

Revista Centroamericana de Administración Pública



Tema:

**Facilitación
del Comercio
Internacional**

24

en este número

**Experiencia de integración
y facilitación del comercio
en Europa y Francia**
p. 5

**Facilitación del comercio
de bienes y servicios
y su impacto en los procesos
productivos**
p. 19

**Desregulación del sector
económico empresarial**
p. 47

**Armonización de políticas
del comercio interno,
externo y regional**
p. 59

**Inserción del comercio
regional en mercados
extrarregionales**
p. 67

**Análisis y perspectivas de la nueva
integración centroamericana bajo
un análisis comparativo
de los actuales procesos
en el continente americano**
p. 83

**Cifras: Comercio
Internacional**
p. 123

**El nuevo modelo de infraestructura
y servicios al comercio en México:
una alerta para Centroamérica**
p. 133

**Tratado de libre comercio
de América del Norte (NAFTA)**
p. 137

Patrick Chamorel

Analiza las diferentes etapas de la integración europea, así como los logros obtenidos en ese mercado común.

Warren Crowther

Enumera los intereses económicos en juego y las implicaciones de la facilitación del comercio para las economías centroamericanas.

Jorge Sánchez Méndez

La excesiva regulación económica ha impedido un mejor desarrollo productivo, convirtiéndose en un peligro para la apertura económica.

Jorge Madrigal Cuadra

Los procesos de ajuste y desregulación deben tender a una armonización de políticas que promuevan la apertura comercial en Centroamérica

Silvia Fletcher Bradway

Propone recuperar el comercio intrarregional como plataforma de competitividad empresarial ante terceros mercados para promover la apertura comercial.

Gerardo Zepeda Bermúdez

Realiza un análisis comparativo sobre la situación actual en el mundo, en el norte y en el sur del continente americano, contrastando ese fenómeno con el proceso histórico integracionista.

Dora Saballos de Guardia

Se presentan cifras del comercio centroamericano, complementarias a los asuntos tratados en las conferencias.

Warren Crowther

Rescata experiencias en la modernización de la infraestructura y servicios al comercio.

Revista Empresa

Sintetiza los aspectos más relevantes del Tratado.

Revista Centroamericana de Administración Pública

Número 24
Enero/Junio 1993

◆ Director

Hugo Zelaya Cálix

◆ Editora

Flor Cubero Venegas

◆ Comité Editorial

Rethelny Figueroa de Jain/Victoria
Eugenia Pérez L./Raúl Ovando/
Alcides Hernández

◆ Coordinación Programa Editorial

Rethelny Figueroa de Jain

◆ Compiladora

Dora Saballos de Guardia

◆ Departamento de Publicaciones

Efraín Quesada

● Para suscripciones, canje y solicitudes, escribir a Revista Centroamericana de Administración Pública, ICAP. Apartado 10.025, San José 1000, Costa Rica, C. A.

● Esta publicación ha sido impresa en el Departamento de Publicaciones del Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP, en el mes de agosto de 1993.

EL comercio internacional ha sido identificado como el motor principal del desarrollo durante los noventa y necesariamente los países de la región centroamericana tienen que responder a sus exigencias y oportunidades. En este sentido se han realizado serios esfuerzos para aumentar la productividad de nuestros recursos y ofrecer productos competitivos en términos de calidad y precio, así como en cuanto a la gestión de las condiciones y aplicación de la liberalización comercial.

SIN embargo, con respecto a la facilitación del comercio, la región sufre una serie de deficiencias que la limitan y perjudican durante este periodo de inserción en la globalización económica. Una verdadera revolución de estos servicios debe ser adoptada brevemente a fin de adaptarse a las exigencias del mercado internacional, si se desea sobrevivir en éste.

CENTROAMERICA enfrenta dos alternativas. Una es la de ser

editorial

un receptor casi pasivo de las nuevas formas de organizar el comercio y depender de entes ajenos que disfrutarán de los incentivos y beneficios. Otra es aprovechar lo que ya tiene la región y entrar agresivamente a competir por esa proporción tan significativa que representan los servicios del precio final de los productos.

EFECTIVAMENTE, enfrentamos una situación compleja generada por la apertura de nuestras economías en el marco de ajuste y estabilización y la formación de bloques regionales de comercio, que implican para los países centroamericanos tener que competir en desventaja con austeridad de recursos, dentro de corrientes económicas sofisticadas, basadas en métodos intensivos de capital y alta tecnología.

ANTE la importancia de estos sucesos el ICAP ha iniciado algunas actividades para apoyar los esfuerzos de mejoramiento al comercio que están realizando los gobiernos. Dentro de ellas se enmarca la revista que hoy ponemos a su disposición, la cual contiene las conferencias del Seminario

Regional sobre Facilitación de la Gestión del Comercio Intra y Extrarregional en el Marco de la Nueva Integración, el que fue efectuado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública, ICAP, en setiembre de 1992, con el apoyo de la Oficina Regional de Cooperación Científica y Técnica para América Central, del Ministerio de Relaciones Exteriores del Gobierno de Francia. En él se permitió conocer y discutir las transformaciones considerables que se van a efectuar en Centroamérica en cuanto a las formas de organizar los servicios del comercio internacional, sus tecnologías y reglas de juego.

Es sumamente importante para el ICAP tratar este tema por la relevancia que cobra la gestión del comercio internacional en los países miembros del Instituto, en momentos en que nuestra región procede a consolidar la democracia y la paz y busca promover su desarrollo sobre bases de apertura económica y ajuste estructural, tareas para las cuales, sin lugar a dudas, la integración y facilitación del comercio internacional, son determinantes.

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 de Costa Rica.
- Los artículos que publica son de la exclusiva responsabilidad de sus autores y no traducen necesariamente el pensamiento del Instituto Centroamericano de Administración Pública.
- 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) 25-2049

Teléfonos: 34-1011/25-4616. Centro de Docencia: 53-4059/53-2287. Imprenta: 24-2666

artículos

Experiencia de Integración y Facilitación del Comercio en Europa y Francia

Patrick Chamorel*

EL AUTOR EXPLICA LAS CAUSAS QUE HAN INDUCIDO A LA INTEGRACIÓN EUROPEA, SITUANDO COMO RAZÓN FUNDAMENTAL DEL MERCADO ÚNICO EL ADAPTAR LA OFERTA DE ESOS PAÍSES A LAS TRANSFORMACIONES DEL MERCADO MUNDIAL.

Es para mí un honor el estar aquí entre ustedes, sobre todo por ser el primero en exponer en este Seminario. Me siento tranquilo al expresarme luego del voto francés del domingo último que permitió ratificar los acuerdos de Maastrich sobre la unificación europea. Sin embargo, estos acuerdos tienen poco que ver con la integración comercial de la Comunidad Europea, que ya es un hecho. Evidentemente el Mercado Único que es la etapa que la Comunidad va a superar a partir de enero de 1993, permite profundizar esta integración comercial. Incluso, un voto negativo a Maastrich no habría cuestionado este proceso de integración comercial.

La integración no es sólo un tema de actualidad en Francia, sino que también aquí, puesto que a lo largo de los últimos meses se han concluido acuerdos importantes en el campo de la integración comercial en esta región de América Central y se han establecido las bases de un acercamiento con el tratado NAFTA. En consecuencia, la integración regional por el comercio no es un fenómeno nuevo, simplemente desde hace algunos años asistimos a cada renovación de intereses para este tipo de acercamientos. Esta renovación se manifiesta en la ampliación o la profundización de antiguos acuerdos, en el impulso de algunos ya existentes, o más aún, en nuevos acuerdos que conciernen a otros grupos regionales.

* Encargado de la Misión en la Comisión General del Plan. Ministerio de Economía de Francia.

cial tiene razones o causas de las que hablaremos más adelante, pero que están ligadas a las dificultades de las negociaciones multilaterales, el GATT y a una cierta conversión en los acercamientos norteamericanos que no privilegiaban solamente las negociaciones multilaterales y profundas de los acuerdos regionales. Lo que observamos es una regionalización creciente del comercio mundial, por ejemplo entre 1980-1990 el peso del comercio intrarregional de las principales regiones, en el comercio mundial, aumentó de 30% a un 39%, lo cual es un porcentaje muy significativo.

Quiere decir esto que los únicos procesos activos son los regionales? Sin duda no, puesto que a la par de esta regionalización del comercio, tenemos un movimiento llamado de globalización, relativo a los mercados, a las empresas, a las inversiones, de tal manera que estas zonas no están únicamente organizadas para comerciar en su seno, sino también para servir de trampolín hacia una expansión en el comercio mundial. Esto no quiere decir que no haya incompatibilidad entre los acercamientos regionales y los acercamientos multilaterales.

Principales etapas de la Integración Europea

Inicialmente vamos a recordar las primeras etapas de la Integración Europea y sobre todo insistir en la integración efectiva del comercio intracomunitario.

En realidad la integración comercial europea no fue provocada por razones económicas, sino más bien por una voluntad política, hace 40 años, luego de la Segunda Guerra Mundial, con el fin de que al asociar más fuertemente a los países europeos se reconciliarían Francia y Alemania. Pero incluso con razones políticas, el camino para lograr una mayor integración europea, fue de naturaleza económica.

Por supuesto que la piedra angular de este edificio fue el Tratado de Roma en 1957, que sucedía a uno más sectorial y limitado, que era el de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero. El Tratado de Roma preveía en efecto un Mercado Común, o sea que para los productos industriales debió establecerse una unión aduanal, con un arancel exterior común en la periferia de los seis miembros fundadores de la comunidad, a saber: Francia, Alemania, Italia, los Países Bajos, Bélgica y Luxemburgo; una protección fuera de las fronteras y una baja en los derechos aduanales en el interior de la Comunidad. Para los productos agrícolas se previeron dos cosas: 1) una fijación común de precios, 2) una reducción a las importaciones y restitución a la exportación respecto al precio mundial de estos productos, o sea que al importar, los importadores pagan la diferencia entre el precio mundial y el precio de la Comunidad que es más elevado. Para la exportación, por el contrario, la Comunidad restituía a los exportadores esta diferencia.

El Mercado Común tuvo entonces como principal efecto, abolir las barreras aduanales de manera muy

rápida y profunda, más aún de lo que permitía el GATT, el cual condujo a bajar las fronteras al exterior de la Comunidad, o sea facultó abrir más la Comunidad al mundo. Estas son las grandes líneas del Mercado Común, que sucedió al Mercado Unico. En la Comunidad se notó que no bastaba con tener una unión aduanal, sino que era necesario suprimir todas las barreras dentro de la Comunidad, es decir las llamadas no tarifarias, o sea técnicas, financieras y fiscales. En consecuencia, el Mercado Unico constituye verdaderamente la consumación de esta zona que fue forjada en 1957 por el Tratado de Roma.

