio). | o Cotización: 6.15 Q por US\$1. | o Cotización: 8.4791 córdobas por US\$1. | |
| Aranceles | <ul style="list-style-type: none"> o Tiene en vigencia el SAC con techo de 20% y piso de 5%. o En este momento se aplican aranceles superiores al techo del SAC para papa (45%) y cebolla (52%). o El arancel consolidado en la Ronda Uruguay es de 55%. Tiene en vigencia aranceles mayores al consolidado solamente para leche y algunos derivados lácteos (109%), pates de pollo (270%) y fibras burdas (140%). | <ul style="list-style-type: none"> o Tiene en vigencia el SAC con techo de 20% (con la excepción del arroz oro, en granza y partido con arancel del 35%) y piso de 5%. o El nuevo calendario de desgravación señala que los bienes finales e intermedios bajarán a partir de julio de 1997 un punto porcentual cada seis meses, hasta alcanzar su piso arancelario en julio de 1999. Las materias primas y los bienes de capital alcanzan el piso arancelario (0%) en diciembre de 1996. | <ul style="list-style-type: none"> o Tiene en vigencia el SAC con techo de 20% y piso de 5%. o Para maíz blanco, amarillo, harina de maíz y derivados, arroz y sorgo se utilizan bandas de precios, con un arancel base del 20%. o Se cobra una sobretasa de administración aduanera de 1.5% sobre el valor CIF. | <ul style="list-style-type: none"> o Tiene en vigencia el SAC con techo de 20% y piso de 5%. o Aplica las normas para contingentes negociadas en Ronda Uruguay para algunos productos. Los aranceles dentro del contingente son los siguientes: <ul style="list-style-type: none"> - Arroz oro 30%. - Arroz granza 20%. - Maíz amarillo 5%. | <ul style="list-style-type: none"> o Para partes de pollo se estableció un arancel de 250%. o Para carne de res se estableció un arancel de 480% o Para azúcar se estableció un arancel del 55%. | <ul style="list-style-type: none"> o Los aranceles vigentes para el sector agropecuario están en proceso de ajuste. Existen aranceles entre 250% y 10%. |

Continúa...

...viene

| Costa Rica | El Salvador | Honduras | Guatemala | Nicaragua | Panamá ¹ |
|---|---|--|--|---|--|
| | <ul style="list-style-type: none">o Para leche proveniente de Costa Rica se aplica un arancel compensatorio del 10% para las partidas 0401 y 0402 | | | <ul style="list-style-type: none">o Dependiendo del producto se aplican otros impuestos a la importación como: Impuesto al Timbre Fiscal (ITF), Arancel Temporal de Protección (ATP), Impuesto General al Valor (IGV) y el Impuesto Especifico de Consumo (IEC).o Se aplica un arancel compensatorio por diferencial arancelario en las importaciones de maíz amarrillo, del 15% sobre el valor CIF de las importaciones de pollo entero o en piezas, fresco, refrigerado o congelado, y del 10% para la leche procedente de Costa Rica. | |
| <ul style="list-style-type: none">o Restricciones no arancelarias a la importación, licencias o permisos. | <ul style="list-style-type: none">o Se requieren licencias o permisos para importar azúcar, telas y sacos de fibras burdas. | <ul style="list-style-type: none">o Eliminada toda restricción de naturaleza no arancelaria. | <ul style="list-style-type: none">o Eliminada toda restricción de naturaleza no arancelaria. | <ul style="list-style-type: none">o Se requieren permisos del Ministerio de Economía para importar. | <ul style="list-style-type: none">o Todo importador requiere licencia para importar (con fines de registro). |

Continúa...

...viene

| | Costa Rica | El Salvador | Honduras | Guatemala | Nicaragua | Panamá |
|---------------------------------|---|--|--|---|--|---|
| Restricciones a la exportación. | <ul style="list-style-type: none">o No existen, fueron derogados por la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor.o No obstante, existe una restricción temporal a la exportación de frijol, debido al desabastecimiento nacional, con fundamento en dicha ley. | <ul style="list-style-type: none">o Los productos que se importan bajo el convenio PL-480, no pueden ser reexportados. | <ul style="list-style-type: none">o Se requieren permisos para exportación de azúcar y está prohibida la exportación de café en cereza (sin beneficiar, o pergamino, o tostado). Decreto 138-94 "Régimen especial para la Ca-ficultura".o Existe una prohibición temporal a la exportación de frijol, debido al desabastecimiento nacional. | <ul style="list-style-type: none">o No existen. | <ul style="list-style-type: none">o Se necesita permiso para exportar productos de madera procesada industrialmente, especímenes vivos de la fauna silvestre, pieles, piezas taxidérmicas, cueros, artículos elaborados u otros productos de origen silvestre.o Restricción temporal de las exportaciones de frijol para garantizar el consumo nacional, vigente hasta diciembre de 1996. | <ul style="list-style-type: none">o Se requiere permiso para importar todos los productos de origen agropecuario.o Existe un régimen de cuota de importación para aceite, productos lácteos, azúcar y soya.o No existen para ningún producto. |

Continúa...

...viene

| | Costa Rica | El Salvador | Honduras | Guatemala | Nicaragua | Panamá |
|-------------------------|---|--|--|---|--|--|
| Control de precios | <ul style="list-style-type: none">o Hay fijación de precios para: aceite crudo, manteca vegetal, leche y arroz. | <ul style="list-style-type: none">o No hay control de precios, ni precios de garantía.o En agosto de 1992 se aprobó la "Ley de Protección al Consumidor" que permite al Ministerio de Economía establecer controles de precio sólo en caso de emergencia nacional, además de regular las exportaciones y las importaciones. | <ul style="list-style-type: none">o No hay control de precios, excepto para las calidades bajas de café.o Se eliminaron los precios de garantía para granos básicos. | <ul style="list-style-type: none">o No hay control de precios, ni precios de garantía. | <ul style="list-style-type: none">o No hay control de precios, ni precios de garantía. | <ul style="list-style-type: none">o No hay control de precios, excepto para cebolla y el pollo entero vivo o muerto. |
| Comercialización total. | <ul style="list-style-type: none">o El Estado no participa en la comercialización. | <ul style="list-style-type: none">o El Estado no participa en la comercialización. | <ul style="list-style-type: none">o La intervención del Estado en la comercialización ha sido eliminada con la privatización de las facilidades de almacenamiento del Instituto Hondureño de Mercadeo Agrícola IHMA. | <ul style="list-style-type: none">o No hay participación estatal en la comercialización de productos básicos. | <ul style="list-style-type: none">o Desregulación del comercio exterior, el cual se encontraba casi totalmente estatizado.o ENABAS ha reducido al mínimo su participación en la comercialización de productos básicos al comercializar tan solo el 2% del total de la producción de arroz, maíz y frijol. | <ul style="list-style-type: none">o El gobierno no participa en la comercialización, sólo orienta estas actividades |

Continúa...

| | Costa Rica | El Salvador | Honduras | Guatemala | Nicaragua | Panamá ¹ |
|--|---|--|--|--|---|---|
| Crédito subsidiado o preferencial | <ul style="list-style-type: none"> o No hay crédito subsidiado. | <ul style="list-style-type: none"> o Existe el Fideicomiso Especial de Desarrollo Agropecuario (FEDA) con una tasa preferencial del 13%. o El Fondo de Crédito para el Medio Ambiente, otorga créditos para proyectos forestales y frutales, con una tasa preferencial del 6%. | <ul style="list-style-type: none"> o Mediante la Ley de Fomento a la Producción (Decreto 58-96), se crea el Fondo de Garantía Complementaria que otorga entre otros, acceso a fondos con tasas de interés preferenciales con hasta ocho puntos menos que el promedio del mercado. | <ul style="list-style-type: none"> o No hay crédito preferencial. | <ul style="list-style-type: none"> o No hay crédito subsidiado. o Existe una política dirigida a la recuperación de la cartera en mora con la Banca Estatal. | <ul style="list-style-type: none"> o No hay crédito subsidiado. |
| Política de Promoción a las Exportaciones. | <ul style="list-style-type: none"> o Existe una Ley de Zonas Francas y de Admisión temporal para terceros. o Se otorga el contrato de exportación que exonera del pago de impuestos a las materias primas y maquinaria que importan las empresas que producen sólo para exportar a terceros mercados. A partir de 1999, se eliminan todos los Contratos de Exportación. | <ul style="list-style-type: none"> o La Ley de Reactivación de Exportaciones está vigente incluyendo: <ul style="list-style-type: none"> i) una devolución del 6% del valor FOB (duty drawback); ii) exención de impuestos; iii) las empresas que exportan el 100% de su producción a terceros mercados están exentas del impuesto al patrimonio; | <ul style="list-style-type: none"> o Se incentivan las exportaciones de bano exonerándose del pago del impuesto de US\$0.50 por caja de 40 lb, siempre y cuando procedan de zonas nuevas, rehabilitadas o resembradas por tres años y que además tengan una productividad mínima de 2.350 cajas/ha. | <ul style="list-style-type: none"> o Ley de Zonas Francas y Ley de Matquilas. o Ventanilla única para exportaciones. | <ul style="list-style-type: none"> o Existe una Ley de promoción de las exportaciones que otorga incentivos y beneficios para los exportadores de productos no tradicionales. o Existe una Ley de zonas Francas y una ley de inversiones Extranjeras. | <ul style="list-style-type: none"> o La Ley No. 28 del 20 de junio, 1995, adopta medidas para la universalización de los incentivos tributarios a la producción, la cual establece que hasta el 31 de diciembre del 2000, las exportaciones no tradicionales podrán solicitar Certificados de Abono Tributario equivalentes a un 20% del valor agregado nacional de los bienes exportados. |

| | Costa Rica | El Salvador | Honduras | Guatemala | Nicaragua | Panamá |
|-------------------------------|---|--|---|---|---|--|
| Política de Inversión Externa | <ul style="list-style-type: none"> o No existe una Ley específica que regule la inversión extranjera. Existen programas de atracción de inversiones, Ley de Zonas Francas y normas específicas para el capital externo, como el derecho de repatriación del capital y las remesas por dividendos al servicio del capital y pago de regalías. | <ul style="list-style-type: none"> iv) para las exportaciones tradicionales si tienen un valor agregado nacional de por lo menos 30%, así como para las empresas que se dediquen parcial o temporalmente al ensamble o maquila, se les devuelve el 6% FOB. o Existe una Ley de Zonas Francas y Recintos Fiscales, con su reglamento. | <ul style="list-style-type: none"> o El Régimen de Importación Temporal RIT se aplica a los productos agropecuarios de exportación. | | | <ul style="list-style-type: none"> A partir del 1^o de enero del 2001 y hasta el 31 de diciembre del 2002, sólo tendrán derecho al equivalente del 15%. |
| | | | <ul style="list-style-type: none"> o Existe la Dirección General de Inversiones, adscrita al Ministerio de Economía y Comercio, que promueve la inversión externa mediante una Ley de inversiones y su reglamento. Se han eliminado las restricciones a la repatriación de capitales. o Funciona una ventanilla de inversiones. | <ul style="list-style-type: none"> o No hay ley de inversión extranjera específica, se da tratamiento como a los nacionales. o Tiene en vigencia el convenio de Garantía de Inversiones con Estados Unidos (22/8/92), que prevé un seguro contra riesgo político a cargo de OPIC (Overseas Private Investment Corporation). | <ul style="list-style-type: none"> o Se otorga un tratamiento igualitario a las inversiones extranjeras con respecto a las inversiones nacionales. o Otorga además derechos de repatriación de capital en forma totalmente libre. o Permite las remesas al exterior de las utilidades y ganancias. | <ul style="list-style-type: none"> o Se otorga un tratamiento igualitario a las inversiones extranjeras con respecto a las inversiones nacionales. |

...viene

| Costa Rica | El Salvador | Honduras | Guatemala | Nicaragua | Panamá ¹ |
|---|--|--|--|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none">o Hay un acuerdo bilateral con EE.UU., que da garantía a través de OPIC contra riesgos de depreciación e invertibilidad.o Se han firmado Acuerdos sobre Promoción Recíproca de Inversiones con Suiza, Ecuador y España. | <ul style="list-style-type: none">o En 1992 Honduras se adhirió a la Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones MIGA, que suministra garantía y seguros a los inversionistas extranjeros.o No existe trato discriminatorio para la inversión extranjera. | <ul style="list-style-type: none">o En 1993, adhirió a la Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones, que garantiza la inversión externa.o Desde 1992 funciona la ventanilla única de inversiones. | <ul style="list-style-type: none">o Indemnización rápida, adecuada y efectiva en caso de expropiación por causas de utilidad o interés social. | |
| <ul style="list-style-type: none">o Impuesto sobre exportaciones. | <ul style="list-style-type: none">o Se eliminaron los impuestos a las exportaciones para los productos agropecuarios. | <ul style="list-style-type: none">o Se eliminó el impuesto a la exportación de todos los productos agropecuarios. (Decreto 58-96). Existen regímenes especiales para café, azúcar, productos marinos, animales vivos y carne bovina. | <ul style="list-style-type: none">o Existen impuestos para algunos productos. | <ul style="list-style-type: none">o No existen. | <ul style="list-style-type: none">o Existen impuestos para algunos productos. |

Continúa...

...viene

| | Costa Rica | El Salvador | Honduras | Guatemala | Nicaragua | Panamá ¹ |
|--------|---|---|---|--|---|--|
| Café | <ul style="list-style-type: none">o Impuesto del 1% sobre el valor FOB de las exportaciones. Sólo es efectivo cuando el precio internacional supera los US\$92. Este impuesto se destina al Gobierno Central.o Paga adicionalmente un impuesto del 1.5% sobre el valor FOB. Un 1% se destina al Instituto Costarricense del Café (ICAFE), y el otro 0.5 se utiliza en actividades de promoción, diversificación y de investigación para el desarrollo sostenible de la actividad cafetalera. | <ul style="list-style-type: none">o Está sujeto a un impuesto sobre la renta que oscila entre 1.5% a 15% dependiendo del precio de venta.o Hay una contribución especial de US\$ /qq de café oro exportado (0.75 para la Fundación Salvadoreña para Café (PROCAFE) y 0.25 para el Consejo Salvadoreño del Café (CSC)). El CSC recibe además US\$0.35/qq para su operación. | <ul style="list-style-type: none">o Se cobran un 5% sobre el valor FOB, calculado sobre el exceso de US\$80 cotizado en la bolsa del Café, Cacao y Azúcar de Nueva York (CSCE) por saco de 46 kg. | <ul style="list-style-type: none">o Impuesto del 1% sobre el valor FOB de la exportación que se traslada a ANA-CAFE e INFOM. | <ul style="list-style-type: none">o No hay. | <ul style="list-style-type: none">o No hay. |
| Banano | <ul style="list-style-type: none">o A partir del 1^o de enero de 1996 se cobra un impuesto de 1% ad-valorem y US\$0.50 por caja de banano exportada. | <ul style="list-style-type: none">o No hay. | <ul style="list-style-type: none">o Impuesto específico de US\$0.50 por caja de 40 lb. | <ul style="list-style-type: none">o Retención del 1.5% del valor FOB de la factura. | <ul style="list-style-type: none">o No hay. | <ul style="list-style-type: none">o B/0.50 por caja exportada. |

Continúa...

...viene

| | Costa Rica | El Salvador | Honduras | Guatemala | Nicaragua | Panamá ¹ |
|-------------------------------------|---|---|---|--|--|--|
| Azúcar | <ul style="list-style-type: none"> o Tiene dos impuestos específicos: <ul style="list-style-type: none"> - US\$0.16 por TM que se destina al INCOF. - US\$0.05 por TM que se destina a la Municipalidad de Puntarenas. o Estos impuestos se cobran en colones. | <ul style="list-style-type: none"> o No hay | <ul style="list-style-type: none"> o Exenta hasta US\$15 por quintal de 46 kg. | <ul style="list-style-type: none"> o No hay. | <ul style="list-style-type: none"> o No hay. | |
| Tenencia de la tierra | <ul style="list-style-type: none"> o La prioridad del organismo autónomo responsable de la distribución de tierras, es la titulación de parcelas ya distribuidas. | <ul style="list-style-type: none"> o Al 2 de febrero de 1996, se han entregado 2666 propiedades que equivalen a 128.772 m² para un total de 31.218 beneficiarios. | <ul style="list-style-type: none"> o Se está ejecutando un programa masivo de titulación de tierras. | | <ul style="list-style-type: none"> o Hay prioridad en la elaboración del catastro nacional y en el otorgamiento de títulos de propiedad. o En 1996 se han entregado 9.300 títulos de reforma agraria, que beneficia a 12.600 familias. | <ul style="list-style-type: none"> o Existe un programa prioritario de titulación de tierras. |
| Tasas activas de interés al 31/7/96 | <ul style="list-style-type: none"> o Libres. o 26% | <ul style="list-style-type: none"> o Libres o 19.04% | <ul style="list-style-type: none"> o Libres o 26.09% | <ul style="list-style-type: none"> o Libres. o 23.5% | <ul style="list-style-type: none"> o Libres o 20.95% | <ul style="list-style-type: none"> o Libres. o 8.75% |

Continúa...

...Viene

| | Costa Rica | El Salvador | Honduras | Guatemala | Nicaragua | Panamá ¹ |
|--|------------|-------------|----------|-----------|-----------|---------------------|
| Salario mínimo agrícola al 31/7/96 en US\$ por jornal. | o 6.99 | o 2.25 | o 1.90 | o 2.59 | o 1.49 | o 5.20 |
| Inflación | | | | | | |
| 1994 | o 17% | o 8.9% | o 21.7% | o 11.59% | o 12.41% | |
| 1995 | o 22.56% | o 11.4% | o 29.5% | o 8.61% | o 11.12% | |
| a junio 96 | o 6.80% | o 5.0% | o 12.5% | o 5.40% | o 5.7% | |
| Tasa de crecimiento anual del PIB | | | | | | |
| 1994 | o 4.7% | o 6% | o -1.4% | o 4.0% | o 3.3% | o 1.9% |
| 1995 | o 2.5% | o 6.1% | o 3.6% | o 3.6% | o 4.0% | |
| Tasa de crecimiento del PIBA | | | | | | |
| 1994 | o 2.9% | o -2.4% | o -2.9% | o 1.95% | o 16.1% | o 0.9% |
| 1995 | o 3.3% | o 5.1% | o 4.7% | o 2.9% | o 8.7% | |

Continúa...

...viene

| | Costa Rica | El Salvador | Honduras | Guatemala | Nicaragua | Panamá ¹ |
|---|--|--|--|-----------|--|--|
| Privatización de servicios del Sector Agropecuario. | <ul style="list-style-type: none">o Se privatizaron algunos servicios del MAG y del Consejo Nacional de la Producción. | <ul style="list-style-type: none">o Está en marcha el programa de Reforma e Inversión Sectorial - PRISA, que comprende la privatización de empresas y servicios agrícolas. | <ul style="list-style-type: none">o Están en proceso de privatización los silos del IHMA.o Fueron privatizadas la planta de lácteos SULA y las tiendas de suministros de insumos de BANADESA.o El bosque forestal pasó a poder del dueño de la tierra. | | <ul style="list-style-type: none">o Hay una política para privatizar las instalaciones de INABAS.o Los expendios fueron absorbidos por el sector privado.o Siete ingenios azucareros han pasado 100% a manos privadas. | <ul style="list-style-type: none">o Hay en marcha un programa de privatización pronto a concluir de cfricos en Chiriquí y en Bayano. Se está traspasando al sector privado una explotación de leche, arroz, desarrollo forestal y maderero.o También está en proceso, la privatización de silos, depósitos, molinos y fincas, que son empresas estatales. |

1. Panamá está en negociaciones de adhesión a la OMC, por lo tanto estas políticas pueden variar en el corto plazo.

Fuente: *Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano. San José, Costa Rica, julio, 1996.*

Nota: Conferencia presentada por un representante de la Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano, en el Segundo Seminario-Taller Regional "Bloques Económicos y Relaciones Económicas Internacionales de Centroamérica", que se llevó a cabo en San Salvador, El Salvador, del 21 al 25 de abril de 1997, comprendido en el Programa de Posgrado Centroamericano "Política y Negociaciones en el Marco de las Relaciones Económicas Internacionales", ejecutado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP.

Centroamérica: Medidas Arancelarias y no arancelarias vigentes para el comercio de productos agropecuarios

**Arroz
partida del SAC: 1006**

| País | Nivel | Extrarregional |
|-------------|--|---|
| | Regional | |
| Costa Rica | <ul style="list-style-type: none"> • Libre Comercio • Requiere certificado fitosanitario | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel <ul style="list-style-type: none"> ◦ Oro: 35% ◦ Granza: 20% • Requiere certificado fitosanitario |
| El Salvador | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Requiere certificado fitosanitario • Requiere certificado de origen • Requiere certificado de fumigación (ingreso vía terrestre) • Declaración adicional indicando que el embarque se encuentra libre de <i>Tilletia barclayana</i>, sólo para países con existencias del hongo. Arroz oro no requiere. | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel <ul style="list-style-type: none"> ◦ Oro: 35% ◦ Granza: 20% • Requiere certificado fitosanitario • Requiere certificado de origen • Requiere certificado de fumigación (ingreso vía terrestre) • Declaración adicional indicando que el embarque se encuentra libre de <i>Tilletia barclayana</i>, sólo para países con existencias del hongo. Arroz oro no requiere. • Para países con presencia del gorgojo capra y otras enfermedades cuarentenarias no se permite la importación. |

Continúa...

...Viene

| País | Nivel | |
|-----------|--|---|
| | Regional | Extrarregional |
| Guatemala | <ul style="list-style-type: none">• Libre Comercio• Requiere certificado fitosanitario• Requiere certificado de origen | <ul style="list-style-type: none">• Arancel para contingente:<ul style="list-style-type: none">◦ Oro: 30%◦ Granza: 20%• Arancel fuera de contingente:<ul style="list-style-type: none">◦ Oro: 55%◦ Granza: 55%• Requiere certificado fitosanitario• Requiere certificado de origen |
| Honduras | <ul style="list-style-type: none">• Libre comercio• Sobretasa del 1.5% por servicio de administración aduanera• Requiere certificado fitosanitario | <ul style="list-style-type: none">• Bandas de precios de importación• Arancel básico del 21.5% (incluye sobretasa del 1.5% por servicio de administración aduanera)• Requiere certificado fitosanitario |
| Nicaragua | <ul style="list-style-type: none">• Libre Comercio• Requiere certificado fitosanitario | <ul style="list-style-type: none">• Bandas de precios de importación• Arancel básico 20%• Requiere certificado fitosanitario |

Continúa...

...Viene

| País | Nivel | |
|----------|----------|---|
| Panamá/* | Regional | Extrarregional |
| | | <ul style="list-style-type: none">• Se requiere licencia de importación• Requiere permiso de importación• Arancel del 90% si el precio en frontera de referencia es de B/22.00 por qq. de arroz pilado• Arancel del 90% si el precio en frontera de referencia es de B/13.00 por qq. para arroz en granza• Si el precio de ingreso es menor que los mencionados, serán elevados con sobretasas hasta los niveles indicados• Requiere certificado fitosanitario y de origen |

*/ En el caso de Panamá el tratamiento es igual para Centroamérica y para Terceros Países.

Fuente: *Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano. San José, Costa Rica. Julio, 1996.*

Nota: Conferencia presentada por un representante de la Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano, en el Segundo Seminario-Taller Regional "Bloques Económicos y Relaciones Económicas Internacionales de Centroamérica", que se llevó a cabo en San Salvador, El Salvador, del 21 al 25 de abril de 1997, comprendido en el Programa de Posgrado Centroamericano "Política y Negociaciones en el Marco de las Relaciones Económicas Internacionales", ejecutado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP.

Centroamérica: Medidas Arancelarias y no arancelarias vigentes para el comercio de productos agropecuarios

Maíz Amarillo
fracción del SAC: 1005.90.20

| País | Nivel | |
|-------------|--|--|
| | Regional | Extrarregional |
| Costa Rica | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Requiere certificado sanitario | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 1% • Requiere certificado fitosanitario |
| El Salvador | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Paga el IVA de 13% • Requiere certificado fitosanitario • Requiere certificado de origen • Requiere certificado de fumigación (ingreso vía terrestre) | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel del 1% • Paga el IVA de 13% • Requiere certificado fitosanitario • Requiere certificado de origen • Requiere certificado de fumigación (vía terrestre) |
| Guatemala | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Requiere certificado fitosanitario • Requiere certificado de origen | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel para contingente: 5% • Arancel fuera de contingente: 55% • Requiere certificado fitosanitario • Requiere certificado de origen |

Continúa...

... Viene

| País | Nivel | |
|-----------|--|--|
| | Regional | Extrarregional |
| Honduras | <ul style="list-style-type: none">• Libre comercio• Sobretasa del 1.5% por servicio de administración aduanera• Requiere certificado fitosanitario | <ul style="list-style-type: none">• Bandas de precios de importación• Arancel básico de 21.5% (incluye sobretasa del 1.5% por servicio de administración aduanera)• Requiere certificado fitosanitario |
| Nicaragua | <ul style="list-style-type: none">• Libre comercio• Requiere certificado fitosanitario | <ul style="list-style-type: none">• Bandas de precios de importación• Arancel básico de 20%• Requiere certificado fitosanitario |
| Panamá*/ | | <ul style="list-style-type: none">• Requiere licencias y permiso de importación• Arancel del 70%• Requiere certificado fitosanitario |

*/ En el caso de Panamá el tratamiento es igual para Centroamérica y para Terceros Países.

Fuente: *Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano. San José, Costa Rica. Julio, 1996.*
Nota: Conferencia presentada por un representante de la Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano, en el Segundo Seminario-Taller Regional "Bloques Económicos y Relaciones Económicas Internacionales de Centroamérica", que se llevó a cabo en San Salvador, El Salvador, del 21 al 25 de abril de 1997, comprendido en el Programa de Posgrado Centroamericano "Política y Negociaciones en el Marco de las Relaciones Económicas Internacionales", ejecutado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP.

Centroamérica: Medidas Arancelarias y no arancelarias vigentes para el comercio de productos agropecuarios

**Maíz blanco
fracción del SAC: 1005.90.30**

| País | Nivel | |
|-------------|--|---|
| | Regional | Extrarregional |
| Costa Rica | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Requiere certificado fitosanitario | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 5% (temporal) • Requiere certificado fitosanitario |
| El Salvador | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Requiere certificado fitosanitario • Requiere certificado de origen • Requiere certificado de fumigación (vía terrestre) | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 1% • Requiere certificado fitosanitario • Requiere certificado de origen • Requiere certificado de fumigación (vía terrestre) • Para países con presencia del gorgojo • Capra y otras enfermedades cuarentenarias no se permite su importación |
| Guatemala | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Requiere certificado fitosanitario • Requiere certificado de origen | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel del 20% • Requiere certificado fitosanitario • Requiere certificado de origen |

Continúa...

...Viene

| País | Nivel | |
|-----------|--|--|
| | Regional | Extrarregional |
| Honduras | <ul style="list-style-type: none">• Libre comercio• Sobretasa del 1.5% por servicio de administración aduanera• Requiere certificado fitosanitario | <ul style="list-style-type: none">• Banda de precios• Arancel del 21.5% (incluye una sobretasa del 1.5% por servicio de administración aduanera)• Requiere certificado fitosanitario |
| Nicaragua | <ul style="list-style-type: none">• Libre comercio• Requiere certificado fitosanitario | <ul style="list-style-type: none">• Banda de precios de importación• Arancel básico 20%• Requiere certificado fitosanitario |
| Panamá*/ | | <ul style="list-style-type: none">• Arancel 70%. Requiere certificado fitosanitario• Requiere certificado de origen |

*/ En el caso de Panamá el tratamiento es igual para Centroamérica y para Terceros Países.

Fuente: *Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano, San José, Costa Rica. Julio, 1996.*

Nota: Conferencia presentada por un representante de la Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano, en el Segundo Seminario-Taller Regional "Bloques Económicos y Relaciones Económicas Internacionales de Centroamérica", que se llevó a cabo en San Salvador, El Salvador, del 21 al 25 de abril de 1997, comprendido en el Programa de Posgrado Centroamericano "Política y Negociaciones en el Marco de las Relaciones Económicas Internacionales", ejecutado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP.

Centroamérica: Medidas Arancelarias y no arancelarias vigentes para el comercio de productos agropecuarios

Sorgo
Partida del SAC: 1007.00.90

| País | Nivel | |
|-------------|--|---|
| | Regional | Extrarregional |
| Costa Rica | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Requiere certificado fitosanitario | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 20% • Requiere certificado fitosanitario |
| El Salvador | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Paga el IVA de 13% • Requiere certificado fitosanitario • Requiere certificado de origen • Requiere certificado de fumigación (vía terrestre) | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 20% • Paga el IVA de 13% • Requiere certificado fitosanitario • Requiere certificado de origen • Requiere certificado de fumigación (vía terrestre) • Para países con presencia del gorgojo capra y otras enfermedades, no se permite su importación |
| Guatemala | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Requiere certificado fitosanitario • Requiere certificado de origen | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 20% • Requiere certificado fitosanitario • Requiere certificado de origen |

Continúa...

...Viene

| País | Nivel | |
|-----------|--|---|
| | Regional | Extrarregional |
| Honduras | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Sobretasa del 1.5% por servicio de administración aduanera • Requiere certificado fitosanitario | <ul style="list-style-type: none"> • Banda de precios de importación • Arancel del 21.5% (incluye una sobretasa del 1.5% por servicio de administración aduanera) • Requiere certificado fitosanitario |
| Nicaragua | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Requiere certificado fitosanitario | <ul style="list-style-type: none"> • Banda de precios de importación • Arancel básico 20% • Requiere certificado fitosanitario |
| Panamá*/ | | <ul style="list-style-type: none"> • Licencia y permiso de importación • Arancel 50% • Requiere certificado fitosanitario • Requiere certificado de origen |

*/ En el caso de Panamá el tratamiento es igual para Centroamérica y para Terceros Países.

Fuente: *Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano, San José, Costa Rica, Julio, 1996.*

Nota: Conferencia presentada por un representante de la Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano, en el Segundo Seminario-Taller Regional "Bloques Económicos y Relaciones Económicas Internacionales de Centroamérica", que se llevó a cabo en San Salvador, El Salvador, del 21 al 25 de abril de 1997, comprendido en el Programa de Posgrado Centroamericano "Política y Negociaciones en el Marco de las Relaciones Económicas Internacionales", ejecutado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP.

Centroamérica: Medidas Arancelarias y no arancelarias vigentes para el comercio de productos agropecuarios

**Frijol
Partida del SAC: 0713**

| País | Nivel | |
|-------------|--|---|
| | Regional | Extrarregional |
| Costa Rica | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Requiere certificado fitosanitario • Prohibición temporal a las exportaciones por desabastecimiento nacional | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 1% (temporal) • Requiere certificado fitosanitario • Prohibición temporal a las exportaciones por desabastecimiento nacional |
| El Salvador | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Requiere certificado fitosanitario • Requiere certificado de origen • Requiere certificado de fumigación (vía terrestre) | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 20% • Requiere certificado fitosanitario • Requiere certificado de fumigación (vía terrestre) • Requiere certificado de origen • Para países con presencia del gorgojo Capra y otras enfermedades, cuarentenarias, no se permite su importación |
| Guatemala | <ul style="list-style-type: none"> • Licencia • Requiere certificado fitosanitario • Requiere certificado de origen | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 20% • Requiere certificado de origen • Requiere certificado fitosanitario |

Continúa...

...Viene

| | | Nivel | |
|-----------|--|---|--|
| País | | Regional | Extrarregional |
| Honduras | | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Sobretasa del 1.5% por servicio de administración aduanera • Requiere certificado fitosanitario • Prohibición temporal a las exportaciones por desabastecimiento nacional | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 20% • Sobretasa del 1.5% por servicio de administración aduanera • Requiere certificado fitosanitario • Prohibición temporal a las exportaciones por desabastecimiento nacional |
| Nicaragua | | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Requiere certificado fitosanitario • Prohibición temporal a las exportaciones por desabastecimiento nacional | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 20% • Requiere certificado fitosanitario • Prohibición temporal a las exportaciones por desabastecimiento nacional |
| Panamá* | | | <ul style="list-style-type: none"> • Licencia y permiso de importación • Arancel 80% • Requiere certificado fitosanitario • Requiere certificado de origen |

*/ En el caso de Panamá el tratamiento es igual para Centroamérica y para Terceros Países.

Fuente: *Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano, San José, Costa Rica. Julio, 1996.*

Nota: Conferencia presentada por un representante de la Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano, en el Segundo Seminario-Taller Regional "Bloques Económicos y Relaciones Económicas Internacionales de Centroamérica", que se llevó a cabo en San Salvador, El Salvador, del 21 al 25 de abril de 1997, comprendido en el Programa de Posgrado Centroamericano "Política y Negociaciones en el Marco de las Relaciones Económicas Internacionales", ejecutado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP.

Centroamérica: Medidas Arancelarias y no arancelarias vigentes para el comercio de productos agropecuarios

**Azúcar
Partida del SAC: 1701**

| País | Nivel | |
|-------------|--|---|
| | Regional | Extrarregional |
| Costa Rica | <ul style="list-style-type: none"> • Control de Importación (Anexo A del Tratado General de Integración Económica Centroamericana)** • Requiere certificado fitosanitario | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 54% • Requiere certificado fitosanitario |
| El Salvador | <ul style="list-style-type: none"> • Paga el IVA de 13% • Control de importación (Anexo A del Tratado General de Integración Económica Centroamericana** | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 20% • Paga el IVA de 13% |
| Guatemala | <ul style="list-style-type: none"> • Control de Importación (Anexo A del Tratado General de Integración Económica Centroamericana** • Requiere cumplir con norma técnica sobre contenido de Vitamina A • Requiere certificado fitosanitario | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 55% • Requiere cumplir con norma técnica sobre contenido de Vitamina A • Requiere certificado fitosanitario |

Continúa...

...Viene

| País | Nivel | |
|----------------------|---|---|
| | Regional | Extrarregional |
| Honduras | <ul style="list-style-type: none"> • Control de Importación (Anexo A del Tratado General de Integración Económica Centroamericana** • Sobretasas del 1.5% por servicio de administración aduanera • Requiere certificado fitosanitario | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 20% • Sobretasa del 1.5% por servicio de administración aduanera • Requiere certificado fitosanitario |
| Nicaragua | <ul style="list-style-type: none"> • Control de Importación (Anexo A del Tratado General de Integración Económica Centroamericana)** • Requiere permiso de importación del Ministerio de Economía y Desarrollo (MEDE). | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 55% • Impuesto al Timbre Fiscal 5% • Requiere permiso de importación del Ministerio de Economía y Desarrollo (MEDE) |
| Panamá ^{1/} | | <ul style="list-style-type: none"> • Régimen de cuota (azúcar sin refinar o azúcar morena) • Licencia de importación para ambos tipos de azúcar • Arancel B/1.80/kg. más 7.5% • Requiere certificado de fitosanitario • Requiere certificado de origen |

^{1/} En el caso de Panamá el tratamiento es igual para Centroamérica y para Terceros Países.