El Mercado Unico ha constituido un polo de atracción muy importante de los países exteriores a la Comunidad Europea. Esto es cierto para los países de la Asociación Económica de Libre Intercambio, AELE, que ha sido la contraparte del Mercado Común, y que nació bajo el impulso de Gran Bretaña en 1960, y reunió en una zona de libre intercambio a los países escandinavos, los albinos, Suiza y Austria, sobre todo. Hoy existe un acuerdo entre la Comunidad Europea y estos países del AELE que desembocan en lo que actualmente se llama el Espacio Económico Europeo. Hay entonces una primera zona de integración muy fuerte entre la Comunidad y los países de la AELE y por otro lado, la Comunidad se ve ampliada por acuerdos de asociación comercial con los países de Europa del Este, que constituyen un nuevo reto para la Comunidad Europea, así como con los países cercanos al Mediterráneo.

Al margen de esta construcción comercial, que no es solamente de enero-junio/1993

este tipo, Europa se ha comprometido también con una cooperación de naturaleza monetaria. En 1972, se instituyó lo que se llamó la Serpiente Monetaria, o sea la posibilidad para las monedas europeas de fluctuar en una zona muy estrecha, para evitar de esta manera las variaciones muy fuertes de tipos de cambio entre ellas.

En 1979, se superó una nueva etapa con el establecimiento del Sistema Monetario Europeo, el cual en relación con la Serpiente Monetaria era doblemente innovador, primero, porque la voluntad política para evitar que las monedas salieran de esta zona de fluctuación era mucho más fuerte; y segundo, porque se instaura el ECU, la moneda común europea.

El primero de enero de 1993, en que el Mercado Unico se ponga en marcha, se dará un espacio sin fronteras, con libre circulación de personas, de mercancías, de servicios y de capitales. La etapa siguiente, la de la unión económica y monetaria, comúnmente llamada Acuerdos de Maastricht, prevé dos cosas esencialmente:

- El establecimiento no sólo de una moneda común sino una moneda única al final de los años noventa, con varias etapas intermedias, que van a permitir a los países miembros el acercar sus políticas macroeconómicas y la creación de un Banco Central Independiente.
- Una unión más política, cuyas primeras bases se van a dar en el campo de la política extranjera, de seguridad exterior, de política social y de lo que se ha dado en llamar la ciudadanía europea.

Descripción del proceso de Integración Europea por el comercio

Trataré de describirles el proceso de integración europea por el comercio, de mostrarles los grandes logros en este campo del mercado común, pero les hablaré también de que a pesar de estos logros, existen problemas de competitividad internacional en Europa. Quisiera mostrar primero cómo Europa asocia a otras regiones hacia una integración más amplia, y por otro lado cómo la construcción europea —Mercado Común, Mercado Unico—, pueden también integrarse en los acuerdos multilaterales del GATT.

Primero quisiera insistir en el dinamismo del comercio intracomunitario, puesto que en el fondo la construcción europea influyó fuertemente en la orientación geográfica de los intercambios de los doce miembros, sin importar cuál haya sido la fecha de su adhesión a la Comunidad.

Deseo mencionar algunas cifras que sustentan lo antes mencionado. En 1957 el comercio entre los doce países miembros de la Comunidad —al inicio fueron seis, pero vamos a tomar los doce que la conforman actualmente—, representaba el 11.8% del comercio mundial. En 1967 hubo un incremento de 6 puntos, y se llegó a 17.6%. El primer período en consecuencia favoreció enormemente el comercio intracomunitario, creando nuevos intercambios, creando comercio. El intercambio entre estos países y los asociados extra europeos disminuyó relativamente. Sin embargo, en 10 años el asociado principal de cada uno de los países miembros era

la misma Comunidad, lo cual no sucedía antes. Francia por ejemplo, tenía como principal asociado hasta en los años sesentas, a Argelia.

Hubo entonces una reorientación extremadamente fuerte de los intercambios, que no se limitó al Mercado Común, pero que se extendió a los países de la AELE, o sea hacia los países más próximos a la Comunidad Europea. Esta extensión fue permitida y facilitada por la desaparición de restricciones en el marco de la Organización Europea de Cooperación Económica, que se encargaba de poner en ejecución el Plan Marshall; esta Organización se transformó en lo que hoy es la CDE. Había una fuerte intensificación en los intercambios intra-europeos, favorecidos por el movimiento de descolonización y por la relativa debilidad en el crecimiento de los países en desarrollo. De hecho se han observado tres períodos principales:

Entre 1967 y 1973, sólo seis países pertenecían a la Comunidad Europea: el primer fenómeno que se debe notar en este caso es el refuerzo de los intercambios intracomunitarios con la creación de comercio entre los países miembros. Otro elemento importante es la disminución de los lazos comerciales entre el Reino Unido y los países escandinavos; o sea que desde los comienzos la AELE fue un fracaso.

Durante 1973 y 1980 se adhirieron al Reino Unido y Dinamarca al abandonar la AELE, además de Irlanda, con la consecuente intensificación de los intercambios entre el Reino Unido y los seis países miembros fundadores de la Comunidad. Otro hecho que marcó este período es el refuerzo de los intercambios de Alemania con Suiza y

Austria, los cuales estaban fuera de la Comunidad.

Finalmente entre 1980 y 1987 se adhieren Grecia en 1981, España y Portugal en 1986, todo ello por razones políticas, de consolidación de la democracia. En este período deben mencionarse dos hechos importantes: 1) la intensificación del comercio con España, antes incluso de que se hubiera adherido a la Comunidad. 2) Una integración aún más fuerte entre el Reino Unido y los otros miembros de la Comunidad, y de nuevo una disociación más marcada entre el Comercio del Reino Unido y los países de la AELE.

Tenemos entonces que entre 1957 y 1972, los intercambios en el seno de la Comunidad Económica Europea se duplicaron y por el contrario con la AELE, éstos se estancaron. Por qué? Evidentemente una de las razones principales fue la proximidad geográfica entre los países de la Comunidad, mientras que los países de la AELE estaban dispersos. De ahí la importancia en los intercambios de las redes de transporte y de todos los elementos que mejoren la proximidad entre los países.

Desarrollo del comercio en el seno de la CEE

Como mencioné anteriormente, el dinamismo de la integración europea fue muy fuerte en el primer período, habiéndose luego estancado un poco. Entre 1967 y 1973 los intercambios dentro de la Comunidad progresaron enero-junio/1993

más rápido que los intercambios con el resto del mundo, de tal manera que en 1973, éstos representaban más de un quinto del comercio mundial, es decir el 24.1%.

En el período siguiente, entre 1973 y 1979, el intercambio intracomunitario en el mercado mundial tuvo una tendencia a disminuir. Ello fue debido al conflicto petrolero, por lo que éste se reorientó más bien fuera de la Comunidad, con los miembros de la OPEP, cuyo poder adquisitivo había subido considerablemente. Esto implicó una baja en el comercio intracomunitario del 2% en dicho período.

Durante los últimos años o sea entre 1986 y 1989, hubo un fuerte crecimiento económico. El comercio intracomunitario progresó de nuevo dentro del comercio mundial y aumentó en un 3%, a pesar de que el nivel alcanzado en 1989 fue equivalente al de 1973. O sea que lo que fue comerciado en el seno mismo de la CEE no cesó de aumentar, y es este fenómeno el que es importante mencionar. Los datos siguientes son una prueba clara de ello.

Años	Porcentajes
1957	11.8%
1967	17.6%
1973	21.4%
1980	19.3%*
1985	17.9%
1989	21.2%

* Con una pequeña baja debido al problema petrolero.

Trataremos de analizar un poco más el comercio intracomunitario, pues éste es en realidad un reflejo de la integración. ¿Quién comercia con quién? Debemos subrayar el peso determinante de los seis países fundadores más el Reino Unido, o sea los países más grandes; éstos intercambian más. Algunos como Grecia y Portugal por el contrario, tienen una posición mucho más débil en la integración; pero a pesar de que estos países representan un pequeño porcentaje del comercio intracomunitario, la mayoría de sus intercambios se hacen con la Comunidad. El flujo bilateral más importante es el que existe entre Alemania y Francia, representa el 7% del total del comercio de la zona. O sea que el comercio intra está estructurado alrededor de estos dos polos, que son los asociados principales. Los más importantes socios de Francia son entonces Alemania, Italia, Bélgica, Luxemburgo, el Reino Unido, los Países Bajos y España; para Alemania, son Francia, Italia, Bélgica, Luxemburgo, el Reino Unido, los Países Bajos y España. Cada una de estas relaciones representa más del 3% del comercio intra zona. Desde su adhesión en 1986, el comercio de España ha progresado enormemente, sobre todo con Alemania, Francia e Italia, lo que significa que hubo un desvío manifiesto del tráfico, de lo cual se queja Estados Unidos, puesto que los mercados que antes eran estadounidenses, en el campo agrícola sobre todo, se transformaron en comunitarios.

Al lado de los países de la Comunidad están los del oeste de Europa los cuales no forman parte de ella, pero

tienen un lugar importante en los intercambios comunitarios, de tal manera que la integración europea no se limita a los países de la Comunidad, sino que se extiende a los países de la AELE y a ciertos otros del sur, como Turquía y Yugoslavia.

Los países de la AELE, por ejemplo, son los primeros asociados de la CEE tanto en la exportación como en la importación y su peso en los intercambios con los doce no cesa de aumentar, habiendo alcanzado a esta fecha el 34% de las exportaciones de la Comunidad con el resto del mundo, o sea que el comercio CEE-AELE representa el 34% del comercio de la CEE con el resto del mundo, es decir un 4% más de las exportaciones realizadas entre 1967 y 1969. El alza en las importaciones es aún más espectacular, ya que asciende a más de un 9%.

Para el comercio entre la CEE y los países de la AELE, e incluso los países de Europa Occidental que no son miembros de la CEE, se observa que el rol de Alemania es totalmente preponderante. Este juega un papel catalizador en dicho comercio, ya que se encuentra en el centro de una red que corresponde al 44% del comercio intracomunitario. Los intercambios entre Alemania y la AELE son el 10% del co-comercio de toda la zona occidental (3.5% con Suiza, 3% con los Países Escandinavos y 3% con Austria). Los otros flujos bilaterales importantes entre la Comunidad y la AELE, son entre el Reino Unido y los países escandinavos que antiguamente pertenecían a la AELE, y entre Francia y Suiza.

Los otros países del oeste europeo han realizado poco intercambio entre ellos, y sus lazos mutuos no se han in-

tensificado desde hace veinte años. Sin embargo, éstos están sumamente integrados a la Comunidad, a pesar de no pertenecer a ella representan un 68% de las exportaciones hacia la CEE y un 72% de las importaciones. El rol de Alemania ha aumentado en este comercio, el Reino Unido ha bajado, y el de Francia se ha mantenido estable. El comercio entre los países no miembros es relativamente modesto; corresponde al 14% de las exportaciones y al 13% de las importaciones, o sea que entre ellos hacen un comercio muy pobre.

Quería con estas cifras mostrarles hasta qué punto la integración comercial con Europa Occidental es una realidad, es el único ejemplo en el mundo de una integración tan avanzada y que reúne a países tan diferentes. Esta es la fase positiva de la integración europea, en donde el comercio interno no cesa de aumentar. Hay otro aspecto que merece ser estudiado.

EL comercio total de la CEE con el resto del mundo

Este análisis nos proporcionará otra perspectiva de los intercambios comerciales de Europa, ya no dentro de la Comunidad misma, sino de la Comunidad con el resto del mundo. Si nos preguntamos cuáles son estos niveles con el resto del mundo, responderemos lo siguiente: la Comunidad ocupa regularmente un lugar absolutamente preponderante en los

intercambios mundiales, tanto en exportaciones como en importaciones.

Los resultados son muy estables e impresionantes, y bastante superiores al comercio de los Estados Unidos o del Japón, puesto que Europa Occidental cuenta con seis de los diez primeros exportadores mundiales y con siete de los diez primeros importadores del mundo. En consecuencia, podemos señalar que el peso de las exportaciones de la Comunidad en el comercio mundial era de 42.4% en 1967 y de 42.8% en 1989 y para las importaciones era de 44.1% y 42.6% durante esos mismos años. Se observa entonces que comprende una parte importante de éstas y que ha mantenido una gran estabilidad. Por el contrario el intercambio con Estados Unidos tiende a la baja, habiendo pasado de 14.4% en 1967 a 11% en 1989. Esto se explica en parte por el aumento del poderío de Japón y de Asia. Durante el mismo período de 1967 y 1989, Japón pasó de 4.8% a un 8.7% y el Asia del Sudeste de 5.8% a 13.2%, es decir, un aumento muy significativo.

Podríamos además señalar que Europa tiene alrededor del 40% del comercio mundial, que éste no disminuye y que todo esto es fantástico. Sin embargo, estas cifras comprenden tanto los intercambios intra como extra comunitarios. O sea que se presenta el comercio de manera muy diferente entre una zona integrada compuesta por varios países como la Comunidad, y zonas de un solo país, como el Japón o los Estados Unidos.

Dependiendo de si se retienen o se excluyen los flujos intrarregionales para medir la importancia del comercio

de Europa en el Mundo, se obtienen dos imágenes muy diferentes; si se excluyen los intercambios intrarregionales en las importaciones y exportaciones de mercaderías, la parte de Europa occidental es mucho más modesta y está más o menos a la altura de los Estados Unidos o del Japón. En consecuencia, la perspectiva es totalmente diferente y no solamente este peso es modesto, sino que tiende a declinar puesto que entre 1967 y 1987 las exportaciones del conjunto de la Comunidad hacia el resto del mundo pasaron de 15.3% a 12.3% y las importaciones de 17.2% a 12.1%.

Podemos concluir entonces que la parte de Europa Occidental en los intercambios internacionales baja y que el ritmo de los intercambios entre la Comunidad y el resto del mundo es más débil que el comercio intrarregional, pero que lo es aún más que el comercio mundial. La conclusión que se puede sacar de esto es que en términos de estructura, la profundidad de la integración europea en el comercio mundial condujo a una reorientación geográfica de los intercambios, en detrimento del resto del mundo. Las últimas cifras de las exportaciones e importaciones con el resto del mundo son:

Año	Exportaciones	Importaciones
	%	%
1957	19.1	21.6
1967	17.5	17.9
1973	16.4	16.7
1980	15.0	17.0
1983	15.0	14.1
1989	14.4	14.0

Durante el período de 1967 a 1989, los intercambios intracomunitarios progresaron en un 9% dentro del comercio mundial. Estas cifras hablan por sí mismas y reflejan una polarización de los intercambios internacionales, de tal manera que actualmente hay dos ejes en el comercio internacional:

1. El eje americano con redes entre los Estados Unidos y el continente americano, el cual es un comercio tradicional entre las exportaciones de los Estados Unidos de productos manufacturados e importaciones de materias primas. Por otro lado podemos mencionar la relación en los Estados Unidos con Asia y Japón por una parte y Europa Occidental, que fue un 6% del comercio mundial en 1989.
2. El eje Europeo Occidental, que es la única zona del mundo que tiene intercambios significativos con el resto del mundo, en donde aunque su comercio tiende a bajar con respecto al resto del mundo, es un comercio que se expande por éste.

Comercio extra regional de la CEE

Tenemos primero el de la Comunidad con su periferia, o sea Africa, Europa del Este y Oriente Medio, el cual tiende a bajar a pesar de que existen perspectivas alentadoras con los países de Europa del Este. Luego está el comercio de la Comunidad con el continente americano, donde los intercambios bajan igualmente. Unica-

mente con Asia y Japón los intercambios de Europa con el resto del mundo aumentan, pero es un comercio muy desequilibrado, en detrimento de esta última.

Ello significa que cuando se suprime el comercio intra europeo y se elimina éste con respecto al del resto del mundo, es cuando se observa claramente la gran importancia y el progreso de Japón y de Asia. Ambos representan el 16% de las exportaciones extra comunitarias, o sea el 6% más entre 1967 y 1989, y el 24% de las importaciones extra comunitarias, es decir 15 puntos más entre 1967 y 1989. Puede concluirse que hay dos zonas en el exterior de Europa con las cuales los intercambios de la CEE han progresado, éstas son la AELE y Asia. Creo haber mostrado una serie de datos interesantes del comercio extra e intracomunitario y del fuerte contraste existente en la evolución de estos dos tipos de comercio.

Paralelamente a ellas podemos preguntarnos si el comercio en el interior de Europa y con el resto del mundo, es el mismo tipo de comercio. En efecto, en el interior de la CEE el progreso de los intercambios se explica sobre todo por la posición y las estrategias de las firmas. De cierta manera el comercio intra comunitario se parece cada vez más a uno intra nacional, o sea que cada vez más los intercambios en el seno de la zona no sólo son de productos del mismo tipo sino que se llega a un nivel muy fino de nomenclatura, por ejemplo, intercambios de una pieza por otra.

Este comercio es muy significativo en el seno de la CEE y representa el 50%. Para Francia en efecto, el 50% enero-junio/1993

del comercio intra comunidad es de productos del mismo tipo. Es importante aclarar que aunque esta es la realidad del comercio en el seno de la Comunidad, no fue la construcción de la Comunidad Económica Europea que produjo este fenómeno, puesto que el mismo se puede observar en el comercio con los países que tienen un mismo nivel económico y de ingresos, con una estructura igual de demanda y de consumo. En esta forma se puede caracterizar el comercio intra CEE; podríamos sin embargo, preguntarnos si este tipo de comercio no ha hecho daño a la expansión de los intercambios de la CEE con el resto del mundo, ya que en efecto tenemos dos tipos de especialización diferentes.

En el seno de la Comunidad el comercio tiende a ser relativamente especializado y no todos tienen el mismo nivel; en general los más avanzados son los países pequeños, los que han logrado un nivel medio son Italia y Alemania, y los menos Francia, el Reino Unido y España. La especialización europea en general es un reflejo amplio de la alemana, es decir química, automóviles y mecánica. Los grandes inconvenientes de Europa son la energía, los productos agroalimentarios, textiles y desgraciadamente la electrónica. Para Francia, sus puntos fuertes son los productos agroalimentarios, el automóvil, la siderurgia, el material eléctrico y el de transporte. Al existir complementariedad entre los países europeos, puede afirmarse que el comercio intraeuropeo es relativamente especializado.

Solamente en el campo de la química la mayoría de los países europeos están especializados y es

aquí en donde el comercio se hace más entre productos del mismo tipo. La electrónica es un punto preocupante porque es un campo que progresa rápidamente y es el segundo punto débil de Europa, después de la energía. Por el contrario, puntos fuertes del comercio japonés son la electrónica y automóviles, así como en los Estados Unidos lo es cada vez más la química, la farmacia y los productos agroalimentarios. Vemos entonces que la especialización de Europa progresa en el seno de la Comunidad, pero tiene una disminución con el resto del mundo. En general, la especialización es mala, ya sea la sectorial o geográfica: la especialización sectorial son los productos de mediana tecnología y de demanda mundial pequeña. Por el contrario, Asia tiene producciones de una demanda sumamente dinámica.

Para resumir, analicemos las diferentes especializaciones sectoriales de los intercambios intra y extracomunitarios. En principio hay una especialización de tecnología mediana: automóviles, mecánica, química. En el exterior se reflejan estas especialidades para la exportación. Lo que vale la pena subrayar es que la proporción del mercado de la Comunidad tiene una tendencia a bajar; sin embargo hay una mejor posición en el seno de la Comunidad que en el exterior, o sea que la parte del mercado al interior de la Comunidad se mantiene alrededor del 72%, pero el mercado de la Comunidad con el resto del mundo ha bajado fuertemente y es actualmente de un 42%. El problema es entonces que pese a su fuerte integración, Europa pierde terreno en el mercado

mundial; en consecuencia hay que adaptar la oferta europea a las transformaciones estructurales de la demanda mundial y ésta es un poco la finalidad del Mercado Unico. Veremos ahora algunas ilustraciones de las dificultades europeas.

1. Tal y como lo he mencionado, la Comunidad tiene una propensión cada vez mayor a importar productos de gran demanda y de alta tecnología en el mercado mundial; en el transcurso de los doce últimos años, la tasa de penetración ha aumentado en cerca de un 11% para dichos productos y subió solamente en un 3% para los productos de poca demanda y de baja tecnología.
2. El comercio intra CEE creció menos rápido que las importaciones extracomunitarias para los sectores más dinámicos. La única excepción fueron los productos agrícolas, para los cuales el comercio intra-CEE siguió aumentando.
3. Frente a la apertura creciente del mercado comunitario a las importaciones, las empresas europeas exportaron una parte cada vez más importante de su producción: esto quiere decir que las empresas europeas venden una parte mucho más importante de su producción que las empresas japonesas o norteamericanas, y que ésta representa alrededor de un 20%.
4. La apertura hacia el exterior está acompañada de una reducción en la parte del mercado de los países miembros en el mundo.
5. La orientación geográfica refleja entonces el desequilibrio sectorial y la

mala especialización, siendo esto aún más marcado con el Japón.

6. Para las empresas europeas, el mercado comunitario está más protegido que el mercado extracomunitario; por ejemplo, para los bienes de alta tecnología la pérdida de la parte del mercado europeo es el doble en el exterior que en el interior. La tasa de penetración en la Comunidad, que es la más fuerte del mundo, lo es más que para los Estados Unidos o para el Japón. Esta aumenta mientras que la tasa de exportación hacia el resto del mundo baja y representa alrededor del 10% del PIB de la Comunidad.

Quisiera completar este análisis con algunos elementos acerca de los acuerdos sobre el Mercado Unico que la Comunidad tiene con la AELE, los países del sur y los países del este, y el problema de lo que se llama el Vuelo Exterior del Mercado Unico, y su compatibilidad con las negociaciones del GATT. Seré breve porque creo que es un tema que podremos tratar durante el debate.