** El Anexo A establece regímenes especiales de excepción al libre comercio para determinados productos. En el caso del azúcar (partida 1701), cuando se aplique el control de importación, las mercancías gozarán de libre comercio sólo mediante la respectiva licencia. De no otorgarse la licencia, la importación estará sujeta al pago de los derechos arancelarios y a las disposiciones generales de importación vigentes para las Partes Contratantes.

Fuente: *Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano, San José, Costa Rica. Julio, 1996.*

Nota: Conferencia presentada por un representante de la Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano, en el Segundo Seminario-Taller Regional "Bloques Económicos y Relaciones Económicas Internacionales de Centroamérica", que se llevó a cabo en San Salvador, El Salvador, del 21 al 25 de abril de 1997, comprendido en el Programa de Posgrado Centroamericano "Política y Negociaciones en el Marco de las Relaciones Económicas Internacionales", ejecutado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP.

Centroamérica: Medidas Arancelarias y no arancelarias vigentes para el comercio de productos agropecuarios

**Soya (grano)
Partida del SAC: 1201**

| País | Nivel | |
|-------------|--|---|
| | Regional | Extrarregional |
| Costa Rica | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 1% • Requiere certificado fitosanitario | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 1% • Requiere certificado fitosanitario |
| El Salvador | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Paga el IVA de 13% • Requiere certificado fitosanitario • Requiere certificado de origen • Requiere certificado de fumigación (vía terrestre) | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 1% • Paga el IVA de 13% • Requiere certificado de fitosanitario • Requiere certificado de origen • Requiere certificado de fumigación (vía terrestre) |
| Guatemala | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Requiere certificado fitosanitario | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 20% • Requiere certificado fitosanitario • Requiere certificado de origen |
| Honduras | <ul style="list-style-type: none"> • Libre Comercio • Sobretasa del 1.5% por servicio de administración aduanera • Requiere certificado fitosanitario | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 5% • Sobretasa del 1.5% por servicio de administración aduanera • Requiere certificado fitosanitario |

Continúa...

...Viene

| País | Nivel | |
|----------------------|---|--|
| | Regional | Extrarregional |
| Nicaragua | <ul style="list-style-type: none">• Libre comercio• Requiere certificado fitosanitario | <ul style="list-style-type: none">• Arancel 5%• Impuesto al Timbre Fiscal 5%• Requiere certificado fitosanitario |
| Panamá ^{1/} | | <ul style="list-style-type: none">• Licencia de importación• Régimen de cuota• Arancel de B/0.10 K más 7.5% ó 20%• Certificado fitosanitario• Requiere certificado de origen |

^{1/} En el caso de Panamá el tratamiento es igual para Centroamérica y para Terceros Países.

Fuente: *Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano, San José, Costa Rica, Julio, 1996.*

Nota: Conferencia presentada por un representante de la Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano, en el Segundo Seminario-Taller Regional "Bloques Económicos y Relaciones Económicas Internacionales de Centroamérica", que se llevó a cabo en San Salvador, El Salvador, del 21 al 25 de abril de 1997, comprendido en el Programa de Posgrado Centroamericano "Política y Negociaciones en el Marco de las Relaciones Económicas Internacionales", ejecutado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP.

Centroamérica: Medidas Arancelarias y no arancelarias vigentes para el comercio de productos agropecuarios

**Carne de Res
Partida del SAC: 0201**

| País | Nivel | |
|-------------|---|---|
| | Regional | Extrarregional |
| Costa Rica | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Certificado sanitario | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 20% • Certificado sanitario |
| El Salvador | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Paga el IVA de 13% • Requiere certificado sanitario • Requiere resultado de análisis de residuos clorinados • IPOA¹ inspeccionará importación en el destino | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 20% • Paga el IVA de 13% • Requiere certificado sanitario • Requiere certificado de origen • Importación sólo de países libres de fiebre aftosa • IPOA inspeccionará importación en el destino |
| Guatemala | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Requiere certificado sanitario • Requiere certificado de origen | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 20% • Requiere certificado sanitario • Importación solo de países libres de fiebre aftosa • Requiere certificado de origen |

Continúa...

...Viene

| País | Nivel | |
|-----------|--|--|
| | Regional | Extrarregional |
| Honduras | <ul style="list-style-type: none">• Libre comercio• Sobretasa del 1.5% por servicio de administración aduanera• Requiere certificado sanitario | <ul style="list-style-type: none">• Arancel 20%• Sobretasa del 1.5% por servicio de administración aduanera• Requiere certificado sanitario |
| Nicaragua | <ul style="list-style-type: none">• Libre comercio• Requiere certificado sanitario | <ul style="list-style-type: none">• Arancel 480%• Impuesto al Timbre Fiscal 5%• Certificado sanitario |
| Panamá*/ | | <ul style="list-style-type: none">• Arancel 20%• Licencia de importación• Permiso de importación• Requiere certificado sanitario• Requiere certificado de origen |

*/ En el caso de Panamá el tratamiento es igual para Centroamérica y para Terceros Países.
1. IPOA: Inspección de Productos de Origen Animal (dependencia del Ministerio de Agricultura).

Fuente: *Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano, San José, Costa Rica, Julio, 1996.*

Nota: Conferencia presentada por un representante de la Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano, en el Segundo Seminario-Taller Regional "Bloques Económicos y Relaciones Económicas Internacionales de Centroamérica", que se llevó a cabo en San Salvador, El Salvador, del 21 al 25 de abril de 1997, comprendido en el Programa de Posgrado Centroamericano "Política y Negociaciones en el Marco de las Relaciones Económicas Internacionales", ejecutado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP.

Centroamérica: Medidas Arancelarias y no arancelarias vigentes para el comercio de productos agropecuarios

**Ganado Vacuno en pie
Partida del SAC: 0102**

| País | Nivel | |
|-------------|--|--|
| | Regional | Extrarregional |
| Costa Rica | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Requiere certificado sanitario | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel • Reproductores 3% • Los otros 10% • Requiere certificado sanitario |
| El Salvador | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Paga el IVA de 13% • Requiere certificado sanitario • Requiere certificado de origen | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel • Reproductores 5% • Los otros 10% • Paga el IVA de 13% • Requiere certificado sanitario • Requiere certificado de origen • Importación sólo de países libres de fiebre aftosa |
| Guatemala | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Requiere certificado sanitario y requiere baño por inmersión • Requiere certificado de origen | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 20% • Requiere certificado sanitario y requiere baño por inmersión • Importación sólo de países libres de fiebre aftosa • Requiere certificado de origen |

Continúa...

... Viene

| | | Nivel | |
|----------------------|--|--|--|
| País | Regional | Extrarregional | |
| Honduras | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Sobretasa del 1.5% por servicio de administración aduanera • Requiere certificado sanitario | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel • Reproductores 5% • Los otros 10% • Sobretasa del 1.5% por servicio de administración aduanera • Certificado sanitario | |
| Nicaragua | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Requiere certificado sanitario | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel • Reproductores 5% • Los otros 10% • Impuesto Temporal Fiscal 5% • Requiere certificado sanitario | |
| Panamá ^{7/} | | <ul style="list-style-type: none"> • Licencia y permiso de importación • Reproductores de raza no pagan arancel • Los otros 17.5% • Requiere certificado sanitario • Requiere certificado de origen | |

^{7/} En el caso de Panamá el tratamiento es igual para Centroamérica y para Terceros Países.

Fuente: *Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano, San José, Costa Rica. Julio, 1996.*

Nota: Conferencia presentada por un representante de la Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano, en el Segundo Seminario-Taller Regional "Bloques Económicos y Relaciones Económicas Internacionales de Centroamérica", que se llevó a cabo en San Salvador, El Salvador, del 21 al 25 de abril de 1997, comprendido en el Programa de Posgrado Centroamericano "Política y Negociaciones en el Marco de las Relaciones Económicas Internacionales", ejecutado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP.

Centroamérica: Medidas Arancelarias y no arancelarias vigentes para el comercio de productos agropecuarios

**Leche Fluida
Partida del SAC: 0401**

| País | Nivel | |
|-------------|--|---|
| | Regional | Extrarregional |
| Costa Rica | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Requiere certificado sanitario | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel fuera de contingente 109% • Contingente arancelario de 261 TM con arancel de 40% • Requiere certificado sanitario |
| El Salvador | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel compensatorio del 10% para las importaciones provenientes de Costa Rica para las partidas del SAC 0401 (leche y crema, sin concentrar, azucarar o edulcorar de otro modo) y 0402 (leche y crema concentradas, azucaradas o edulcoradas de otro modo). • Requiere certificado sanitario, especificando proceso de pasteurización y UHT • Requiere certificado de origen | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 15% • Requiere certificado sanitario, especificando proceso de pasteurización y UHT • Requiere certificado de origen • Debe proceder de países libres de fiebre aftosa |
| Guatemala | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Requiere certificado sanitario • Requiere certificado de origen | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 15% • Requiere certificado sanitario • Requiere certificado de origen |

Continúa...

...Viene

| País | Nivel | |
|----------------------|---|---|
| | Regional | Extrarregional |
| Honduras | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Sobretasa del 1.5% por servicio de administración aduanera • Requiere certificado sanitario | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 15% • Sobretasa del 1.5% por servicio de administración aduanera • Certificado sanitario |
| Nicaragua | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Requiere certificado sanitario • Importaciones de Costa Rica requieren permiso previo, y pagan 10% de arancel compensatorio sobre el valor CIF | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 15% • Impuesto al Timbre Fiscal 5% • Requiere certificado sanitario |
| Panamá ^{*/} | | <ul style="list-style-type: none"> • Régimen de cuota • Licencia de importación • Arancel B/O. 20kg más 3.5% • Requiere certificado sanitario • Requiere certificado de origen |

^{*/} En el caso de Panamá el tratamiento es igual para Centroamérica y para Terceros Países.

Fuente: *Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano, San José, Costa Rica, Julio, 1996.*

Nota: Conferencia presentada por un representante de la Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano, en el Segundo Seminario-Taller Regional "Bloques Económicos y Relaciones Económicas Internacionales de Centroamérica", que se llevó a cabo en San Salvador, El Salvador, del 21 al 25 de abril de 1997, comprendido en el Programa de Posgrado Centroamericano "Política y Negociaciones en el Marco de las Relaciones Económicas Internacionales", ejecutado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP.

Centroamérica: Medidas Arancelarias y no arancelarias vigentes para el comercio de productos agropecuarios

**Carne de Pollo
Partida del SAC: 0207**

| País | Nivel | |
|-------------|---|--|
| | Regional | Extrarregional |
| Costa Rica | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Requiere certificado sanitario | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel fuera de contingente • Pollo entero 54% • Partes de pollo 270% • Contingente arancelario para las subpartidas 0207.39 y 0207.41 de 828 TM • Arancel dentro de contingente 30% para las fracciones 0207.39.20 y 0207.41.20 • Arancel dentro del contingente 40% para las fracciones 0207.39.90 y 0207.4190 • Requiere certificado sanitario |
| El Salvador | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Paga IVA de 13% • Requiere certificado sanitario • Requiere certificado de origen • Declaración de proceso de precocido (para embutidos) | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel de 20% • Paga IVA de 13% • Requiere certificado sanitario • Requiere certificado de origen • Sólo se permite las importaciones provenientes de países libres de fiebre aftosa e influenza aviar • Declaración de proceso de precocido para embutidos) |

Continúa...

...Viene

| País | Nivel | |
|-----------|--|---|
| | Regional | Extrarregional |
| Guatemala | <ul style="list-style-type: none">• Libre comercio• Requiere certificado sanitario• Requiere certificado de origen | <ul style="list-style-type: none">• Contingente arancelario para la partida del SAC 0207 (carne y despojos comestibles del pollo según la partida 0105, fresca o refrigerada) 3600 Tm con arancel de 20%• Arancel fuera de contingente 45%• Requiere certificado sanitario• Requiere certificado de origen |
| Honduras | <ul style="list-style-type: none">• Libre comercio• Sobretasa del 1.5% por servicio de administración aduanera• Requiere certificado sanitario | <ul style="list-style-type: none">• Arancel:<ul style="list-style-type: none">• Pollo entero y pechuga 35%• Partes de pollo 80%• Carne deshuesada mecánicamente 5%• Sobretasa de 1.5% por servicio de administración aduanera.• Certificado sanitario |
| Nicaragua | <ul style="list-style-type: none">• Libre comercio• Requiere certificado sanitario• Las importaciones de Costa Rica pagan 15% de arancel compensatorio por diferencial arancelario en las importaciones de maíz amarillo | <ul style="list-style-type: none">• Arancel 250%• Arancel Temporal de Protección 10%• Impuesto al Timbre Fiscal 5%• Requiere certificado sanitario |

Continúa...

...Viene

| País | Nivel |
|----------|--|
| Panamá*/ | <p data-bbox="303 426 326 541">Regional</p> <p data-bbox="303 1087 326 1202">Extrarregional</p> <ul data-bbox="385 137 871 579" style="list-style-type: none">• Licencia y permiso previo de importación• Autorización de la Comisión Nacional Avícola• Arancel:<ul style="list-style-type: none">• Pollo o gallina sin trocear, fresca refrigerada o congelada 50%• Gallo o gallina en trozos, frescos, refrigerados, o congelados 320%• Pechugas de gallo o gallina, frescos, refrigerados o congelados 50%• Trozos de gallo o gallina, congelados, deshuesados mecánicamente 50%• Los demás trozos de gallo o gallina 320%• Despojos de gallo o gallina, congelados, excepto los higados, 320%• Requiere certificado sanitario• Requiere certificado de origen• Tiene regulación de precios al consumidor excepto el muslo y la pechuga |

*/ En el caso de Panamá el tratamiento es igual para Centroamérica y para Terceros Países.

Fuente: *Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano, San José, Costa Rica, Julio, 1996.*

Nota: Conferencia presentada por un representante de la Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano, en el Segundo Seminario-Taller Regional "Bloques Económicos y Relaciones Económicas Internacionales de Centroamérica", que se llevó a cabo en San Salvador, El Salvador, del 21 al 25 de abril de 1997, comprendido en el Programa de Posgrado Centroamericano "Política y Negociaciones en el Marco de las Relaciones Económicas Internacionales", ejecutado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP.

Centroamérica: Medidas Arancelarias y no arancelarias vigentes para el comercio de productos agropecuarios
Pollos vivos
Partida del SAC: 0105

| País | Nivel | |
|-------------|--|---|
| | Regional | Extrarregional |
| Costa Rica | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Requiere certificado sanitario | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel • Pollos menos de 185 gr., 3% • Pollos más de 185 gr., 10% • Los demás pollos, 10% • Requiere certificado sanitario |
| El Salvador | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Paga el IVA de 13% • Requiere certificado sanitario • Requiere certificado de origen | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel • Pollos de 185 gr. o menos, 5% • Los demás pollos, 10% • Paga el IVA de 13% • Certificado sanitario (excepto para pollos de un día de nacidos) • Requiere certificado de origen • Pollos de un día de nacidos entran sin arancel |
| Guatemala | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Requiere certificado sanitario • Requiere certificado de origen | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel • Pollos menos de 185 gr., 5% • Pollos más de 185 gr., 10% • Requiere certificado sanitario • Requiere certificado de origen |

Continúa...

...Viene

| País | Nivel | |
|-----------|--|--|
| | Regional | Extrarregional |
| Honduras | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Sobretasa del 1,5% por servicio de administración aduanera • Requiere certificado sanitario | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel <ul style="list-style-type: none"> • Pollos menos de 185 gr., 5% • Pollos más de 185 gr., 10% • Sobretasa del 1.5% por servicio de administración aduanera • Requiere certificado sanitario |
| Nicaragua | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Requiere certificado sanitario | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel <ul style="list-style-type: none"> • Pollos menos de 185 gr., 5% • Pollos más de 185 gr., 10% • Impuesto al Timbre Fiscal 5% • Requiere certificado sanitario |
| Panamá* | | <ul style="list-style-type: none"> • Permiso previo y licencia de importación • Autorización de la Comisión Nacional Avícola • Arancel: <ul style="list-style-type: none"> • Para cría B/0.01/kg más 7.5% ó 7.51% • Otras aves que no sean de pelea: B/1.50kg más 7.5% • Requiere certificado sanitario • Requiere certificado de origen |

*/ En el caso de Panamá el tratamiento es igual para Centroamérica y para Terceros Países.

Fuente: *Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano, San José, Costa Rica, Julio, 1996.*

Nota: Conferencia presentada por un representante de la Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano, en el Segundo Seminario-Taller Regional "Bloques Económicos y Relaciones Económicas Internacionales de Centroamérica", que se llevó a cabo en San Salvador, El Salvador, del 21 al 25 de abril de 1997, comprendido en el Programa de Posgrado Centroamericano "Política y Negociaciones en el Marco de las Relaciones Económicas Internacionales", ejecutado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP.

Centroamérica: Medidas Arancelarias y no arancelarias vigentes para el comercio de productos agropecuarios

**Huevos de Gallina
Partida del SAC: 0407**

| País | Nivel | |
|-------------|--|--|
| | Regional | Extrarregional |
| Costa Rica | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Requiere certificado sanitario | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel • Fértiles 1% • Los otros 20% • Requiere certificado sanitario |
| El Salvador | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Paga el IVA de 13% • Requiere certificado sanitario • Requiere certificado de origen | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel • 5% • Solamente se permiten importaciones de huevos fértiles • Paga el IVA de 13% • Requiere certificado sanitario • Requiere certificado de origen • Sólo provenientes de países libres de fiebre aftosa e influenza aviar |
| Guatemala | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Requiere certificado sanitario • Requiere certificado de origen | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel • Fértiles 5% • Los otros 15% • Requiere certificado sanitario • Requiere certificado de origen |

Continúa...

...Viene

| País | Nivel | |
|-----------|--|--|
| | Regional | Extrarregional |
| Honduras | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Sobretasa del 1.5% por servicio de administración aduanera • Requiere certificado sanitario | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel • Fértiles 5% • Los otros 15% • Sobretasa del 1.5% por servicio de administración aduanera • Requiere certificado sanitario |
| Nicaragua | <ul style="list-style-type: none"> • Prohibidas las importaciones de Costa Rica • Libre comercio con el resto de Centroamérica • Requiere certificado sanitario | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel • Fértiles 5% • Impuesto al Timbre Fiscal 5% • Los otros 15% • Impuesto al Timbre Fiscal 15% • Arancel Temporal de Protección 10% • Requiere certificado sanitario |
| Panamá*/ | | <ul style="list-style-type: none"> • Permiso previo y licencia de importación • Autorización de la Comisión Nacional de Avicultura • Arancel: • Para consumo humano 60% • Para incubación B/O. 10 doc. más 3.5% ó 10% • Requiere certificado sanitario • Requiere certificado de origen |

*/ En el caso de Panamá el tratamiento es igual para Centroamérica y para Terceros Países.

Fuente: *Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano, San José, Costa Rica, Julio, 1996.*

Nota: Conferencia presentada por un representante de la Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano, en el Segundo Seminario-Taller Regional "Bloques Económicos y Relaciones Económicas Internacionales de Centroamérica", que se llevó a cabo en San Salvador, El Salvador, del 21 al 25 de abril de 1997, comprendido en el Programa de Posgrado Centroamericano "Política y Negociaciones en el Marco de las Relaciones Económicas Internacionales", ejecutado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP.

Centroamérica: Medidas Arancelarias y no arancelarias vigentes para el comercio de productos agropecuarios

**Carne de Cerdo
Partida del SAC: 0203**

| País | Nivel | |
|-------------|--|---|
| | Regional | Extrarregional |
| Costa Rica | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Requiere certificado sanitario | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 50% • Requiere certificado sanitario |
| El Salvador | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Paga el IVA de 13% • Requiere certificado sanitario y de origen • Debe proceder de países libres de fiebre aftosa, fiebre porcina Africana y PRSS (Síndrome Reproductivo Respiratorio del Cerdo) | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 20% • Paga IVA 13% • Requiere certificado sanitario • Requiere certificado de origen • Debe proceder de países libres de fiebre aftosa, Peste Porcina Africana y PRSS |
| Guatemala | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio excepto para países con fiebre porcina • Requiere certificado sanitario • Requiere certificado de origen | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 20% • Requiere certificado sanitario • Requiere certificado de origen • Debe proceder de países libres de fiebre porcina |

Continúa...

...Viene

| País | Nivel | |
|-----------|--|--|
| | Regional | Extrarregional |
| Honduras | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Sobretasa del 1.5% por servicio de administración aduanera • Requiere certificado sanitario | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Sobretasa del 1.5% por servicio de administración aduanera • Requiere certificado sanitario |
| Nicaragua | <ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio • Requiere certificado sanitario | <ul style="list-style-type: none"> • Arancel 20% • Impuesto al Timbre Fiscal 5% • Requiere certificado sanitario |
| Panamá* | | <ul style="list-style-type: none"> • Licencia y permiso de importación • Arancel 60% • Requiere certificado sanitario • Requiere certificado de origen |

*/ En el caso de Panamá el tratamiento es igual para Centroamérica y para Terceros Países.

Fuente: *Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano, San José, Costa Rica. Julio, 1996.*

Nota: Conferencia presentada por un representante de la Secretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano, en el Segundo Seminario-Taller Regional "Bloques Económicos y Relaciones Económicas Internacionales de Centroamérica", que se llevó a cabo en San Salvador, El Salvador, del 21 al 25 de abril de 1997, comprendido en el Programa de Posgrado Centroamericano "Política y Negociaciones en el Marco de las Relaciones Económicas Internacionales", ejecutado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP.

documentos

Estrategia del Sistema de Integración con base en la Agenda Política

Ernesto Leal Sánchez**

de Centroamérica*

SOSTIENE QUE LA INTEGRACION REGIONAL ES EL CAMINO A TRANSITAR POR LOS CENTROAMERICANOS, SI SE DESEA AVANZAR HACIA EL FUTURO Y NO REZAGARSE EN EL PROCESO DE GLOBALIZACION. PLANTEA QUE EL FUNDAMENTO DEL NUEVO PROCESO INTEGRACIONISTA ES LA PAZ, ARRAIGADA EN LA DEMOCRACIA Y EL DESARROLLO, ASPECTOS AMPLIAMENTE EXPRESADOS EN LA AGENDA PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE DE CENTROAMERICA.

La Integración es hoy el punto central en la Agenda Política de Centroamérica. Cuando se habla de prioridades políticas en la región, se debe ver, en primer lugar, los vínculos

históricos y culturales que tenemos los centroamericanos, y después hacia nuestra supervivencia en un agresivo entorno internacional que nos exige actuar conjuntamente y tomar en cuenta la necesidad de recuperar el tiempo perdido en décadas de divisiones, pobreza y confrontaciones armadas.

* Conferencia presentada en el Segundo Seminario-Taller Regional "Bloques Económicos y Relaciones Económicas Internacionales de Centroamérica", que se llevó a cabo en San Salvador, El Salvador, del 21 al 25 de abril de 1997, comprendido en el Programa de Posgrado Centroamericano "Política y Negociaciones en el Marco de las Relaciones Económicas Internacionales", ejecutado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP.

** Secretario General del Sistema de Integración Centroamericana, SICA.

Sin Integración, el futuro de Centroamérica se desvanece en una época donde las naciones abandonan el campo de batalla de la confrontación, para ubicarse en el nuevo escenario de los mercados internacionales cada vez más eficientes, tecnificados y competitivos.

Muchas veces los centroamericanos hemos reflexionado sobre el tipo de Integración que deseamos. Hay quienes hablan de una unión de estados centroamericanos. Están también los que limitan la Integración a un esquema avanzado de cooperación intergubernamental entre países y están también los que ven a Centroamérica marchar hacia un orden claramente comunitario. De hecho se ha señalado ciertos órganos del sistema, como la Corte Centroamericana de Justicia o la Secretaría General, que tienen ya una marcada tendencia comunitaria, donde "lo centroamericano" prevalece sobre las particularidades de cada país y se afianza una visión de lo "regional", como algo sustancialmente diferente a la simple suma de intereses nacionales.

También los centroamericanos hemos reflexionado mucho sobre nuestra historia y lo que hemos llamado nuestra perseverante "vocación centroamericanista", recordando la etapa como Federación y los incontables esfuerzos por recuperar la unidad de nuestros primeros años de independencia.

Están también los que basan nuestra Integración en los vínculos geográficos, culturales y humanos construidos a lo largo de toda nuestra historia.

Finalmente están los que no creen en la Integración, no ven sus resultados o critican sus esfuerzos.

Todas estas reflexiones tienen hoy un valor relativo. La gran verdad es que la Integración es una realidad inevitable y una decisión inteligente que esta-

mos obligados a adoptar. La pregunta, que pudo tener valor en otro momento, sobre los alcances de la Integración o su conveniencia ya no tiene mayor sentido. La Integración se expresa hoy como acciones de contenido concreto; realidades que se presentan y que van más allá de simples ejercicios académicos.

La Integración dejó de ser una nostalgia del pasado para convertirse en una pieza fundamental de nuestro futuro. Si no hacemos Integración ya, y con hechos concretos y visibles, vamos a quedarnos rezagados. El germen de nuestro futuro está en la integración.

La globalización, de la que tanto se habla, parece marchar más rápidamente que la Integración y no debemos correr el riesgo de que nos encuentre débiles y dispersos.

Ahora Centroamérica vive un nuevo espíritu de Integración que es necesario seguir fortaleciendo e impulsando.

Sin embargo, ahora queremos adoptar una visión más integral de la paz, una paz vinculada a la democracia y al desarrollo.

El nuevo orden mundial que está surgiendo de esta histórica década de los años noventas, exige un modelo universal de democracia, con valores comunes. Centroamérica requiere fortalecerse como una región de libertad, pluralismo y respeto a los derechos humanos. La democracia es hoy un valor compartido de la Integración y la

base fundamental para garantizar su éxito.

Los centroamericanos vemos la democracia como el vínculo más sólido de nuestro Proceso de Integración. En su nueva dimensión de gobierno eficaz y transparente, abierto al diálogo y a la participación de la sociedad civil y con administraciones de justicia realmente modernas y eficaces, es esencial para que nunca más en nuestros países regrese la guerra o la intolerancia.

Hoy los centroamericanos también hablamos de un modelo de seguridad común, donde el concepto de ésta rebasa totalmente la esfera militar. Hoy seguridad tiene que ver con la calidad de vida; con el fortalecimiento de la democracia; con el desarrollo y con el esfuerzo común contra amenazas como la narcoactividad, el terrorismo o los desastres naturales.

Cuando los delegados de nuestros países hablan de seguridad, presididos por autoridades civiles, están hablando de cooperación para el levantamiento de armas, para el desminado, para la prevención de los desastres naturales o para la recuperación de los vehículos hurtados o robados.

La seguridad es hoy no tanto entre los estados como en el interior de los mismos, garantizando la integridad y protección de las personas y sus bienes.

Hace tan sólo algunos años, esto era impensable; sin embargo, está sucediendo! La Integración está avan-

zando en los hechos. Estamos integrándonos cada vez con mayor fuerza y dinamismo.

- Hemos avanzado en el libre tránsito de personas por vía terrestre y queremos extenderlo ahora en la vía aérea.
- Se ha avanzado en la libre movilidad de bienes y el perfeccionamiento en una zona de libre comercio, donde únicamente cinco productos gozan de un régimen especial. Se han eliminado la mayoría de los obstáculos al comercio regional y se ha incrementado el comercio intracentroamericano casi tres veces desde 1990. Hoy el 95% de los rubros arancelarios son uniformes.
- Estamos avanzando en la búsqueda de una Unión Aduanera y en el establecimiento de un servicio aduanero común, destacándose el ejemplo de El Salvador y Guatemala.
- La Centroamérica de hoy, que avanza hacia la modernización, es parte de la organización mundial de comercio y trabaja conjuntamente para fijar marcos de referencia común en áreas como inversión, servicios y propiedad intelectual.
- Estamos trabajando intensamente y en forma conjunta el tema de la competitividad, aprovechando nuestras fortalezas y nuestra

condición de puente entre naciones y mares.

- Hemos decidido negociar conjuntamente los acuerdos de libre comercio con terceros estados.
- Hoy Centroamérica habla con una sola voz ante países, bloques de países y organismos internacionales. Llevamos a cabo negociaciones conjuntas con la Unión Europea, con la Comunidad del Caribe, con los Estados Unidos, con el Grupo de los Tres, con México, con Canadá, con Corea, con Japón y con la República de China, entre otros.
- Se nos ve internacionalmente como un bloque unido y capaz de articular y defender posiciones comunes en las Naciones Unidas, la Organización de los Estados Americanos, las Cumbres Iberoamericanas, el Grupo de Río, la Cumbre de las Américas y las diversas cumbres mundiales que se han venido celebrando en los últimos años.
- Tres de nuestros países participan activamente en los grupos de trabajo para la creación de un Área de Libre Comercio de las Américas en asuntos de tanta importancia, como acceso a mercados, inversión y trato diferenciado a las economías más pequeñas.

Todos estos esfuerzos, los centroamericanos lo hemos concentrado en un instrumento de excepcional valor

y audacia y que constituye nuestra estrategia tanto regional como nacional. Me refiero a la Alianza para el Desarrollo Sostenible de Centroamérica que es como la gran síntesis integradora de todos nuestros esfuerzos.

De esta forma hemos perfeccionado nuestra aspiración de convertirnos en región de desarrollo, a través de un modelo de desarrollo sostenible de carácter integral, equilibrado e indivisible que abarca el campo político, social, económico, cultural y ambiental.

Este es posiblemente, como ya lo han reconocido diversas personalidades, el esfuerzo más comprensivo e innovador producido desde la concertación de la Agenda 21 en la Cumbre de Río.

Tal como los presidentes lo han señalado, la Alianza no sustituye los mecanismos existentes, sino que los complementa y desarrolla.

Es un instrumento que respalda el proceso de convertir el "desarrollo sostenible en la estrategia y política central de los estados y la región en su conjunto".

En esta gran alianza, los centroamericanos concebimos el desarrollo sostenible "como un proceso de cambio progresivo en la calidad de vida del ser humano, que lo coloca como centro y sujeto primordial del desarrollo". Este proceso implica el respeto a la identidad de nuestros pueblos, así como el fortalecimiento y la plena participación ciudadana, en armonía con la naturaleza.

El eje Guácimo-Managua-Tegucigalpa constituyó el itinerario para delinear un nuevo rumbo para Centroamérica representado en la Alianza. Un aspecto esencial de este esfuerzo es que abarca tanto el nivel interno de los países como el nivel regional. El Consejo Centroamericano para el Desarrollo Sostenible, tiene como contrapartida los Consejos Nacionales. El proceso de Integración Regional tiene como uno de sus grandes retos desarrollar las capacidades nacionales para incorporar los acuerdos regionales a la vida interna de cada uno de los países, en estrecha interacción.

Todo este compromiso centroamericano con la estrategia de la Alianza para el Desarrollo Sostenible está

requiriendo una revisión y racionalización de las instituciones de la Integración que va más allá de la simple revisión de los órganos e instituciones del sistema para llegar a las agendas mismas y, particularmente a ese gran compromiso postergado de devolver a los pueblos centroamericanos la verdadera dignidad que sólo es posible en una democracia que muestre también el rostro humano del desarrollo.

En resumen, hay una visión de los Presidentes de Centroamérica de hacer de esta región, una región de paz, libertad, democracia y desarrollo, y hay una estrategia regional que se define como la Alianza para el Desarrollo Sostenible

△

La postura política de la República de China referente a la cooperación bilateral con la región centroamericana*

Bing F. Yen**

DESTACA LOS AVANCES DE LA REPUBLICA DE CHINA A PARTIR DE 1949 EN DIVERSOS ASPECTOS. SEÑALA LUEGO LOS LAZOS QUE LA HAN UNIDO A CENTROAMERICA Y EL APOYO QUE HAN VENIDO BRINDANDO A ESTOS PAISES TANTO EN EL CAMPO AGRICOLA, COMO EN EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, ADIESTRAMIENTO TECNICO Y APOYO A LA INVERSION CHINA EN LA REGION.

Introducción

La República de China actualmente tiene jurisdicción efectiva sobre Taiwán, Penghua, Kinmen, Matsu y los archipiélagos del Mar Meridional de China, aproximadamente 36.180 kilómetros cuadrados, de los cuales dos tercios son montañosos y el terreno cultivable, no más de un millón de hec-

táreas. La República de China en Taiwán, escasea en recursos naturales y a principios de 1949, apenas encontraba autoabastecimiento de cereales, con un ingreso per cápita de sólo 50 dólares norteamericanos y con un comercio exterior global que alcanzó trescientos millones de dólares.

Debido a que la República de China sostiene la adecuada formación de recursos humanos a largo plazo y conforme a su sana política de ampliar la igualdad de riquezas para todos, mediante los arduos esfuerzos conjuntos del gobierno y pueblo para luchar casi cincuenta años contra la adversidad, hoy en día el ingreso per cápita del país se incrementa a 13.000 dólares norteamericanos. Con un comercio exterior de más de doscientos veinte mil millones de dólares norteamericanos,

* Conferencia presentada en el Segundo Seminario-Taller Regional "Bloques Económicos y Relaciones Económicas Internacionales de Centroamérica", que se llevó a cabo en San Salvador, El Salvador, del 21 al 25 de abril de 1997, comprendido en el Programa de Posgrado Centroamericano "Política y Negociaciones en el Marco de las Relaciones Económicas Internacionales", ejecutado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP.

** Embajador de la República de China en la República de El Salvador.

la República de China ocupa actualmente el decimotercer lugar en términos del comercio mundial. Su potencia efectiva en el sector científico y tecnológico la ubica en el undécimo lugar en el globo. El trecho entre el rico y el pobre se ha reducido en razón de 5 a 1, por lo que ha sido considerado uno de los países que posee la menor distancia con respecto a la distribución de ingresos obtenidos. Todo esto ha hecho posible el llegar a ser una nación internacionalmente bien conocida y denominada "Milagro Económico de Taiwán". Recientemente la República de China está empeñada en convertirse tomando en cuenta sus tangibles e importantes ventajas, en una base de ideas, en un Centro de Cooperación para las empresas locales y multinacionales, que tienen planes de hacer negocios e inversiones en la Región de Asia y el Pacífico.

En los últimos años, siguiendo las directrices generales que llevan a la libertad económica, la justicia social y el bienestar del pueblo, el gobierno de la República de China no sólo se ha esforzado por alcanzar el desarrollo y la construcción de la nación, sino que también avanzó en la exitosa reforma de la democracia política, por lo cual haciendo uso de menores costos sociales, se eligió por la primera vez a Presidente, a través del sufragio popular y directo. Este hecho, primero en los cinco mil años de historia china, es una muestra clara de total democratización, lo que merece alta estima y admiración en todas las latitudes del mundo.

La colaboración bilateral entre la República de China y los países centroamericanos

La República de China mantiene relaciones diplomáticas con todos los países de la región centroamericana. Los lazos tradicionales de amistad entre ambas partes siempre han sido muy estrechos. Desde hace muchos años, según diversas situaciones políticas y económicas en diferentes zonas y conforme las distintas necesidades de cada país, la República de China hace lo que considera más conveniente conforme al lugar y ambiente, y brinda colaboraciones sustanciales por medio de la experiencia y la tecnología que ha logrado en el desarrollo económico en los años pasados. Ello con el propósito de que los países amigos centroamericanos puedan acelerar la construcción nacional, promover el desarrollo económico, aumentar el nivel de la vida y así acrecentar la prosperidad integral del istmo centroamericano.