El Mercado Unico tiene evidentemente un Vuelo Exterior, esencialmente la supresión de todas las barreras. Cuando entre en vigor en enero de 1993, reforzará el ofrecimiento europeo ya que como hemos visto, una unión aduanal no basta, pues si bien permite la integración de los intercambios, no refuerza el ofrecimiento de una región frente al resto del mundo. El Mercado Unico debe posibilitar el refuerzo de la oferta a través de la eliminación de las barreras técnicas tales como las normas, los procedimientos de *tests*, de certifi-

enero-junio/1993

cación. La apertura del mercado que representa el 15% del PIB de la Comunidad, el cual es enorme, significa que ya no habrá problemas para las empresas de los países de la Comunidad en obtener contratos en cualquiera de ellos. Se prevé con el Mercado Unico una armonización fiscal y sobre todo del IVA. Se desea llegar a un conjunto mucho más homogéneo que permitirá reforzar la oferta de dos maneras distintas: a) consolidando o reforzando la economía de escala de las empresas, b) reforzando la competencia, lo cual es muy beneficioso para el consumidor, porque se abre el conjunto del mercado a todas las empresas de la Comunidad, e incluso al exterior.

Este Mercado Unico es una empresa compleja y ha progresado gracias a las directrices tomadas por las autoridades europeas en todos los campos, es decir, que ha habido un seguimiento de la Comisión Europea. Pero este mercado está primordialmente orientado a los aspectos internos de Europa, tiene igualmente aspectos externos entre éstos podemos señalar dos que son importantes.

1. Está previsto en el artículo 115 del Tratado de Roma, que un país puede detener la libre circulación de bienes externos a la Comunidad que hayan entrado por otro. En este sentido algunos países están más protegidos que otros; la regulación antes citada permite detener en la frontera una cierta cantidad de artículos cuya entrada está limitada en un determinado país, pero no en los otros. El primer problema es que con el Mercado Unico las fron-

teras desaparecen y no se podrán detener estos productos ahí.

2. En la dimensión del Mercado Unico, es importante la armonización de las restricciones cuantitativas entre los países, en cuanto a las exportaciones. Hoy, los doce países europeos restringen la entrada en el mercado comunitario de alrededor de un millar de productos agrícolas e industriales; dichas restricciones toman la forma de cuotas, de acuerdos de auto limitación. A partir de 1993 no existirá la posibilidad para ningún país de la Comunidad de mantenerlas, en consecuencia se podrían eliminar éstas; caso contrario, se podrían crear nuevas en la frontera exterior de la Comunidad. Para los vehículos japoneses por ejemplo, hubo un acuerdo de auto limitación que se negoció hace aproximadamente año y medio, que sería de aproximadamente un 16% del mercado europeo para fines del siglo. Esto quiere decir que los países que tenían cuotas más bajas, como Francia que tenía una de alrededor del 3% se vio obligado a armonizar y cambiar estas restricciones. Estos son los tipos de problemas que plantea el Mercado Unico en relación con el exterior.

El principal referente al GATT es que en efecto hay dos procesos paralelos. Primero, la consumación del Mercado Unico y por otra las negociaciones multilaterales de éste. La dificultad se presenta entonces en el hecho de lograr que estos dos procesos vayan a la par. En realidad, el Mercado Unico abre considerablemente el mercado europeo a los aso-

ciados externos a la Comunidad, en la medida en que una inversión en un país vale para el conjunto de la Comunidad. Una vez que una empresa se establece en un país, puede extenderse en el resto de la Comunidad. Evidentemente es casi un regalo hecho a los asociados externos a la Comunidad. Consecuentemente, ésta mejora en el acceso al mercado comunitario debe estar equilibrada y es aquí donde interviene el concepto de reciprocidad. La reciprocidad es un concepto complicado y vago, pero en términos generales quiere decir que el acceso al mercado comunitario debe estar compensado por un mecanismo del mismo tipo en los países asociados. Esto vale para los intercambios de mercancías o de servicios, pero también para las inversiones extranjeras, las que toman un lugar cada vez más importante en los intercambios y en la integración. Con esto quería mostrarles los principales problemas que crea el Mercado Unico.

Evidentemente esta zona del Mercado Unico es cada vez más atractiva para otros países, lo cual lo conduce a asociarse con algún país de la Comunidad. Se trata entonces de:

1. Los países de la AELE. El nuevo espacio europeo, o sea la asociación de la CEE con la AELE, está ya construido y concluido. Existe un acuerdo, pero evidentemente quedan puntos por discutir, es decir que en el fondo, el Mercado Unico se extiende hacia estos países, y ellos que hasta hoy se beneficiaban de una especie de prima en sus intercambios con la comunidad, -puesto que en el fondo tenían un

acceso completo de sus productos a la Comunidad, pero sin contribuir con el presupuesto de la Comunidad— en lo que se refiere a las políticas comunes, tendrán un costo suplementario. La adaptación que van a hacer dichos países no será en términos de comercio o de intercambio, sino que deberán integrarse a las políticas comunes de la Comunidad.

2. Los países de Europa del Este son el otro grupo que trata de asociarse a la Comunidad Económica Europea. Los acuerdos de asociación firmados hace poco entre ésta y tres países del Este: Checoslovaquia, Hungría y Polonia, manifiestan y estiman un cambio profundo en los acercamientos comerciales. Sobre todo por el hecho de que se pasó de acuerdos no preferenciales, a acuerdos preferenciales. Se prevé en los acuerdos por un lado la creación a plazo de una zona de libre intercambio para los productos industriales y por otro lado se contempla un acercamiento asimétrico en la apertura de los países; los de Europa del Oeste se van a abrir antes que los del Este, ya que evidentemente si los países del Este lo hacen primero o incluso al mismo tiempo, se verían invadidos por los productos de Europa del Oeste. El tercer principio es entonces de la especificidad del comercio agrícola, que va a obedecer a ciertas reglas particulares.

En los últimos años se ha observado una caída total del comercio de los países del este europeo. Hay una reorientación fundamental del comercio de estos países con los de

la Comunidad, el cual progresa extremadamente rápido, mientras que el que realizan entre ellos es muy pobre. Esto quiere decir que no hay que dejar paralizarse completamente las estructuras del comercio que permiten a estos países realizarlo entre ellos y con la CEI. Se busca entonces mantener al mismo tiempo una simulación de comercio entre estos países y encontrar los medios para asociarlos a Europa del Oeste.

En los últimos años se ha observado una caída total del comercio de los países del este europeo. Hay una reorientación fundamental del comercio de estos países con los de la Comunidad, el cual progresa extremadamente rápido, mientras que el que realizan entre ellos es muy pobre. Esto quiere decir que no hay que dejar paralizarse completamente las estructuras del comercio que permiten a estos países realizarlo entre ellos y con la CEI. Se busca entonces mantener al mismo tiempo una simulación de comercio entre estos países y encontrar los medios para asociarlos a Europa del Oeste.

Existen dos escenarios posibles para dichos países, ya sea que se especialicen cada vez más, o no se especialicen del todo. Es un poco lo que sucedió con la apertura de Europa a España y Portugal, donde existían dos posibilidades o tendencias; la primera era que continuaran dedicándose a las producciones con bajo costo de mano de obra, o por el contrario trataran de alcanzar a los otros países de la Comunidad con una gama más extensa de pro-

ducción, sobre todo de alta tecnología. Lo que se observó con España y Portugal fue que en lugar de mantenerse con los textiles, el calzado y otros, diversificaron su producción, sobre todo gracias a las inversiones extranjeras en alta tecnología. La cuestión es entonces ver si los países de Europa del Este van a hacer lo mismo, o a orientarse a producciones de baja tecnología.

3. La tercera zona con que Europa desarrolla sus acuerdos de cooperación, o que los renueva, es con los países del Sur, o sea con los llamados ACP o sea Africa, Caribe y el Pacífico. Europa tiene una gran cantidad de acuerdos con los países del sur, ya sea preferenciales o no. El acuerdo principal es el de la convención de Lomé. En vista de que éste es un acuerdo viejo, existe un acceso preferencial al mercado europeo, el cual cada vez lo es menos a medida que el GATT baja las tarifas externas a la Comunidad. Es además un mecanismo original de estabilización de los ingresos de exportación de materias primas, es decir casi una ayuda financiera y un mecanismo de diálogo permanente con estos países. Dichos acuerdos han dado efectivamente resultados importantes desde sus inicios, es decir desde los años setentas, pero parece que existen problemas de cos-

tumbres ligados a la baja en las tarifas para estos países, ya que cada vez tienen más problemas financieros internos.

Estas son en consecuencia las tres zonas que se integran cada vez más al Mercado Unico: la AELE; los países de Europa del Este a pesar de que dentro de este grupo no se cuenta verdaderamente a la CEI y los acuerdos con los países del sur.

Al margen de todo esto debemos recordar que existen las negociaciones del GATT y por otro lado, lo que es muy importante para los productos agrícolas, la reestructuración del sistema del PAC, o sea la Política Agrícola Común. Podemos observar entonces que los restos son numerosos, tanto para el Mercado Unico, como para las asociaciones con otras zonas, el PAC o el GATT. Estos son los cuatro grandes retos que enfrenta Europa.

He querido mostrarles que la integración está sumamente avanzada entre los países miembros de la Comunidad, que ésta se extiende a los países limítrofes y posiblemente lo haga a los países del Este y a los del Mediterráneo, pero que la integración no ha logrado reforzar la oferta comunitaria hacia los mercados mundiales. Tal vez el Mercado Unico, así como la UEM (Unión Económica Monetaria) aportarán elementos de respuesta a estos retos de la Comunidad en el mercado mundial

o

Facilitación del comercio de bienes y servicios y su impacto en los procesos productivos

Warren Crowther*

DELIMITA LOS TRES OBJETIVOS BÁSICOS DE LOS PROYECTOS DE FACILITACIÓN EN LA REGIÓN CENTROAMERICANA Y EFECTÚA RECOMENDACIONES PARA CUMPLIR ÉSTOS A LA LUZ DE LAS TENDENCIAS IDEOLÓGICAS, TECNOLÓGICAS Y GEOECONÓMICAS A NIVEL MUNDIAL.

Facilitación y su importancia

La facilitación del comercio internacional es "la coordinación, reducción, simplificación, armonización y normalización de los procedimientos, formalidades y requisitos gubernativos e institucionales que no sólo imponen una carga financiera y económica al libre movimiento internacional de mercancías, de los equipos de transporte y su tripulación y de los pasajeros y su equipaje, sino que hasta pueden impedir la propia corriente internacional de comercio." (Del documento "Líneas Generales para Establecer un Programa de Facilitación del Comercio y del Transporte Internacional en los Países de Centroamérica", E/CEPAL/ L. 217, mayo de 1980).

Facilitación en este sentido tiene que ver con la efectividad, eficiencia, integración y repercusiones económicas de los "servicios al comercio internacional o exterior", los que realizan las actividades que posibilitan la existencia del flujo comercial de un país al otro: banca, seguro, transporte, puertos, agencia de aduana, aduanas, migración, *forwarding agents*, *freight forwarders*, *freight consolidators*, *brokers*, mudanzas, etc.