La modalidad de cooperación bilateral entre la República de China y los países centroamericanos

La Cooperación Agrícola

El desarrollo inicial de la República de China se debe a la construcción agrícola y posteriormente avanza hacia el desarrollo industrial. En el sector agrícola el gobierno dio prioridad al agricultor y lo apoyó para aumentar su

producción agrícola y multiplicar los ingresos. Luego orientó a los campesinos de transferir a la esfera industrial el capital agrícola, con objeto de dar la iniciativa a la prosperidad industrial. Actualmente, la República de China tiene misiones técnicas agrícolas y/o pesqueras en todos los países centroamericanos con especialistas y profesionales chinos que prestan servicios técnicos pertinentes en diversos rubros, tales como: cultivo de variedades de arroz, cultivo de vegetales, frutas, floricultura, acuicultura, artesanía, entre otros, en cuanto a la investigación y el aumento de la calidad y la cantidad de la producción por unidad superficial para lograr la autarquía y exportación, impulsando el desarrollo económico.

La cooperación al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas

Se observa que la construcción económica de los países centroamericanos al presente, se ha marchado del sector agrícola hacia el desarrollo industrial. En la República de China, el noventa por ciento de las industrias son las pequeñas y medianas empresas, en las cuales hemos tenido una rica experiencia y un notable logro y que gustosamente queremos compartir con los países centroamericanos. Estamos poniendo en marcha activamente el plan de asistencia tecnológica y continuamos proveyendo de financiamiento a las pequeñas y medianas empresas de los países centroamericanos, a fin de impulsar las

obras socioeconómicas y alcanzar una vida mejor para el noble pueblo centroamericano.

La cooperación de adiestramiento vocacional

Desde hace muchos años, el gobierno de la República de China ha colaborado con los países centroamericanos ofreciendo numerosos proyectos de adiestramiento técnico. La República, no sólo envía los destacados especialistas y técnicos a los países centroamericanos para intercambiar puntos de vista al respecto, sino también invita a funcionarios oficiales de los países centroamericanos a visitar la República de China para participar en distintos seminarios y conferencias económicas y comerciales pertinentes, orientadas a mejorar las capacidades y funciones vocacionales en beneficio de la construcción nacional de su propia patria. Los seminarios arriba mencionados abarcan los siguientes rubros: tecnología agrícola, habilidad industrial, desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, políticas de impuestos y contribuciones, noción avanzada de la ciencia y tecnología, etc.

La cooperación de inversión

La República de China se ha desarrollado y ha pasado a ser un país pujante en la exportación de capitales y ocupa el primer o segundo lugar en las inversiones extranjeras en ciertos países del Sudeste Asiático. Dado que

las inversiones pueden atraer capitales, ofrecer más plazas de empleos y elevar el *standard* tecnológico, sin duda alguna serán el mejor medio de llevar a cabo el desarrollo económico. Hoy en cualquier rincón del mundo se encuentran los empresarios chinos con su formidable inversión a la búsqueda de nuevos mercados. El gobierno de la República de China en estos años estimula y ayuda a las firmas nacionales para invertir en Centroamérica. Para alentar las inversiones mencionadas, el gobierno ha estipulado un reglamento por el cual no sólo les proporciona subsidios de viaje, de estudio y evaluación para los inversionistas, sino que les suministra una tasa preferencial de préstamo en cuanto a la instalación de su fábrica. En base a ventajosos y favorables alicientes que ofrece el gobierno, se han animado muchos empresarios chinos con alto interés a invertir en Centroamérica, lo cual redundará en beneficio del intercambio técnico y comercial bilateral de la República de China con los países centroamericanos.

Pautas para el fortalecimiento de los vínculos económicos y comerciales de la República de China con los países centroamericanos

Las relaciones diplomáticas entre la República de China y los países centroamericanos han sido muy estrechas y fraternas. En los últimos años, las transacciones económicas y co-

merciales entre ambas partes se han desplegado gradualmente. En vista del mejoramiento del ambiente económico y político, de las ventajas del bajo costo de su mano de obra y de la diversidad de oportunidades en comercios e inversiones, así como de una ubicación geográfica vecina al Área de Libre Comercio de Norteamérica, la centroamericana ha llegado a ser un área con gran potencial en el comercio y en las inversiones. La República de China con el propósito de promover las relaciones económicas y comerciales con los países centroamericanos y de incrementar sus exportaciones hacia la República de China, últimamente ha elaborado "Pautas para el fortalecimiento de los vínculos económicos y comerciales con los países centroamericanos" y formó un comité ejecutivo para poner en movimiento todos los programas pertinentes a efectos de engrandecer activamente la cooperación económica y comercial entre la República de China y la zona centroamericana, impulsando el desarrollo y la prosperidad de los países amigos centroamericanos.

Programas primordiales de las pautas en mención

Las pautas citadas, precisamente buscan fortalecer las relaciones económicas y comerciales bilaterales entre la República de China y los países centroamericanos. Los principales programas son los siguientes:

- Dar asistencia a los gobiernos de los países centroamericanos pro-

poniendo planes de desarrollo económico y recopilando información económica.

- Expandir el comercio de Dos-Vías con los países centroamericanos.
- Lanzar el proceso de firma de Acuerdos de Libre Comercio.
- Expandir las inversiones en Centroamérica.
- Desarrollar zonas de procesamiento para la exportación de los países centroamericanos.
- Estimular y ayudar a las firmas de la República de China para invertir en Centroamérica.
- Reforzar la cooperación técnica con los países de Centroamérica.
- Enviar grupos para servicios de consultoría a las pequeñas y medianas empresas de Centroamérica.
- Enviar grupos voluntarios de servicios de ultramar hacia los países centroamericanos para ofrecer servicios de consultoría a los pequeños y medianos negocios, entre otros.

Conclusión

La República de China y los países centroamericanos siempre han mante-

nido un lazo tradicional de amistad. Desde hace muchos años ésta ha desempeñado el papel de promotor activo y positivo en torno al desarrollo sostenible, al progreso y la prosperidad de la región centroamericana, lo cual obviamente ha hecho posible un gran avance en las relaciones económicas, comerciales y financieras. Después de transcurridos casi cincuenta años, la República de China ha logrado su formidable milagro económico y ha llevado a cabo exitosamente su pacífica revolución democrática, la cual constituye un importante hito ejemplarizante en la historia del desarrollo político y económico de los pueblos. Hoy día, con suma complacencia, la República de China tiene la enorme capacidad e incansable voluntad para compartir con los países amigos centroamericanos la rica experiencia que la República ha obtenido en su camino hacia el desarrollo económico y la reforma democrática, así como desea asumir su debida responsabilidad internacional. A este esfuerzo, la activa y positiva participación de la República de China en todas las actividades y numerosos proyectos integrales, ostenta evidentemente la sinceridad y determinación de su amplia identificación con la comunidad centroamericana

△

Compromisos presidenciales para el Area Económica en Centroamérica

ICAP**

1990-1996*

SE HACE UN EXTRACTO DE LAS ACTAS FIRMADAS EN LAS REUNIONES DE PRESIDENTES CENTROAMERICANOS A PARTIR DE JUNIO DE 1990, EN AQUELLOS PUNTOS REFERIDOS A COMPROMISOS SOBRE ASUNTOS ECONOMICOS. INCLUYE TAMBIEN UN RESUMEN CRO-NOLOGICO DE LAS CUMBRES DE LAS AMERICAS, ASI COMO UN SUMARIO DE LOS ACUERDOS MINISTERIALES SOBRE COMERCIO EMANADOS DE ESAS CUMBRES Y UNA SINTESIS DE LAS REUNIONES DE PRESIDENTES DE CENTROAMERICANA Y CHILE.

I. TRATADOS

A. PROTOCOLO AL TRATADO GENERAL DE INTEGRACION ECONOMICA CENTROAMERICANA

Protocolo de Guatemala:
29 octubre de 1993

Título I. Conceptualización del Proceso de Integración Económica Centroamericana

Artículo 1. Los Estados Parte se comprometen a alcanzar de manera volun-

taria, gradual, complementaria y progresiva la Unión Económica Centroamericana, cuyos avances deberán responder a las necesidades de los países, sobre los siguientes fundamentos:

- La integración económica regional es un medio para maximizar las opciones de desarrollo de los países centroamericanos y vincularlos más provechosa y efectivamente a la economía internacional.
- El proceso de integración económica es gradual, complementario y

* Documento presentado en el Segundo Seminario-Taller Regional "Bloques Económicos y Relaciones Económicas Internacionales de Centroamérica", que se llevó a cabo en San Salvador, El Salvador, del 21 al 25 de abril de 1997, comprendido en el Programa de Posgrado Centroame-

ricano "Política y Negociaciones en el Marco de las Relaciones Económicas Internacionales", ejecutado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP.

** Elaborado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública en base a documentos oficiales.

flexible de aproximación de voluntades y políticas.

- El proceso de integración se impulsará mediante la coordinación, armonización y convergencia de las políticas económicas, negociaciones comerciales extrarregionales, infraestructura y servicios.

Título II. Objetivos y Principios de la Integración Económica Centroamericana

Artículo 3. El objetivo básico del Subsistema de Integración Económica es alcanzar el desarrollo económico y social de los países centroamericanos, mediante un proceso que permita la transformación y modernización de sus estructuras productivas, sociales y tecnológicas, eleve la competitividad y logre una inserción eficiente y dinámica de Centroamérica en la economía internacional.

Artículo 4. Los Estados se comprometen a buscar consistentemente el equilibrio macroeconómico y la estabilidad externa de sus economías, mediante la aplicación de políticas económicas congruentes y convergentes.

Artículo 5. El Subsistema de la Integración Económica se ajustará a los principios y enunciados básicos de: legalidad, consenso, gradualidad, flexibilidad, transparencia, globalidad, simultaneidad, y complementariedad.

Título III. Alcances del Proceso de Integración Económica Centroamericana

Capítulo I. El Perfeccionamiento de los Estadios del Proceso de Integración Económica

Sección Primera: La Zona de Libre Comercio Centroamericana

Artículo 7. Los Estados Parte convienen en perfeccionar la zona de libre comercio para todos los bienes originarios de sus respectivos territorios, para cuyo fin se eliminarán las barreras arancelarias al comercio intrarregional. Las mercancías originarias de los Estados Parte gozarán de tratamiento nacional en territorio de todos ellos.

El establecimiento de medidas de seguridad, policía y sanidad queda a salvo del derecho de los estados.

Se conviene en establecer la normativa técnica en general que propicie la calidad de la producción y favorezca al consumidor, sin que ello implique obstáculos al comercio intrarregional.

Artículo 8. Los Estados se comprometen a perfeccionar y actualizar las normas comunes de comercio que proscriban el uso de subsidios y subvenciones, el *dumping* y demás normas de comercio desleal.

Artículo 9. Los Estados Parte propiciarán la libertad cambiaria y la estabilidad de sus tasas de cambio.

Artículo 10. Los Estados Parte se comprometen a perfeccionar el Arancel Centroamericano de Importación para propiciar mayores niveles de eficiencia de los sectores productivos.

Artículo 11. Los Estados partes se comprometen en forma gradual y flexible a coordinar y armonizar sus relaciones comerciales externas, hasta llegar a adoptar una política conjunta de relaciones comerciales con terceros países, que contribuya a mejorar el acceso a mercados, desarrollar y diversificar la producción exportable, y fortalecer la capacidad de negociación.

Artículo 12. En la celebración de acuerdos comerciales con terceros países, los Estados Parte se comprometen a seguir normas comunes de comercio, especialmente en el campo de las reglas de origen, prácticas de comercio desleal, cláusulas de salvaguardia, y normas técnicas que no afecten el comercio intrarregional.

Los Estados podrán negociar unilateralmente acuerdos con terceros países, siempre que informen previamente su intención al comité ejecutivo de Integración Económica y acuerden un mecanismo de coordinación e información sobre los avances de las negociaciones, y que el resultado de dichos acuerdos respeten los compromisos adquiridos en este protocolo.

Artículo 13. Los Estados Parte convienen en mantener en sus relaciones comerciales con terceros países, la Cláusula Centroamericana de Excepción, así como la preferencia centroamericana.

Artículo 14. Los Estados Parte convienen en propiciar la convergencia y la armonización gradual de las políticas nacionales de desarrollo de exportaciones a nivel regional.

*Sección Tercera:
La unión aduanera
centroamericana*

Artículo 15. Los Estados Parte se comprometen a constituir una Unión Aduanera entre sus territorios, con el propósito de dar libertad de tránsito a las mercancías independientemente del origen de las mismas, previa nacionalización en alguno de los Estados Miembros, de los productos precedentes de terceros países. Dicha Unión Aduanera se alcanzará de manera gradual y progresiva.

Artículo 16. Para fines del artículo anterior, los Estados Parte convienen en establecer un Servicio Aduanero Común, que aplique procedimientos, sistemas administrativos y pautas uniformes.

Artículo 17. Los Estados Parte en forma flexible y gradual coordinarán y armonizarán sus políticas para eliminar divergencias, particularmente en el campo de los impuestos, tasas y otros cobros que afecten el comercio intrarregional.

*Sección Cuarta: La libre
movilidad de los factores
productivos*

Los Estados convienen procurar la libre movilidad de la mano de obra y del

capital en la región, mediante la aprobación de las políticas necesarias para lograr ese propósito.

Sección Quinta: La Integración Monetaria y Financiera Centroamericana

La integración monetaria y financiera se realizará progresivamente, para lo cual los países propiciarán la armonización de las políticas monetaria y fiscal, para mantener la estabilidad externa e interna de la moneda.

Para alcanzar los objetivos anteriores se tomarán las siguientes acciones:

- Libertad de pagos dentro de la zona, y permitir el uso de diferentes medios de pago
- Promover el uso de las monedas nacionales de los Estados Parte y facilitar su libre negociación.
- Facilitar la libre transferencia de capitales y promover el desarrollo de los mercados de capitales en Centroamérica.
- Se pretende promover la instalación de instituciones financieras con sucursales en los Estados Parte y la vinculación de las bolsas de valores.
- Prevenir movimientos de capital especulativo.
- Fomentar la cooperación financiera con otras entidades regionales e internacionales.

Capítulo II. El Perfeccionamiento de las Políticas Sectoriales

Artículo 21. Compromiso de ejecutar gradualmente una política agrícola centroamericana, que propugne por la modernización y reconversión del sistema productivo a fin de mejorar la eficiencia y competitividad.

Artículo 22. Procurarán que el sistema de precios agrícolas se convierta en un estímulo claro para el incremento de la producción, mejoramiento de la eficiencia productiva, el desarrollo de las ventajas comparativas y la complementariedad en el abastecimiento entre las Partes.

Artículo 23. Los Estados mientras sea necesario adoptarán medidas para contrarrestar la competencia desleal derivada de políticas agrícolas y comerciales de terceros países.

Artículo 24. En el sector industrial los Estados se comprometen a estimular la modernización del aparato productivo a fin de mejorar su eficiencia y promover la competitividad de los países.

Artículo 25. En el sector comercio, los Estados Parte convienen en adoptar disposiciones comunes para evitar actividades monopólicas y promover la libre competencia entre los países de la región.

Artículo 26. Los Estados se comprometen a armonizar y adoptar normas y reglamentos técnicos comunes de mercado que se dirigirán únicamente a satisfacer los requerimientos para la protección de la salud humana, animal

y vegetal, el medio ambiente, la seguridad, y el cumplimiento de estándares mínimos de calidad.

Artículo 28. Los Estados Parte se comprometen a promover el desarrollo de la infraestructura física de servicios, particularmente, energía, transporte y telecomunicaciones, para incrementar la eficiencia y la competitividad de los sectores productivos, tanto a nivel nacional, regional como internacional. Conviene en armonizar las políticas de prestación de servicios y eliminar distorsiones en el ámbito tarifario.

Los Estados mantendrán plena libertad de tránsito a través de sus territorios para las mercancías destinadas a cualquiera de los otros Estados. Garantizarán la libre competencia en la contratación de transporte.

Artículo 29. Compromiso de los Estados a definir una estrategia regional de participación de la empresa privada en la inversión y en la prestación de servicios en los sectores de infraestructura.

Artículo 31. Los Estados convienen en armonizar sus legislaciones en materia de banca y servicios financieros, así como leyes de propiedad intelectual e industrial.

Capítulo III. Mejoramiento de la Productividad en el Proceso de Integración

Artículo 32. Los Estados convienen en adoptar estrategias convergentes

para aumentar la competitividad, mediante el aprovechamiento del recurso humano, la educación, transformación del conocimiento científico y tecnológico.

Artículo 33. Los Estados convienen en establecer estrategias convergentes para promover la formación de recursos humanos y vincularlos con la estrategia de apertura y transformación productiva que se impulse en la región.

Artículo 34. Los Estados se comprometen a ejecutar una estrategia regional para procurar la incorporación de la ciencia y la tecnología en el proceso productivo, mediante el mejoramiento del recurso humano, capacidad de investigación aplicada, y el establecimiento de mecanismos de financiamiento para la innovación tecnológica.

Título IV: Aspectos Institucionales

Capítulo I: Organización Institucional

Artículo 37. El subsistema de la Integración Económica Centroamericana, comprende los órganos e instituciones que se detallan a continuación:

- Son órganos:
 - El Consejo de Ministros de Integración Económica;
 - El Consejo Intersectorial de Ministros de Integración

- El Consejo Sectorial de Ministros de Integración Económica;
- El Comité Ejecutivo de Integración Económica.
- Son órganos técnico administrativos:
 - La Secretaría de Integración Económica Centroamericana –SIECA–;
 - La Secretaría del Consejo Agropecuario Centroamericano –SCA–;
 - La Secretaría del Consejo Monetario Centroamericano –SCMCA–;
 - La Secretaría de Integración Turística Centroamericana –SITCA–
- Son instituciones:
 - El Banco Centroamericano de Integración Económica –BCIE–;
 - El Instituto Centroamericano de Administración Pública, –ICAP–
 - El Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial –ICAITI–.
- Forma parte también del Subsistema del Comité Consultivo de Integración Económica –CCIE–, de conformidad a lo dispuesto en el artículo 12 del Protocolo de Tegucigalpa.

Artículo 38. El Consejo de Ministros de la Integración Económica estará conformado por los Ministros de los Gabinetes Económicos y los Presidentes de los Bancos Centrales de los

Estados Parte, y tendrá a su cargo la coordinación, armonización, convergencia o unificación de las políticas económicas de los países.

Artículo 39. Las propuestas de políticas generales y directrices fundamentales del Subsistema de Integración Económica Centroamericana, serán formuladas por el Consejo de Ministros de Integración Económica, con la finalidad de someterlas a aprobación de la Reunión de Presidentes Centroamericanos.

Los órganos del Subsistema de Integración Económica, a través de actividades, programas, proyectos y actos administrativos ejecutarán directamente o por delegación en los órganos correspondientes, las indicadas políticas y directrices del subsistema.

El Consejo de Ministros de Integración Económica aprobará los reglamentos sobre la conformación y funcionamiento de todos los órganos del Subsistema Económico.

Artículo 42. El Comité Ejecutivo de Integración Económica depende organizativamente del Consejo de Ministros de Integración Económica y estará conformado por un representante permanente titular y un alterno nombrados por el Gabinete Económico de cada Estado Parte.

Le corresponderá al Comité Ejecutivo de Integración Económica aprobar los planes, programas y proyectos, así como adoptar los actos administrativos para ejecutar las decisiones del Consejo de Ministros de Integración Centroamericana.

Artículo 43. La Secretaría del Tratado General de Integración Económica Centroamericana –SIECA– es el órgano técnico a quien le corresponde servir de enlace de las acciones de las otras secretarías del Subsistema Económico, así como la coordinación con la Secretaría General del Sistema de la Integración Centroamericana –SG-SICA–.

Artículo 44. La SIECA velará a nivel regional por la correcta aplicación del presente protocolo y demás instrumentos jurídicos de la integración económica regional y la ejecución de las decisiones de los órganos del Subsistema Económico.

Realizará los trabajos y estudios que los órganos del subsistema económico le encomienden. Tendrá, además, las funciones que le asignen el Consejo de Ministros de Integración Económica o su Comité Ejecutivo. En materia de Integración Económica, tendrá capacidad de propuesta.

Artículo 45. El Consejo Agropecuario Centroamericano se integra con los Ministros de Agricultura o la autoridad competente de los países del istmo y estará encargado de proponer y ejecutar las acciones necesarias conducentes a conformar acciones, programas y proyectos regionales en el campo agropecuario.

Artículo 47. El Consejo Monetario Centroamericano está integrado por los Presidentes de los Bancos Centrales y tendrá a su cargo proponer y ejecutar las acciones necesarias para lograr la coordinación, armonización,

convergencia o unificación de las políticas monetaria, cambiaria, crediticia y financiera de los Estados Parte.

Artículo 48. El Banco Centroamericano de Integración Económica –BCIE–, el Instituto Centroamericano de Administración Pública –ICAP– y el Instituto de Investigación y Tecnología Industrial –ICAITI–, en su condición de instituciones especializadas del proceso de integración económica deberán tomar en cuenta, al formular políticas, planes y proyectos, los objetivos y principios establecidos en el Protocolo de Tegucigalpa, en este instrumento y en las políticas y directrices regionales adoptadas en el subsistema de Integración Económica Centroamericana.

Título VI. Disposiciones Transitorias

Artículo III. Los productos que son objeto de regímenes de excepción al libre comercio de conformidad con el Anexo “A” del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, deberán ser negociados en el seno del Comité Ejecutivo de Integración Económica para su incorporación al régimen de libre comercio, por lo menos una vez al año.

Artículo V. Las Partes Contratantes deciden otorgar a Nicaragua un tratamiento preferencial y asimétrico transitorio en el campo comercial y excepcional en los campos financieros, de inversión y deuda, a fin de propiciar

eficazmente la reconstrucción, rehabilitación y fortalecimiento de su capacidad productiva y financiera.

B. TRATADO DE LA INTEGRACION SOCIAL CENTROAMERICANA XVI CUMBRE DE PRESIDENTES DE CENTROAMERICA
San Salvador, El Salvador:
30 de Marzo de 1995

Capítulo I. De la Naturaleza y Concepto del Proceso de la Integración Social Centroamericana

Artículo 1. Los Estados parte se comprometen a alcanzar de manera voluntaria, gradual, complementaria y progresiva, la integración social centroamericana, con el fin de promover mayores oportunidades y una mejor calidad de vida y de trabajo a la población centroamericana, asegurando su participación plena en los beneficios del desarrollo sostenible.

* A partir de esa fecha los Presidentes Centroamericanos acuerdan compromisos en el área económica.

II. RESUMEN CRONOLOGICO DE LAS DECLARACIONES LAS CUMBRES PRESIDENCIALES CENTROAMERICANAS 1990-1996*

VIII REUNION CUMBRE DE PRESIDENTES CENTROAMERICANOS
Declaración de Antigua Guatemala, Guatemala
15 - 17 de Junio de 1990

Punto No 24. Impulsar el desarrollo sostenido de Centroamérica mediante una estrategia conjunta hacia afuera, estableciendo mecanismos de consulta y coordinación para fortalecer la participación de nuestras economías en el Comercio Internacional.

Punto No 26. Reestructurar, fortalecer y reactivar el proceso de integración, así como los organismos regionales, adecuando o rediseñando su marco jurídico e institucional para imprimirles renovado dinamismo y facilitar su readaptación a las nuevas estrategias de apertura externa y modernización productiva que emprenden los países centroamericanos, aspirando a la conformación y consolidación de la Comunidad Económica de los países del istmo centroamericano.

Punto No 27. Impulsar mediante acciones concretas a escala nacional y regional la transformación de las estructuras productivas, combinando las políticas de corto, mediano y largo plazo.

Punto No 30. Impulsar un proceso a nivel nacional y regional que permita

acelerar la reconstrucción y transformación de las estructuras productivas y tecnológicas de los países centroamericanos, como base de una eficiente reinsertión de la región en el mercado mundial que se traduzca en el bienestar social de nuestros pueblos.

PLAN DE ACCION ECONOMICO DE CENTROAMERICA —PAECA—*

**Antigua Guatemala: 17 de Junio
de 1990**

I. Programa de Infraestructura e Integración Comercial

Punto No 4. Impulsar un programa de construcción y de reconstrucción de infraestructura física que de pleno apoyo a los proyectos de corredores centroamericanos de transporte, comunicaciones, aduanas, puertos, y la generación y transmisión de energía eléctrica, con miras al desarrollo integral hacia adentro y hacia afuera.

II. Coordinación Regional para la Promoción del Comercio Exterior

Punto No 8. Instruir a los Ministros de Economía para coordinar las acciones conducentes a:

* Anexo de la Declaración de Antigua Guatemala.

- Analizar el proceso de incorporación y participación en el GATT. Las negociaciones en curso para el ingreso al GATT deberán tomar en consideración las condiciones negociadas de los países centroamericanos que ya forman parte de ese organismo, a fin de evitar tratamientos que distorsionen la posición competitiva de los mismos.
- Efectuar las gestiones que sean necesarias para dar permanencia y ampliar las concesiones no recíprocas en determinados mercados logrando una ampliación de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe; un tratamiento similar al que se otorga a los países beneficiarios de la Convención de Lomé; así como una participación y tratamiento favorable en mercados de América, Europa y Asia.

III. Política de Reversión Industrial

Punto No 10. Instruir a los Ministros Responsables de Integración y Desarrollo Regional para que impulsen una política de reversión industrial gradual selectiva, a fin de mejorar la eficiencia de las actividades productivas, promover la complementariedad de los países, la conquista de nuevos mercados y la sustitución competitiva de las importaciones en las áreas que se consideren convenientes.

IV. Democratización Económica de las Empresas del Estado

Punto No 11. Apoyar los procesos de transformación de las empresas productivas del Estado, a fin de fomentar la democratización económica y una tenencia más amplia y eficiente de los bienes productivos.

IX REUNION CUMBRE DE PRESIDENTES CENTROAMERICANOS Declaración de Puntarenas, Costa Rica 15-17 de Diciembre de 1990

Punto No 16. Considerando la trascendencia que tiene para el desarrollo socioeconómico de la región el logro de una mayor apertura y eficiente participación en el comercio internacional instruyen a los Ministros Responsables de la Integración y el Desarrollo Regional, para que definan una política de convergencia arancelaria y aduanera centroamericana que sea congruente con las políticas de desarrollo regional de apertura externa, procurando la modernización de los documentos en que se ampara.

Para que los países alcancen su uniformidad, mediante un mecanismo gradual, simultáneo y concertado, fijan los siguientes plazos.

- Establecimiento de los parámetros de la negociación, a más tardar el 31 de Marzo de 1991.

- Revisión General del Arancel y puesta en vigencia de las tarifas en que haya consenso, a más tardar el 31 de Mayo de 1991.
- Conclusión de la negociación y puesta en vigencia del arancel uniforme, a más tardar el 31 de Diciembre de 1992.
- Aprobación de la nomenclatura arancelaria denominada "Sistema Armonizado" y el Código *Antidumping* Centroamericano, a más tardar el 31 de Diciembre de 1991.

Punto No 17. Considerando la urgente necesidad de desarrollar y transformar los sectores productivos de los países centroamericanos, y como complemento de la política arancelaria que se adopte, instruyen a los Ministros Responsables de la Integración y el Desarrollo Regional, para que en un plazo máximo de tres meses y en coordinación con los sectores involucrados, elaboren un programa Regional de Reconversión Industrial en los Sectores Productivos, sin perjuicio de las acciones que llevan a cabo a nivel nacional. Este programa deberá ser ejecutado a partir de Junio de 1991.

Punto No 19. Con el fin de facilitar el intercambio de bienes agropecuarios básicos, instruyen a los Ministros de Agricultura para que coordinen con los Ministros Responsables de la Integración y Desarrollo Regional y demás autoridades competentes en la materia:

- En el proceso de armonización de políticas agropecuarias, se de prioridad al tema de precios y comer-

cialización regional de productos básicos.

- Emprendan acciones inmediatas para la conformación de un sistema de intercambio de información de mercados.
- Definan políticas regionales sobre el manejo de las donaciones, compra y venta de productos e insumos; importaciones, concesionarias, negociaciones de excedentes y faltantes de productos agropecuarios básicos.

Punto No 25. Reiterar su satisfacción por la propuesta del presidente de los Estados Unidos de América, George Bush, de la Iniciativa de las Américas, en la cual se cifran grandes expectativas, para el desarrollo de Centroamérica, y se propugna un régimen de libre comercio.

X REUNION CUMBRE DE PRESIDENTES CENTROAMERICANOS

Declaración de San Salvador, El Salvador

15-17 de Julio de 1991

Punto No 1. Los niveles arancelarios al 31 de Diciembre de 1992, fecha de entrada en vigencia del Arancel Uniforme Centroamericano, tendrá un techo de 20% y un piso no menor a 5%, con franjas intermedias de 10% y 15%.

Punto No 2. Los países acordarán una lista de productos esenciales que

tendrán un tratamiento especial uniforme. Asimismo, se elaborará una lista limitada de excepciones de bienes de carácter fiscal que podrán tener un arancel superior a 20%.

Punto No 3: Congruente con las políticas económicas de los países, se definirán una lista reducida de productos que alcanzarán los niveles arancelarios acordados, a más tardar el 31 de Diciembre de 1994, para lo cual se establecerá un programa de desgravación.

PLAN DE ACCION PARA LA AGRICULTURA CENTROAMERICANA-PAC*

Punto 2: Comercio Intrarregional y Extrarregional

Punto 2.1 Se instruye a los Ministros Responsables de la Integración Centroamericana y el Desarrollo Regional y los Ministros de Agricultura para que establezcan el Sistema de Bandas de Precios de Importación para los productos susceptibles de esta metodología, iniciándose su aplicación para el maíz amarillo, arroz, sorgo y soya, a más tardar el 31 de Diciembre de 1991, los países deberán aportar la metodología común que se diseñe.

Punto 2.2 Los grupos técnicos de países, bajo la coordinación de la SIECA y el CORECA VI, analizarán las posibilidades de aplicar el Sistema de Bandas de Precios a otros productos agropecuarios básicos, asimismo se realizarán las siguientes actividades:

* Anexo de la Declaración de San Salvador, El Salvador de fecha 15-17 de julio de 1991.

- Definir la metodología y parámetros comunes para la elaboración de las Bandas de Precios de Importación de los países, la cual deberá estar incluida tres meses después de aprobado el presente documento.
- Presentar el análisis de las series de precios, relevantes así como las simulaciones de la aplicación de la Banda de Precios, a nivel de países a más tardar dos meses después de definida la metodología y parámetros.
- Darle seguimiento a la operabilidad del sistema y emitir las recomendaciones al respecto.

Punto 2.3 Para hacer operativo este sistema, los gobiernos de los países pondrán en práctica las siguientes medidas:

- Liberalizar el comercio intrarregional de los productos agropecuarios básicos, incluidos en el Sistema de Bandas de Precios.
- Eliminar todo sistema de fijación y control de precios, cuando se haya liberalizado el comercio intrarregional de los incluidos en los Sistemas de Bandas de Precios y haya entrado en vigencia dicho sistema.
- Mantener una política de tipo de cambio real.
- Armonizar las políticas de tratamiento de las donaciones y las importaciones concesionales, mediante la modernización de las

donaciones a precios de mercado interno.

Punto 2.4 Uniformar entre los países los aranceles fijos y máximos de los productos agropecuarios básicos, que no están sujetos al Sistema de Bandas de Precios.

Punto 2.5 Eliminar los obstáculos al intercambio comercial intrarregional de aquellos productos no susceptibles de la aplicación del Sistema de Banda de Precios de importación. Estos procesos deberán de llevarse a cabo de forma gradual, progresiva y armónica entre los gobiernos de la región.

Punto 2.13 Instruir a los Ministros de Agricultura, de Integración y de Comercio Exterior para que adopten un programa integral: 1) de equiparación de los impuestos sobre la exportación, 2) armonización de los incentivos fiscales de exportación, 3) de fomento de las agroexportaciones con el propósito de incrementar y diversificar la oferta exportable.

Punto No. 3. Modernización del Sector Agropecuario y Reconversión Agroindustrial.

Punto 3.1 Se instruye a los Ministros de Agricultura y a los Responsables de la Integración, para que el Programa de Reconversión y Modernización de los Sectores Productivos establecido en la Declaración de Puntarenas, se diseñe y ejecute con énfasis en la articulación productiva entre sectores, principalmente agropecuario-industria-servicios.

**XI REUNION CUMBRE
DE PRESIDENTES
CENTROAMERICANOS
ACUERDOS DE TEGUCIGALPA
Declaración de Tegucigalpa,
Honduras
13 de diciembre de 1991**

Punto No 23. Instruir a los Ministros Responsables de la Integración Económica Centroamericana y Desarrollo Regional y las autoridades competentes de Panamá, para que procedan a la elaboración de mecanismos para el desmantelamiento de los obstáculos no arancelarios que impiden el comercio en forma fluida entre Panamá y el resto de los países que conforman el istmo centroamericano.

Punto No 26. Ratificación del Acuerdo Multilateral de Libre Comercio entre la República de Honduras, y las Repúblicas de Guatemala, El Salvador, Costa Rica y Nicaragua, y exhortar a las autoridades correspondientes de los demás países a poner en vigencia dicho acuerdo a la mayor brevedad posible.

**PROTOCOLO DE TEGUCIGALPA
A LA CARTA DE LA ORGANIZACION
DE ESTADOS CENTROAMERICANOS
—ODECA—*
13 de diciembre de 1991**

Artículo 3. El Sistema de la Integración Centroamericana

- Alcanzar una unión económica y fortalecer el Sistema Financiero Centroamericano.
- Fortalecer la región como bloque económico para insertarlo exitosamente en la economía internacional.

**XII REUNION CUMBRE
DE PRESIDENTES
DE CENTROAMERICA
Declaración de Managua, Nicaragua
4-5 de Junio de 1992**

Punto No 19. La cooperación y el comercio internacional son indispensables para consolidar la pacificación y democratización regional.

El acceso de nuestros productos básicos, en condiciones justas, a los mercados internacionales constituye un elemento indispensable para el proceso de democratización y el logro del desarrollo económico y el bienestar social en Centroamérica.

Punto No 23. La entrada en vigor, a partir del 7 de febrero de 1992, del Acuerdo Transitorio de Libre Comercio entre Honduras y el resto de los países centroamericanos, posibilitará a la hermana República de Honduras su plena incorporación al Tratado General de Integración Económica Centroamericana.

* Protocolo firmado en conjunto con la Declaración de Tegucigalpa, Honduras.

**XIII REUNION CUMBRE
DE PRESIDENTES
CENTROAMERICANOS
Declaración de Panamá, Panamá
9-11 de diciembre de 1992**

**AGENDA DE PANAMA: PANAMA
11 de diciembre de 1992**

Punto No 21. Encomendar a las autoridades competentes que en sus negociaciones comerciales externas observen el principio básico de fortalecer y consolidar el proceso de integración centroamericana. De la misma forma las autoridades competentes deberán perfeccionar la Zona de Libre Comercio y el Arancel Externo Común, como instrumentos básicos para la inserción de Centroamérica en el mercado mundial y uniformar las normas y procedimientos que aplicarán los gobiernos de la región en sus relaciones comerciales con terceros.

Punto No 31. Encomendar al Consejo Monetario Centroamericano, acelerar la armonización y convergencia de las políticas cambiaria, monetaria y crediticia, en el marco de la Reunión de Gabinetes Económicos de los Países Centroamericanos, así como la integración de los Sistemas Financieros.

**XIV REUNION CUMBRE
DE PRESIDENTES
CENTROMERICANOS
Declaración de Guatemala,
Guatemala
27-29 de Octubre de 1993**

**AGENDA DE GUATEMALA:
GUATEMALA**

Punto No 35. Hacemos notar nuestra convicción de que el desarrollo social y competitivo de Centroamérica podría ser posible induciendo ventajas competitivas a través del desarrollo científico y tecnológico. Instruimos a las instituciones académicas y experimentales que generan ciencia y tecnología a nivel regional, para que redoblen esfuerzos y emprendan tareas conjuntas que permitan sumar en esfuerzos comunes los escasos recursos existentes en esta área.

Punto No 41. “Firma del Convenio para facilitar la integración financiera de los países del Istmo centroamericano”, entre El Salvador, Honduras y Nicaragua. En este sentido para viabilizar el citado convenio manifiestan el propósito de continuar con el proceso de armonización, coordinación y convergencia en la orientación de las políticas macroeconómicas.

Punto No 43. Se reconoce el papel del BCIE en el fortalecimiento del proceso de integración económica regional mediante la coordinación del mecanismo del Grupo Consultivo Regional, –GCR-CA–, a través del cual se apoya a Centroamérica en la definición

de estrategias regionales en las áreas de infraestructura, modernización productiva y desarrollo social.

Punto No 49. Manifiestan su preocupación por el contrabando, así como por las prácticas de comercio desleal, *dumping* y subvenciones que perjudican el nivel de ocupación de la mano de obra centroamericana, por lo que se instruye al Consejo Arancelario y Aduanero Centroamericano para que, con urgencia, adopte los mecanismos arancelarios.

LA NUEVA AGENDA REGIONAL

XV REUNION DE PRESIDENTES

CENTROAMERICANOS

Declaración de Guácimo,

Costa Rica

18-20 de Agosto de 1994

Se cree firmemente que la inserción eficiente en el comercio mundial debe sustentarse en el mejoramiento de la calidad, destreza y habilidad de los trabajadores, así como la modernización de las empresas.

AGENDA DE GUACIMO

20 de agosto de 1994

SUBSISTEMA DE INTEGRACION

ECONOMICA*

Punto No 19. Continuar con los esfuerzos en materia de armonización

* Acuerdos y disposiciones de carácter específico en el área Económica de la Declaración

tributaria que permita un saneamiento y sostenibilidad en el comportamiento de las finanzas públicas.

Punto No 20. Afirma la importancia que tiene para los países centroamericanos la firma del acta final de la Ronda Uruguay, del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio –GATT– y del acuerdo que establece la Organización Mundial de Comercio –OMC– para el fortalecimiento del sistema multilateral de comercio. Se confía que dichos instrumentos ayuden a incrementar los flujos comerciales, intensificar el libre comercio y logre aumentar el desarrollo económico y social de los países.

Punto No 21. Se exhorta a continuar los acuerdos de libre comercio enmarcándolos dentro del regionalismo abierto y buscando conciliar el proceso de apertura externa y los compromisos derivados de la integración centroamericana. Es importante resaltar que se adquiere el compromiso de que las negociaciones comerciales externas se efectúen en forma conjunta.

Punto No 22. Se instruye al Consejo Económico Centroamericano para que en coordinación con los gabinetes económicos defina dentro de una visión global, la estrategia para conducir las relaciones comerciales internacionales.

Punto No 27. Expresan satisfacción por la decisión adoptada por el Consejo Monetario Centroamericano que define la primera etapa del proceso de integración monetaria y financiera regional, así como el fortalecimiento de

los organismos supervisores de entidades financieras.

**XVI REUNION CUMBRE
DE PRESIDENTES
DE CENTROAMERICA
Declaración de San Salvador II
28-30 de marzo de 1995**

**PROGRAMA DE ACCIONES
INMEDIATAS DERIVADAS
DE LA DECLARACION
DE SAN SALVADOR II
PARA LA INVERSION EN CAPITAL
HUMANO
30 de marzo de 1995**

Punto No 7. Contar con un Plan de Acción Centroamericano para la formación técnica y profesional de la fuerza laboral, que considere una mayor participación del sector privado, la cooperación horizontal, e incorpore a los contenidos curriculares, los avances en ciencia y tecnología, los cambios en los procesos productivos y las nuevas dinámicas de los mercados.

Punto No 11. Formular y ejecutar un programa regional de capacitación e intercambio de experiencias sobre modernización de instituciones del sector público, especialmente en el Area Social, para lograr mayor eficiencia y responsabilidad en el uso de los recursos. Dicha actividad se encomienda a las instancias nacionales responsables de la modernización,

* Reunión de Presidentes Centroamericanos para analizar avances alcanzados en el marco de ALIDES.

para que con el apoyo del Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP, presenten al Consejo de Integración Social, CIS, a más tardar en setiembre de 1995, una propuesta de programa, contemplando fuentes para su financiamiento.

Punto No 15. Reiteramos al Banco Interamericano de Desarrollo, BID, la alta prioridad de contar con una estrategia regional de capacitación de los recursos humanos, que tome en cuenta nuestras necesidades en los campos de modernización del Estado, productividad laboral, y capacitación de cuadros para la integración subregional y hemisférica. Asimismo, que procure un ordenamiento de las instancias nacionales y regionales que coordinen este tema y un fortalecimiento de las entidades regionales especializadas.

**AGENDA DE SEGUIMIENTO
DE LA ALIANZA
PARA EL DESARROLLO
SOSTENIBLE*
Costa del Sol, El Salvador
5 de octubre de 1995**

Económicos

- Integración económica regional.
- Coordinación y armonización de las políticas macroeconómicas
- Modernización de la infraestructura regional, en materia de energía, transporte, y telecomunicaciones.

- Inserción efectiva en la economía internacional, especialmente en los temas de comercio e inversión.

Durante nuestro compromiso también deliberamos en torno a las posiciones conjuntas que Centroamérica llevará a los distintos foros internacionales a los que concurremos durante las próximas semanas. En este sentido, reiteramos la importancia que atribuimos a nuestra presencia con una sola voz en dichos eventos.

XVII CUMBRE DE PRESIDENTES DE CENTROAMERICA
Declaración de San Pedro Sula, Honduras
13-15 de diciembre de 1995

En el Area Económica, las prioridades se resumen en la Integración Regional en los siguientes puntos:

- Primera prioridad: Asuntos institucionales, zona centroamericana de libre comercio, arancel centroamericano de importación, facilitación aduanera, competitividad de los sectores productivos.
- Segunda prioridad: Armonización de políticas macroeconómicas, enfatizando un programa de coordinación y armonización de políticas macroeconómicas.
- Tercera prioridad: Modernización de la infraestructura regional en materia de energía, transporte y telecomunicaciones.
- Cuarta prioridad: Inserción efectiva en la economía internacional,

especialmente en comercio e inversión.

XVIII CUMBRE DE PRESIDENTES CENTROAMERICANOS
Declaración de Montelimar, Nicaragua
9 de mayo de 1996

Con la finalidad de reafirmar nuestro compromiso firme y permanente con la actividad turística, acordamos desplegar un conjunto de acciones, en el contexto de la integración turística regional, que permita unir nuestros recursos, voluntades y esfuerzos, a fin de proyectar al mundo la imagen y ventajas de ofrecer un destino turístico regional único.

III. RESUMEN CRONOLOGICO DE LAS CUMBRES DE LAS AMERICAS

A. UNA NUEVA INICIATIVA PARA LAS AMERICAS
Declaración Presidencial del Sr. George Bush
Presidente de los Estados Unidos Washington,
27 de Junio de 1990

I. Introducción

Párrafo 3. La transformación política que ocurre en América Latina y el Caribe tiene su paralelo en la esfera económica. A través de la región, las naciones se están alejando de las po-

líticas económicas estadísticas que paralizan el crecimiento, y ahora están apelando al poder, el mercado libre para ayudar a este hemisferio a realizar su potencial intacto de progreso.

Párrafo 6. Todas las señales apuntan al hecho que debemos cambiar el enfoque de nuestra interacción económica, hacia una nueva sociedad económica; porque la prosperidad en nuestro hemisferio depende del comercio, no de la ayuda.

COMERCIO, INVERSIONES Y DEUDA: LOS TRES PILARES DE LA NUEVA INICIATIVA

Los tres pilares de la nueva iniciativa son el comercio, las inversiones y la deuda. Para ampliar el comercio, propongo que comencemos el proceso de crear una zona de libre comercio a lo ancho del hemisferio; para aumentar las inversiones, que adoptemos nuevas medidas para crear un nuevo flujo de capital hacia la región, y para aliviar más la carga de la deuda, un nuevo enfoque hacia la deuda en la región con beneficios importantes para nuestro medio ambiente.

Al entrar en los meses finales de la actual Ronda Uruguay de conversaciones comerciales mundiales, prometo cooperar estrechamente con las acciones de este hemisferio.

Nuestro objetivo en la Ronda Uruguay es un comercio libre y justo. Por medio de estas conversaciones procuramos fortalecer las reglamentaciones

comerciales existentes y ampliarlas a áreas que actualmente carecen de reglas acordadas de juego limpio. Y para muestra nuestro compromiso con nuestros vecinos de América Latina y del Caribe, en la Ronda Uruguay buscaremos reducciones de aranceles aduaneros más profundas en los productos de interés especial para ellos.

Segundo, debemos basarnos en la tendencia que vemos hacia mercados libres, y hacer que nuestro objetivo último sea un sistema de libre comercio que vincule a todas las Américas: Norte, Central y Sur. Esperemos con interés el día en que las Américas no sólo sean el primer hemisferio completamente democrático, sino en que todos seamos socios iguales en una zona de libre comercio.

Anuncio hoy que Estados Unidos está preparado a entrar en acuerdos de libre comercio con otros mercados en la América Latina y el Caribe, particularmente con los grupos de países que se han asociado con el propósito de lograr la liberalización del comercio.

Tercero, entiendo que algunos países no están preparados para dar ese paso dramático hacia un acuerdo de libre comercio. Por eso es que estamos dispuestos a negociar con toda nación interesada de la región acuerdos bilaterales para abrir los mercados y desarrollar vínculos comerciales más estrechos.

Acuerdos semejantes ya existen con México y Bolivia. Estos acuerdos nos permitirán avanzar individualmente hacia la eliminación de las barreras

contraproducentes al comercio, y hacia nuestro objetivo final del comercio libre.

EL AUMENTO DE LAS INVERSIONES

La competencia por capital es muy dura en la actualidad. La clave para aumentar las inversiones es ser competitivo, cambiar las condiciones que han desalentado tanto las inversiones extranjeras como las nacionales. Reducir la carga reglamentaria, despejar el camino de las barreras burocráticas que ahogan a los aspirantes a ser empresarios de la América Latina.

A fin de crear incentivos para la reforma de las inversiones, Estados Unidos está preparado a adoptar las siguientes medidas: Primero, Estados Unidos trabaja con el Banco Interamericano de Desarrollo, BID, para crear un nuevo programa de préstamos para las naciones que adopten medidas importantes para eliminar las trabas a las inversiones internacionales. El Banco Mundial también podrá contribuir en este esfuerzo. Segundo, proponemos la creación de un nuevo fondo de inversiones para las Américas. Este fondo, administrado por el Banco Interamericano de Desarrollo, BID, podría brindar hasta 300 millones de dólares al año en subsidios en respuesta a reformas de inversiones con orientación de mercado y progresos en la privatización.

Estados Unidos se propone contribuir 100 millones de dólares al fondo y buscar contribuciones semejantes de Europa y del Japón.

B. CUMBRE DE LAS AMERICAS DECLARACION DE PRINCIPIOS* Miami, Florida 9 al 11 de Diciembre de 1994

Promover la prosperidad a través de la integración económica y el libre comercio

Nuestro progreso económico continuo depende de las políticas económicas sólidas, del desarrollo sostenible y un sector privado dinámico. Una clave para la prosperidad es el comercio sin barreras, sin subsidios, sin prácticas injustas y con un creciente flujo de inversiones productivas. El libre comercio y la integración son factores claves para elevar el nivel de vida.

Por consiguiente, decidimos iniciar de inmediato el establecimiento del "Área de Libre Comercio de las Américas" en la que se eliminarán progresivamente las barreras al comercio y la inversión. Asimismo, resolvemos concluir las negociaciones del "Área de Libre Comercio de las Américas" a más tardar en el año 2.005.

* Constituyen un conjunto de compromisos de la Cumbre de las Américas.

PLAN DE ACCION*
Miami, Florida
9-11 de diciembre de 1994

**I. LA PROMOCION
DE LA PROSPERIDAD
MEDIANTE LA INTEGRACION
Y EL LIBRE COMERCIO**

**A. El libre comercio
en las Américas**

Punto No 1. Se reafirma el compromiso con las reglas y disciplinas multilaterales. Respaldan la plena e inmediata instrumentación de la Ronda Uruguay, las activas negociaciones multilaterales en la Organización Mundial de Comercio —OMC—, los acuerdos comerciales bilaterales y subregionales, y otros arreglos comerciales que sean compatibles con las disposiciones del GATT/OMC, y que no levanten barreras a otras naciones.

Punto No 2. En la medida en que avance la integración económica en el Hemisferio, aseguraremos un mayor grado de observancia y promoción de los derechos de los trabajadores, tal y como están definidos en los convenios internacionales pertinentes. Evitaremos las restricciones encubiertas al comercio, de acuerdo con el GATT/OMC y otras obligaciones internacionales.

Punto No 3. Se esforzarán por maximizar la apertura de los mercados a través de altos niveles de disciplina, a medida que nos aprovechamos de los acuerdos vigentes en el Hemisferio. También nos esforzaremos por celebrar acuerdos equilibrados e integrados, incluidos entre otros los siguientes: barreras arancelarias y no arancelarias que afecten el comercio de bienes y servicios; agricultura, subsidios e inversión; derechos de propiedad intelectual; compras del gobierno; barreras técnicas al comercio; salvaguardias; reglas de origen; derechos *antidumping* y compensatorios; normas y procedimientos sanitarios; solución de controversias y políticas de competencia.

Punto No 4. Reconociendo la importancia del cumplimiento efectivo de los compromisos internacionales, cada nación adoptará las medidas necesarias, de conformidad con sus propias leyes y procedimientos, para ejecutar los acuerdos en las áreas cubiertas por este plan de acción.

Punto No 5. A medida que se trabaja para lograr el "Área de Libre Comercio de las Américas", se proporcionarán oportunidades tales como asistencia técnica, a fin de facilitar la integración de las economías pequeñas e incrementar su nivel de desarrollo.

**B. El desarrollo y liberalización
de los mercados de capitales**

La disponibilidad de capital a tasas de interés competitivas es esencial

* Confirma los compromisos adquiridos en la Cumbre de las Américas.

para financiar las inversiones del sector privado, las cuales constituyen un ingrediente vital para el desarrollo económico. El desarrollo, la liberalización y la integración de los mercados financieros, a nivel nacional e internacional; el aumento de la transparencia, y el establecimiento de una reglamentación prudente y equiparable de los mercados bancarios y de valores bursátiles, ayudarán a reducir el costo del capital e incrementar la confianza de los inversionistas y de los depositantes.

C. RESUMEN DE LOS ACUERDOS MINISTERIALES SOBRE COMERCIO EMANADOS DE LAS REUNIONES DE LAS AMERICAS

I REUNION MINISTERIAL SOBRE COMERCIO RESUMEN DEL ACUERDO MINISTERIAL DE LAS AMERICAS Denver, Colorado 30 de Junio de 1995

Punto No 1. Los Ministros responsables de 34 naciones, los cuales participaron en la Cumbre de las Américas, reunidos en Denver están de acuerdo en iniciar inmediatamente un programa de trabajo para preparar el inicio de las negociaciones del Area de Libre Comercio de las Américas en el cual las barreras al comercio e inversión serán progresivamente eliminadas. Las negociaciones concluirán a más tardar en el año 2005.

Punto No 2. Se examinaron enfoques para construir el Area de Libre Comercio de las Américas el cual se construirá sobre la existencia de acuerdos subregionales y bilaterales para llegar a acuerdos conjuntos. Esforzarse por maximizar la apertura de mercados a través de altos niveles de disciplina. Acordamos asegurar que el Area de Libre Comercio de las Américas será: consistente con las disposiciones de la Organización Mundial de Comercio; equilibrado y de amplio alcance; cubriendo entre otras cosas, todas las áreas incluidas en el Plan de Acción de la cumbre ministerial de comercio de las Américas, no aumentar las barreras a otros países.

Punto No 3. En vista de las amplias diferencias en los niveles de desarrollo y el tamaño de las economías, se están revisando formas de proveer oportunidades que faciliten la integración de las economías más pequeñas e incrementar su nivel de desarrollo.

Punto No 4. Reconocemos la importancia de nuestras naciones de alcanzar estabilidad económica.

PROGRAMA INICIAL DE TRABAJO

Punto No 5. Basados en las decisiones tomadas en la Cumbre de las Américas, decidimos iniciar una preparación activa de las negociaciones. Se establecerán grupos de trabajo en las siguientes áreas: Acceso a mercados, procesos de aduanas, reglas de origen, inversión, barreras técnicas al

comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, *antidumping* y grupos de trabajo en las economías más pequeñas.

Punto No 6. El programa de cada grupo de trabajo debería incluir la identificación y examen de medidas de comercio en cada área, con miras a identificar posibles enfoques de negociaciones. Nosotros proveeremos una guía completa para estos efectos. Se recibirán reportes y determinaremos los pasos a seguir que deben ser tomados en cada área.

Punto No 7. La reunión ministerial de marzo de 1996 establecerá grupos de trabajo y los términos de referencia en las siguientes áreas: logros gubernamentales, derechos de propiedad intelectual, servicios y políticas de competitividad.

Punto No 8. Todos los grupos de trabajo estarán abiertos a la participación de todas las naciones.

Punto No 10. Recomendamos al Comité Especial de Comercio para completar la primera etapa del compendio y un análisis comparativo de los acuerdos de integración en el hemisferio, y un estudio preliminar sobre tarifas y reglas de origen.

II REUNION MINISTERIAL SOBRE COMERCIO Declaración Conjunta Cartagena, Colombia 21 de marzo de 1996

I. INTRODUCCION

Punto No 1. Continuamos el programa de trabajo el cual convinimos en

forma unánime durante la Primera Reunión Ministerial sobre comercio celebrada en Denver, para preparar el inicio de las negociaciones sobre el Área de Libre Comercio —ALCA—. Reafirmamos nuestro compromiso de concluir las negociaciones, a más tardar, en el año 2005, y de lograr avances concretos para alcanzar este objetivo a finales de este siglo.

Punto No 2. Los principios previamente adoptados para la construcción del ALCA incluyen: maximizar la apertura de mercados a través de altos niveles de disciplina con base en los acuerdos existentes en el hemisferio; plena congruencia con las disposiciones de la Organización Mundial de Comercio, OMC, que sea equilibrada y comprensiva en su cobertura; que cubra, entre otras, todas las áreas contempladas en el Plan de Acción de la Cumbre de las Américas; que no imponga barreras a otras naciones y presente un esfuerzo único que integre todas las obligaciones y derechos rurales.

Punto No 4. Convienen en que son necesarios trabajos preparatorios sustantivos adicionales para lograr negociaciones productivas. También acordamos que deben ser logrados progresos concretos para el final del siglo.

Punto No 5. Mantenemos el compromiso de buscar activamente los medios para proporcionar oportunidades tendentes a facilitar la integración de las economías más pequeñas y aumentar sus niveles de desarrollo.

IV. RESUMEN CRONOLOGICO DE LAS DECLARACIONES DE LAS CUMBRES DE PRESIDENTES DE IBEROAMERICA

I CONFERENCIA IBEROAMERICANA DE JEFES DE ESTADO Y GOBIERNO Declaración de Guadalajara Guadalajara, México 18 y 19 de Julio de 1991

Punto No 9. Estamos comprometidos en un proceso de profundo reajuste de nuestras economías con el objeto de lograr con eficiencia la recuperación y el crecimiento, nuestros países han hecho esfuerzos significativos en sus procesos de modernización por medio de la reforma del Estado y de la liberalización económica. Tales procesos han entrañado sacrificios que deben cesar para que sea posible establecer una verdadera justicia social. En nuestra región se han dado procesos sin precedente tendentes a la integración económica gradual, regional y subregional que hagan posible una posición más favorable en el escenario internacional que facilite recursos complementarios para el desarrollo y la supresión de obstáculos al intercambio comercial.

Manifestamos nuestro decidido apoyo a los procesos de integración en curso tanto a nivel regional como subregional y nos proponemos seguir avanzando en este camino Reiteramos que estos esfuerzos de inte-

gración son abiertos al resto del mundo.

Punto No 12. Reconocemos que nuestras aspiraciones de desarrollo económico, social, tecnológico y cultural requieren de un impulso decidido a la educación y a la cultura que a la vez que fortalezca nuestra identidad nos permita bases sólidas para asegurar la inserción adecuada de nuestros países, en un contexto internacional caracterizado por la innovación científica y tecnológica.

OBJETIVOS

I. Desarrollo Económico y Social

Punto H. Fortalecer el sistema multilateral de comercio internacional impulsando una mayor comunicación, y en su caso colaboración, entre los diferentes esquemas de integración y cooperación en los que participan, tanto en América como en Europa, los países iberoamericanos a fin de garantizar una economía abierta mundial.

Punto I. Contribuir al éxito de la Ronda Uruguay y el GATT, al cumplimiento pleno de sus reglas y objetivos, a la lucha contra el proteccionismo, el rechazo a la discriminación en el comercio internacional y a la justa reciprocidad para los países que realizan esfuerzos unilaterales y regionales de apertura comercial.

**II CONFERENCIA IBEROAMERICANA
DE JEFES DE ESTADO Y GOBIERNO
Declaración de Madrid
Madrid, 23 y 24 de Junio de 1992**

**I. ECONOMIA, INTEGRACION
Y COOPERACION**

Punto No 15. Nuestros países han realizado esfuerzos substanciales dirigidos a llevar a cabo políticas de ajuste y estabilización eficaces en un entorno internacional difícil. Están reestructurando sus economías, liberalizando su comercio, y concediendo atención prioritaria a la integración regional. Iberoamérica posee ya, y no necesita crearlas en todos los casos, economías que cuenten con canales de comercialización y sólidas organizaciones empresariales y sindicales que las hace atractivas para las inversiones.

Punto No 19. Estamos asistiendo a una intensificación de los esfuerzos de integración y asociación económica en América Latina, que responde a la conciencia creciente entre sus dirigentes de la necesidad de una mayor inserción de las economías nacionales en los mercados mundiales.

Punto No 20. El tratado de Masstricht tiene como principal objetivo, tras la creación de un mercado único construir una Unión Política, Económica y Monetaria entre sus Estados Miembros, América Latina y la Comunidad Europea mantienen relaciones económicas de importancia creciente, por lo que es necesario profundizar y ampliar los actuales canales de diálogo, como

San José y Grupo de Río-CE, en los que se sientan iberoamericanos a ambos lados de la mesa.

**III CONFERENCIA IBEROAMERICANA
DE JEFES DE ESTADO
Y DE GOBIERNO**

**Declaración de Salvador de Bahía
Salvador, Brasil, 15 y 16 de Julio
de 1993**

Punto No 15. Consideran imposterable la conclusión satisfactoria de la Ronda Uruguay. Un renovado sistema multilateral de comercio debe contar con reglas de intercambio comercial más justas y equitativas, la progresiva eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias, y fundamentalmente debe evitar las prácticas desleales de comercio, medidas unilaterales restrictivas y medidas proteccionistas. Un resultado equilibrado y global permitirá un mejor acceso a los mercados internacionales y, por tanto, la consolidación de los procesos de modernización y apertura.

Punto No 41. Apoyamos la investigación científica y el desarrollo y la difusión de tecnología como factores básicos del desarrollo sostenible, lo que requiere la asignación de recursos compatibles con el mismo, es necesario reforzar las capacidades nacionales y la articulación de las universidades, centros de investigación y desarrollo de empresas.

Punto No 62. Apoyo a los progresos de cooperación e integración en la región hacia el desarrollo armónico inte-

grado de nuestras naciones. La cercanía, la complementariedad de necesidades y objetivos de desarrollo, el aprovechamiento conjunto de capacidades son, entre otros elementos inéditos de moderna vinculación física que están inspirando nuevos e importantes acuerdos entre países iberoamericanos.

IV CUMBRE IBEROAMERICANA DE JEFES DE ESTADO Y DE GOBIERNO: COMERCIO E INTEGRACION COMO ELEMENTOS DE DESARROLLO IBEROAMERICANO DOCUMENTO FINAL Y CONCLUSIONES

**Cartagena de Indias, Colombia
14 y 15 de Junio de 1994**

I. INTRODUCCION

Punto No 5. Se tiene en cuenta que uno de los grandes desafíos para nuestros países en los años venideros es el desarrollo económico y social con equidad, consideran importante evaluar el impacto que sobre este tiene el comercio internacional, la integración regional, la tendencia hacia la globalización de la economía mundial y el surgimiento del comercio como sector de punta de este proceso.

Punto No 6. En el contexto económico internacional, se requiere una estrategia que contemple regionalismo abierto y el multilateralismo como elementos importantes del desarrollo.

La teoría del crecimiento sostenido plantea la necesidad de combinar,

además, elementos de política económica, innovación tecnológica y desarrollo ambiental.

II. EL AMBITO INTERNACIONAL Y LAS PERSPECTIVAS DEL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO

Punto No 9. La firma de Marraquech, del acuerdo que culminó la Ronda Uruguay del GATT ha supuesto un hito histórico en la conformación de un Sistema Multilateral de Comercio. El sistema constituye el pilar fundamental para el nuevo ordenamiento de las relaciones económicas internacionales, que consagra el multilateralismo con la creación de la Organización Mundial de Comercio, —OMC—, aprobada en dicha Ronda.

Punto No 10. La inclusión de sectores específicos como la agricultura, los servicios, la propiedad intelectual y la inversión extranjera, limitan la posibilidad del restablecimiento de prácticas proteccionistas en las relaciones económicas internacionales, lo cual garantiza una sana economía mundial, indispensable para la innovación y el crecimiento.

Estos mecanismos representan un ajuste del sistema existente a las nuevas condiciones del mercado mundial y a los nuevos desarrollos tecnológicos.

Punto No 11. En materia de comercio de mercancías y servicios, los acuerdos logrados son significativos:

- En lo referente a los productos industriales las rebajas de aranceles han sido importantes, destacando en particular la reducción gradual de las restricciones al comercio textil, incluidas en el acuerdo multifibras.
- Por primera vez en la historia del GATT se incluye el sector agrícola en las negociaciones comerciales. Se ha iniciado un proceso de liberalización de largo alcance que favorecerá particularmente a los países iberoamericanos, en su gran mayoría exportadores netos de productos agrícolas.
- En el sector servicios se ha establecido un marco legal; el GATS, que comprende unos compromisos iniciales de liberalización del sector y la aceptación de reglas como la transparencia, la cláusula de la nación más favorecida y el tratamiento nacional de las empresas extranjeras.
- Los acuerdos sobre Propiedad Intelectual suponen un incentivo para la transferencia de conocimientos, la inversión extranjera y la innovación tecnológica.
- La inversión extranjera, fuente imprescindible de conocimiento y modernización para América Latina, ha encontrado en la Ronda Uruguay unas reglas renovadas que refuerzan la confianza necesaria para facilitar la continuidad y el dinamismo de los flujos internacionales.
- La configuración de la OMC, fortalecen la confianza en el respeto a

las reglas del libre comercio y alejan la amenaza de represalias multilaterales y el resurgimiento del proteccionismo.

III. EL AMBITO REGIONAL Y LA CONVERGENCIA DE LOS BLOQUES COMERCIALES

Punto No 13. El agotamiento del modelo de sustitución de importaciones ha conducido a un nuevo modelo de integración, caracterizado por la apertura comercial y la liberalización comercial.

Punto No 15. Los acuerdos regionales actuales genera nuevas fuentes de comercio que incrementan la competencia al ampliar los mercados externos, aumentando el rendimiento de las actividades de innovación a través de la reducción de barreras comerciales favoreciendo la estandarización de normas.

IV. EL AMBITO NACIONAL, LA COMPETITIVIDAD Y EL IMPACTO SOCIAL

Punto No 16. La competitividad de los países en bloque comerciales, exige el establecimiento de políticas económicas tendentes a mejorar los términos de intercambio, a través de un aumento en la competitividad industrial. Por estas razones, la competitividad deberá convertirse en una de las preocupaciones centrales de instancias como esta Cumbre.

Punto No 17. Se debe dar un mayor estímulo al desarrollo empresarial y la innovación tecnológica; introducir políticas de empleo y de educación que adapten la mano de obra a las exigencias del mercado.

V. RECOMENDACIONES

Punto No 21. La estrategia internacional de nuestros países debe contemplar un marco general que incluya como elementos para el desarrollo las reformas macroeconómicas, la apertura comercial; el multilateralismo y la integración, el desarrollo del sector privado, las políticas de cambio tecnológico, las Reformas del Estado con énfasis en mayor participación con equidad.

Punto No 22. La cooperación y la asistencia mutua, incluido el intercambio de información, serán indispensables para que Iberoamérica se adecue de manera eficiente al nuevo orden económico internacional, a fin de aprovechar los beneficios de la OMC y de las nuevas corrientes de comercio, inversión y transformación tecnológica.

Es importante, además, promover la organización de centros de información de tecnologías, desarrollar sistemas regionales de información comercial y promover la creación de un organismo conjunto para la promoción de Iberoamérica como un atractivo para la inversión extranjera.

Punto No 23. En este sentido, se deben continuar y armonizar los proce-

sos de integración económica y comercial, incluida la coordinación de políticas macroeconómicas y la acción conjunta internacional.

Punto No 26. Con el fin de alcanzar el éxito en los procesos de apertura e integración, los países Iberoamericanos debemos adoptar estrategias encaminadas a mejorar los factores que determinan la competitividad de nuestras naciones.

Punto No 34. La integración económica de la región es un instrumento adecuado para lograr un aumento en la competitividad de la región como un todo de los países individualmente, y de las empresas al interior de ellos.

Punto No 37. La inversión extranjera deberá presentar modificaciones hacia una mayor asignación en inversión directa de largo plazo y menor en la especulativa de corto plazo, para que la inversión externa aporte al proceso de generación de empleo y el mejoramiento de las capacidades técnicas de la región.

V CUMBRE IBEROAMERICANA DE JEFES DE ESTADO Y DE GOBIERNO

**Declaración de Bariloche
Ciudad de San Carlos de Bariloche
16 y17 de Octubre de 1995**

Punto No 3. Iberoamerica se enfrenta a un triple desafío en los umbrales del siglo XXI: la promoción y la consolidación de un desarrollo económico y social sostenido y sostenible, la profundización y ampliación de los procesos

de integración en un marco de regionalismo abierto, y su inserción en un mundo en profunda transformación, a causa especialmente de la revolución científica, tecnológica y productiva.

Punto No 4. En este contexto, concebimos a la educación como el medio principal para enfrentar con éxito los retos mencionados.

Punto No 9. Las políticas educativas deben ser políticas de Estado, basadas en el consenso y la participación de todos los sectores sociales, a fin de garantizar el acceso a la educación a toda la población sin distinción alguna.

Punto No 37. La educación necesita ser integral e integradora frente a una realidad que va consolidando la globalización de las actividades económicas y la integración a nivel regional.

V. RESUMEN CRONOLOGICO DE LAS CUMBRES DE PRESIDENTES DE CENTROAMERICA Y MEXICO

REUNION DE PRESIDENTES DE CENTROAMERICA Y MEXICO Declaración de Tuxtla Gutiérrez Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, México 11 de enero de 1991

Punto No 6. Coincidieron en que la iniciativa "Empresa para las Américas", propuesta por el Presidente George Bush representa un nuevo enfoque para las relaciones hemisféricas. El reconocimiento expreso del vínculo entre el comercio, la deuda, las

inversiones, abre una amplia gama de posibilidades de cooperación para el desarrollo económico de la región con base en principios y objetivos compartidos por todos los países del continente. Al respecto, destacaron la importancia de contar con elementos más específicos en torno a dicha iniciativa, con el propósito de contribuir a la definición de su contenido y alcances.

Punto No 16. Los Presidentes coincidieron en que las actuales condiciones en el escenario mundial hacen más que nunca necesario intensificar la integración latinoamericana como un proceso amplio, que profundice los vínculos de cooperación entre los países de la región y sea eficaz instrumento en su armónico desarrollo.

Concordaron en que es necesario replantear los caminos hasta ahora recorridos por la integración regional, definiendo una nueva estrategia capaz de constituirse en un instrumento de real apoyo al desarrollo económico, que se traduzca en mecanismo operativos que impulsen un intenso proceso de cooperación intralatinoamericano. Este proceso debe expresarse en arreglos adecuados para el avance de la integración, que reflejen una clara percepción de nuestras propias realidades y de la dinámica de las relaciones económicas internacionales.

El Presidente de México manifestó su pleno apoyo al proceso de integración de los países de América Central, el cual ha recibido un importante impulso como resultado de las Cumbres Presidenciales de Antigua Guatemala y Puntarenas.

Punto No 17. Al analizar el estado actual de comercio entre Centroamérica y México, los Mandatarios reafirmaron su compromiso de contribuir a la creación de un sistema de comercio internacional justo y equitativo regido por normas y principios convenidos multilateralmente. Resaltaron la importancia de la apertura de mercados como forma de promover la competencia, estimular la eficiencia, la modernización y la competitividad de las estructuras productivas internas. Ello, con el objeto de asegurar una mayor oferta y mejor calidad de los bienes y servicios que contribuyan al bienestar de sus pueblos.

Los Presidentes de Centroamérica y México, coincidieron en la necesidad de establecer acciones concretas tendientes a incrementar sustancialmente los intercambios comerciales, a fin de adecuarlos a las potencialidades de sus economías. Asimismo, reconocieron las amplias expectativas que tiene el fomento del comercio entre México y los países del istmo, no sólo para lograr un incremento del mismo sino para equilibrar los flujos comerciales.

En este mismo contexto, los Presidentes se congratularon por la suscripción de las bases de un Acuerdo de Complementación Económica, que llevará, gradualmente, a la conformación de una zona de libre comercio que deberá estar conformada a más tardar el 31 de diciembre de 1996. Los Presidentes reconocen que dicho Acuerdo representa el inicio de una nueva etapa en las relaciones económicas de la región, en virtud que se trata de un

acuerdo amplio, que propicia la liberalización multilateral de manera efectiva y que vincula, con creatividad y pragmatismo, acciones y conjuntas en materia de comercio, asuntos financieros y energía.