Los proyectos de facilitación en la región centroamericana deben conducir a:

1. La integración en la forma más económica del movimiento o desplazamiento espacial de las mercancías, con las distintas etapas de transformación y distribución de los bienes y servicios;
2. La agilización, flexibilidad y sincronización de los movimientos de las mercancías y los movimientos

* Consultor en Gestión Pública, Proyecto de las Naciones Unidas.

correspondientes de información y dineros;

3. La reversión del máximo valor agregado al país o región centroamericana.

En esta ponencia se pretende hacer algunas recomendaciones para cumplir con estos objetivos, después de aclarar las tendencias ideológicas, tecnológicas y geoeconómicas pertinentes al nivel mundial y regional y las implicaciones económicas de la facilitación para los países representados en este seminario.

Las tendencias gerenciales, tecnológicas y geoeconómicas del comercio internacional y la situación actual en la región

Para tratar el tema de la facilitación del comercio internacional, se requiere aclarar algunas tendencias gerenciales, tecnológicas y geoeconómicas al nivel mundial y regional. El Anexo 1 de esta ponencia es un glosario de los términos que se utilizan en esta sección.

Las tendencias en cuanto a principios gerenciales que afectan a los servicios al comercio incluyen las siguientes:

1. La globalización de la economía mundial, la que incluye la organización de bloques regionales de negociación y comercio y la liberalización de las economías nacionales. Una consecuencia de esta tendencia es el énfasis en la definición y creación de ventajas compa-

rativas y en la competitividad internacional, pero no en igualdad de condiciones.

2. El énfasis que pone la empresa o institución en la calidad total de los bienes o servicios que produce, desde el punto de los requerimientos de cada cliente y, en la economía y agilidad de los procesos de transformación y desplazamiento del producto, de acuerdo con los principios de justo-a-tiempo y economías de escala.

Las tendencias tecnológicas compatibles con los mencionados principios gerenciales, incluyen las siguientes:

1. La estandarización y simplificación de los procedimientos y documentación, la alineación y el uso de la tirada única de los documentos, la adopción de codificaciones y protocolos universales y la transición al uso del EDI (*electronic data interchange*) que obvia el documento en papel. También, la congruencia y apoyo mutuo entre países en cuanto al desarrollo de sistemas de información para los distintos sectores comerciales, a través de la adopción común de componentes como lo es por ejemplo el SIDUNEA para las aduanas.
2. La unitarización de las mercancías, con una importancia cada vez mayor en la tecnología *double-stack* y la consolidación de la oferta de servicios al comercio por medio del sistema de transporte multimodal. También, en Norteamérica, la competencia entre rutas alternativas de "puente terrestre" o

"canal seco" entre los océanos Pacífico y Atlántico.

3. La adaptación de modelos de procedimientos, como son las ventanillas únicas de exportación, las guías de tránsito internacional y las zonas libres. Estos modelos se extienden en muchos casos a las inspecciones de las mercancías, fianzas y facilidades de cobro.

El Anexo 3 señala algunas de las dificultades que han tenido los distintos países centroamericanos para la introducción y adaptación de estos principios gerenciales y tecnologías.

Las tendencias geoeconómicas de mayor importancia para la región incluyen las siguientes:

1. La revolución del transporte con la introducción de la tecnología "double-stack" en los EE.UU., Canadá y México, principalmente con inversión japonesa.
2. La próxima apertura de nuevos corredores importantes de transporte para el comercio exterior de Centroamérica, incluyendo los de "doublestack" y transporte aéreo.
3. La cada vez mayor complementariedad de las ventajas comparativas de las economías centroamericanas, la que en sí significará volúmenes mucho más grandes del comercio intrarregional.
4. Otros factores económicos de integración regional.
5. La exclusión de los países centroamericanos de la NAFTA (el TLC) como política de los EE.UU., y la relativa debilitación de la posición de ellos con la de México en las otras iniciativas norteamericanas.
6. Las relaciones preferenciales de ciertos bloques regionales con países en desarrollo que no son de Centroamérica.
Cabe hacer algunas observaciones sobre estas tendencias y su impacto en la región.
Llama la atención la introducción desfasada o muy irregular de los principios gerenciales y tecnologías en la región. El resultado es que mientras se han invertido considerables sumas en la modernización, el impacto es mucho menor de lo que se podría esperar como consecuencia de ello.
Por ejemplo:
 1. Muchos de los acuerdos regionales no son ejecutados en todos los países, en parte porque no ha habido participación de las agencias que debían ejecutarlos en su discusión y ratificación. No en todos los casos son ajustados los formularios y sistemas de datos a las normas internacionales, lo que significa obstaculizar la integración de estos países, en las modalidades internacionales de organización y comunicación para las operaciones de comercio internacional. Además, los Convenios Centroamericanos son muy rígidos, resultados de una negociación difícil del necesario consenso, y nada fáciles de modificar.
 2. La integración y modernización de servicios es muy limitada, y la unitarización no es un verdadero transporte multimodal, en parte porque las empresas nacionales (privadas y públicas) no "empaquetan" sus servicios para ofrecer una responsabilidad completa,

mayor eficiencia de transporte y mayor seguridad de las mercancías frente al usuario, como si lo hacen los bancos, aseguradores, transportistas, agencias de aduana y *freight forwarders* en otros países; no creen que la aduana, banca y asegurador locales aceptarán los riesgos que parecen representar las normas modernas de organización de las expediciones de carga y de autenticación y transmisión de datos; y no incorporan el teleprocesamiento y estandarización de datos en sus propias operaciones. Una consecuencia es que las medidas y tecnologías adoptadas son aprovechadas por el capital foráneo y no repercutan siempre en mayor valor agregado para el país mismo. Además, a nivel intraregional, no hay ni siquiera uso racional de la combinación cabezal-furgón.

Estas condiciones son las que quitan credibilidad a los enunciados políticos actuales de (1) exportación para la generación de divisas, (2) integración centroamericana y (3) privatización, a menos que haya un fuerte impulso para avanzar mucho más en los proyectos de facilitación, informatización y organización de los servicios de apoyo al comercio exterior en Centroamérica.

En todo caso, la situación geoeconómica de los países de la región significa tener que replantear algunos de los mencionados principios gerenciales del comercio internacional. Por ejemplo, el principio de ventajas comparativas o competitivas debe ser reevaluado en términos de ciertas realidades: el deterioro durante el largo

plazo de los términos de intercambio de los productos principales de exportación de estos países; las diferentes elasticidades de escala y espacial, que tienen los productos de mayor alcance para estos países y las que tienen los productos que requieren mayores insumos tecnológicos; la inversión social requerida para romper la dependencia de algunos países en la mano de obra barata como ventaja competitiva; la reversión de poco valor agregado del precio final de las exportaciones; las restricciones sobre el libre movimiento de los recursos más importantes de la región que son los recursos humanos y agropecuarios; la falta de reciprocidad de los países industriales en cuanto a la liberalización del comercio ya que no practican lo que predicán; y la alta proporción de las ventajas comparativas que no son "naturales" sino creadas.

Las implicaciones de facilitación para las economías centroamericanas

Los intereses económicos en juego incluyen los siguientes:

- a. La relación congruente entre los movimientos de papel, dinero y las mismas mercancías evitando atrasos en este último.
- b. La eficiencia del movimiento de la mercancía, tal es el caso del *throughput* portuario.
- c. La agilización y reducción de la elaboración y transmisión de datos, y

la reducción de errores por medio de su simplificación.

- d. El ahorro de tiempo y energía por medio de la minimización de los procedimientos o trámites de todo tipo.
- e. La seguridad del valor de las mercancías evitando hurto, corrupción o pérdida, por medio del seguimiento del movimiento, identificación clara de éstas, marchamo, fianzas y/o custodias, seguro, etc.
- f. La competencia leal entre productores de las mercancías, evitando contrabando, defraudación, licencias y permisos indebidos.
- g. La integración del desplazamiento de bienes dentro de un sistema racionalizado de producción, transformación y consumo de cada producto.
- h. La máxima participación nacional en el valor agregado del precio final del producto, con reversión de divisas al beneficio del país.
- i. La máxima participación nacional en los servicios (invisibles) al comercio.
- j. Una calidad y precio de servicio al comercio que hace que la mercancía de exportación sea más vendible, para incentivar a productores potenciales para la exportación y para economizar y prestar facilidades a la importación.
- k. La identificación de productos que no deben ser desplazados internacionalmente, para no dañar la imagen del país, por ser patrimonio que debe ser salvaguardado, debido a necesidades prioritarias

de un país determinado o porque su consumo puede producir efectos nocivos.

- l. La recaudación fiscal, incluyendo facilidades para hacer efectivo su pago.
- m. La defensa de la integridad y estabilidad de la moneda nacional.

Varios de estos aspectos tienen que ver con la competitividad, economía y agilidad de las exportaciones, y con la captación de valor agregado en cuanto a los servicios al comercio.

La competitividad definitivamente depende en mucho de los intangibles y servicios, no solamente del precio y calidad de los productos en venta y compra. En una encuesta realizada en 1986, de 186 empresas exportadoras en Costa Rica, el problema más reiterado que éstas tenían para llevar a cabo su exportación, era el transporte. La mayoría también señaló la necesidad por contar con mejores servicios de documentación, especialmente la referente a las condiciones de importación exigidas por el país comprador. En Europa, se estima que el 10% del costo de los movimientos internacionales de bienes se destina a la documentación de los mismos, y que dicho porcentaje es susceptible a un 70% de reducción por medio de la simplificación y armonización.

La nacionalización –pero no necesariamente la estatización– de los servicios al comercio de un país se hace necesaria para atacar el problema del déficit de balanza de pagos y de valor agregado. Para los centroamericanos, los servicios al comercio inciden grandemente en el precio al consumidor, tanto de sus ex-

portaciones como de sus importaciones, y se revierte a la región sólo una pequeña parte de eso. Una exportación de la zona, como el banano, revierte al país centroamericano sólo 17% de su precio final, o sea que el 83% va a los servicios e intermediarios extranjeros. El 97% del transporte marítimo del comercio centroamericano era extranjero en 1987. A diferencia del intercambio extrarregional, la incidencia del costo de transporte en los precios de las transacciones comerciales intrarregionales es solo 6.5% como promedio, sin embargo, esto varía considerablemente de producto a producto. Todo el ingreso de fletes del transporte internacional por camión en Centroamérica es de 50 millones de dólares por año. Durante los años 1971-1980 el déficit en la balanza de pagos de los servicios en los países del Tercer Mundo, aumentó de 11 a 83 mil millones de dólares. En Centroamérica los elementos de la balanza de pagos que más se han deteriorado durante las últimas tres décadas, son el servicio de la deuda y los servicios al comercio.