Punto No 18. Los Cancilleres de Colombia y Venezuela expresaron su beneplácito por la decisión de los Presidentes de Centroamérica y México de avanzar hacia una zona de libre comercio a más tardar el 31 de diciembre de 1996, y dieron a conocer, asimismo, la intención de sus respectivos gobiernos de promover una apertura sustantiva de sus mercados a favor de las importaciones de productos de Centroamérica.

**DECLARACION CONJUNTA
DE LA REUNION DE JEFES
DE ESTADO Y GOBIERNO
DE CENTROAMERICA Y MEXICO
"TUXTLA II"**

**San José, Costa Rica
15 y 16 de Febrero de 1996**

Punto No 9. Ratifican su convicción de que los resultados de la Ronda de Uruguay del Acuerdo General de Aranceles y Comercio—GATT— y la creación de la Organización Mundial de Comercio, constituyen un nuevo y más sólido marco normativo e institucional para el intercambio de bienes y servicios, así como para los flujos de inversión.

Punto No 10. Empezar una acción decidida para lograr una rápida y eficiente inserción de sus países en la economía mundial, subrayando los esfuerzos recientes en materia de inte-

gración bilateral, regional y hemisférica entre los que destacan el fortalecimiento del proceso de Integración Económica Centroamericana, la constitución de la Asociación de Estados del Caribe, los Tratados de Libre Comercio en marcha o en proceso de negociación entre los países del área, la Reforma al Sistema Económico Latinoamericano —SELA— y el proceso de formación del Área de Libre Comercio de las Américas.

Punto No 11. Reafirmar el compromiso de continuar los procesos de negociación para establecer tratados de libre comercio, manteniendo el objetivo de lograr su convergencia hacia un tratado de libre comercio en la región. Estos tratados se regirán por la OMC.

Punto No 13. Asumir el compromiso de sostener relaciones financieras que propicien el fortalecimiento de mecanismos para estrechar las relaciones económicas entre los ocho países del área.

Punto No 16. Reiterar el interés de fomentar los flujos de inversión entre los países de forma clara y transparente.

PLAN DE ACCION* ASUNTOS ECONOMICOS, COMERCIALES Y FINANCIEROS

I. INTEGRACION ECONOMICA

Punto No 1. Trabajar activamente para fomentar un uso más eficiente

* Plan de acción de la Declaración conjunta "Tuxtla II".

de los mecanismos regionales de integración existentes, ya sea en el seno de los organismos internacionales o de la forma en que se considere conveniente.

Punto No 2. Apoyar los trabajos para la conformación del "Área de Libre Comercio de las Américas".

Punto No 4. Participar activamente en la reforma del Sistema Económico Latinoamericano; a efecto de que el SELA, entre otros objetivos, apoye decididamente el proceso de integración regional.

II. LIBERALIZACION COMERCIAL

Punto No 1. Reanudar el proceso de negociación para un tratado de libre comercio e inversión entre México y El Salvador, Guatemala y Honduras.

Punto No 2. Concluir las negociaciones del tratado de libre comercio entre México y Nicaragua durante el primer semestre de 1996.

Punto No 3. Continuar el proceso de negociación de un tratado de libre comercio entre México y Panamá.

Punto No 6. Los tratados de libre comercio comprenderán disciplinas en materia de acceso de mercado, incluyendo la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias, agricultura, reglas de origen, servicios de inversión, entre otros, y tomarán en cuenta las diferencias relativas existentes en los niveles de desarrollo de los países participantes.

Punto No 7. Una vez concluidos los procesos de negociación comercial de los países de Centroamérica con México, se deberá iniciar de inmediato negociaciones para lograr la convergencia en un solo tratado de libre comercio entre Centroamérica y México, en el menor plazo posible.

III. PROMOCION DEL COMERCIO Y LAS INVERSIONES

Punto No 1. Definir programas anuales de promoción comercial entre México y cada uno de los países del área, los cuales incluirán misiones y eventos empresariales, intercambio de información y asesoría para instalar centros de información comercial entre otros aspectos.

Punto No 2. Impulsar la formación de inversiones conjuntas (Joint Ventures) entre empresas centroamericanas y mexicanas.

Punto No 4. Continuará promoviendo las exportaciones del istmo centroamericano a terceros países, a través de las representaciones de BANCOMEXT.

VI. RESUMEN CRONOLOGICO DE CUMBRES DE PRESIDENTES DE CENTROAMERICA Y CHILE

DECLARACION DE PRESIDENTES DE CENTROAMERICA Y CHILE San Salvador, El Salvador 17 de julio de 1991

Punto No 3. La conveniencia de reforzar la integración y cooperación

latinoamericana, como alternativa válida para impulsar el desarrollo económico y enfrentar con éxito los desafíos del nuevo orden internacional.

Acordaron impulsar un Plan de cooperación económica, científica y técnica entre los países de Centroamérica, Panamá y Chile que comprenda:

- La asistencia técnica y el intercambio de información para la elaboración y realización de proyectos en distintas áreas de interés.
- La cooperación científico-técnica entre universidades e Institutos de Investigación.
- La formación de recursos humanos, en áreas prioritarias a través de cursos, seminarios, o intercambios generales o específicos en Chile o en los países de Centroamérica y Panamá.
- La cooperación empresarial promoviendo la participación del sector privado chileno en Proyectos de interés de Centroamérica y Panamá, o del sector privado de la región en Chile, tanto a través de asesorías como actuando directamente en proyectos de inversión y coinversión.

Los Presidentes acordaron señalar como áreas prioritarias las siguientes:

- Gestión económica, comercialización y promoción de exportaciones.
- Intercambio de expertos en diversas materias.

- Investigación científico-técnica y cooperación de universidades.

**DECLARACION DE PRESIDENTES
DE CENTROAMERICA Y CHILE
San José, Costa Rica
12 de julio de 1996**

Los mandatarios celebraron la consolidación del proceso de integración centroamericana, así como el acuerdo de asociación de Chile al MERCOSUR. A este respecto los Presidentes concordaron trabajar conjuntamente para que, en un corto plazo se

avance hacia un acercamiento entre ambos esquemas.

El Presidente de Chile al reconocer los esfuerzos de estabilización económica y de apertura de mercados en los países de la región centroamericana, reiteró la disposición de su gobierno para continuar compartiendo sus experiencias y conocimientos técnicos con los gobiernos centroamericanos, orientados a la adecuación de sus economías para recibir los beneficios del libre comercio y flujos de inversión. Para estos efectos, ofreció el fortalecimiento del apoyo técnico y de capacitación de Chile en esta área a través de los programas de cooperación vigentes

△

Libre Comercio y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias*

OIRSA**

INCLUYE LA DECLARACION DE MARRAKECH DE ABRIL DE 1994, EN DONDE SE ESTABLECE LA ORGANIZACION MUNDIAL DEL COMERCIO; EL ACTA FINAL CON LOS RESULTADOS DE LA RONDA URUGUAY Y DE NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES, ASI COMO EL ACUERDO SOBRE LA APLICACION DE MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS, DEL 15 DE ABRIL DEL AÑO ANTES CITADO.

Declaración de Marrakech del 15 de abril de 1994

Los Ministros,

Representando a los 124 Gobiernos y las Comunidades Europeas, partici-

pantes en la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, con ocasión de la reunión final del Comité de Negociaciones Comerciales a nivel ministerial celebrada en Marrakech, Marruecos, del 12 al 15 de abril de 1994,

Recordando la Declaración Ministerial adoptada en Punta del Este, Uruguay, el 20 de setiembre de 1986, por la que se dio inicio a la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales,

Recordando los progresos realizados en las Reuniones Ministeriales celebradas en Montreal, Canadá, y Bruselas, Bélgica, en diciembre de 1988 y diciembre de 1990, respectivamente,

Tomando nota de que las negociaciones se concluyeron en lo sustancial el 15 de diciembre de 1993,

* Conferencia presentada en el Segundo Seminario-Taller Regional "Bloques Económicos y Relaciones Económicas Internacionales de Centroamérica", que se llevó a cabo en San Salvador, El Salvador, del 21 al 25 de abril de 1997, comprendido en el Programa de Posgrado Centroamericano "Política y Negociaciones en el Marco de las Relaciones Económicas Internacionales", ejecutado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP.

** Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria, OIRSA. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación de Guatemala. Actas y Declaraciones que han sido firmadas para promover el desarrollo del comercio internacional.

Decididos a apoyarse en lo conseguido en la Ronda Uruguay para lograr nuevos avances a través de la participación de sus economías en el sistema de comercio mundial, sobre la base de políticas orientadas al mercado y de los compromisos enunciados en los Acuerdos y Decisiones de la Ronda Uruguay,

Adoptan hoy la siguiente:

Declaración

1. Los ministros saludan el logro histórico que representa la conclusión de la Ronda, con el convencimiento de que se fortalecerá la economía mundial y dará paso a un mayor crecimiento del comercio, las inversiones, el empleo y los ingresos en todo el mundo. En particular, acogen con satisfacción:
 - el marco jurídico más fuerte y más claro que han adoptado para el desarrollo del comercio internacional, y que incluye un mecanismo de solución de diferencias más eficaz y fiable;
 - la reducción global de los aranceles en un 40 por ciento y los acuerdos más amplios de apertura de los mercados en el sector de las mercancías, así como la mayor previsibilidad y seguridad que representa la importante expansión del alcance de los compromisos arancelarios y,
- el establecimiento de un marco multilateral de disciplinas para el comercio de servicios y para la protección de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, así como el reforzamiento de las disposiciones multilaterales sobre el comercio de productos agropecuarios y de textiles y prendas de vestir.
2. Los Ministros afirman que el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio —OMC— anuncia una nueva era de cooperación económica mundial, que responde al deseo generalizado de actuar en un sistema multilateral de comercio más justo y más abierto en beneficio y por el bienestar de los pueblos. Los Ministros expresan su determinación de resistir las presiones proteccionistas de toda clase. Están convencidos de que la liberalización del comercio y el fortalecimiento de las normas conseguidos en la Ronda Uruguay conducirán a un entorno comercial mundial cada vez más abierto.
2. Los Ministros se comprometen, con efecto inmediato y hasta la

entrada en vigor de la OMC, a no adoptar medidas comerciales que puedan socavar o afectar adversamente los resultados de las negociaciones de la Ronda Uruguay o la aplicación de los mismos.

3. Los Ministros confirman su resolución de esforzarse por dar mayor coherencia en el plano mundial a las políticas en materia de comercio, moneda y finanzas, incluso mediante la cooperación entre la OMC, el FMI y el Banco Mundial a tal efecto.
4. Los Ministros celebran el hecho de que la participación en la Ronda Uruguay haya sido considerablemente más amplia que en cualquier negociación comercial multilateral anterior y, en particular, la función notablemente activa desempeñada en ella por los países en desarrollo; ello marca un hito histórico en el camino hacia una mancomunidad comercial mundial más equilibrada e integrada. Los Ministros toman nota de que durante el período abarcado por estas negociaciones se pusieron en aplicación medidas significativas de reforma económica y de liberalización autónoma del comercio en numerosos países en desarrollo y economías anteriormente planificadas.
5. Los Ministros recuerdan que los resultados de las negociaciones

comportan disposiciones que confieren un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo, con especial atención a la situación particular de los países menos adelantados. Los Ministros reconocen la importancia de la aplicación de estas disposiciones para los países menos adelantados y declaran su intención de continuar apoyando y facilitando la expansión de las oportunidades de comercio e inversión de dichos países. Convienen en someter al examen periódico de la Conferencia Ministerial y de los órganos competentes de la OMC la repercusión de los resultados de la Ronda en los países menos adelantados, así como en los países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios, con objeto de promover medidas positivas que les permitan alcanzar sus objetivos de desarrollo. Los Ministros reconocen la necesidad de fortalecer la capacidad del GATT y de la OMC para prestar una mayor asistencia técnica en sus esferas de competencia y, en particular, para acrecentar sustancialmente la prestación de dicha asistencia a los países menos adelantados.

6. Los Ministros declaran que al firmar el "Acta Final en que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales" y

al adoptar las Decisiones Ministeriales conexas inician la transición del GATT a la OMC. En particular, han establecido un Comité Preparatorio que ha de sentar las bases para la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, y se comprometen a tratar de llevar a cabo todos los trámites necesarios para la ratificación de dicho Acuerdo de modo que pueda entrar en vigor el 1º de enero de 1995 o lo antes posible después de esa fecha. Los Ministros han adoptado además una Decisión sobre comercio y medio ambiente.

7. Los Ministros expresan su sincera gratitud a Su Majestad el Rey Hassan I por su contribución personal al éxito de esta Reunión Ministerial, y a su Gobierno y al pueblo de Marruecos por la cordial hospitalidad dispensada y la excelente labor de organización cumplida. El hecho de que esta Reunión Ministerial final de la Ronda Uruguay se haya celebrado en Marrakech es una manifestación más de la adhesión de Marruecos a un sistema de comercio mundial y abierto y de su vocación de plena integración a la economía mundial.
8. Al adoptar y firmar el Acta Final, y al abrir a la aceptación del Acuerdo sobre la OMC, los Ministros declaran terminada la labor del Comité de Negociaciones

Comerciales y formalmente concluida la Ronda Uruguay.

Acta final en que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales

1. Habiéndose reunido con objeto de concluir la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, los representantes de los gobiernos y de las Comunidades Europeas, miembros del Comité de Negociaciones Comerciales, convienen en que el Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (denominado en la presente Acta Final "Acuerdo sobre la OMC"), las Declaraciones y Decisiones Ministeriales y el Entendimiento relativo a los compromisos en materia de servicios financieros, anexos a la presente Acta, contienen los resultados de sus negociaciones y forman parte integrante de esta Acta Final.
2. Al firmar la presente Acta Final, los representantes acuerdan:
 - a. someter, según corresponda, el Acuerdo sobre la OMC a la consideración de sus respectivas autoridades competentes con el fin de recabar de ellas la aprobación de dicho Acuerdo de

- conformidad con los procedimientos que correspondan; y
- b. adoptar las Declaraciones y Decisiones Ministeriales.
3. Los representantes convienen en que es deseable que todos los participantes en la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales (denominados en la presente Acta Final "participantes") acepten el Acuerdo sobre la OMC con miras a que entre en vigor el 1º de enero de 1995, o lo antes posible después de esa fecha. No más tarde de finales de 1994, los Ministros se reunirán, de conformidad con el párrafo final de la Declaración Ministerial de Punta del Este, para decidir acerca de la aplicación internacional de los resultados y la fecha de su entrada en vigor.
 4. Los representantes convienen en que el Acuerdo sobre la OMC estará abierto a la aceptación como un todo, mediante firma o formalidad de otra clase, de todos los participantes, de conformidad con su artículo XIV. La aceptación y entrada en vigor de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales incluidos en el Anexo 4 del Acuerdo sobre la OMC se regirán por las disposiciones de cada Acuerdo Comercial Plurilateral.
 5. Antes de aceptar el Acuerdo sobre la OMC, los participantes que no sean partes contratantes del

enero-diciembre/1997

Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio deberán haber concluido las negociaciones para su adhesión al Acuerdo General y haber pasado a ser partes contratantes del mismo. En el caso de los participantes que no sean partes contratantes del Acuerdo General en la fecha del Acta Final, las Listas no se consideran definitivas y se completarán posteriormente a efectos de la adhesión de dichos participantes al Acuerdo General y de la aceptación por ellos del Acuerdo sobre la OMC.

6. La presente Acta Final y los textos anexos a la misma quedarán depositados en poder del Director General de las Partes Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, que remitirá con prontitud copia autenticada de los mismos a cada participante.

HECHA en Marrakech el quince de abril de mil novecientos noventa y cuatro en un sólo ejemplar y en los idiomas español, francés e inglés, siendo cada texto igualmente auténtico.

**Acuerdo de Marrakech
por el que se establece
la Organización Mundial
del Comercio**

*Las Partes en el presente Acuerdo,
Reconociendo que sus relaciones en
la esfera de la actividad comercial y*

económica deben tender a elevar los niveles de vida, a lograr el pleno empleo y un volumen considerable y en constante aumento de ingresos reales y demanda efectiva y a acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios, permitiendo al mismo tiempo la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible y procurando proteger y preservar el medio ambiente e incrementar los medios para hacerlo, de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses según los diferentes niveles de desarrollo económico.

Reconociendo además que es necesario realizar esfuerzos positivos para que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico.

Deseosas de contribuir al logro de estos objetivos mediante la celebración de acuerdos encaminados a 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, así como la eliminación del trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales.

Resueltas, por consiguiente, a desarrollar un sistema multilateral de comercio integrado, más viable y duradero que abarque el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, los resultados de anteriores

esfuerzos de liberalización del comercio y los resultados integrales de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Uruguay,

Decididas a preservar los principios fundamentales y a favorecer la consecución de los objetivos que informan este sistema multilateral de comercio,

Acuerdan lo siguiente:

Artículo I

Establecimiento de la Organización

Se establece por el presente Acuerdo la Organización Mundial del Comercio (denominada en adelante "OMC").

Artículo II

Ambito de la OMC

1. La OMC constituirá el marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus Miembros en los asuntos relacionados con los acuerdos e instrumentos jurídicos conexos incluidos en los Anexos del presente Acuerdo.

2. Los acuerdos y los instrumentos jurídicos conexos incluidos en los Anexos 1, 2 y 3 (denominados en adelante "Acuerdos Comerciales Multilaterales") forman parte integrante del presente Acuerdo y son vinculantes para todos sus Miembros.
3. Los acuerdos y los instrumentos jurídicos conexos incluidos en el Anexo 4 (denominados en adelante "Acuerdos Comerciales Plurilaterales") también forman parte del presente acuerdo para los Miembros que los hayan aceptado, y son vinculantes para éstos. Los Acuerdos Comerciales Plurilaterales no crean obligaciones ni derechos para los Miembros que no los hayan aceptado.
4. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 según se especifica en el Anexo 1A (denominado en adelante "GATT de 1994") es jurídicamente distinto del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de fecha 30 de octubre de 1947, anexo al Acta Final adoptada al término del segundo período de sesiones de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Empleo, posteriormente rectificado, enmendado o modificado (denominado en adelante "GATT de 1947").

Artículo III

Funciones de la OMC

1. La OMC facilitará la aplicación, administración y funcionamiento del presente Acuerdo y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales y favorecerá la consecución de sus objetivos, y constituirá también el marco para la aplicación, administración y funcionamiento de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales.
2. La OMC será el foro para las negociaciones entre sus Miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales en asuntos tratados en el marco de los acuerdos incluidos en los Anexos del presente Acuerdo. La OMC podrá también servir de foro para ulteriores negociaciones entre sus Miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales, y de marco para la aplicación de los resultados de esas negociaciones, según decida la Conferencia Ministerial.
3. La OMC administrará en Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (denominado en adelante "Entendimiento sobre Solución de Diferencias" o "ESD") que figura

en el Anexo 2 del presente Acuerdo.

4. La OMC administrará el Mecanismo de Examen de Políticas Comerciales (denominado en adelante "MEPC") establecido en el Anexo 3 del presente Acuerdo.
5. Con el fin de lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial, la OMC cooperará, según proceda, con el Fondo Monetario Internacional y con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y sus organismos conexos.

Artículo IV

Estructura de la OMC

1. Se establecerá una Conferencia Ministerial, compuesta por representantes de todos los Miembros, que se reunirá por lo menos una vez cada dos años. La Conferencia Ministerial desempeñará las funciones de la OMC y adoptará las disposiciones necesarias a tal efecto. La Conferencia Ministerial tendrá la facultad de adoptar decisiones sobre todos los asuntos comprendidos en el ámbito de cualquiera de los

Acuerdos Comerciales Multilaterales, si así se lo pide un Miembro, de conformidad con las prescripciones concretas que en materia de adopción de decisiones se establecen en el presente Acuerdo y en el Acuerdo Comercial Multilateral correspondiente.

2. Se establecerá un Consejo General, compuesto por representantes de todos los Miembros, que se reunirá según proceda. En los intervalos entre reuniones de la Conferencia Ministerial, desempeñará las funciones de ésta el Consejo General. El Consejo General cumplirá también las funciones que se le atribuyan en el presente Acuerdo. El Consejo General establecerá sus normas de procedimiento y aprobará las de los Comités previstos en el párrafo 7.
3. El Consejo General se reunirá según proceda para desempeñar las funciones del Organismo de Solución de Diferencias establecido en el Entendimiento sobre Solución de Diferencias. El Organismo de Solución de Diferencias podrá tener su propio presidente y establecerá las normas de procedimiento que considere necesarias para el cumplimiento de dichas funciones.
4. El Consejo General se reunirá según proceda para desempeñar las funciones del Organismo de Examen de las Políticas Comerciales

establecido en el MEPC. El Organismo de Examen de las Políticas Comerciales podrá tener su propio presidente y establecerá las normas de procedimiento que considere necesarias para el cumplimiento de dichas funciones.

5. Se establecerán un Consejo del Comercio de Mercancías, un Consejo del Comercio de Servicios y un Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (denominado en adelante "Consejo de los ADPIC"), que funcionarán bajo la orientación general del Consejo General. El Consejo del Comercio de Mercancías supervisará el funcionamiento de los Acuerdos Comerciales Multilaterales del Anexo 1A. El Consejo del Comercio de Servicios supervisará el funcionamiento del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (denominado en adelante "AGCS"). El Consejo de los ADPIC supervisará el funcionamiento del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (denominado en adelante "Acuerdo sobre los ADPIC"). Estos Consejos desempeñarán las funciones a ellos atribuidas en los respectivos Acuerdos y por el Consejo General. Establecerán sus respectivas normas de procedimiento, a reserva de aprobación por el

Consejo General. Podrán formar parte de estos Consejos representantes de todos los Miembros. Estos Consejos se reunirán según sea necesario para el desempeño de sus funciones.

6. El Consejo de Comercio de Mercancías, el Consejo de Comercio de Servicios y el Consejo de los ADPIC establecerán los órganos subsidiarios que sean necesarios. Dichos órganos subsidiarios establecerán sus respectivas normas de procedimiento a reserva de aprobación por los Consejos correspondientes.
7. La Conferencia Ministerial establecerá un Comité de Comercio y Desarrollo, un Comité de Restricciones por Balanza de Pagos y un Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos, que desempeñarán las funciones a ellos atribuidas en el presente Acuerdo y en los Acuerdos Comerciales Multilaterales, así como las funciones adicionales que les atribuya el Consejo General, y podrá establecer Comités adicionales con las funciones que estime apropiadas. El Comité de Comercio y Desarrollo examinará periódicamente, como parte de sus funciones, las disposiciones especiales en favor de los países menos adelantados Miembros contenidas en los Acuerdos Comercia-

les Multilaterales y presentará informe al Consejo General para la adopción de disposiciones apropiadas. Podrán formar parte de estos Comités representantes de todos los Miembros.

8. Los órganos establecidos en virtud de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales desempeñarán las funciones a ellos atribuidas en virtud de dichos Acuerdos y funcionarán dentro del marco institucional de la OMC. Dichos órganos informarán regularmente al Consejo General sobre sus respectivas actividades.

Artículo V

Relaciones con otras organizaciones

1. El Consejo General concertará acuerdos apropiados de cooperación efectiva con otras organizaciones intergubernamentales que tengan responsabilidades afines a las de la OMC.
2. El Consejo General podrá adoptar disposiciones apropiadas para la celebración de consultas y la cooperación con organizaciones no gubernamentales que se ocupen de cuestiones afines a las de la OMC.

Artículo VI

La Secretaría

1. Se establecerá una Secretaría de la OMC (denominada en adelante la "Secretaría") dirigida por un Director General.
2. La Conferencia Ministerial nombrará al Director General y adoptará un reglamento que estipule las facultades, los deberes, las condiciones de servicio y la duración del mandato del Director General.
3. El Director General nombrará al personal de la Secretaría y determinará sus deberes y condiciones de servicio de conformidad con los reglamentos que adopte la Conferencia Ministerial.
4. Las funciones del Director General y del personal de la Secretaría serán de carácter exclusivamente internacional. En el cumplimiento de sus deberes, el Director General y el personal de la Secretaría no solicitarán ni aceptarán instrucciones de ningún gobierno ni de ninguna otra autoridad ajena a la OMC y se abstendrán de realizar cualquier acto que pueda ser incompatible con su condición de funcionarios internacionales. Los Miembros de la OMC respetarán el carácter internacional de las funciones del Director General y del personal

de la Secretaría y no tratarán de influir sobre ellos en el cumplimiento de sus deberes.

Artículo VII

Presupuesto y contribuciones

1. El Director General presentará al Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos el proyecto de presupuesto y el estado financiero anuales de la OMC. El Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos examinará el proyecto del presupuesto y el estado financiero anuales presentados por el Director General y formulará al respecto recomendaciones al Consejo General. El proyecto de presupuesto anual estará sujeto a la aprobación del Consejo General.
2. El Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos propondrá al Consejo General un reglamento financiero que comprenderá disposiciones en las que se establezcan:
 - a. la escala de contribuciones por la que se prorrateen los gastos de la OMC entre sus Miembros; y
 - b. las medidas que habrán de adoptarse con respecto a los

Miembros con atrasos en el pago.

El reglamento financiero se basará, en la medida que sea factible, en las disposiciones y prácticas del GATT de 1947.

3. El Consejo General adoptará el reglamento financiero y el proyecto de presupuesto anual por una mayoría de dos tercios que comprenda más de la mitad de los Miembros de la OMC.
4. Cada Miembro aportará sin demora a la OMC la parte que le corresponda en los gastos de la Organización de conformidad con el reglamento financiero adoptado por el Consejo General.

Artículo VIII

Condición jurídica de la OMC

1. La OMC tendrá personalidad jurídica y cada uno de sus Miembros le conferirá la capacidad jurídica necesaria para el ejercicio de sus funciones.
2. Cada uno de los Miembros conferirá a la OMC los privilegios e inmunidades necesarios para el ejercicio de sus funciones.
3. Cada uno de los Miembros conferirá igualmente a los funciona-

rios de la OMC y a los representantes de los Miembros los privilegios e inmunidades necesarios para el ejercicio independiente de sus funciones en relación con la OMC.

4. Los privilegios e inmunidades que ha de otorgar un Miembro de la OMC, a sus funcionarios y a los representantes de sus Miembros serán similares a los privilegios e inmunidades estipulados en la Convención sobre Prerrogativas e Inmunidades de los Organismos Especializados, aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 21 de noviembre de 1947.
5. La OMC podrá celebrar un acuerdo relativo a la sede.

Artículo IX

Adopción de decisiones

1. La OMC mantendrá la práctica de adopción de decisiones por con-

1. Se considerará que el órgano de que se trate ha adoptado una decisión por consenso sobre un asunto sometido a su consideración sin ningún Miembro presente en la reunión en que se adopte la decisión se opone formalmente a ella.
2. El número de votos de las Comunidades Europeas y sus Estados miembros no excederá en ningún caso del número de los Estados miembros de las Comunidades Europeas.
3. Las decisiones del Consejo General reunido como Órgano de Solución de Diferencias sólo podrán adoptarse de conformidad con las disposiciones del párrafo 4 del artículo 2 del Entendimiento sobre Solución de Diferencias.

senso seguida en el marco del GATT de 1947¹. Salvo disposición en contrario, cuando no se pueda llegar a una decisión por consenso la cuestión objeto de examen se decidirá mediante votación. En las reuniones de la Conferencia Ministerial y del Consejo General, cada Miembro de la OMC tendrá un voto. Cuando las Comunidades Europeas ejerzan su derecho de voto, tendrán un número de votos igual al número de sus Estados miembros² que sean Miembros de la OMC. Las decisiones de la Conferencia Ministerial y del Consejo General se adoptarán por mayoría de los votos emitidos, salvo que se disponga lo contrario en el presente Acuerdo o en el Acuerdo Comercial Multilateral correspondiente.³

2. La Conferencia Ministerial y el Consejo General tendrán la facultad exclusiva de adoptar interpretaciones del presente Acuerdo y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales. En el caso de una interpretación de un Acuerdo Comercial Multilateral del Anexo 1, ejercerán dicha facultad sobre la base de una recomendación del Consejo encargado de supervisar el funcionamiento de ese Acuerdo. La decisión de adoptar una interpretación se tomará por mayoría de tres cuartos de los Miembros. El presente párrafo no se aplicará de manera que me-

noscafe las disposiciones en materia de enmienda establecidas en el artículo X.

3. En circunstancias excepcionales, la Conferencia Ministerial podrá decidir eximir a un Miembro de una obligación impuesta por el presente Acuerdo o por cualquiera de los Acuerdos Comerciales Multilaterales, a condición de que tal decisión sea adoptada por tres cuartos⁴ de los Miembros, salvo que se disponga lo contrario en el presente párrafo.

- a. Las solicitudes de exención con respecto al presente Acuerdo se presentarán a la Conferencia Ministerial para que las examine con arreglo a la práctica de adopción de decisiones por consenso. La Conferencia Ministerial establecerá un plazo, que no excederá de 90 días, para examinar la solicitud. Si durante dicho plazo no se llegara a un consenso, toda decisión de conceder una exención se adoptará por tres cuartos de los Miembros.
- b. Las solicitudes de exención con respecto a los Acuerdos Comerciales Multilate-

rales de los Anexos 1A, 1B o 1C y a sus Anexos se presentarán inicialmente al Consejo del Comercio de Mercancías, al Consejo del Comercio de Servicios o al Consejo de los ADPIC respectivamente, para que las examinen dentro de un plazo que no excederá de 90 días. Al final de dicho plazo, el Consejo correspondiente presentará un informe a la Conferencia Ministerial.

4. En toda decisión de la Conferencia Ministerial por la que se otorgue una exención se indicarán las circunstancias excepcionales que justifiquen la decisión, los términos y condiciones que rijan la aplicación de la exención y la fecha de expiración de ésta. Toda exención otorgada por un período de más de un año será objeto de examen por la Conferencia Ministerial a más tardar un año después de concedida, y posteriormente una vez al año hasta que se quede sin efecto. En cada examen, la Conferencia Ministerial comprobará si subsisten las circunstancias excepcionales que justificaron la exención y si se han cumplido los términos y condiciones a que está sujeta. Sobre la base del examen anual, la Conferencia Ministerial podrá prorrogar, modificar o dejar sin efecto la exención.

4. Las decisiones de conceder una exención respecto de una obligación sujeta a un período de transición o a un período de aplicación escalonada que el Miembro solicitante no haya cumplido al final del período correspondiente se adoptarán únicamente por consenso.

5. Las decisiones adoptadas en el marco de un Acuerdo Comercial Plurilateral, incluidas las relativas a interpretaciones y exenciones, se registrarán por las disposiciones de ese Acuerdo.

Artículo X

Enmiendas

1. Todo miembro de la OMC podrá promover una propuesta de enmienda de las disposiciones del presente Acuerdo o de los Acuerdos Comerciales Multilaterales del Anexo 1 presentándola a la Conferencia Ministerial. Los Consejos enumerados en el párrafo 5 del artículo IV podrán también presentar a la Conferencia Ministerial propuestas de enmienda de las disposiciones de los correspondientes Acuerdos Comerciales Multilaterales del Anexo 1 cuyo funcionamiento supervisen. Salvo que la Conferencia Ministerial decida un período más extenso, durante un período de 90 días contados a partir de la presentación formal de la propuesta en la Conferencia Ministerial toda la decisión de la Conferencia Ministerial de someterse a la aceptación de los Miembros la enmienda propuesta se adoptará por consenso. A menos que sean aplicables las disposiciones de los párrafos 2, 5 ó 6, en esa decisión se especificará si se aplicaran las disposiciones de los párrafos 3 ó 4. Si se llega a un consenso, la Conferencia Ministerial someterá de inmediato a la aceptación de los Miembros la enmienda propuesta. De no llegarse a un consenso en una reunión celebrada por la Conferencia Ministerial dentro del período establecido, la Conferencia Ministerial decidirá por mayoría de dos tercios de los Miembros si someterá o no a la aceptación de los Miembros la enmienda propuesta. A reserva de lo dispuesto en los párrafos 2, 5 y 6, serán aplicables a la enmienda propuesta las disposiciones del párrafo 3, a menos que la Conferencia Ministerial decida por mayoría de tres cuartos de los Miembros que se aplicarán las disposiciones del párrafo 4.
2. Las enmiendas de las disposiciones del presente artículo y de las disposiciones de los artículos que se enumeran a continuación surtirán efecto únicamente tras su aceptación por todos los Miembros:
 - Artículo IX del presente Acuerdo;
 - Artículos I y II del GATT de 1994;

- Artículo II, párrafo 1, del AGCS;
 - Artículo 4 del Acuerdo sobre los ADPIC.
3. Las enmiendas de las disposiciones del presente Acuerdo o de los Acuerdos Comerciales Multilaterales de los Anexos 1A y 1C no comprendidas entre las enumeradas en los párrafos 2 y 6, que por su naturaleza puedan alterar los derechos y obligaciones de los Miembros, surtirán efecto para los Miembros que las hayan aceptado tras su aceptación por dos tercios de los Miembros, y después, para cada uno de los demás Miembros, tras su aceptación por él. La Conferencia Ministerial podrá decidir, por mayoría de tres cuartos de los Miembros, que una enmienda hecha efectiva en virtud del presente párrafo es de tal naturaleza que todo miembro que no la haya aceptado dentro del plazo fijado en cada caso por la Conferencia Ministerial podrá retirarse de la OMC a seguir siendo Miembro con el consentimiento de la Conferencia Ministerial.
 4. Las enmiendas de las disposiciones del presente Acuerdo o de los Acuerdos Comerciales Multilaterales de los Anexos 1A y 1C no comprendidas entre las enumeradas en los párrafos 2 y 6, que por su naturaleza no puedan alterar los derechos y obligaciones de los Miembros, surtirán efecto para todos los Miembros tras su aceptación por dos tercios de éstos.
 5. A reserva de lo dispuesto en el párrafo 2 supra, las enmiendas de las Partes I, II y III de AGCS y de los correspondientes Anexos surtirán efecto para los Miembros que las hayan aceptado tras su aceptación por dos tercios de los Miembros, y después, para cada Miembro, tras su aceptación por él. La Conferencia Ministerial podrá decidir, por mayoría de tres cuartos de los Miembros, que una enmienda hecha efectiva en virtud de la precedente disposición es de tal naturaleza que todo Miembro que no la haya aceptado dentro del plazo fijado en cada caso por la Conferencia Ministerial podrá retirarse de la OMC o seguir siendo Miembro con el consentimiento de la Conferencia Ministerial. Las enmiendas de las Partes IV, V y VI del AGCS y de los correspondientes Anexos surtirán efecto para todos los Miembros tras su aceptación por dos tercios de éstos.
 6. No obstante las demás disposiciones del presente artículo, las enmiendas del Acuerdo sobre los ADPIC que satisfagan los requisitos establecidos en el párrafo 2 del artículo 71 de dicho Acuerdo podrán ser adoptadas por la Conferencia Ministerial sin otro proceso de aceptación formal.