En Costa Rica, entre 1981 y 1988, el déficit en fletes, seguros y servicios portuarios sumó 800 millones de dólares, en comparación con 335 millones en cuanto a bienes (exportaciones vs. importaciones FOB de mercancías). Debido al mejoramiento del ítem portuario, se redujo el déficit en servicios hasta 1984, pero éste ha crecido en 30% entre dicho año y 1988.

Estos resultados están relacionados con dilemas y retos generales del comercio internacional en la región. Las consideraciones contextuales de dicha problemática se presentan en

forma de diez interrogantes en el Anexo 2 de esta ponencia.

Líneas de acción para los países centroamericanos

La conclusión principal a la que se ha arribado es la conveniencia de que los gobernantes conozcan, adapten y emprendan la implantación de las recomendaciones de los seminarios nacionales con auspicios del PNUD/UNCTAD sobre la facilitación e informatización del comercio exterior de los países centroamericanos. Estos seminarios que contaban con la concurrencia de todos los sectores involucrados, tanto privados como públicos, se realizaron en los países durante el período 1970. Las inquietudes y recomendaciones de los participantes están resumidos en el Anexo 3 de esta ponencia.

Es oportuno recalcar especialmente los siguientes requerimientos:

Se requiere una consolidación de cargas, muchas de las cuales son parciales ("LCL" o "less-than-carload") y delicadas (es decir, frágiles o perecederas), para lograr una eficiente distribución de las mismas, con flexibilidad en cuanto a itinerarios optativos ("optional routing"), con oportuna comunicación sobre el movimiento de las mercancías, documentación y dinero, y con garantías de tiempo de tal forma que permitan reducir los inventarios, todo esto en función de la integración óptima del transporte de los insumos, productos intermedios y productos

finales, con los procesos de producción y transformación de estos productos.

El exportador e importador requieren, entonces, tres tipos de apoyo:

1. una asesoría completa que le plantee adecuadamente su problemática de la logística del movimiento de los bienes y comunicaciones conexas,
2. un ente que consolide las responsabilidades de arreglar y ejecutar toda la logística de la expedición puerta a puerta y de la comunicación conexas respondiendo por la seguridad y oportunidad de esa expedición, y
3. la informatización de las transacciones comerciales, llegando a adoptar la transmisión directa de datos.

Concretamente esto significa la necesidad de: (1) cambiar la metodología de revisión técnica y ejecución de los proyectos de facilitación para asegurar mayor participación de los sectores afectados y su conformidad con estándares internacionales y su ejecución inmediata (2) la nivelación de los técnicos de las instituciones

públicas, empresas y consultorías para un adecuado y puesta en funcionamiento de nuevos sistemas de organización, facilitación e información; y (3) la sensibilización y orientación de los empresarios y de los gerentes públicos en cuanto a la modernización, incluyendo la integración de los servicios al comercio exterior.

Las posibilidades de que la región logre una inserción en el comercio internacional en términos más adecuados, dependerá principalmente de:

1. La mentalidad y capacidad empresarial para asignar la debida importancia a las tendencias internacionales expuestas en esta ponencia y de tomar iniciativas con respecto a ellas, no solamente la de adaptarse a las mismas.
2. La capacidad de los gobiernos de afinar sus políticas (*finetuning*) para que den preferencia a los sectores que crearán beneficios más generales para el país y la región .
3. Programas de formación y actualización –capacitación y documentación– en comercio internacional que realmente sean efectivos

◊

ANEXO 1

GLOSARIO FACILITACION DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Calidad Total

Además de las ventajas del principio de "justo-a-tiempo", se concentra en una flexibilidad y adaptación constante a los requerimientos de calidad y oportunidad del producto desde la perspectiva del cliente. Se destacan la satisfacción de éste y la eliminación de tareas repetitivas o no productivas. Se intenta velar por la máxima calidad en cada manejo del producto, para evitar la necesidad de hacer inspecciones y tener que rehacerlo. Se proponen técnicas de concientización, capacitación y auto-control de los trabajadores, más las de evaluación estadística, para crear un ambiente positivo y científico de adaptación de la línea de producción.

Canal Seco

Usualmente se refiere a un ferrocarril con tráfico de alta densidad principalmente de contenedores "double- stack", entre dos puertos del continente norteamericano, uno del Océano Pacífico y otro del Océano Atlántico o Mar Caribe, lo que requiere grúas enormes en cada puerto y la sincronización de los movimientos de tren unidad entre ellos. Ya existen "canales secos" en Canadá y los Estados Unidos. Se propone convertir en otros el ferrocarril de 90 kilómetros de Panamá, un ferrocarril en el norte de México y el ferrocarril que atraviesa el Istmo de Tehuantepec en México, en todos estos casos aprovechando puertos y líneas existentes. También se ha propuesto construir los puertos de Cuajiniquil y Parismina, y un ferrocarril nuevo de 430 kms. para un "canal seco" en Costa Rica, con una inversión estimada en por lo menos US\$1,200 millones, la que sería rentable si atrae 20 por ciento de la carga que transita el "canal seco" norteamericano. Se llaman "canales secos" porque se ofrecen como alternativas al Canal de Panamá que no pueden atravesar los buques madres de contenedores. El "canal seco" es un tipo de corredor de comercio.

COCAFATRA – Comisión Centroamericana de Facilitación del Transporte

Órgano técnico creado por la Reunión de Ministros Responsables del Transporte en Centroamérica (REMITRAN) en 1987, con el fin de atender los asuntos relativos a facilitar el transporte internacional e intrarregional de personas y bienes. Su Secretaría es la SIECA. En 1991, se enfocó en las medidas de facilitación aprobadas por REMITRAN y solicitadas por los Presidentes Centroamericanos, incluyendo el horario de 24 horas y el cobro único en los puestos fronterizos, y la GTI.

Convenio Internacional de Transporte Multimodal

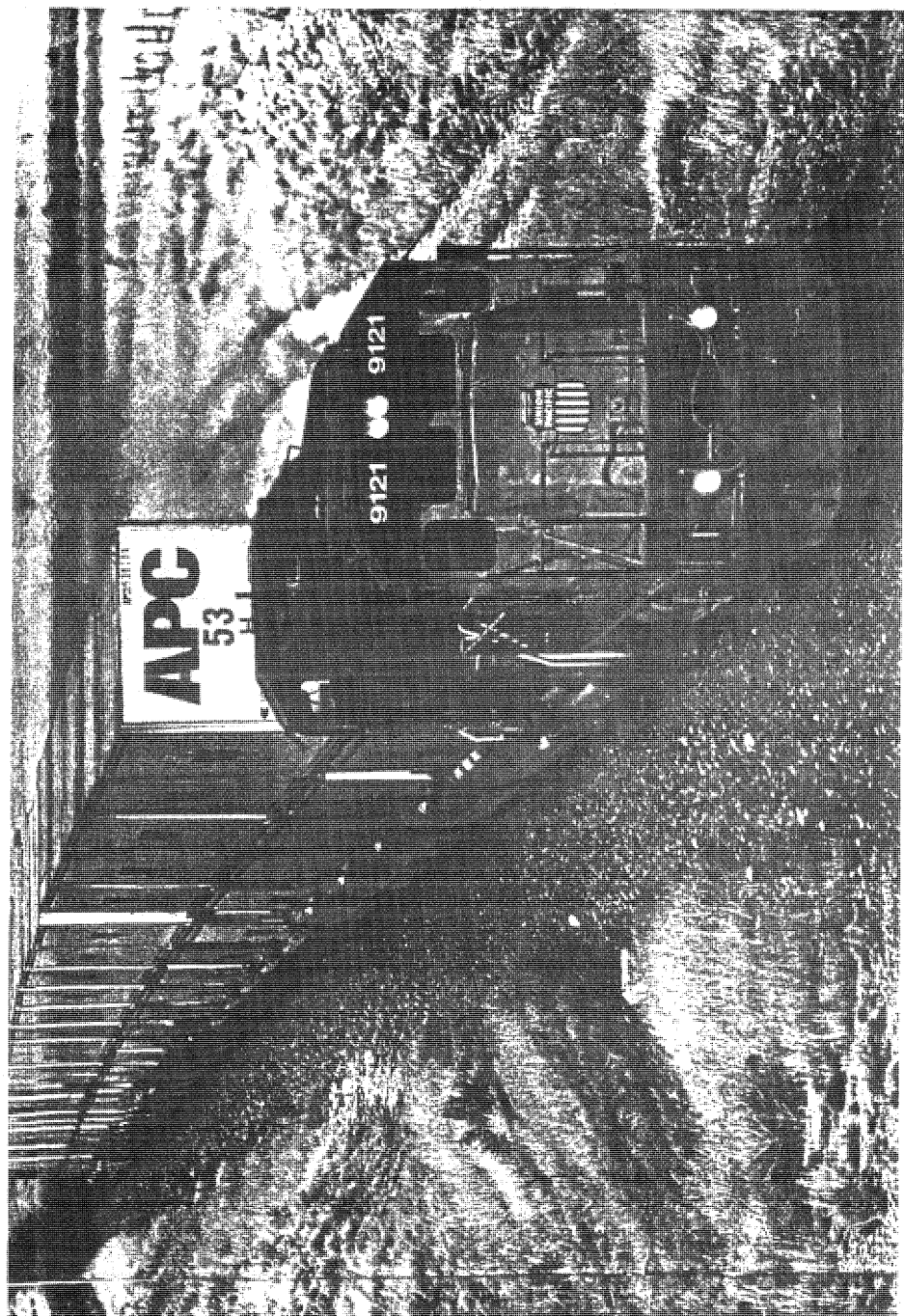
Un convenio internacional formulado por expertos como una alternativa a las Reglas Uniformes de Transporte Combinado de la Cámara Internacional de Comercio. El convenio está basado principalmente en consideraciones de expertos de América Latina, para defender las posibilidades de los países en desarrollo para participar en los servicios al comercio internacional en forma eficiente y competitiva, de acuerdo con el principio de "transporte multimodal".

Corredor de comercio

Es toda una organización de modos de transporte, puntos de transbordo y paso fronterizo, que permite la máxima agilización del flujo del comercio y aprovechamiento de economías de escala. Existe una sincronización de los movimientos y procedimientos, que permite estimar con cierta confiabilidad el tiempo de desplazamiento de una mercancía entre dos puntos. Se instalan controles de comunicación para poder informar inmediatamente cualquier atraso y tomar las medidas correctivas.

Double-stack (foto en la siguiente página)

Un sistema integrado de contenedores de 52 pies que transitan en un buque madre que lleva más de 2000 contenedores, puertos con un profundo calado y grúas enormes que permiten descargar o cargar los contenedores rápidamente, trenes unidad (unit-trains) que llevan 200 trenes unidad y remolcadores de camión. El sistema integrado sincroniza todos los movimientos de acuerdo con el principio de justo-a-tiempo (lo minimiza el inventario de los productores, trans-



formadores y comerciantes de la mercancía) y, para mayor economía, combina este principio con el de economías de escala. Así que tiende a concentrar el tráfico en determinados puertos (Long Beach, Oakland, Tacoma, Vancouver, en la costa del Pacífico, por ejemplo) y líneas férreas. Los japoneses han hecho grandes inversiones en tales puertos, para ensanchar los túneles y reequipar los patios ferroviarios, equipo de contenedores, carros planos especiales y hasta locomotoras, en los Estados Unidos y México.