7. Todo Miembro que acepte una enmienda del presente Acuerdo o de un Acuerdo Comercial Multilateral del Anexo 1 depositará un instrumento de aceptación en poder del Director General de la OMC dentro del plazo de aceptación fijado por la Conferencia Ministerial.
10. Las enmiendas de un Acuerdo Comercial Plurilateral se regirán por las disposiciones de este Acuerdo.

Artículo XI

8. Todo Miembro de la OMC podrá promover una propuesta de enmienda de las disposiciones de los Acuerdos Comerciales Multilaterales de los Anexos 2 y 3 presentándola a la Conferencia Ministerial. La decisión de aprobar enmiendas del Acuerdo Comercial Multilateral del Anexo 2 se adoptará por consenso y estas enmiendas surtirán efecto para todos los Miembros tras su aprobación por la Conferencia Ministerial. Las decisiones de aprobar enmiendas del Acuerdo Comercial Multilateral del Anexo 3 surtirán efecto para todos los Miembros tras su aprobación por la Conferencia Ministerial.

Miembros iniciales

1. Las partes contratantes del GATT de 1947 en la fecha de la entrada en vigor del presente Acuerdo, y las Comunidades Europeas, que acepten el presente Acuerdo y los Acuerdos Comerciales Multilaterales y para las cuales se anexan Listas de Concesiones y Compromisos al GATT de 1994, y para las cuales se anexen Listas de Compromisos Específicos al AGCS, pasarán a ser Miembros iniciales de la OMC:
 2. Los países menos adelantados reconocidos como tales por las Naciones Unidas, sólo deberán asumir compromisos y hacer concesiones en la medida compatible con las necesidades de cada uno de ellos en materia de desarrollo, finanzas y comercio con sus capacidades administrativas e institucionales.
9. La Conferencia Ministerial, previa petición de los Miembros partes en un acuerdo comercial, podrá decidir, exclusivamente por consenso, que se incorpore ese acuerdo al Anexo 4. La Conferencia Ministerial, previa petición de los Miembros Partes de un Acuerdo Comercial Plurilateral, podrá decidir que se suprima ese Acuerdo del Anexo 4.

Artículo XII

Adhesión

1. Todo Estado o territorio aduanero distinto que disfrute de plena autonomía en la conducción de sus relaciones comerciales exteriores y en las demás cuestiones tratadas en el presente Acuerdo y en los Acuerdos Comerciales Multilaterales podrá adherirse al presente Acuerdo en condiciones que habrá de convenir con la OMC. Esa adhesión será aplicable al presente Acuerdo y a los Acuerdos Comerciales Multilaterales anexos al mismo.
 2. Las decisiones en materia de adhesión serán adoptadas por la Conferencia Ministerial, que aprobará el acuerdo sobre las condiciones de adhesión por mayoría de dos tercios de los Miembros de la OMC.
 3. La adhesión a un Acuerdo Comercial Plurilateral se regirá por las disposiciones de ese Acuerdo.
2. Se podrá recurrir al párrafo 1 entre Miembros iniciales de la OMC que hayan sido partes contratantes del GATT de 1947 únicamente en caso de que se hubiera recurrido anteriormente al artículo XXXV de ese Acuerdo y de que dicho artículo estuviera vigente entre esas partes contratantes en el momento de la entrada en vigor para ellas del presente Acuerdo.
 3. El párrafo 1 se aplicará entre un Miembro y otro Miembro que se haya adherido al amparo del artículo XII únicamente si el Miembro que no consienta en la aplicación lo hubiera notificado a la Conferencia Ministerial antes de la aprobación por ésta del acuerdo sobre las condiciones de adhesión.
 4. A petición de cualquier Miembro, la Conferencia Ministerial podrá examinar la aplicación del presente artículo en casos particulares y formular recomendaciones apropiadas.

Artículo XIII

No aplicación de los Acuerdos Comerciales Multilaterales entre Miembros

1. El presente Acuerdo y los Acuerdos Comerciales Multilaterales
5. La no aplicación de un Acuerdo Comercial Plurilateral entre partes en el mismo se regirá por las disposiciones de ese Acuerdo.

Artículo XIV

Aceptación, entrada en vigor y depósito

1. El presente Acuerdo estará abierto a la aceptación, mediante firma o formalidad de otra clase, de las partes contratantes del GATT de 1947, y de las Comunidades Europeas, que reúnan las condiciones estipuladas en el artículo XI del presente Acuerdo para ser Miembros iniciales de la OMC. Tal aceptación se aplicará al presente Acuerdo y a los Acuerdos Comerciales Multilaterales a él anexos. El presente Acuerdo y los Acuerdos Comerciales Multilaterales a él anexos entrarán en vigor en la fecha que determinen los Ministros según lo dispuesto en el párrafo 3 del Acta Final en que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales y quedarán abiertos a la aceptación durante un periodo de dos años a partir de esta fecha, salvo decisión en contrario de los Ministros. Toda aceptación posterior a la entrada en vigor del presente Acuerdo surtirá efecto el 30º día siguiente a la fecha de aceptación.
2. Los Miembros que acepten el presente Acuerdo con posterioridad a su entrada en vigor pondrán en aplicación las concesiones y obligaciones establecidas en los Acuerdos Comerciales Multilaterales que hayan de aplicarse a lo largo de un plazo contado a partir de la entrada en vigor del presente Acuerdo como si hubieran aceptado este instrumento en la fecha de su entrada en vigor.
3. Hasta la entrada en vigor del presente Acuerdo, su texto y del de los Acuerdos Comerciales Multilaterales serán depositados en poder del Director General de las Partes Contratantes del GATT de 1947. El Director General remitirá sin dilación a cada uno de los gobiernos, y a las Comunidades Europeas, que hayan aceptado el presente Acuerdo, copia autenticada de este instrumento y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales, y notificación de cada aceptación de los mismos. En la fecha de su entrada en vigor, el presente Acuerdo y los Acuerdos Comerciales Multilaterales, al igual que toda enmienda de los mismos, quedarán depositados en poder del Director General de la OMC.
4. La aceptación y la entrada en vigor de un Acuerdo Comercial Plurilateral se regirán por las disposiciones de ese Acuerdo. Tales Acuerdos quedarán depositados en poder del Director General de las Partes Contratantes del GATT de 1947. Cuando entre en vigor el presente Acuerdo,

esos Acuerdos se depositarán en poder del Director General de la OMC.

Artículo XV

Denuncia

1. Todo Miembro podrá denunciar el presente Acuerdo. Esa denuncia se aplicará al presente Acuerdo y a los Acuerdos Comerciales Multilaterales y surtirá efecto a la expiración de un plazo de seis meses contado a partir de la fecha en que haya recibido notificación escrita de la misma del Director General de la OMC.
2. La denuncia de un Acuerdo Comercial Plurilateral se regirá por las disposiciones de ese Acuerdo.

Artículo XVI

Disposiciones varias

1. Salvo disposición en contrario en el presente Acuerdo o en los Acuerdos Comerciales Multilaterales, la OMC se regirá por las decisiones, procedimientos y práctica consuetudinaria de las

Partes Contratantes del GATT de 1947 y los órganos establecidos en el marco del mismo.

2. En la medida en que sea factible, la Secretaría del GATT de 1947 pasará a ser la Secretaría de la OMC y el Director General de las Partes Contratantes del GATT de 1947 actuará como Director General de la OMC hasta que la Conferencia Ministerial nombre un Director General de conformidad con lo previsto en el párrafo 2 del artículo VI del presente Acuerdo.
3. En caso de conflicto entre una disposición del presente Acuerdo y una disposición de cualquiera de los Acuerdos Comerciales Multilaterales, prevalecerá, en el grado en que haya conflicto, la disposición del presente Acuerdo.
4. Cada Miembro se asegurará de la conformidad de sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos con las obligaciones que le impongan los Acuerdos anexos.
5. No podrán formularse reservas respecto de ninguna disposición del presente Acuerdo. Las reservas respecto de cualquiera de las disposiciones de los Acuerdos Comerciales Multilaterales sólo podrán formularse en la medida prevista en los mismos. Las reservas respecto de una disposición de un Acuerdo Comercial

Plurilateral se registrarán por las disposiciones de este Acuerdo.

6. El presente Acuerdo será registrado de conformidad con las disposiciones del Artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.

Hecho en Marrakech el quince de abril de mil novecientos noventa y cuatro, en un sólo ejemplar y en los idiomas español, francés e inglés, siendo cada uno de los textos igualmente auténtico.

Notas explicativas

Debe entenderse que los términos "país" y "países" utilizados en el presente Acuerdo y en los Acuerdos Comerciales Multilaterales incluyen todo territorio aduanero distinto Miembro de la OMC.

En el caso de un territorio aduanero distinto Miembro de la OMC, cuando una expresión que figure en el presente Acuerdo y en los Acuerdos Comerciales Multilaterales esté calificada por el término "nacional" se entenderá que dicha expresión se refiere a ese territorio aduanero, salvo estipulación en contrario.

Lista de Anexos

Anexo 1

Anexo 1A. Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994

Acuerdo sobre la Agricultura
Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fito-sanitarias

Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido

Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio

Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio

Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994

Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994

Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición

Acuerdo sobre Normas de Origen

Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación

Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias

Acuerdo sobre Salvaguardias

Anexo 1B. Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios y Anexos

Anexo 1C. Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio

Anexo 2

Entendimiento relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias

Anexo 3

Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales

Anexo 4

Acuerdos Comerciales Plurilaterales

Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles

Acuerdo sobre Contratación Pública

Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos

Acuerdo Internacional de la Carne de Bovino

Anexo 1A

Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías

Nota interpretativa general al Anexo 1A

En caso de conflicto entre una disposición del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y una disposición de otro Acuerdo incluido en el Anexo 1A del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (denomi-

nado en los Acuerdos del Anexo 1A "Acuerdo sobre la OMC") prevalecerá, en el grado en que haya conflicto, la disposición del otro Acuerdo.

Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. 15 de abril 1994

Los miembros

Reafirmando que no debe impedirse a ningún Miembro adoptar ni aplicar las medidas necesarias para proteger la vida y la salud de las personas y los animales o para preservar los vegetales, a condición de que esas medidas no se apliquen de manera que constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificado entre los Miembros en que prevalezcan las mismas condiciones, o una restricción encubierta del comercio internacional;

Deseando mejorar la salud de las personas y de los animales y la situación fitosanitaria en el territorio de todos los Miembros;

Tomando nota de que las medidas sanitarias y fitosanitarias se aplican con frecuencia sobre la base de acuerdos o protocolos bilaterales;

Deseando que se establezca un marco multilateral de normas y disciplinas que sirvan de guía en la elaboración, adopción y observancia de las medidas sanitarias y fitosanitarias para reducir al mínimo sus efectos negativos en el comercio;

Reconociendo la importante contribución que pueden hacer a este respecto las normas, directrices y recomendaciones internacionales;

Deseando fomentar la utilización de medidas sanitarias y fitosanitarias armonizadas entre los Miembros, sobre la base de normas, directrices y recomendaciones internacionales elaboradas por las organizaciones internacionales competentes, entre ellas la Comisión del Codex Alimentarius, la Oficina Internacional de Epizootias y las organizaciones internacionales y regionales competentes que operan en el marco de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria, sin que ello requiera que los Miembros modifiquen su nivel adecuado de protección de la vida o la salud de las personas y de los animales o de preservación de los vegetales;

Reconociendo que los países en desarrollo Miembros pueden tropezar con dificultades especiales para cumplir medidas sanitarias o fitosanitarias de los Miembros importadores y, como consecuencia, para acceder a los mercados, así como para formular y aplicar medidas sanitarias o fitosanitarias en sus propios territorios, y deseando ayudarles en los esfuerzos que realicen en esta esfera;

Deseando, por consiguiente, elaborar normas para la aplicación de las disposiciones del GATT de 1994 relacionadas con el empleo de las medidas

sanitarias o fitosanitarias, en particular las disposiciones del apartado b) del artículo XX¹;

Conviene lo siguiente:

Artículo 1

Disposiciones generales

1. El presente Acuerdo es aplicable a todas las medidas sanitarias y fitosanitarias que puedan afectar, directa o indirectamente, al comercio internacional. Tales medidas se elaborarán y aplicarán de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo.
2. A los efectos del presente acuerdo, se aplicarán las definiciones que figuran en el Anexo A.
3. Los Anexos forman parte integrante del presente Acuerdo.
4. Ninguna disposición del presente Acuerdo afectará a los derechos que correspondan a los Miembros en virtud del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio con respecto a las medidas no comprendidas en el ámbito del presente Acuerdo.

Artículo 2

Derechos y obligaciones básicos

1. Los Miembros tienen derecho a adoptar las medidas sanitarias y

1. En el presente Acuerdo, la referencia al apartado b) del artículo XX incluye la cláusula de encabezamiento del artículo.

fitosanitarias necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales, siempre que tales medidas no sean incompatibles con las disposiciones del presente Acuerdo.

2. Los Miembros se asegurarán de que cualquier medida sanitaria o fitosanitaria sólo se aplique en cuanto sea necesaria para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales, de que esté basada en principios científicos y de que no se mantenga sin testimonios científicos suficientes, a reserva de lo dispuesto en el párrafo 7 del artículo 5.
3. Los Miembros se asegurarán de que sus medidas sanitarias y fitosanitarias no discriminen de manera arbitraria o injustificable entre Miembros en que prevalezcan condiciones idénticas o similares, ni entre su propio territorio y el de otros Miembros. Las medidas sanitarias y fitosanitarias no se aplicarán de manera que constituyan una restricción encubierta del comercio internacional.
4. Se considerará que las medidas sanitarias o fitosanitarias conformes a las disposiciones pertinentes del presente Acuerdo están en conformidad con las obligaciones de los Miembros en virtud de las disposiciones del GATT de 1994 relacionados con el empleo

de las medidas sanitarias o fitosanitarias, en particular las del apartado b) del artículo XX.

Artículo 3

Armonización

1. Para armonizar en el mayor grado posible las medidas sanitarias y fitosanitarias, los Miembros basarán sus medidas sanitarias o fitosanitarias en normas, directrices o recomendaciones internacionales, cuando existan, salvo disposición en contrario en el presente Acuerdo y en particular en el párrafo 3.
2. Se considerará que las medidas sanitarias o fitosanitarias que estén en conformidad con normas, directrices o recomendaciones internacionales son necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales y se presumirá que son compatibles con las disposiciones pertinentes del presente Acuerdo y del GATT de 1994.
3. Los Miembros podrán establecer o mantener medidas sanitarias o fitosanitarias que representen un nivel de protección sanitaria o fitosanitaria más elevado que el que se lograría mediante medidas basadas en las normas, directrices o recomendaciones

internacionales pertinentes, si existe una justificación científica o si ello es consecuencia del nivel de protección sanitaria o fitosanitaria que el Miembro de que se trate determine adecuado de conformidad con las disposiciones pertinentes de los párrafos 1 a 8 del art. 5^a.² Ello no obstante, la medidas que representen un nivel de protección sanitaria o fitosanitaria diferente del que se lograría mediante medidas basadas en normas, directrices o recomendaciones internacionales no habrán de ser incompatibles con ninguna otra disposición del presente Acuerdo.

4. Los Miembros participarán plenamente, dentro de los límites de sus recursos, en las organizaciones internacionales competentes y sus órganos auxiliares, en particular la Comisión del *Codex Alimentarius* y la Oficina Internacional de Epizootias, y en las organizaciones internacionales y regionales que operan en el marco de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria, para promover en esas organizaciones la elaboración y

2. A los efectos del párrafo 3 del artículo 3, existe una justificación científica, si sobre la base de un examen y evaluación de la información científica disponible en conformidad con las disposiciones pertinentes del presente Acuerdo, un Miembro determina que las normas, directrices o recomendaciones internacionales pertinentes no son suficientes para lograr su nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria.

el examen periódico de normas, directrices y recomendaciones relativas a todos los aspectos de las medidas sanitarias y fitosanitarias.

5. El Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias al que se refieren los párrafos 1 y 4 del artículo 12 (denominado en el presente Acuerdo "el Comité"), elaborará un procedimiento para vigilar el proceso de armonización internacional y coordinar con las organizaciones internacionales competentes las iniciativas a este respecto.

Artículo 4

Equivalencia

1. Los Miembros aceptarán como equivalentes las medidas sanitarias o fitosanitarias de otros Miembros, aun cuando difieran de las suyas propias o de las utilizadas por otros Miembros que comercien con el mismo producto, si el Miembro exportador demuestra objetivamente al Miembro importador que sus medidas logran el nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria del Miembro importador. A tales efectos, se facilitará al

Miembro importador que lo solicite un acceso razonable para inspecciones, pruebas y demás procedimientos pertinentes.

2. Los Miembros entablarán, cuando reciban una solicitud a tales efectos, consultas encaminadas a la conclusión de acuerdos bilaterales y multilaterales de reconocimiento de la equivalencia de medidas sanitarias o fitosanitarias concretas.

Artículo 5

Evaluación del riesgo y determinación del nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria

1. Los Miembros se asegurarán de que sus medidas sanitarias o fitosanitarias se basen en una evaluación, adecuada a las circunstancias, de los riesgos existentes para la vida y la salud de las personas y de los animales o para la preservación de los vegetales, teniendo en cuenta las técnicas de evaluación del riesgo elaboradas por las organizaciones internacionales competentes.
2. Al evaluar los riesgos, los Miembros tendrán en cuenta: los testimonios científicos existentes; los procesos y métodos de producción pertinentes; los métodos

pertinentes de inspección, muestreo y prueba; la prevalencia de enfermedades o plagas concretas; la existencia de zonas libres de plagas, enfermedades; las condiciones ecológicas y ambientales pertinentes; y los regímenes de cuarentena y otros.

3. Al evaluar el riesgo para la vida o la salud de los animales o la preservación de los vegetales y determinar la medida que habrá de aplicarse para lograr el nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria contra ese riesgo, los Miembros tendrán en cuenta como factores económicos pertinentes: el posible perjuicio por pérdida de producción o de ventas en caso de entrada, radicación o propagación de una plaga o enfermedad; los costos de control o erradicación en el territorio del Miembro importador; y la relación costo-eficacia de otros posibles métodos para limitar los riesgos.
4. Al determinar el nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria, los Miembros deberán tener en cuenta el objetivo de reducir al mínimo los efectos negativos sobre el comercio.
5. Con objeto de lograr coherencia en la aplicación del concepto de nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria contra los riesgos tanto para la vida y la salud de las personas como para la

de los animales o la preservación de los vegetales, cada Miembro evitará distinciones arbitrarias o injustificables en los niveles que considere adecuados en diferentes situaciones, si tales distinciones tienen por resultado una discriminación o una restricción encubierta del comercio internacional. Los Miembros colaborarán en el Comité, de conformidad con los párrafos 1, 2 y 3 del artículo 12, para elaborar directrices que fomenten la aplicación práctica de la presente disposición. Al elaborar esas directrices el Comité tendrá en cuenta todos los factores pertinentes, con inclusión del carácter excepcional de los riesgos para la salud humana a los que las personas se exponen por su propia voluntad.

6. Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 3, cuando se establezcan o mantengan medidas sanitarias o fitosanitarias para lograr el nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria, los Miembros se asegurarán de que tales medidas no entrañen un grado de restricción del comercio mayor del requerido para lograr su nivel

3. A los efectos del párrafo 6 del artículo 5, una medida sólo entrañará un grado de restricción del comercio mayor del requerido cuando exista otra medida, razonablemente disponible teniendo en cuenta su viabilidad técnica y económica, con la que se consiga el nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria y sea significativamente menos restrictiva del comercio.

adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria, teniendo en cuenta su viabilidad técnica y económica.³

7. Cuando los testimonios científicos pertinentes sean insuficientes, un Miembro podrá adoptar provisionalmente medidas sanitarias o fitosanitarias sobre la base de la información pertinente de que disponga, con inclusión de la procedente de las organizaciones internacionales competentes y de las medidas sanitarias o fitosanitarias que apliquen otras partes contratantes. En tales circunstancias, los Miembros tratarán de obtener la información adicional necesaria para una evaluación más objetiva del riesgo y revisarán en consecuencia la medida sanitaria o fitosanitaria en un plazo razonable.
8. Cuando un Miembro tenga motivos para creer que una determinada medida sanitaria o fitosanitaria establecida o mantenida por otro Miembro restringe o puede restringir sus exportaciones y esa medida no esté basada en las normas, directrices o recomendaciones internacionales pertinentes o no existan tales normas, directrices o recomendaciones, podrá pedir una explicación de los motivos de esa medida sanitaria o fitosanitaria y el Miembro que

mantenga la medida habrá de darla.

Artículo 6

Adaptación a las condiciones regionales, con inclusión de las zonas libres de plagas o enfermedades y las zonas de escasa prevalencia de plagas o enfermedades

1. Los Miembros se asegurarán de que sus medidas sanitarias o fitosanitarias se adapten a las características sanitarias o fitosanitarias de las zonas de origen y de destino del producto, ya se trate de todo un país, de parte de un país o de la totalidad o partes de varios países. Al evaluar las características sanitarias o fitosanitarias de una región, los Miembros tendrán en cuenta, entre otras cosas, el nivel de prevalencia de enfermedades o plagas concretas, la existencia de programas de erradicación o de control y los criterios o directrices adecuados que puedan elaborar las organizaciones internacionales competentes.
2. Los Miembros reconocerán, en particular, los conceptos de zonas libres de plagas o enfermedades y zonas de escasa prevalencia de plagas o enfermedades. La determinación de tales

zonas se basará en factores como la situación geográfica, los ecosistemas, la vigilancia epidemiológica y la eficacia de los controles sanitarios o fitosanitarios.

3. Los Miembros exportadores que afirmen que zonas situadas en sus territorios son zonas libres de plagas o enfermedades o de escasa prevalencia de plagas o enfermedades, aportarán las pruebas necesarias para demostrar objetivamente al Miembro importador que esas zonas son zonas libres de plagas o enfermedades o de escasa prevalencia de plagas o enfermedades, respectivamente, y no es probable que varíen. A tales efectos, se facilitará al Miembro importador que lo solicite un acceso razonable para inspecciones, pruebas y demás procedimientos pertinentes.

Artículo 7

Transparencia

Los Miembros notificarán las modificaciones de sus medidas sanitarias o fitosanitarias y facilitarán información sobre sus medidas sanitarias o fitosanitarias de conformidad con las disposiciones del Anexo B.

Artículo 8

Procedimientos de control, inspección y aprobación

Los Miembros observarán las disposiciones del Anexo C al aplicar procedimientos de control, inspección y aprobación, con inclusión de los sistemas nacionales de aprobación del uso de aditivos o de establecimiento de tolerancias de contaminantes en los productos alimenticios, en las bebidas o en los piensos, y se asegurarán en lo demás de que sus procedimientos no sean incompatibles con las disposiciones del presente Acuerdo.

Artículo 9

Asistencia técnica

1. Los Miembros convienen en facilitar la prestación de asistencia técnica a otros Miembros, especialmente a los países en desarrollo Miembros, de forma bilateral o por conducto de las organizaciones internacionales competentes. Tal asistencia podrá prestarse, entre otras, en las esferas de tecnologías de elabo-

ración, investigación e infraestructura, con inclusión del establecimiento de instituciones normativas nacionales, y podrá adoptar la forma de asesoramiento, créditos, donaciones y ayudas a efectos, entre otros, de procurar conocimientos técnicos, formación y equipo para que esos países puedan adaptarse y atenerse a las medidas sanitarias o fitosanitarias necesarias para lograr el nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria en sus mercados de exportación.

2. Cuando sean necesarias inversiones sustanciales para que un país en desarrollo Miembro exportador cumpla las prescripciones sanitarias o fitosanitarias de un Miembro importador, este último considerará la posibilidad de prestar la asistencia técnica necesaria para que el país en desarrollo Miembro pueda mantener y aumentar sus oportunidades de acceso al mercado para el producto de que se trate.

Artículo 10

Trato especial y diferenciado

1. Al elaborar y aplicar las medidas sanitarias o fitosanitarias, los Miembros tendrán en cuenta

las necesidades especiales de los países en desarrollo Miembros, y en particular las de los países menos adelantados Miembros.

2. Cuando el nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria permita el establecimiento gradual de nuevas medidas sanitarias o fitosanitarias, deberán conceder plazos más largos para su cumplimiento con respecto a los productos de interés para los países en desarrollo Miembros, con el fin de mantener sus oportunidades de exportación.
3. Con objeto de asegurarse de que los países en desarrollo Miembros puedan cumplir las disposiciones del presente Acuerdo, se faculta al Comité para autorizar a tales países, previa solicitud, excepciones especificadas y de duración limitada, totales o parciales, al cumplimiento de las obligaciones dimanantes del presente Acuerdo, teniendo en cuenta sus necesidades en materia de finanzas, comercio y desarrollo.
4. Los Miembros deberán fomentar y facilitar la participación activa de los países en desarrollo Miembros en las organizaciones internacionales competentes.

Artículo 11

Consultas y solución de diferencias

1. Las disposiciones de los artículos XXIII del GATT de 1994, desarrolladas y aplicadas en virtud del Entendimiento sobre Solución de Diferencias, serán aplicables a la celebración de consultas y a la solución de diferencias en el marco del presente Acuerdo, salvo que en éste se disponga expresamente lo contrario.
2. En una diferencia examinada en el marco del presente Acuerdo en la que se plantean cuestiones de carácter científico o técnico, el grupo especial correspondiente deberá pedir asesoramiento a expertos por él elegidos en consulta con las partes en la diferencia. A tal fin, el grupo especial podrá, cuando lo estime apropiado, establecer un grupo asesor de expertos técnicos o consultar a las organizaciones internacionales competentes, a petición de cualquiera de las partes en la diferencia o por propia iniciativa.
3. Ninguna disposición del presente Acuerdo menoscabará los derechos que asistan a los Miembros en virtud de otros acuerdos internacionales, con inclusión del de-

recho del derecho de recurrir a los buenos oficios o a los mecanismos de solución de diferencias de otras organizaciones internacionales o establecidos en virtud de un acuerdo internacional.

Artículo 12

Administración

1. Se establece en virtud del presente Acuerdo un Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias que servirá regularmente de foro para celebrar consultas. Desempeñará las funciones necesarias para aplicar las disposiciones del presente Acuerdo y para la consecución de sus objetivos, especialmente en materia de armonización. El Comité adoptará sus decisiones por consenso.
2. El Comité fomentará y facilitará la celebración entre los Miembros de consultas o negociaciones *ad hoc* sobre cuestiones sanitarias o fitosanitarias concretas. El Comité fomentará la utilización por todos los Miembros de normas, directrices o recomendaciones internacionales y, a ese respecto, auspiciar consultas y estudios técnicos con objeto de aumentar la coordinación y la integración entre los sistemas y

métodos nacionales e internacionales para la aprobación del uso de aditivos alimentarios con el establecimiento de tolerancias de contaminantes en los productos alimenticios, las bebidas o los piensos.

3. El Comité se mantendrá en estrecho contacto con las organizaciones internacionales competentes en materia de protección sanitaria y fitosanitaria, en particular la Comisión del Codex Alimentarius, la Oficina Internacional de Epizootias y la Secretaría de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria, con objeto de lograr el mejor asesoramiento científico y técnico que pueda obtenerse a efectos de la administración del presente Acuerdo, y de evitar toda dedicación innecesaria de la labor.
4. El Comité elaborará un procedimiento para vigilar el proceso de armonización internacional y la utilización de normas, directrices o recomendaciones internacionales. A tal fin, el Comité conjuntamente con las organizaciones internacionales competentes, deberá establecer una lista de las normas, directrices o recomendaciones internacionales relativas a las medidas sanitarias o fitosanitarias que el Comité determine tienen una repercusión importante en el comercio. En la lista deberá figurar también una indicación por los Miembros de

las normas, directrices o recomendaciones internacionales que aplican como condiciones para la importación o sobre cuya base pueden gozar de acceso a sus mercados los productos importados que sean conformes a tales normas. En los casos en que un Miembro no aplique una norma, directriz, o recomendación internacional como condición para la importación, dicho Miembro deberá indicar los motivos de ello y, en particular, si considera que la norma no es lo bastante rigurosa para proporcionar el nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria. Si tras haber indicado la utilización de una norma, directriz, o recomendación como condición para la importación, un Miembro modificara su posición, deberá dar una explicación de esa modificación e informar al respecto a la Secretaría y a las organizaciones internacionales competentes, a no ser que se haya hecho tal notificación y dado tal explicación de conformidad con el procedimiento previsto en el Anexo B.

5. Con el fin de evitar duplicaciones innecesarias, el Comité podrá decidir, cuando proceda, utilizar la información generada por los procedimientos, especialmente en materia de notificación, vigentes en las organizaciones internacionales competentes.

6. A iniciativa de uno de los Miembros, el Comité podrá invitar por los conductos apropiados a las organizaciones internacionales competentes o sus órganos auxiliares a examinar cuestiones concretas con respecto a una determinada norma, directriz o recomendación, con inclusión del fundamento de la explicación dada, de conformidad con el párrafo 4, para no utilizarla.
7. El Comité examinará el funcionamiento y aplicación del presente Acuerdo a los tres años de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC y posteriormente cuando surja la necesidad. Cuando proceda, el Comité podrá someter al Consejo de Comercio de Mercancías propuestas de modificación del texto del presente Acuerdo teniendo en cuenta, entre otras cosas, la experiencia adquirida con su aplicación.

Artículo 13

Aplicación

En virtud del presente Acuerdo, los Miembros son plenamente responsables de la observancia de todas las obligaciones en él estipuladas. Los

Miembros elaborarán y aplicarán medidas y mecanismos positivos que favorezcan la observancia de las disposiciones del presente Acuerdo por las instituciones que no sean del gobierno central. Los Miembros tomarán las medidas razonables que estén a su alcance para asegurarse de que las entidades no gubernamentales existentes en su territorio, así como las instituciones regionales de que sean miembros las entidades competentes existentes en su territorio, cumplan las disposiciones pertinentes del presente Acuerdo. Además, los Miembros no adoptarán medidas que tengan por efecto obligar o alentar directa o indirectamente a esas instituciones regionales o entidades no gubernamentales, o a las instituciones públicas locales, a actuar de manera incompatible con las disposiciones del presente Acuerdo. Los Miembros se asegurarán de que sólo se recurra para la aplicación de las medidas sanitarias o fitosanitarias a los servicios de entidades no gubernamentales si éstas se atienen a las disposiciones del presente Acuerdo.

Artículo 14

Disposiciones finales

Los países menos adelantados Miembros podrán diferir la aplicación de las disposiciones del presente Acuerdo hasta cinco años después de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC con respecto a sus medidas sanitarias o fitosanitarias que afecten a la importación o a los productos importados. Los demás países en desarrollo Miembros podrán diferir la aplicación de las disposiciones del presente Acuerdo, salvo las contenidas en el párrafo 8 del artículo 5 y en el artículo 7, hasta dos años después de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC con respecto a sus actuales medidas sanitarias o fitosanitarias que afecten a la importación o a los productos importados, en caso de que tal aplicación se vea impedida por la falta de conocimientos técnicos especializados, infraestructura técnica o recursos

△

ANEXO A

DEFINICIONES¹

1. *Medida sanitaria o fitosanitaria.*- Toda medida aplicada:
 - a. para proteger la salud y la vida de los animales o para preservar los vegetales en el territorio del Miembro de los riesgos resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas, enfermedades y organismos patógenos o portadores de enfermedades;
 - b. para proteger la vida y la salud de las personas y de los animales en el territorio del Miembro de los riesgos resultantes de la presencia de aditivos, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios, las bebidas o los piensos;
 - c. para proteger la vida y la salud de las personas en el territorio del Miembro de los riesgos resultantes de enfermedades propagadas por animales, vegetales o productos de ellos derivados, o de la entrada, radicación o propagación de plagas; o,
 - d. para prevenir o limitar otros perjuicios en el territorio del Miembro resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas.

Las medidas sanitarias o fitosanitarias comprenden todas las leyes, decretos, reglamento, prescripciones y procedimientos pertinentes, con inclusión, entre otras cosas, de: criterios relativos al producto final; procesos y métodos de producción; procedimientos de prueba, inspección, certificación y aprobación; regímenes de cuarentena, incluidas las prescripciones pertinentes asociadas al transporte de animales o vegetales, o a los materiales necesarios para su subsistencia en el curso de tal transporte; disposiciones relativas a los métodos estadísticos, procedimientos de muestreo y métodos de evaluación del riesgo pertinentes; y prescripciones en materia de embalaje y etiquetado directamente relacionados con la inocuidad de los alimentos.

1. A los efectos de estas definiciones, el término "animales" incluye los peces y la fauna silvestre; el término "vegetales" incluye los bosques y la flora silvestre; el término "plagas" incluye las malas hierbas; y el término "contaminantes" incluye los residuos de plaguicidas y de medicamentos veterinarios y las sustancias extrañas.

2. *Armonización.*- Establecimiento, reconocimiento y aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias comunes por diferentes Miembros.
3. *Normas, directrices y recomendaciones internacionales*
 - a. en materia de inocuidad de los alimentos, las normas, directrices y recomendaciones establecidas por la Comisión del Codex Alimentarius sobre aditivos alimentarios, residuos de medicamentos veterinarios y plaguicidas, contaminantes, métodos de análisis y muestreo, y códigos y directrices sobre prácticas en materia de higiene;
 - b. en materia de sanidad animal y zoonosis, las normas, directrices y recomendaciones elaboradas bajo los auspicios de la Oficina Internacional de Epizootias;
 - c. en materia de preservación de los vegetales, las normas, directrices y recomendaciones internacionales elaboradas bajo los auspicios de la Secretaría de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria en colaboración con las organizaciones regionales que operan en el marco de dicha Convención Internacional; y
 - d. en lo que se refiere a cuestiones no abarcadas por las organizaciones mencionadas supra, las normas, recomendaciones y directrices apropiadas promulgadas por otras organizaciones internacionales competentes, en las que puedan participar todos los Miembros, identificadas por el Comité.
4. *Evaluación del riesgo.*- Evaluación de la probabilidad de entrada, radicación o propagación de plagas o enfermedades en el territorio de un Miembro importador según las medidas sanitarias o fitosanitarias que pudieran aplicarse, así como de las posibles consecuencias biológicas y económicas conexas; o evaluación de los posibles efectos perjudiciales para la salud de las personas y de los animales de la presencia de aditivos, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios, las bebidas o los piensos.
5. *Nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria.*- Nivel de protección que estime adecuado el Miembro que establezca la medida sanitaria o fitosanitaria para proteger la vida o la salud de las personas y de los animales o para preservar los vegetales en su territorio.

Nota: Muchos Miembros se refieren a este concepto utilizando la expresión "nivel de riesgo aceptable".

6. *Zona libre de plagas o enfermedades.*- Zona designada por las autoridades competentes, que puede abarcar la totalidad de un país, parte de un país o la totalidad o partes de varios países, en la que no existe una determinada plaga o enfermedad.

Nota: Una zona libre de plagas o enfermedades puede rodear, estar rodeada por o ser adyacente a una zona, ya sea dentro de una parte de un país o en una región geográfica que puede comprender la totalidad o partes de varios países, en la que se sepa que existe una determinada plaga o enfermedad pero que esté sujeta a medidas regionales de control tales como el establecimiento de zonas de protección, vigilancia y amortiguamiento que aislen o erradiquen la plaga o enfermedad en cuestión.