EDI - Electronic Data Interchange

Se transmiten los contenidos de documentos de comercio internacional de computadora a computadora, sin la necesidad de producir un documento en papel, de acuerdo con (1) reglas (Uniform rules of conduct for interchange of trade data by tele-transmission, UNCID), (2) estándares internacionales de (a) formato (U.S. Standard Master o United Nations Key), (b) Elementos (United Nations Trade Data Elements Directory, UNTDED) y (c) estructuras de lenguaje (United Nations Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport, UN/EDIFACT) y (3) protocolos. Se utilizan códigos y determinadas modalidades para evitar el problema de firmas y la negociabilidad de ciertos documentos (p.e. el conocimiento de embarque). Este principio usualmente se combina con los de simplificación, estandarización y alienación de la documentación.

Facilitación

Es la "coordinación, reducción, simplificación, armonización y normalización de los procedimientos, formalidades y requisitos gubernativos e institucionales que no sólo imponen una carga financiera y económica al libre movimiento internacional de mercancías, de los equipos de transporte y su tripulación y de los pasajeros y su equipaje, sino que hasta pueden impedir la propia corriente internacional de comercio. "(CEPAL) La facilitación procura la sincronización de los movimientos internacionales de las mercancías, de la información y dinero relacionados con aquellos movimientos. Para este fin, adopta muchas de las técnicas de justo-a-tiempo, para aplicarlas directamente a los servicios al comercio internacional, eliminando o consolidando todas las funciones que no representen un valor agregado real o que signifiquen demoras en el movimiento de las mercancías y los correspondientes a información y dinero. Se está reconociendo cada vez más que la facilitación es un elemento esencial de com-

petitividad o ventajas comparativas de las exportaciones y una forma de rescate del valor agregado para un país en desarrollo. Ha permitido, por ejemplo, reducir a la mitad el tiempo de un camión de San José, Costa Rica, a México. Entre las medidas propuestas para Centroamérica son la simplificación, estandarización e informatización de documentación y procedimientos que afectan al comercio; eliminación de la intervención consular; agilidad de recepción y despacho de buques y *throughput* de mercancías en los puertos; modernización de procedimientos aduaneros; y normalización de contenedores y paletas; desarrollo de sistemas de pagos de comisiones y fianzas; y la expansión y descentralización de las ventanillas únicas de exportaciones.

Fine-tunning

Es la capacidad de las agencias gubernamentales de flexibilizar la aplicación de las políticas y reglamentos para que las intervenciones estatales en cada instancia sean consecuentes con los principios de mayor competitividad, calidad total y facilitación en la producción, transformación y desplazamiento de los productos. Significa no generalizar la aplicación de un concepto, como una exención o subsidio, sino hacer una discriminación "fina" para que se beneficie un sujeto solamente al comprobar que esa intervención del estado sea justa y productiva.

Globalización económica

La globalización consiste de hacer más énfasis en el comercio como motor del desarrollo, desregulación de la economía, reducción de barreras arancelarias y no arancelarias, un nuevo mercado único de capital, mayores expectativas por parte del consumidor, y la amplia difusión de nueva tecnología. Su consecuencia inmediata es la de provocar mayor incertidumbre o flexibilidad de mercados, inversiones y empleos. Los mercados domésticos e internacionales son sujetos a las reglas de ventajas comparativas. Las empresas tienen que competir por el capital del inversionista. Los flujos de capital son sujetos a factores (como las tasas de interés) que cambian bruscamente de momento a momento, y la presión para hacer la reconversión industrial para poder competir en el mercado internacional choca con el interés del inversionista en evitar la acumulación de deudas y en favorecer los lugares que ofrezcan mayores ganancias en el corto plazo, o los que tengan más infraestructura. Se reduce la demanda y estabilidad de empleo asalariado y las protecciones sociales. Globalmente se agravan las inequidades de ingreso.

Guía de Tránsito Internacional

Un documento único de tránsito de mercancías entre los países centroamericanos, con perspectivas de extenderlo hasta México y Panamá, para facilitar el movimiento de los camiones. Se difiere del sistema TIR de Europa y Sudamérica en que no cuenta con un sistema de fianza todavía, pero de otro modo sigue las normas de estandarización de formatos y códigos.

INCOTERM

Es el término para describir el punto geográfico de referencia de venta de un producto, y a menudo de los contratos de los servicios al comercio correspondiente. Se habla de un precio "FOB" o "CIF", por ejemplo. Son ejemplos del principio de "trade usage", aunque existe mucho debate si son de tipo normativo o contractual.

Informatización del comercio internacional

La introducción de tecnologías modernas de informática en una actividad comercial estatal o privada.

Invisibles en la balanza de pagos

Pasa casi desapercibida la importancia de los servicios al comercio internacional, también llamados los "invisibles" en la balanza de pagos. En Costa Rica, entre 1981 y 1988, el déficit en fletes, seguros y servicios portuarios sumó 740 millones de dólares en comparación con 335 millones en cuanto a bienes (exportaciones vs. importaciones FOB de mercancías). La tendencia es cada vez más negativa. Otro factor de "invisibilidad" es la presentación estadística. Los indicadores estadísticos que se utilizan universalmente tienden a subestimar la inflación y déficit comercial de los países en desarrollo, mientras tienden a sobreestimar estos factores en los EE.UU.

Joint Venture

Dos o más socios, que pueden ser personas jurídicas o entes nacionales o multinacionales, privados o públicos, que comparten el control de una empresa.

Justo-a-tiempo

Son principios, metodología y técnicas para organizar la secuencia de transformaciones y flujos de productos, de tal forma que se eliminen las funciones o trabas que no representen un valor agregado real —un aumento de calidad o utilidad del producto o un desplazamiento necesario y relativamente económico—. Permite sincronizar las funciones de producción, transformación y desplazamiento del producto, con el fin de mantener al mínimo el inventario y reducir el costo total. Se relaciona con el principio de "calidad total".

Modernización de la Aduana

Se refiere a distintos movimientos para anticipar la reglamentación del CAUCA II, la compatibilización de procedimientos de acuerdo con la máxima expedición y seguridad del flujo de mercancías, la compatibilización con las condiciones de la entrada de los países al GATT (incluyendo el Sistema Armonizado del Valor del GATT), y con los principios referentes a la simplificación y armonización de procedimientos incluidos en el Convenio de Kyoto, o simplemente (como es el caso de El Salvador) un ordenamiento de la legislación que afecta a la Aduana. Un problema es que estas distintas preocupaciones pueden conducir a interpretaciones y medidas de acción que no son consistentes entre sí. A otro nivel, la modernización significa informatizar los nuevos procedimientos, nueva infraestructura, laboratorios aduaneros y capacitación y profesionalización de los cuadros.

Operador de Transporte Multimodal

Es la persona o empresa que celebra y tiene que cumplir un contrato de transporte multimodal, y actúa como principal, no como agente del expedidor o de los portadores que participan en las operaciones de transporte multimodal. Responde a los requerimientos del exportador e importador y brinda tres categorías de apoyo: (1) una asesoría completa para plantear adecuadamente la logística necesaria del movimiento de los bienes y comunicaciones conexas, (2) un ente que consolide las responsabilidades de arreglar y ejecutar toda la logística de la expedición puerta a puerta y de la comunicación conexas, respondiendo por la seguridad y oportunidad de esa expedición, y (3) la informatización de las transacciones comerciales, llegando a adoptar la transmisión directa de datos (el EDI).

Servicios al comercio internacional

Usualmente se refiere a los servicios comerciales, los que incluyen los de la banca, el asegurador, los transportistas, los puertos y aeropuertos, los consolidadores y expedidores de carga, mudanzas, las agencias de aduana, los elementos de transmisión de datos. Puede referirse también a los servicios aduaneros, de migración, fitosanitarios y otros de los gobiernos que intervienen en el manejo o inspección de las mercancías.

SIDUNEA

Un conjunto de módulos informatizados, para distintas funciones aduaneras y susceptibles a una constante actualización de acuerdo con el "estado-de-arte" de la informática aduanera. Ha sido aprobado en principio en cuatro países centroamericanos y algunos proyectos pilotos han sido iniciados. La UNCTAD se encarga de mantener y coordinar el desarrollo de este sistema, y ofrece asistencia a los países que quieran adoptarlo.

Tirada Unica

De acuerdo con la alineación de los formatos de distintos documentos comerciales, se presenta la posibilidad de poder preparar los documentos en conjunto con un solo paso a la máquina de escribir o computadora. Esto es un paso hacia la eliminación de los documentos en papel, cuando se adopte el EDI.

Trade usage (Acta de comercio)

Una práctica o método de facto de trato entre las partes con respecto a un tipo de transacciones de comercio (trade) que tiene tanta regularidad de ocurrencia, que justifica una expectativa que vaya a ser observada cuando suceda ese tipo de transacción. A veces, se exige aplicar este concepto solamente si la práctica o método tiene un sentido de respaldo, obligatoriedad o consistencia legal. Entre los más importantes "trade usages", en términos de aceptación universal, son los INCOTERMS y los *Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (UCP)*. Se prevé que pueda llegar a tener esta connotación el EDI, Transporte Multimodal y otras prácticas.

Tránsito

Puede ser el movimiento interno en un país entre puerto o aeropuerto y el lugar de origen o destino del movimiento de una mercancía, o el movimiento de frontera (o puerto) a frontera (o puerto) en un país que no sea el de origen o destino de la mercancía.

Transporte multimodal

Permite vender un producto en el lugar de destino o comprar el producto en el lugar de origen y así tener mayores posibilidades de rescatar el valor agregado real para el país, región u organización interesada. Es la integración en un solo contrato, emitido por el operador de transporte multimodal, de muchos de los servicios al comercio internacional, y la facilitación de estos servicios. Técnicamente, supone involucrar más de un modo de transporte para el desplazamiento de una mercancía, lo que ocurre en más del 90% del comercio internacional de Centroamérica, aunque el contrato puede cubrir casos del uso de un solo modo. El operador responde por un nivel de responsabilidad civil uniforme (independiente de cuales modos de transporte se utilizan) y por la fecha de llegada de las mercancías a su destino. Puede variar la ruta y combinación de transportistas, los que subcontrata. Fomenta la creación de "corredores de comercio" optativos. También subcontrata o lleva a cabo directamente operaciones de seguro, banca, elaboración y transmisión de documentos, etc. El transporte multimodal ha sido llamado en el pasado el transporte combinado o transporte intermodal. Se originó como consecuencia de la unitarización, pero de ninguna manera está limitado a cubrir el transporte de carga unitarizada. En todo caso, a pesar de la gran utilización de la unitarización en Centroamérica, el concepto de transporte multimodal no ha adquirido suficiente atención y ningún país de la región ha ratificado el Convenio Internacional de Transporte Multimodal.