7. *Zona de escasa prevalencia de plagas o enfermedades.*- Zona designada por las autoridades competentes, que puede abarcar la totalidad de un país, parte de un país o la totalidad o partes de varios países, en la que una determinada plaga o enfermedad no existe más que en escaso grado y que está sujeta a medidas eficaces de vigilancia, lucha contra la plaga o enfermedad o erradicación de la misma.

ANEXO B

TRANSPARENCIA DE LAS REGLAMENTACIONES SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

1. *Publicación de las reglamentaciones*

Los Miembros se asegurarán de que todas las reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias¹ que hayan sido adoptadas, se publiquen prontamente de una manera que los Miembros interesados puedan conocer su contenido.

2. Salvo en circunstancias de urgencia, los Miembros preverán un plazo prudencial entre la publicación de una reglamentación sanitaria o fitosanitaria y su entrada en vigor, con el fin de dar tiempo a los productores de los Miembros exportadores, y en especial de los países en desarrollo Miembros, para adaptar sus productos y sus métodos de producción a las prescripciones del Miembro importador.

Servicios de información

3. Cada Miembro se asegurará de que exista un servicio encargado de responder a todas las peticiones razonables de información formuladas por los Miembros interesados y de facilitar los documentos pertinentes referentes a:
- a. las reglamentaciones sanitarias o fitosanitarias que se hayan adoptado o se proyecte adoptar dentro de su territorio;
 - b. los procedimientos de control e inspección, regímenes de producción y cuarentena, y procedimientos relativos a las tolerancias de plaguicidas y de aprobación de aditivos alimentarios, que se apliquen en su territorio;
 - c. los procedimientos de evaluación del riesgo, factores tomados en consideración y determinación del nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria;
 - d. la condición de integrante o participante del Miembro, o de las instituciones competentes dentro de su territorio, en organizaciones y sistemas sanitarios y fitosanitarios internacionales y regionales, así como en acuerdos bilaterales y multilaterales dentro del alcance del presente Acuerdo, junto con los textos de estos acuerdos.

1. Medidas sanitarias y fitosanitarias tales como leyes, decretos y órdenes que sean de aplicación general.

4. Los Miembros se asegurarán de que cuando los Miembros interesados pidan ejemplares de documentos, se faciliten esos ejemplares (cuando no sean gratuitos) al mismo precio, aparte del costo de su envío, que a los nacionales² del Miembro de que se trate.

Procedimientos de notificación

5. En todos los casos en que no exista una norma, directriz o recomendación internacional o en que el contenido de una reglamentación sanitaria o fitosanitaria en proyecto no sea en sustancia el mismo que el de una norma, directriz o recomendación internacional, y siempre que esta reglamentación pueda tener efecto significativo en el comercio de otros Miembros, los Miembros:
 - a. publicarán un aviso, en una etapa temprana, de modo que el proyecto de establecer una determinada reglamentación pueda llegar a conocimiento de los Miembros interesados;
 - b. notificarán a los demás Miembros, por conducto de la Secretaría, cuáles serán los productos abarcados por la reglamentación, indicando brevemente el objetivo y la razón de ser de la reglamentación en proyecto. Estas notificaciones se harán en una etapa temprana, cuando puedan aún introducirse modificaciones y tenerse en cuenta las observaciones que se formulen;
 - c. facilitarán a los demás Miembros que lo soliciten el texto de la reglamentación en proyecto y señalarán, siempre que sea posible, las partes que en sustancia difieran de las normas, recomendaciones o directrices internacionales;
 - d. sin discriminación alguna, preverán un plazo prudencial para que los demás Miembros puedan formular observaciones por escrito, mantendrán conversaciones sobre esas observaciones si así se les solicita y tomarán en cuenta las observaciones y los resultados de las conversaciones.
6. No obstante, si a un Miembro se le planteasen o amenazaran plantearsele problemas urgentes de protección sanitaria, dicho Miembro podrá omitir los trámites enumerados en el párrafo 5 del presente Anexo según considere necesario, a condición de que:

2. Cuando en el presente Acuerdo se utilice el término "nacionales" se entenderá, en el caso de un territorio aduanero distinto Miembro de la OMC, las personas físicas o jurídicas que tengan domicilio o un establecimiento industrial o comercial, real y efectivo, en ese territorio aduanero.

- a. notifique inmediatamente a los demás Miembros, por conducto de la Secretaría, la reglamentación y los productos de que se trate, indicando brevemente el objetivo y la razón de ser de la reglamentación, así como la naturaleza del problema o problemas urgentes;
 - b. facilite a los demás Miembros que lo soliciten el texto de la reglamentación;
 - c. dé a los demás Miembros la posibilidad de formular observaciones por escrito, mantenga conversaciones sobre esas observaciones si así se le solicita y tome en cuenta las observaciones y los resultados de las conversaciones.
7. Las notificaciones dirigidas a la Secretaría se harán en español, francés o inglés.
 8. A petición de otros Miembros, los países desarrollados Miembros facilitarán, en español, francés o inglés, ejemplares de los documentos o, cuando sean de gran extensión, resúmenes de los documentos correspondientes a una notificación determinada.
 9. La Secretaría dará prontamente traslado de la notificación a todos los Miembros y a las organizaciones internacionales interesadas y señalará a la atención de los países en desarrollo Miembros cualquier notificación relativa a productos que ofrezcan un interés particular para ellos.
 10. Los Miembros designarán un sólo organismo del gobierno central que será el responsable de la aplicación, a nivel nacional, de las disposiciones relativas al procedimiento de notificación que figura en los párrafos 5, 6, 7 y 8 del presente Anexo.

Reservas de carácter general

11. Ninguna disposición del presente Acuerdo se interpretará en el sentido de imponer:
 - a. la comunicación de detalles o del texto de proyectos o la publicación de textos en un idioma distinto del idioma del Miembro, excepto en el caso previsto en el párrafo 8 del presente Anexo; o
 - b. la comunicación por los Miembros de información confidencial cuya divulgación pueda constituir un obstáculo para el cumplimiento de la legislación sanitaria o fitosanitaria o lesionar los intereses comerciales legítimos de determinadas empresas.

ANEXO C

PROCEDIMIENTOS DE CONTROL, INSPECCION Y APROBACION¹

1. Con respecto a todos los procedimientos para verificar y asegurar el cumplimiento de las medidas sanitarias y fitosanitarias, los Miembros se asegurarán:
 - a. de que esos procedimientos se inicien y ultimen sin demoras indebidas y de manera que no sea menos favorable para los productos importados que para los productos nacionales similares;
 - b. de que se publique el período normal de tramitación de cada procedimiento o se comunique al solicitante, previa petición, el período de tramitación previsto; de que, cuando reciba una solicitud, la institución competente examine prontamente si la documentación está completa y comunique al solicitante todas las deficiencias de manera precisa y completa; de que la institución competente transmita al solicitante lo antes posible los resultados del procedimiento de una manera precisa y completa, de modo que puedan tomarse medidas correctivas si fuera necesario; de que, incluso cuando la solicitud presente deficiencias, la institución competente siga el procedimiento hasta donde sea viable, si así lo pide el solicitante; y de que, previa petición, se informe al solicitante de la fase en que se encuentra el procedimiento, explicándole los eventuales retrasos;
 - c. de que no se exija más información de la necesaria a efectos de los procedimientos de control, inspección y aprobación apropiados, incluidos los relativos a la aprobación del uso de aditivos o al establecimiento de tolerancias de contaminantes en productos alimenticios, bebidas o piensos;
 - d. de que el carácter confidencial de las informaciones referentes a los productos importados, que resulten del control, inspección y aprobación o hayan sido facilitadas con motivo de ellos, se respete de la misma manera que en el caso de los productos nacionales y de manera que se protejan los intereses comerciales legítimos;
 - e. de que las prescripciones que puedan establecerse para el control, inspección y aprobación de nuestras individuales de un producto se limiten a lo que sea razonable y necesario;

1. Los procedimientos de control, inspección y aprobación comprenden, entre otros, los procedimientos de muestreo, prueba y certificación.

- f. de que los derechos que puedan imponerse por los procedimientos a los productos importados sean equitativos en comparación con los que se perciban cuando se trate de productos nacionales similares u originarios de cualquier otro Miembro, y no sean superiores al costo real del servicio;
- g. de que se apliquen los mismos criterios en cuanto al emplazamiento de las instalaciones utilizadas en los procedimientos y la selección de muestras a los productos importados que a los productos nacionales, con objeto de reducir al mínimo las molestias que se causen a los solicitantes, los importadores, los exportadores o sus agentes;
- h. de que cuando se modifiquen las especificaciones de un producto tras su control e inspección con arreglo a la reglamentación aplicable, el procedimiento prescrito para el producto modificado se circunscriba a lo necesario para determinar si existe la debida seguridad de que el producto sigue ajustándose a la reglamentación de que se trate; y
- i. de que exista un procedimiento para examinar las reclamaciones relativas al funcionamiento de tales procedimientos y tomar medidas correctivas cuando la reclamación esté justificada.

Cuando un miembro importador aplique un sistema de aprobación del uso de aditivos alimentarios o de establecimiento de tolerancias de contaminantes en los productos alimenticios, las bebidas o los piensos que prohíba o restrinja el acceso de productos a su mercado interno por falta de aprobación, dicho Miembro importador considerará el recurso a una norma internacional pertinente como base del acceso hasta que se tome una determinación definitiva.

- 2. Cuando en una medida sanitaria o fitosanitaria se especifique un control en la etapa de producción, el Miembro en cuyo territorio tenga lugar la producción prestará la asistencia necesaria para facilitar ese control y la labor de las autoridades encargadas de realizarlo.
- 3. Ninguna disposición del presente Acuerdo impedirá a los Miembros la realización de inspecciones razonables dentro de su territorio.

El mecanismo de solución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio *

Irene Arguedas**

LA AUTORA HACE UNA REVISIÓN DE LAS NORMAS Y REGULACIONES DEL COMERCIO INTERNACIONAL, TOMANDO COMO BASE LAS NORMAS Y DISCIPLINAS DEL GATT, SIGUIENDO POSTERIORMENTE CON SU EVOLUCIÓN A TRAVÉS DE LAS DIFERENTES RONDAS DE NEGOCIACIÓN, HASTA LLEGAR A LA CONFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO –OMC–.

Introducción

Como punto de partida, interesa señalar que la Ronda Uruguay ha sido catalogada como la ronda de negociaciones comerciales internacionales más ambiciosa hasta estos momentos emprendida en el marco del sistema multilateral del comercio, tanto así que por mucho tiempo pareció casi imposible que pudiese llegar a concluir exito-

samente. Y es que ese calificativo no es obra del azar pues debe reconocerse que nunca antes en la historia del comercio internacional se había logrado un “consenso” entre tantos países sobre tantos temas, que al cabo de casi ocho años de negociaciones rindiera como resultado la que se conoce como el Acta Final en la que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay.

Esta Acta Final empieza por establecer una Organización Mundial del Comercio –OMC–, la cual funge como la institución internacional sucesora del GATT, y a la que se le atribuye competencia sobre todos los temas incorporados en el Acta Final, no sólo en el área de mercancías sino también el lo que respecta al comercio de servicios y derechos de propiedad intelectual.

* Documento presentado en el Tercer Seminario-Taller “Políticas e Instrumentos de las Relaciones Económicas Internacionales” del Programa de Posgrado Centroamericano “Política y Negociaciones en el marco de las Relaciones Económicas Internacionales”, organizado y ejecutado por el ICAP en Panamá, República de Panamá, del 20-26 de abril de 1997.

** Abogada. Directora Ejecutiva de la Asociación Nacional de Exportadores de la Industria Textil.

tual. Adicionalmente, la OMC actúa como Organo de Solución de Diferencias - rol que analizaremos con mayor detenimiento más adelante - y como Organo de Examen de las Políticas Comerciales.

Analizaremos con detalle las principales características y particularidades del mecanismo de solución de diferencias de la OMC. No obstante, antes de entrar en materia, resulta necesario hacer al menos dos observaciones: la primera, que existen muchas y muy variadas formas de resolver controversias pudiendo mencionarse, entre ellas, la mediación, la negociación, los buenos oficios, el arbitraje, la conciliación, etc. De allí que una de las preguntas fundamentales que surge al evaluar un mecanismo como el que hoy nos ocupa es si éste tiene por objetivo "mediar" en la diferencia o, por el contrario, adjudicar con la razón a una u otra parte contendiente. En este sentido, algunos autores señalan que si la mediación es la meta, entonces el sistema debe enfatizar en el recurso a métodos tendentes a impulsar a las partes en la controversia a buscar una solución negociada.¹ Por el contrario, si el objetivo es "adjudicar", entonces el sistema debe estar en la capacidad de aplicar de manera consistente las reglas del caso y asegurar que las decisiones que se adopten sean efectivamente implementadas.² Teniendo clara esta diferencia, la his-

toria del GATT en este campo pareciera evidenciar que éste tuvo mayoritariamente esta última connotación, aún cuando eran muchas las instancias en las que se invitaba a las partes a procurar arreglos mutuamente satisfactorios. De cualquier manera, no son pocos los autores que coinciden en afirmar que la evolución del GATT en esta materia no fue necesariamente la más apropiada. Ahora bien, dentro del nuevo conjunto de reglas relativas a la solución de diferencias de la OMC continúan existiendo las instancias que invitan a las partes a buscar soluciones negociadas. No obstante, la creciente legalización y juridización del sistema pareciera contribuir a que la búsqueda de la "adjudicación" continúe predominando.

La segunda observación que debe hacerse es que el sistema de solución de diferencias de la OMC no es el único instrumento existente para resolver controversias de índole comercial entre los países, aún cuando debe reconocerse que constituye uno de los más importantes, si no es que el más importante de todos ellos. De cualquier manera, no debe dejar de mencionarse que existen a su vez muchos otros mecanismos de este tipo, entre ellos, el previsto en el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica -NAFTA-, el del TLC Costa Rica - México, el del Mercado Común Andino, la Corte de Justicia Europea, etc., todos los cuales revelan una tendencia hacia la legalización y juridización de este tipo de procesos. Del mismo modo, interesa mencionar que, habiendo sido estos

1. John H. Jackson, William J. Davey & Alan O. Sykes, Jr., *Legal Problems of International Economic Relations*, 3rd ed., West Publishing Company, 1995, pp. 327, 328.

2. *Ibid.*

acuerdos alcanzados en el marco de zonas de libre comercio o de uniones aduaneras, los mismos están fuertemente influenciados por las reglas del sistema multilateral. De allí que sean común encontrar entre ellos una serie de similitudes.³

Nos concentraremos principalmente en hacer una revisión detallada de las normas y disciplinas incorporadas en el "Entendimiento relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de Diferencias", el cual fuera uno más de los acuerdos incorporados dentro del paquete de resultados de la Ronda Uruguay. Ahora bien, con el fin de poder ofrecer una visión global sobre la materia, aprovecharemos también para hacer referencia a aquellos instrumentos que sirvieron de base a este Entendimiento y que hoy nutren la amplia jurisprudencia del GATT/OMC.

Dividiremos el análisis en tres partes: a) Un repaso de los principales antecedentes en materia de solución de diferencias, en particular de los artículos XXII y XXIII del viejo GATT; b) un análisis detallado de las normas y disciplinas incorporadas en el Entendimiento relativo a la Solución de

Diferencias –ESD–, haciendo énfasis en las principales diferencias entre éste y el viejo mecanismo del GATT y c) en el uso que hasta la fecha ha tenido este nuevo mecanismo.

Así las cosas, quisiera pues comenzar haciendo referencia a los principales antecedentes en el área de solución de diferencias en el marco del viejo GATT .

Antecedentes en materia de solución de diferencias

La experiencia del GATT hasta antes de la conclusión de la Ronda Uruguay

Aun cuando a lo largo del texto del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio –GATT– pueden encontrarse múltiples disposiciones que invitan a la celebración de consultas entre las partes interesadas o que prevén la posibilidad de retirar o suspender ciertas concesiones a manera de compensación,⁴ lo cierto es que los Artículos XXII y XXIII constituyeron las más importantes normas en lo que se refiere a la solución de controversias.

El artículo XXII establece que "cada parte contratante examinará con comprensión las representaciones que pueda formularle cualquier otra parte contratante, y deberá prestarse a la celebración de consultas sobre dichas representaciones". Dicho de otro

3. Ernst Ulrich Petersmann, *The Dispute Settlement System of the World Trade Organization and the Evolution of the GATT Dispute Settlement System since 1948*, 31 *Common Market Law Review* 1157, 1169, Kluwer Academic Publishers, 1994.

4. Algunas de estas disposiciones son el Artículo XVIII, párrafo 12 referente a disputas sobre restricciones por motivo de balanza de pagos, el Artículo XXIV, párrafo 7, relativo a la consistencia de acuerdos para el establecimiento de una unión aduanera o una zona de libre comercio con el GATT, etc.

modo, esta disposición sugiere que las partes han de procurar una solución negociada del asunto en cuestión, antes de tener que recurrir o sin necesidad de tener que recurrir propiamente al mecanismo de solución de controversias.

Por su parte, el artículo XXIII, que como veremos más adelante tiene una estructura bastante compleja, establece al menos dos etapas: una primera en la que, al igual que el artículo XXII antes mencionado, invita a las partes a buscar "un arreglo satisfactorio de la cuestión"; y la segunda, en la que prevé que en ausencia de tal arreglo, la cuestión pueda ser sometida a las Partes Contratantes.

Debe reconocerse, sin embargo, que ante la ausencia de normas y procedimientos suficientemente claros y específicos a este respecto dentro del propio texto del GATT, fue a través de la práctica seguida por los países en el recurso a esas disposiciones que vino a desarrollarse y establecerse en realidad el "modus operandi" del mecanismo de solución de diferencias como tal.

En este sentido, interesa recordar que inicialmente, las Partes Contratantes acostumbraron examinar sus disputas en reuniones regulares; sin embargo, más adelante se fue haciendo común el recurso a la conformación de "grupos de trabajo" - entendidos éstos como grupos compuestos por representantes de diferentes

países - para que examinaran estas cuestiones.⁵

Fue durante la década de los años 50 que tomó fuerza el recurso a paneles de expertos - compuestos por individuos que actuaban en su capacidad personal y no como representantes de países - para resolver las controversias que se suscitaban entre éstos últimos. No obstante lo anterior, estos panelistas - usualmente tres por cada caso - continuaron en un principio siendo escogidos entre los mismos representantes de los países en el GATT, y no fue sino hasta bastante tiempo después que se optó por incorporar también dentro de estos grupos a individuos ajenos a los gobiernos.⁶

Durante la década de los años sesentas, el factor predominante en materia de solución de diferencias fue el de buscar una manera más bien práctica de acomodar a las Partes Contratantes a las reglas del GATT, esto sin apegarse necesariamente de forma muy estricta a criterios legalmente establecidos.⁷

Posteriormente, dentro de las características más sobresalientes del desarrollo que en esta materia tuviera lugar durante los años setentas y ochentas están, por un lado, la creciente legalización de la jurisprudencia acumulada durante los años anteriores, y por otro, la despolitización de los procedimientos a lo interno de los paneles, todo ello puesto en evidencia, entre otros, a través del reconocimiento del valor de las interpretaciones y conclusiones ofrecidas en el pasado por los diferentes paneles como prece-

5. John H., Jackson, *op. cit.*, p. 339.

6. *Ibid.*, pp. 339-340.

7. Petersmann, *op. cit.*, p. 1188.

dentes para la resolución de nuevos casos, con el recurso regular a páneles de expertos como método útil para la interpretación de tratados, con el reconocimiento bastante generalizado del derecho al establecimiento de un panel y con la progresiva codificación de mejoras a las reglas de solución de diferencias del GATT.⁸

No obstante la exitosa experiencia del GATT durante más de tres décadas, a principios de los años noventas ésta se vio en alguna medida opacada por un cierto número de reportes que nunca fueron adoptados así como por la injerencia de presiones políticas significativas en el marco de las negociaciones de la Ronda Uruguay, las cuales condujeron, en algunas instancias, al bloqueo por parte de algunas Partes Contratantes para la adopción de algunos otros reportes.⁹ Paradójicamente, también se registra en este período el que debe catalogarse como el avance más importante para el fortalecimiento del mecanismo de solución de diferencias, pues es precisamente como resultado de las negociaciones de la Ronda Uruguay - concluidas en 1994 - que se logra un texto de acatamiento obligatorio para todos los Miembros de la OMC en esta materia, cuya aplica-

ción se extiende además a todas las áreas y temas disciplinados por el sistema multilateral de comercio.

Cómo puede entonces calificarse el funcionamiento del mecanismo de solución de diferencias del GATT? Sobre este particular, en el año 1993, el profesor Robert Hudec publicó los resultados de una investigación que había realizado sobre la experiencia del GATT en esta materia desde el año 1948 hasta principios de los años noventas. En ella, al autor llegó a la conclusión de que de 139 demandas consideradas válidas, la parte demandante había obtenido total satisfacción en el 60% de los casos y había resultado parcialmente satisfecha en 29% de ellos, para un promedio de éxito del 90%.¹⁰

Por las razones antes apuntadas y a manera de una primera conclusión sobre este asunto, debe indicarse que la experiencia del GATT en esta materia ha de catalogarse como bastante satisfactoria, sobre todo si se toma en consideración que este alto porcentaje de éxito se obtuvo no obstante los vacíos y dificultades legales que el sistema debió afrontar durante tantos años.

Estructura del Artículo XXIII

Algunos de ustedes podrán preguntarse en qué radica la importancia de analizar detalladamente los pormenores de los artículos XXII y XXIII del GATT de 1947 cuando existe ya todo un nuevo conjunto de normas sobre la materia que ha emergido como resul-

8. Como parte de las mejoras introducidas al mecanismo de solución de diferencias del GATT figuran, entre otras, las adoptadas en 1958, 1966, 1979, 1982, 1984 y 1989.

9. Petersmann, *op. cit.*, p. 1193. Dentro de ellos, cabe citar a manera de ejemplo, los dos páneles ganados por Costa Rica y otros países productores de banano contra la Comunidad Europea en materia del comercio de ese producto.

10. Robert E. Hudec, *Enforcing International Trade Law*, 375-383, 1993.

tado de las negociaciones de la Ronda Uruguay. La respuesta es muy sencilla y radica fundamentalmente en el hecho de que el Artículo III párrafo 1 del ESD establece que los Miembros de la OMC "afirman su adhesión a los principios de solución de diferencias aplicados hasta la fecha al amparo de los artículos XXII y XXIII del GATT del 1947 y al procedimiento desarrollado y modificado por el presente instrumento". Es pues de esta forma que la jurisprudencia acumulada durante casi cuarenta años de vigencia del viejo GATT viene a incorporarse dentro del nuevo sistema multilateral de comercio.

Así las cosas y haciendo ahora referencia al Artículo XXIII propiamente, interesa mencionar que muchos autores coinciden en calificar como compleja su estructura. Todo parecería indicar que este apelativo responde al hecho de que esta disposición exige el cumplimiento de una de dos causas que den origen a la acción, la cual a su vez ha de estar originada en uno de tres supuestos. Esto quiere decir, más claramente hablando, que la parte demandante debe demostrar, en primer

lugar, sea que los beneficios de los que es acreedor están siendo anulados o menoscabados, o que el cumplimiento de uno de los objetivos del Acuerdo General está siendo impedido.

En segundo lugar, debe demostrar que esa anulación o menoscabo o que el impedimento para el cumplimiento de uno de los objetivos del GATT es resultado del incumplimiento de una obligación por parte de la parte demandada (demanda por violación de una obligación o "violation complaint"), o de la aplicación de una medida contraria o no a las disposiciones del Acuerdo General por parte de la parte demandada (demanda por no violación de una obligación o "non violation complaint"), o de la existencia de cualquier otra situación ("demanda circunstancial o "situation complaint").¹¹ Después de hacer todas las combinaciones posibles tenemos como resultado seis diferentes formas de hacer uso de lo dispuesto en este artículo. Sin embargo, en un análisis realizado por el profesor E.U. Petersmann sobre 200 casos sometidos al mecanismo de solución de diferencias al amparo del Artículo XXIII, se llegó a concluir que sólo dos, de las seis posibles combinaciones, han sido utilizadas en la práctica del GATT. De ellas, el 90% de los casos han sido disputas relativas a la violación de una obligación que ha tenido como resultado la anulación o menoscabo de una ventaja resultante en favor de la parte demandante. Otras quince demandas han tenido su sustento en la aplicación de una medida contraria o no a las disposiciones del

11. Estas alternativas continúan vigentes bajo el nuevo mecanismo de solución de diferencias. No obstante, interesa mencionar que el Artículo XXIII del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios permite sólo dos tipos de demandas por violación y no violación. Por su parte, el artículo 64 del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio limita la admisibilidad de demandas por no violación de una obligación y las demandas circunstanciales en el sentido de que las declara inadmisibles al menos durante los primeros cinco años de vigencia del acuerdo en cuestión.

Acuerdo General por parte de la parte demandada, mientras que únicamente 4 de ellas invocaron el acaecimiento de "otras situaciones". Finalmente, de todos estos casos, sólo en tres de ellos se adujo que el cumplimiento de uno de los objetivos del Acuerdo General estaba siendo impedido.¹²

Cumplida esta etapa, cabe preguntarse qué tipo de resultados pueden surgir de un proceso de esta naturaleza. En este sentido, analizando el párrafo 2 de este Artículo XXIII encontramos que pueden darse tres clases de "remedios" a saber: recomendaciones, resoluciones y autorizaciones para la suspensión de concesiones u otras obligaciones.

En lo que respecta a las resoluciones, éstas suponen la facultad de ofrecer un dictamen sobre la consistencia de la medida en cuestión con las normas y disciplinas del GATT. Por su carácter, éstas son generalmente consideradas fuentes vinculantes de interpretación de dichas reglas, por lo que son frecuentemente utilizadas en otros casos. No obstante, las Partes Contratantes conservan la libertad de apartarse de tales interpretaciones si así lo consideran pertinente.

12. Petersmann, *op. cit.*, 1172.

13. Petersmann, *op. cit.*, p. 1184.

14. BIS 26 S/216. En el año 1952, Holanda fue autorizada a aplicar medidas retaliatorias contra los Estados Unidos en respuesta a una persistente violación por parte de éste último del Artículo XI del GATT. No obstante, Holanda nunca hizo uso pleno de las facultades que le habían sido conferidas en contra de las importaciones de harina de trigo de EEUU pues su ejercicio implicaba causarse a sí mismo tanto daño como a ese país.

Por su parte, las recomendaciones se refieren a las diferentes formas que tienen las partes en la disputa a su disposición para adoptar las resoluciones, diferenciándose de estas últimas precisamente por su carácter no vinculante. En este sentido, debe reconocerse que no necesariamente puede haber una única forma de cumplir con una resolución, razón por la cual las recomendaciones solamente deben asegurar que la modalidad que se adopte sea acorde con las normas del GATT y con las normas generales del comercio internacional. Por esa razón, usualmente lo solicitado por el panel es que la medida que ha sido cuestionada sea puesta de conformidad con las mencionadas reglas por la vía que el país escoja para esos efectos.

Finalmente, en lo que respecta a la suspensión de concesiones u otras obligaciones, éstas se consideran en el GATT como el último recurso al alcance de la parte demandante para ser aplicado en forma discriminatoria en contra de la parte demandada y, por supuesto, sujeta a la aprobación por parte de las Partes Contratantes.¹³ Esta opción, sin embargo, ha sido utilizada en una sola ocasión en la historia del GATT.¹⁴

Antes de concluir con este apartado, interesa resaltar una de las que, en mi opinión, constituye una de las más importantes debilidades de este esquema, defecto que afortunadamente vino a subsanarse, como analizaremos más detalladamente a continuación, con el logro del Entendimiento

sobre Solución de Diferencias de la Ronda Uruguay. Este se refiere al hecho de que, en el pasado, para que el reporte de un panel fuera adoptado por las Partes Contratantes del GATT debía existir consenso entre ellas para que así fuera, lo cual implicaba inclusive el asentimiento de la parte perdedora. Obviamente, esto trajo como consecuencia que se convirtiera en práctica común el que la parte perdedora acudiera persistentemente a la reunión de las Partes Contratantes en que dicho panel habría de adoptarse simplemente con el propósito de oponerse a ello. Muchos de Ustedes quizá recordarán o habrán estudiado que este fue precisamente el caso de Costa Rica y otros países productores de banana en los dos primeros paneles que se ganaron en contra de la entonces Comunidad Europea. Como veremos más adelante, el cambio de esta regla debe necesariamente considerarse como una de las más importantes mejoras introducidas al sistema.

El Entendimiento relativo a las Normas y Disciplinas por los que se rige la Solución de Diferencias de la OMC

El Entendimiento relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias (ESD,

15. Artículo II párrafo 2 del *Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio*.

en adelante, "el Entendimiento") adoptado en la Ronda Uruguay es de gran importancia para el sistema multilateral de comercio en la medida en que constituye el primer texto que integra plenamente dentro del GATT/OMC las normas y procedimientos que han de regir la solución de diferencias entre sus Miembros, los cuales han de ser además aplicables, de manera obligatoria, a todas las áreas abarcadas por el mencionado sistema.¹⁵ Este constituye además un elemento fundamental tendente a dotar al sistema multilateral de comercio de mayor seguridad y previsibilidad en la medida en que involucra el compromiso por parte de los Miembros de la OMC de no adoptar medidas unilaterales en caso de apreciar infracciones de las normas comerciales sino de recurrir al sistema multilateral de solución de diferencias y respetar sus normas y conclusiones.

Este Entendimiento, que consta de 27 artículos y 4 apéndices, establece precisamente en su Artículo I su ámbito de aplicación, haciéndolo extensivo a todas las diferencias planteadas con motivo de la aplicación de los Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Mercancías, entre ellos, el Acuerdo sobre Agricultura, el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, el Acuerdo sobre Normas de Origen, el Acuerdo sobre Salvaguardias, etc. Asimismo, indica que el mismo será aplicable también al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, al Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, al propio Acuerdo por el que

se establece la OMC así como a los Acuerdos Comerciales Plurilaterales, aun cuando en el caso de éstos últimos han de cumplirse antes algunas condiciones.

Esta unificación de los procedimientos de solución de diferencias viene a eliminar la posibilidad de lo que se conoce como "forum shopping", que fue el principal problema que surgió con posterioridad a la Ronda Tokio en razón de que muchos de los acuerdos alcanzados en esa ocasión tenían previsto su propio sistema de solución de diferencias, cada uno de ellos administrado a su vez por su propio órgano de supervisión.¹⁶

Por otra parte, en virtud del artículo 2 del citado Entendimiento se establece el Órgano de Solución de Diferencias—OSD—, cuya función primordial ha de ser la de administrar las normas y procedimientos y las disposiciones en materia de consultas y solución de diferencias de los acuerdos antes citados. Es así como el Consejo General de la OMC, reunido en calidad de OSD, está facultado para establecer grupos especiales, adoptar los informes que éstos rindan así como lo que ofrezca el Órgano de Apelación, vigilar la aplicación de las resoluciones y recomendaciones y autorizar la suspensión de concesiones y otras obligaciones

que puedan descansar sobre los Miembros.

Según mencionáramos anteriormente, mediante el Artículo 3 del ESD, los "Miembros afirman su adhesión a los principios de solución de diferencias aplicados hasta la fecha al amparo de los Artículos XXII y XXIII del GATT de 1947 y al procedimiento desarrollado y modificado por el presente instrumento".¹⁷ Es así pues como se incorpora dentro del nuevo esquema, no sólo los instrumentos que sirvieron de base al mecanismo de solución de diferencias que rige hoy en día las relaciones entre los Miembros de la OMC sino también el producto de la experiencia adquirida durante casi cuarenta años de funcionamiento del mecanismo.

Por otra parte, el Entendimiento enfatiza en que para que la OMC tenga un funcionamiento eficaz es esencial que se de una pronta solución de las diferencias que puedan surgir entre sus Miembros. Para esos propósitos, establece con gran detalle el procedimiento a seguir y el calendario de conformidad con el cual han de cumplirse cada una de sus etapas.

Es así como el Artículo IV del ESD establece la que ha de ser la primera etapa del proceso, es decir, las consultas. Este requisito de que las partes en la controversia celebren consultas con el objeto de tratar de llegar a una solución satisfactoria de la cuestión es acorde, no sólo con el espíritu del Artículo XXIII al que hemos hecho referencia anteriormente, sino también al propio ESD el cual, con el fin de que se

16. John H. Jackson, *GATT Machinery and the Tokio Round Agreements*, citado por William Cline, *Trade Policy in the 1980's*, 1993, p. 159.

17. Artículo 3, párrafo 1 del *Entendimiento relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias*.

alcance un arreglo positivo de las diferencias, fomenta la búsqueda de soluciones mutuamente aceptables a los problemas entre los Miembros, las cuales han de ser además conformes con las disposiciones de la OMC. La idea es pues, que en esta etapa las partes puedan resolver la cuestión sin necesidad de invocar formalmente la solicitud de conformación de un panel. Sin embargo, si esto no se logra dentro del término de 60 días, el reclamante puede pedir al OSD que se establezca un grupo especial que examine la cuestión.

Debe hacerse notar, sin embargo, que el Entendimiento prevé algunas otras alternativas al alcance de las partes con el propósito de que éstas resuelvan la cuestión, entre ellas, disposiciones mediante las cuales se confiere al Director General la facultad de intervenir en el asunto a través de la prestación de buenos oficios, conciliación y mediación, siempre y cuando las partes así lo acuerden.¹⁸

Ahora bien, si la parte reclamante opta por solicitar la constitución de un panel o grupo de expertos que examine la cuestión, es importante hacer notar que de conformidad con las nuevas reglas adoptadas, ésta tiene el de-

recho de que el establecimiento de dicho grupo de expertos tenga lugar de manera casi automática, salvo que exista consenso en el OSD de no establecerlo.¹⁹ Es claro que esta última posibilidad es bastante remota en la medida en que involucra a su vez la aquiescencia de la propia parte que ha solicitado el establecimiento del panel.

Esta debe considerarse asimismo como otra importante mejora introducida al sistema pues, en el pasado, aún cuando las partes tenían éxito la mayoría de las veces en lograr la constitución del panel que estaban solicitando, ello no se hacía posible sino hasta después de transcurrido un considerable período.

En lo que respecta a la determinación del mandato del grupo especial, el Entendimiento prevé un mandato uniforme por el que se encomienda al citado grupo examinar la reclamación a la luz de las disposiciones del Acuerdo pertinente y formular conclusiones que ayuden al OSD a hacer las recomendaciones o a dictar las resoluciones previstas en dicho Acuerdo.²⁰ No obstante ello, las partes afectadas conservan la facultad de dictar un mandato diferente si así lo acuerdan.

Cumplida esta etapa, procede entonces pasar a conformar el grupo especial, el cual estará integrado por tres personas, salvo que las partes en la diferencia convengan que sus integrantes sean cinco. Siguiendo la práctica instaurada años atrás bajo el antiguo GATT, la Secretaría cuenta con un listado de candidatos elegibles, quienes cumplen con las condiciones

18. Artículo 5, *Entendimiento relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias*.

19. El procedimiento previsto exige que el OSD proceda a dicho establecimiento no más tarde de la segunda vez que examine la correspondiente petición, a menos que se decida por consenso no hacerlo.

20. Artículo 7, *Entendimiento relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias*.

establecidas en el Artículo 8 párrafo 1, es decir, son personas que anteriormente han integrado un grupo especial o han presentado un alegato en él, han actuado como representantes de un Miembro, han formado parte de la Secretaría del GATT, han realizado una actividad docente o publicado trabajos sobre derecho comercial internacional o política comercial internacional, etc. Fundamentalmente con base en este listado, las partes en la diferencia cuentan con un plazo de 20 días para ponerse de acuerdo sobre quienes han de conformar el grupo especial. A falta de acuerdo entre ellas dentro de ese término, el Director General puede proceder a su designación dentro de los 10 días siguientes, nombrando a los integrantes que considere más idóneos para resolver la cuestión.

Es importante señalar que en el curso del procedimiento de los grupos especiales han de tomarse en cuenta, no sólo los intereses de las partes en la diferencia sino también los de cualquier otro Miembro que tenga un interés sustancial en el asunto y así lo haya notificado al OSD. En ese entendido, le asiste a este "tercero" el derecho de ser oído por el grupo especial y de presentar a éste comunicaciones por escrito.²¹

En lo que respecta al procedimiento propiamente dicho, en el Entendimiento se establecen con detalle los procedimientos de trabajo de los gru-

pos especiales. Las principales etapas son las siguientes:

- Antes de la primera reunión sustantiva, cada parte en la diferencia transmite al grupo especial una comunicación en la que se exponen los hechos del caso y sus argumentos. La parte reclamante ha de presentar la suya dentro del término de 3 a 6 semanas, mientras que la parte demandada tendrá de 2 a 3 semanas para responder y presentar la suya.
- Una o dos semanas después de recibida la última comunicación se celebra la primera reunión sustantiva, en la que la parte reclamante expone sus argumentos y la parte demandada su defensa. Del mismo modo, las terceras partes exponen sus opiniones sobre la cuestión.
- En el curso de las dos o tres semanas siguientes a esta reunión se reciben de las partes réplicas por escrito. A diferencia de la primera comunicación, que se presenta una de manera diferida de la otra, las réplicas se presentan simultáneamente.
- En los casos en los que una parte plantee cuestiones de carácter científico o técnico, el grupo especial podrá designar un grupo consultivo de expertos que le facilite un informe de carácter consultivo.
- Una o dos semanas después de recibidas las réplicas se celebra la segunda reunión sustantiva.

21. Artículo 10, *Entendimiento relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias*.

- Cumplidas estas etapas y antes del transcurso de cuatro semanas, el grupo especial da traslado de los capítulos expositivos (hechos y argumentación) de su proyecto de informe a las partes en la diferencia, las cuales cuentan con un plazo no mayor de dos semanas para formular observaciones por escrito.
- Posteriormente y dentro del término de cuatro semanas, el grupo especial emite y hace llegar a las partes un informe provisional en el que figuran, tanto los capítulos expositivos como las constataciones y conclusiones a las que ha llegado. Al mismo tiempo, confiere a las partes un término de una semana para que soliciten se reexamine una o varias cuestiones específicas.
- De presentarse una solicitud al respecto o si el grupo especial lo considera pertinente, existe la posibilidad de celebrar una nueva audiencia con el objeto de clarificar los puntos del informe preliminar sobre los cuales se hayan formulado observaciones.
- Concluida esta etapa y antes del transcurso de tres semanas, se presenta el informe definitivo a las partes, y tres semanas después se distribuye entre todos los Miembros de la OMC. Cuando un grupo especial decide que la medida en cuestión es incompatible con las disposiciones del Acuerdo de la OMC pertinente, recomienda que el Miembro afectado la ponga en conformidad con ese Acuerdo,

aunque también puede sugerir la forma en que el Miembro afectado podría aplicar la recomendación.

- Dentro de los 60 días siguientes a la fecha de distribución del informe de un grupo especial a los Miembros, el informe se adopta en una reunión del OSD, a menos que una parte en la diferencia notifique formalmente a éste su decisión de apelar o que el OSD decida por consenso no adoptar el informe.

Antes de continuar con el examen del procedimiento de apelación, es importante reiterar que este cambio en la regla del consenso debe considerarse como una de las más importantes, si no la más importante mejora introducida al mecanismo de solución de diferencias de la OMC. Para entender el por qué de esta afirmación es necesario recordar que en la antigua práctica del GATT, las decisiones debían adoptarse por consenso, por lo que era común que cualquier parte, principalmente la parte perdedora, evitara o bloqueara la adopción del reporte del panel en cuestión, con lo cual el reporte no representaba más que el punto de vista de tres individuos ajenos a la cuestión. Esta condición ocasionó que muchos reportes no fueran nunca adoptados o que ello tuviera lugar muchos meses después, cuando el daño ocasionado era aún mayor.

Por su parte, el nuevo mecanismo de solución de diferencias viene a cambiar radicalmente esta práctica, eliminando esa posibilidad de bloquear la adopción de un reporte y previendo que ello tenga lugar a más tardar en la

segunda ocasión en la que el asunto aparezca incluido en la agenda del OSD, salvo que exista consenso en no adoptarlo. Uno de los principales objetivos que se pretende alcanzar con este cambio es que se restrinja al máximo el recurso a medidas unilaterales como remedio a diferencias comerciales entre Miembros de la OMC.²²

Ahora bien, como mencionábamos anteriormente, el mecanismo de solución de diferencias de la OMC brinda a cualquiera de las partes en la diferencia, no así a los terceros interesados ni

a cualquier otra parte, la posibilidad de apelar contra las decisiones del grupo especial.²³ No obstante ello, tales apelaciones han de tener únicamente por objeto las cuestiones de derecho tratadas en el informe del grupo especial y las interpretaciones jurídicas formuladas por éste.²⁴

Las apelaciones se hacen ante un Órgano Permanente de Apelación establecido por el OSD y que está integrado por siete personas, representativas en términos generales de la composición de la OMC, cuyo mandato dura cuatro años.²⁵ Deben ser personas de reconocido prestigio en la esfera del derecho y el comercio internacional, y no estar vinculadas a ningún gobierno.²⁶

Cada caso es atendido por tres miembros del Órgano de Apelación, quienes pueden confirmar, modificar o revocar las constataciones y conclusiones jurídicas del grupo especial. Por regla general, la duración del procedimiento de apelación será de sesenta días, aunque en algunos casos podrá extenderse hasta por un máximo de noventa días.

Los informes del Órgano de Apelación serán adoptados por el OSD y aceptados sin condiciones por las partes en la diferencia, salvo que el OSD decida por consenso no adoptar el informe del Órgano de Apelación en un plazo de 30 días contados a partir de su distribución a los Miembros.²⁷

Así las cosas y después de hacer un recuento de todos los plazos a que se ha hecho referencia anteriormente,

22. Una de las principales quejas esgrimidas por los países, en particular EE.UU., era que el GATT no proporcionaba garantías suficientes para adoptar y hacer cumplir los informes de los grupos especiales. De allí que se hiciera común el recurso por parte de esa nación a medidas unilaterales según se expresaban en su legislación doméstica, mejor conocida como Sección 301.

23. Algunos autores son de la opinión de que la parte que pierde el procedimiento ante el panel o grupo especial probablemente ha de convertirse en blanco de fuertes presiones políticas para apelar, ello al menos con el objetivo de retrasar la adopción de un resultado que le ha sido desfavorable. Esto quiere decir que es de esperarse que el recurso a la instancia de apelación se convierta en algo ordinario, en una etapa más del proceso, lo que en el largo plazo puede tender a debilitar las resoluciones dictadas por los paneles o grupos especiales de primera instancia.

24. Artículo 17, párrafo 6 del *Entendimiento relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias*.

25. *Ibid.*, párrafos 2 y 3.

26. *Ibid.* Actualmente, el Órgano de Apelación está conformado por los señores Claus - Dieter Ehlermann, de nacionalidad alemana; Florentino Feliciano, de nacionalidad filipina; Mitsuo Matsushita, de nacionalidad japonesa; Christopher Beeby, de nacionalidad neozelandesa; James Bachuus, de nacionalidad estadounidense; Julio Lacarte, de nacionalidad uruguaya; y Said El - Nagggar, de nacionalidad egipcia.

27. *Ibid.*, párrafo 14.

es posible concluir que el nuevo mecanismo de solución de diferencias de la OMC es bastante expedito en la medida en que se extiende por alrededor de 9 a 12 meses en total.

Ahora bien, es obvio que la eficaz solución de las diferencias entre los Miembros de la OMC supone el pronto cumplimiento de las recomendaciones o resoluciones del OSD. Con ese propósito, el Entendimiento dispone que 30 días después de la adopción del informe del grupo especial o del Organismo de Apelación, el OSD celebre una reunión en la que la parte perdedora informe de sus propósitos en cuanto a la aplicación de las recomendaciones emitidas.²⁸ En este sentido, en caso de que no sea factible cumplirlas inmediatamente, el miembro en cuestión dispondrá de un plazo prudencial para hacerlo, plazo que será fijado por el OSD, o por común acuerdo de las partes en la diferencia o por un árbitro. Si no lo hace en ese plazo, está obligado a entablar negociaciones con la parte reclamante con miras a determinar una compensación mutuamente aceptable, por ejemplo, reducciones arancelarias en esferas de especial interés para la parte reclamante.

Si transcurridos 20 días no se ha convenido en una compensación satisfactoria, la parte reclamante podrá pe-

dir la autorización del OSD para suspender la aplicación a la otra parte de concesiones u otras obligaciones.²⁹ El OSD deberá otorgar esa autorización dentro de los 30 días siguientes a la expiración del plazo prudencial, a menos que se decida por consenso desestimar la petición. Esta constituye otra de las variaciones introducidas al mecanismo de solución de diferencias pues, en el pasado, sólo en una ocasión autorizaron las Partes Contratantes del GATT el recurso a medidas de retorsión contra la parte que no había implementado las recomendaciones del panel, no obstante haberse presentado múltiples solicitudes al respecto. Sobre este particular es posible concluir que el fracaso de prácticamente todos esos intentos obedeció fundamentalmente a la regla de consenso que regía en esos momentos.

No obstante lo anterior, las reglas bajo el nuevo esquema han variado sustancialmente pues, al igual que en los casos anteriores, la regla del consenso también varió en este aspecto. Es decir, que en ausencia de implementación de las recomendaciones o de la prestación de la compensación respectiva, la suspensión de concesiones u otras obligaciones queda automáticamente autorizada, salvo que exista consenso en contrario.³⁰

En principio, deberán suspenderse concesiones relativas al mismo sector que haya sido objeto de examen en el grupo especial. Sin embargo, si ello no fuera factible o eficaz, la suspensión de concesiones podrá hacerse en otro

28. Artículo 21, párrafo 3 del *Entendimiento relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias*.

29. Artículo 22, párrafo 1 del *Entendimiento relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de Diferencias*.

30. *Ibid*, párrafo 6.

sector en el marco del mismo Acuerdo.³¹ Si tampoco esto fuera factible o eficaz, y las circunstancias fueran suficientemente graves, la suspensión de concesiones podrá hacerse en el marco de otro Acuerdo.³² De cualquier manera, el nivel de suspensión de concesiones u otras obligaciones autorizado por el OSD deberá ser equivalente al nivel de la anulación o el menoscabo.

En cualquier caso, el OSD someterá a vigilancia la aplicación de las recomendaciones o resoluciones adoptadas y mantendrá todo caso pendiente en el orden del día de sus reuniones hasta que se resuelva.

Recurso al mecanismo de solución de diferencias por parte de los miembros de la OMC

Desde la entrada en vigor del Entendimiento hasta la fecha se han presentado un total de 88 solicitudes de consultas en relación con un total de

63 asuntos o casos. El mayor número de solicitudes de consultas comparado con el número de casos obedece a que, en algunas ocasiones, varios Miembros han actuado en relación con un mismo asunto o presentado su solicitud o queja en relación con una misma cuestión. Por ejemplo, tanto Estados Unidos como Canadá formularon separadamente y en distintas fechas una solicitud de celebración de consultas a la Unión Europea en relación con la medida adoptada por ésta última tendente a restringir las importaciones de carne o productos cárnicos que hubieran sido tratados con ciertas sustancias con contenido de hormonas.³³ Lo mismo sucedió en el caso de las medidas adoptadas por Indonesia en lo referente a las importaciones de ciertos vehículos y sus partes, medidas contra las cuales presentaron solicitudes para la celebración de consultas tanto Japón como la Unión Europea.³⁴

Es importante señalar que en 42 de los casos presentados - que implican un total de 56 solicitudes de celebración de consultas - el procedimiento ha sido activado por parte de un país desarrollado, mientras que solamente en 17 ocasiones - involucrando un total de 21 solicitudes - esto ha tenido lugar por parte de un país en desarrollo. Adicionalmente, sólo en 4 oportunidades el mecanismo ha sido activado de manera combinada por países desarrollados y países en desarrollo, pudiendo mencionarse como dato de interés que en 3 de esos 4 casos la

31. *Ibid.*, párrafo 3.

32. *Ibid.*

33. European Communities - Measures affecting meat and meat products (hormones), complaint by the United States, WT/DS26; European Communities - Measures affecting meat and meat products (hormones), complaint by Canada, WT/DS48.

34. Indonesia - Certain measures affecting the automobile industry, complaint by Japan, WT/DS64; Indonesia - Certain measures affecting the automobile industry, complaint by the European Communities, WT/DS54.

parte demandada ha sido la Unión Europea.³⁵

Ahora bien, de todos estos casos, 12 de ellos se encuentran en este momento en el medio de los procedimientos ante el grupo especial. Adicionalmente, existen dos casos que han alcanzado la etapa de solicitud de conformación del grupo especial y otros 27 casos que en estos momentos atraviesan la etapa de consultas. Finalmente, existen 18 casos en los que las partes han alcanzado un acuerdo o que simplemente han quedado inactivos.

En lo que respecta al Órgano de Apelación, hasta la fecha han sido sometidos a su conocimiento siete casos, existiendo ya reportes adoptados en cinco de ellos.³⁶ En lo que se refiere a los otros dos,³⁷ ya existe reporte para uno de ellos, cuya adopción por parte del OSD está pendiente. El otro se encuentra aún en el medio del proceso.³⁸

Como otro dato de interés cabe mencionar que de estos siete casos,

Estados Unidos ha sido parte demandada en tres de ellos, en dos de los cuales por asuntos relacionados con el comercio de textiles, y ha sido parte reclamante en otros tres casos. Esta mención es significativa pues pone de manifiesto que quien en una ocasión actúe como parte reclamante, y que en esa condición exija del sistema el que se obligue al cumplimiento de sus reglas y disciplinas, puede en otra ocasión situarse en la posición de parte demandada, y como tal, estar en posición de tener que ajustarse a lo dispuesto por el grupo especial o el Órgano de Apelación. Este recurso al sistema de solución de diferencias de la OMC como mecanismo para alcanzar precisamente el arreglo de las controversias de índole comercial que puedan existir entre los Miembros de la OMC revela de cierta forma el compromiso de todos ellos, incluyendo los países con mayor poderío económico y político, de fortalecer el sistema multilateral de comercio y contribuir a su legalización y juridización. Δ

35. European Communities - Regime for the importation, sale and distribution of bananas, complaints by Ecuador, Guatemala, Honduras, México and the United States; European Communities - Duties on imports of cereals, complaints by Canada, Thailand and Uruguay; European Communities - Trade description of scallops, complaints by Canada, Peru and Chile; Hungary - Export subsidies in respect of agricultural products, complaint by Argentina, Australia, Canada, New Zealand, Thailand and the United States.

36. Los reportes que han sido adoptados son los siguientes: United States - Standards for reformulated gasoline, complaints by Vene-

zuela and Brazil; Japan - Taxes on alcoholic beverages, complaints by the European Communities, Canada and the United States; United States - Restrictions on Imports of Cotton and man made fiber underwear, complaint by Costa Rica; Brazil - Measures affecting dessicated coconut, complaint by the Philippines; And United States - Measure affecting imports of woven wool shirts and blouses, complaint by India.

37. Canada - Certain measures concerning periodicals, complaint by the United States.

38. European Communities - Regime for the importation, sale and distribution of bananas, complaints by Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico and the United States.

El ICAP en Centroamérica

Programa de Posgrado Centroamericano en Política y Negociaciones en el Marco de las Relaciones Económicas Internacionales

ICAP*

PRESENTE EL PROGRAMA DE POSGRADO CENTROAMERICANO EN POLITICA Y NEGOCIACIONES EN EL MARCO DE LAS NEGOCIACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES A NIVEL REGIONAL, DIRIGIDO A FUNCIONARIOS DEL NIVEL DIRECTIVO SUPERIOR DE LOS MINISTERIOS O INSTITUCIONES DE RELACIONES EXTERIORES, COMERCIO EXTERIOR, ECONOMIA, FINANZAS O HACIENDA, COOPERACION INTERNACIONAL Y MODERNIZACION DEL ESTADO.

Introducción

El Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP, con el auspicio del Gobierno de la República de China, ha aunado esfuerzos para emprender un Proyecto Regional de Capacitación, el cual incluye un Programa de Posgrado en "Política y Negociaciones en el Marco de las Relaciones Económicas Internacionales".

El Posgrado constituye un programa de especialización regional de alto nivel y excelencia académica, orientado al fortalecimiento institucional, de las entidades gubernamentales responsables del manejo de las políticas y negociaciones comerciales internacionales.

No obstante que las relaciones económicas internacionales son una de las temáticas de mayor relevancia en las políticas económicas de los gobiernos, no existe ningún programa académico regional a nivel de posgrado, que pueda responder a la necesi-

* Instituto Centroamericano de Administración Pública.

dad de profesionales debidamente entrenados que demandan las economías de Centroamérica.

Objetivos del Programa

- Fortalecer la capacidad institucional de las instituciones gubernamentales a cargo de las políticas y negociaciones comerciales internacionales, por medio de la formación de un grupo de profesionales con una visión amplia que les permita ejercer una mejor conducción de esas políticas y negociaciones.
- Conformar en cada país, un equipo sólido de Expertos Nacionales en Relaciones Económicas Internacionales, capaces de asesorar al Gobierno en las políticas y modalidades de negociación.
- Generar un conocimiento más amplio, sobre los compromisos de la Agenda Política Comercial Externa de Centroamérica y las últimas corrientes relacionadas con la globalización y la competitividad, bloques económicos y su incidencia en la región, así como conocimientos sobre políticas, instrumentos y técnicas de negociación de las Relaciones Económicas Internacionales para el istmo.

Características del Programa

El Posgrado es un programa de nivel superior con carácter de forma-

ción en servicio, tipo modular, con 15 meses de duración y cobertura a nivel regional. Consta de cuatro seminarios-talleres regionales.

- Primer Seminario-Taller: "Globalización y Competitividad". Enero, 1997.
- Segundo Seminario-Taller: "Bloques Económicos y Relaciones Económicas Internacionales de Centroamérica". Abril, 1997.
- Tercer Seminario-Taller: "Políticas e Instrumentos Nacionales y Regionales de las Relaciones Económicas Internacionales". Julio, 1997.
- Cuarto Seminario-Taller: "Estrategias y Técnicas de Negociación de las Relaciones Económicas Internacionales". Octubre, 1997.

Cada seminario tiene una duración de tres meses con una semana presencial a tiempo completo. El Posgrado consta de un total de 700 horas lectivas de docencia teórico-práctica, de las cuales 160 horas son presenciales e impartidas por expertos y especialistas en materia de política, negociación y relaciones económicas internacionales. Cada seminario-taller se realizará en un país diferente.

Enfoque metodológico

El Posgrado inicia con un proceso de trabajo dentro del propio país, de manera inducida, a través de cuestio-

narios, bibliografía e interacción entre el ICAP y los participantes en el Posgrado. Finaliza con la entrega de productos en cada seminario-taller. Concluye con la elaboración de una tesina, como requisito de graduación, bajo la modalidad de práctica dirigida, la cual debe ser presentada en un período no mayor de tres meses, una vez finalizado el cuarto seminario-taller del programa.

Las actividades incluyen temas relacionados con:

- La evaluación del contexto y sus modalidades; formas en que las tendencias internacionales afectan la gestión de las relaciones económicas regionales y las oportunidades y restricciones que éstas representan para cada país del istmo.
- El análisis de las características e instrumentos de un enfoque estratégico con el que debe contar el gerente de la política y negociación sobre las relaciones económicas internacionales, así como exposición de casos centroamericanos sobre esta temática.

En el desarrollo de los seminarios-talleres regionales se realizarán:

- Sesiones de discusión con representantes de organismos internacionales y regionales relacionados con el manejo de la política y negociación sobre las relaciones económicas internacionales, fundamentados en las preguntas directrices elaboradas previamente por los participantes.

- Talleres que permitan el manejo de una estrategia de información y otros componentes complementarios a un sistema de apoyo a la gestión de políticas y negociaciones en el marco de las relaciones económicas internacionales.

Los seminarios-talleres serán complementados con la organización de Grupos Nacionales de Trabajo, GNT's para:

- Preparar los antecedentes y formular las interrogantes sobre la situación nacional de las políticas y las negociaciones sobre relaciones económicas internacionales.
- Colaborar en el desarrollo del sistema de gestión de las relaciones económicas internacionales.
- Presentar al final de cada taller, el resultado del trabajo realizado por el equipo nacional.

Adicionalmente, el ICAP, a través del Área de Gestión de Políticas y Negociaciones Internacionales, realizará asesoría *in-situ*, para la aplicación de los conocimientos adquiridos.

Requisitos de los participantes para el programa de Posgrado

El Programa está dirigido a funcionarios con experiencia y liderazgo en la gestión de las políticas y negociaciones de las relaciones económicas internacionales en su país, al más alto nivel técnico dentro de su Institución,

como es el caso de directores o jefes de departamento, de política comercial, negociaciones, integración, sector externo, entre otros.

Cada candidato deberá reunir los siguientes requisitos:

- Tener grado académico de licenciatura o equivalente.
- Ser funcionario de alguna dependencia del gobierno o de entidades regionales, consideradas puntos focales de la política y negociación de las relaciones económicas internacionales, en calidad de directivo o responsable de su gestión.
- Estar en capacidad de colaborar en la creación, desarrollo y mantenimiento de un sistema nacional/regional para la gestión de las políticas y negociaciones de las relaciones económicas internacionales.
- Ocupar un cargo fundamental de responsabilidad e impartir directrices a diferentes sectores o departamentos en relación con las políticas y las negociaciones de las relaciones económicas internacionales.
- La disposición y autorización para participar en los 4 seminarios-talleres del programa de posgrado, incluyendo el tiempo para estudiar el material didáctico que será enviado anticipadamente, y su involucramiento en las actividades de los GNTs, en cada país.

Selección de candidatos

Los treinta y cuatro profesionales que serán capacitados por este Programa son: cinco funcionarios de gobierno por país; y un funcionario por cada uno de los siguientes organismos o entidades regionales: SIECA, BCIE, SCMCA y FEDEPRICAP.

Los participantes serán postulados por la máxima autoridad de su respectivo ministerio o institución, y de las entidades regionales participantes.

Reconocimiento

EIICAP, acreditará a los participantes con un diploma de Posgrado en Relaciones Económicas Internacionales, al completar con éxito el programa de estudios.

Pasantía de otorgamiento al mérito

Los participantes en el Programa de Posgrado, que logren completar su formación con mayor grado de aprovechamiento, tendrán la oportunidad de optar por una pasantía sobre alguna temática relevante de la región u otro país extrarregional, mediante la participación en un concurso de antecedentes △

referencias

ICAP*

EN ESTA SECCION SE PRESENTA UNA BIBLIOGRAFIA COMPLETA SOBRE EL TEMA DE GLOBALIZACION E INTERNACIONALIZACION DE LA ECONOMIA, EXTRAIDA DE LIBROS Y REVISTAS QUE PUEDEN SER CONSULTADOS EN EL CENTRO DE DOCUMENTACION DEL ICAP.

Libros y documentos

- Banco Mundial. "Global economic prospects and the developing countries". Washington, D.C. 1996.
- Canals, Jordi. "Internacionalización de la empresa: cómo evaluar la penetración en mercados exteriores". McGraw Hill, Madrid, 1994.
- Chacón, Francisco. "Legislación anti-dumping en Centroamérica y su reforma". San José, Costa Rica. 1992.
- Dierckxsens, Wim. "De la globalización a la Perestroika Occidental". San José: DEI, 1994.
- Gati, Toby Trister. "U.S. the UN, and the management of global change". New York University Press, New York, 1993.
- Goldin, Ian; Knudsen, Odin y Mensbrugghe, Dominique van der. "Trade liberalisation: global economics implications". OCDE, París, 1993.
- INCAE. "Competitividad en Centroamérica: preparación de las empresas para la globalización. Competitiveness in Central America: preparing companies for globaliza-tion". Alajuela, 1996.
- Rugman, Alan M. y D Cruz, Joseph R. "Fast forward: improving Canada international competitiveness". Toronto, Ontario. Kodak Canadá, 1991.
- Rugman, Alan M. y D Cruz, Joseph R. "New visions for Canadian business: strategies for competing in the global economy". Toronto, Ontario: Kodak Canadá, 1990.
- Urcuyo Fournier, Constantino. "Nuevo contexto internacional y la situación centroamericana". San José, Costa Rica, FEDEPRICAP. 1993.

* Instituto Centroamericano de Administración Pública.

Yip, George S. "Globalización: estrategias para obtener una ventaja competitiva internacional". Bogotá: Norma, 1993.

Revistas

Agosin, Manuel R. y Tussie, Diana. "Nuevos dilemas en la política comercial para el desarrollo". *Comercio Exterior*. 43 (10): 899-912, 1993.

Aschentrupp Toledo, Hernann: "La organización mundial de comercio y los retos del intercambio multilateral". *Comercio Exterior*. 45 (11): 847-856, 1995.

Belli, Pedro. "Globalizing the rest of the world". *Harvard Business Review*. Vol. 69. No. 4, pp. 50-55, 1991.

Benavente, José Miguel y West, Peter J. "Globalización y convergencia: América Latina frente a un nuevo mundo en cambio: *Revista de la CEPAL*. (47): 81-100, 1992.

Bendesky, León. "Economía regional en la era de la globalización". *Comercio Exterior*. 44 (11): 982-989, 1994.

Bendesky, León y Sánchez, Fernando. "Procesos de integración en América Latina: mecanismos y obstáculos". *Comercio Exterior*. 40 (7): 618-626, 1990.

Benejam, Antony. "Soberanía, política y desarrollo independiente". *Nueva Sociedad*. (131): 34-46, 1994.

Boisier, Sergio. Crisis y alternativas en los procesos de regionalización". *Revista de la CEPAL* (52): 179-190, 1994.

Cardero García, María Elena y Roch de Sacristán, Catalina. "América Latina en el nuevo entorno internacional". *Comercio Exterior*. 45 (8): 573-579, 1995.

Correa, Eugenia. "Política monetaria estadounidense y los mercados emergentes en América Latina". *Comercio Exterior*. 45 (12): 919-925, 1995.

Cuadra, Héctor. "Cuenca del Pacífico en los albores del Siglo XXI". *Comercio Exterior*. 43 (12): 1107-1110, 1993.

Dabat, Alejandro. "Globalización mundial y alternativas de desarrollo". *Nueva Sociedad*. (132): 146-152, 1994.

Dowling, Michael J.; Boulton, William R. y Elliot, Sydney. "Strategies for change in the service sector: the global telecommunications industry". *California Management Review*. 36 (3): 57-88, 1994.

Emmerij, Louis. "Transformaciones de la economía mundial y el financiamiento del desarrollo latinoamericano". *Comercio Exterior*. 42 (10): 902-906, 1992.

Fazio Maruca, Regina. "Right way to go global: an interview with whirlpool CEO David Whitman". *Harvard Business Review*. 72 (2): 135-145, 1994.

- Ferrer, Aldo. "Mercosur: trayectoria, situación actual y perspectivas". *Comercio Exterior*. 45 (11): 819-831, 1995.
- Fuentes J., Juan Balberto. "Compatibilidad entre la integración subregional y la hemisférica". *Revista de la CEPAL*. (45): 107-128, 1991.
- Harvard Business Review*. "Boundaries of business: commentaries from the experts". 69 (5): 93-101, 1991.
- Harvard Business Review*. "Boundaries of business: commentaries from the experts". 69 (4): 127-140, 1991.
- Ibarra, David. "Interdependencia y Desarrollo". *Comercio Exterior*. 43 (11) 991-1000, 1993.
- Keinert, Tania Margarete y Castro Silva, Claudette de. "Globalización, estado nacional e instancias locales de poder en América Latina". *Nueva Sociedad*. (142): 96-107, 1996.
- Kury Gaytán, Armando. "Globalización: hacia un nuevo tipo de economía". *Comercio Exterior*. 42 (12): 1169-1172. 1992.
- Kuwayama, Mikio. América Latina y la internacionalización de la economía mundial". *Revista de la CEPAL*. 46 (9-32): 1992.
- Latapi, Pablo. "Asimetrías educativas ante el TLC". *Comercio Exterior*. 44 (3): 199-204, 1994.
- Leis, Héctor Ricardo. "Globalización y democracia en los noventas: hacia un espacio público internacional?". *Nueva Sociedad*. (142) 44-54, 1996.
- Lerda, Juan Carlos. "Globalización y pérdida de autonomía de las autoridades fiscales, bancarias y monetarias". *Revista de la CEPAL*. (58): 63-77, 1996.
- Lovelock, Christopher H. y Yip, George S. "Desarrollo de estrategias mundiales para las empresas de servicios". *Harvard Deusto Business Review*. (73): 52-67, 1996.
- Luthans, Fred. "Cambio de la economía mundial: entrevista con Rosabeth Moss Kanter". *Harvard Deusto Business Review*. (61): 4-16, 1994.
- Medellín Torres, Pedro. "Perspectivas de la gerencia pública en el contexto de la modernización y la apertura económica". *Administración y Desarrollo*. (30): 29-38, 1992.
- Moneta, Carlos J. "Alternativas de la integración en el contexto de la globalización". *Nueva Sociedad*. (125): 80-97, 1993.
- Mortimore, Michael. "Nuevo orden industrial internacional". *Revista de la CEPAL*. (48): 41-63, 1992.
- Olmedo Carranza, Bernardo. "Industrialización y sector externo en América Latina y México". *Comercio Exterior*. 46 (2): 163-169, 1996.
- Pérez Núñez, Wilson. "Internacionalización de empresas industriales latinoamericanas". *Revista de la CEPAL*. (49): 55-74, 1993.

Lineamientos para los colaboradores de la Revista Centroamericana de Administración Pública

SUGERENCIAS PARA LA PRESENTACION DE ARTICULOS, CON EL PROPOSITO DE ORIENTAR A LOS COLABORADORES DE LA REVISTA CENTROAMERICANA DE ADMINISTRACION PUBLICA QUE EDITA EL INSTITUTO CENTROAMERICANO DE ADMINISTRACION PUBLICA, ICAP.

La Revista Centroamericana de Administración Pública, es una publicación semestral del Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP, con sede en San José, Costa Rica. Su propósito consiste en promover una mejor comprensión de los asuntos gubernamentales y de la Administración Pública. Con este fin, publica los resultados de investigaciones originales y estudios comparados de interés regional, en forma de artículos firmados, cifras e información documental destinadas a facilitar perspectivas y antecedentes sobre la actualidad y los fenómenos novedosos; así como reseñas de libros de reciente aparición en esta materia.

El propósito de la Revista es el de publicar la mejor selección del material pertinente y relevante a las áreas del conocimiento que más frecuentemente apoyan los trabajos académicos, políticos y técnicos de esa especialidad de las ciencias sociales denominada Administración Pública, que a la vez sean de interés particular para la región centroamericana. Para permitir la mayor profundización posible en los trabajos de los eventuales colaboradores, se aclara que las opiniones expresadas en los artículos no tienen que reflejar necesariamente la política de las entidades para las cuales trabajan, así como tampoco la orientación del Instituto Centroamericano de Administración Pública –ICAP–, o la Editora de la Revista Centroamericana de Administración Pública.

Esta Revista es la única publicación a nivel regional especializada en Administración Pública, está incluida en varios índices bibliográficos de circulación mundial y en bancos electrónicos de datos.

Además de su papel central en la educación y de su objetivo fundamental de proveer un medio de difusión de la información concerniente a las instituciones gubernamentales; realiza esfuerzos para promover la excelencia en la preparación de los manuscritos para publicación. Así las orientaciones aquí contenidas son producto del ajuste para cumplir con los requisitos internacionales de publicaciones de las ciencias sociales:

- Los artículos deben enviarse a la Editora de la Revista en original y una copia. Se reciben trabajos en diskete (programas *Word 6.0*, *PowerPoint 3.0* ó *4.0* bajo *windows*), con su correspondiente documento impreso. La extensión máxima es de cuarenta páginas a doble espacio y en tamaño carta. En casos especiales, el Comité Editorial acepta trabajos más extensos según la importancia del tema.
- Si el artículo incluye gráficos, diagramas, cuadros estadísticos o cualquier otro anexo, se deben suministrar originales suficientemente nítidos para el proceso de edición.
- De acuerdo con la naturaleza de los artículos y documentos presentados, éstos pueden ampliarse con anexos, cuya incorporación dependerá del criterio del Comité Editorial.
- Toda colaboración debe estar acompañada de un resumen de contenido en que se presenten las ideas más significativas del artículo. Además debe adicionarse una nota en la que aparezca el nombre completo del autor, su afiliación institucional, y una síntesis de su hoja de vida en la que se destaque su preparación académica y experiencia profesional.
- Con respecto a los artículos y documentos enviados para su publicación merecen especial atención las notas al pie de página y la bibliografía al final, para lo cual, se deben seguir las normas internacionalmente aceptadas sobre presentación de informes científicos. Las notas deben limitarse a las estrictamente necesarias; se encarece revisar cuidadosamente las citas al pie de página y al final del texto.
- Cada autor tiene derecho a recibir (5) cinco ejemplares del número de la revista en la cual aparezca su contribución:
 - Pueden presentarse revisiones bibliográficas, ensayos, casos, trabajos de investigación, no sometidas anterior o simultáneamente a publicación en otra fuente.
 - Podrán someterse a consideración, artículos o documentos presentados en reuniones o congresos siempre que se indique el evento.
 - Asimismo, se podrán presentar trabajos basados en tesis de grado, monografías u otras ponencias de carácter académico que no hayan sido objeto previo de publicaciones en revistas o libros.

El Comité Editorial se reserva el derecho de aceptar o no los trabajos sometidos para su publicación y recurre a especialistas en el campo, para complementar sus criterios. La decisión final del Comité Editorial es inapelable.

Todos los trabajos aceptados para su publicación, pasan a ser propiedad de la Revista y una vez publicados no podrán ser reproducidos en libros o revistas sin el consentimiento formal del ICAP. No se devolverá el manuscrito al autor, quien debe guardar copia, ya que la Revista no se hace responsable de daños o pérdidas del mismo

Δ