Unitarización

La consolidación de carga en lotes de cierta dimensión, en contenedores, paletas u otros bultos estandarizados. Gran parte del comercio extrarregional de Centroamérica es manejado en esta forma.

Valor agregado

A veces se refiere a cualquier función que representa la adición de un costo al producto. Sin embargo, el principio de valor agregado es mejor aplicado en el sentido de tratar de balancear dos preocupaciones: por mantener el precio final al mínimo posible para la competitividad, y por rescatar la máxima proporción posible de ese precio para el país, región u organización que interesa al analista.

Ventajas comparativas

De acuerdo con los principios de globalización y apertura de la economía mundial, los que destacan la competitividad bajo una supuesta igualdad de condiciones, las ventajas comparativas (o competitivas) de un país o región son los factores que tiene o desarrolla que le permite ofrecer un producto a mayor calidad, menor precio o con más oportunidad. Es igualmente importante en el análisis de exportaciones potenciales como en la competitividad de la producción doméstica con importaciones para el mercado local. Muchas veces se supone que las ventajas comparativas son "naturales" a un país, de acuerdo con su clima, terreno, concentración demográfica, etc., pero de hecho son en gran parte creadas. No son tan significativas como parecen si no se respeta el principio de "valor agregado".

Ventanilla Unica de Exportaciones

Es el centro donde muchos de los trámites para la exportación, pueden realizarse. Algunas ventanillas tienen proyectos de regionalización, Licencia Unica de Exportación, Manual de Exportaciones y verificación en sitio (esta última para evitar problemas de rechazo de las mercancías en el país de importación).

ANEXO 2

DIEZ INTERROGANTES BASICAS SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL EN CENTROAMERICA

1. Debería proyectar y planificarse el comercio internacional de la región en base de las ventajas comparativas actuales, o más bien se debería procurar la modificación de estas ventajas?

Las ventajas comparativas son en gran parte creadas. En el caso de los países centroamericanos en ese momento, son en gran parte las consecuencias de estrategias muy distintas de desarrollo, lo que está dando lugar a la creación de compatibilidades (y proporcionalmente menos competencia) entre las líneas principales de producción (industrial, agropecuaria y de servicios) de estos países. Si estas tendencias continúan, se supone casi en forma "natural", mucho mayor intercambio intrarregional.

Sin embargo, los países pueden decidir no conformarse con las implicaciones de sus presentes tendencias en cuanto a las ventajas comparativas. Algunos dependen de la oferta de una mano de obra barata y sin protecciones sociales, y esto impone serias limitaciones en cuanto a las posibilidades del crecimiento económico. Otros adoptan una posición intermedia, pero encuentran muchas dificultades de competir con los primeros, al mismo tiempo que las intenciones de ofrecer una mano de obra más calificada técnicamente choca con las ventajas de los países industrializados en cuanto a economías de escala, infraestructura socio-económica y acceso preferencial a los mercados.

La determinación de modificar estas ventajas comparativas significaría tener que alterar consciente y drásticamente el sentido de las inversiones y otras cuestiones afines como son el tratamiento diferencial de la mano de obra, la educación y salud, los subsidios a los exportadores, etc.

2. Cuando un porcentaje tan bajo del precio final de sus productos repercute a la región y los países como Costa Rica tienen un déficit tan alto en el ítem de servicios de comercio internacional en su balanza de pagos, por qué se pone tan poca atención al desarrollo y exportación de estos servicios?

El porcentaje del precio final de las exportaciones principales de Centroamérica que se revierte a ésta es de 8 a 20%. El resto del valor agregado en gran parte es absorbido en servicios o invisibles. Al mismo tiempo, estos

servicios o invisibles (término técnico de la UNCTAD) representan una gran proporción en algunos países del déficit comercial en la balanza de pagos. Los países no han tomado muchas iniciativas para rescatar este valor agregado para sí mismos, como sería la ratificación y ejecución del Convenio Internacional de Transporte Multimodal.

3. Cuáles opciones existen de negociación sobre el comercio internacional para que los países centroamericanos no sigan tan vulnerables frente a los desequilibrios del mismo?

Los grandes esfuerzos de mantener un nivel de optimismo parecen chocar con la realidad de ciertas tendencias. Solamente 7% del comercio internacional se acomoda a las determinaciones del GATT, y 20 de los 24 países industrializados tienen más protección hoy en día que hace diez años. Algunas ventajas han sido evidentes en la participación en el GATT y la Iniciativa del Caribe, pero gran parte de sus presumidas ventajas quedan en papel, y en suma, no es claro qué otra cosa, además de reducir el problema de la deuda externa, la situación comercial relativa de los países centroamericanos haya mejorado. En los campos más promisorios, como son algunos de servicios y biotécnicos, las nuevas reglas del juego (p.e. protecciones intelectuales y biológicas) no favorecen estos países, mientras el rendimiento económico global de los productos tradicionales sigue una tendencia de deterioro. América Latina exporta un porcentaje mucho menor de su producto que hace 20 años.

4. Qué tipo de papel en relación con las nuevas regiones económicas pueden asumir los países centroamericanos realísticamente para que no queden relegados en cuando a las inversiones relacionadas con el comercio internacional?

Frente a la actitud y proyecciones de los estadounidenses y mexicanos con respecto a su apertura, y el desbalance enorme actual en los flujos entre México y Centroamérica, qué puede y va a hacer Centroamérica para no perder muchas de sus ventajas comparativas? La realidad es que los países industrializados predicen la liberalización del comercio pero hacen que estas asociaciones regionales practiquen nuevas formas de proteccionismo.

5. Depende el diseño del futuro básicamente de la competencia entre los países del tercer mundo?

La apertura parece abrir y cerrar oportunidades a un ritmo rálapago. Sin embargo, son claras las implicaciones de largo plazo. No son meras crisis la caída del precio del café, la pérdida de la producción y exportación de un producto agrícola no tradicional (cardamono, caña india, ajonjolí), la salida repentina de una fábrica de maquila, etc. Todo esto refleja algo mucho peor que una crisis, y el mismo término "crisis" distrae la atención de los factores estructurales y tendencias de largo plazo. La nueva estructura del comercio internacional procura flexibilizar enormemente la dirección de las inversiones a tal extremo que la

planificación casi sea imposible, aunque sabemos que las tendencias generales son desfavorables para las líneas tradicionales de producción y la vulnerabilidad rige con respecto a las no tradicionales. Parece que la única salida es que los países del tercer mundo se pongan de acuerdo con respecto a la división del trabajo. Si no, la tónica de la liberalización parcial y desequilibrada en favor de los países industrializados, es poner a jugar a los países del tercer mundo uno contra el otro.

6. Por qué continúa el divorcio totalmente contraproducente entre las políticas, normas e instituciones relacionadas con la integración centroamericana y las del comercio internacional?

Ejemplos son CAUCA II vs. GATT; los primeros sistemas de Guía de Tránsito Internacional en Centroamérica totalmente incompatibles con normas internacionales; la planificación de la red integrada de transportes de Centroamérica sin tomar adecuadamente las tendencias y proyecciones de tránsito en la región del comercio entre ésta y el resto del mundo; la asignación de negociaciones de integración y de comercio extrarregional a distintas autoridades políticas en cada país. El diseño de distintos sistemas para estos dos niveles de comercio significan obstaculizar las tendencias lógicas y económicas de tránsito.

7. Por qué los países han incorporado en forma asistémica y parcial las nuevas tecnologías, estándares internacionales y otros elementos técnicos en las funciones estatales y privadas en el sector de comercio internacional, incluso en el diseño e implantación de nuevos sistemas?

Ejemplos: es un sector que ha introducido muy poco uso del EDI (Electronic Data Interchange), a pesar de que Costa Rica, por ejemplo, tiene la red pública de telemática más desarrollada en América Latina; los currícula de tantas carreras en comercio internacional no incluyen muchos de los temas que la UNCTAD ha incluido en su "lista básica" para los países en desarrollo (elementos del proyecto TRAINFORTRADE); se habla de imitar a Singapur en cuanto que Centroamérica sea un "clearinghouse" de comercio internacional, al mismo tiempo que se adoptan nuevos procedimientos sin seguir los estándares y protocolos adoptados internacionalmente; existe resistencia contra la compatibilización de los sistemas aduaneros de información en todos los países; la unitarización predomina pero no existe casi el verdadero transporte multimodal que consiste en la emisión de un documento único de transportes con una responsabilidad civil uniforme y ajustado a los conceptos de integración del movimiento y transformaciones productivas de las mercancías; se enfoca en grandes inversiones en los puertos cuando el problema principal es el tiempo de atracó sin cargar y descargar de los barcos y de "throughput" a raíz de los trámites y desorganización.

8. Cuánto afinamiento (*fine-tuning*) se puede esperar de los gobiernos centroamericanos?

Es totalmente utópico hablar de los modelos asiáticos sin profundizar este punto, que es crítico. Trata de la capacidad de flexibilizar las políticas y ajustar-

las en forma dinámica de acuerdo más con las condiciones del mercado internacional que con los intereses nacionales consolidados alrededor de políticas que los privilegian en forma estancada y general:

9. Es la desregulación realmente otro sistema más de incentivos y subsidios a intereses privados, con mayor confusión y mala información a raíz de no centralizarla en puntos estratégicos de decisión, los que si tienen las empresas transnacionales?

Debe ser evidente en los comentarios sobre las interrogantes anteriores que existen muchas decisiones y acciones contradictorias en el seno de los gobiernos. Existe demasiada confusión entre los niveles de políticas e intenciones generales y el nivel operativo, y entre las acciones de un subsector (p.e. aduanas) y las tendencias de otro (p.e. transportes).

10. Por qué tanto énfasis en inversión extranjera y privatización, que imponen muchas condiciones en el movimiento de capital, y no un análisis más general de los flujos generales actuales y potenciales de capital?

Si se puede transcender la reducción del problema a los símbolos populares, se puede explotar la potencialidad de las combinaciones más racionales de fuentes de capital. Por ejemplo, empresas conjuntas (joint ventures) de capital público, privado y transnacional. Costa Rica tiene una excelente organización y recurso humano en el campo de seguros pero tiene limitaciones para exportar este servicio al resto de la región. Un *joint venture* de seguro de transporte para el transporte multimodal, podría ser una solución. Este problema nos regresa al interrogante número 8.

De hecho, hay poca inversión que no cuenta con aportes directos o indirectos de los gobiernos y de organismos internacionales, pero éstos últimos no siempre se aplican con criterios de costos de oportunidad. Se pierde mucho de la efectividad que podría tener. La maquila y su impacto en el empleo, por ejemplo. Los gobiernos muchas veces asumen los riesgos sin planificar bien la dirección que deben tomar los subsidios que proporcionan.

ANEXO 3

LAS INQUIETUDES Y RECOMENDACIONES DE LOS PARTICIPANTES EN LOS SEMINARIOS DE FACILITACION E INFORMATIZACION DEL COMERCIO EXTERIOR DE LOS PAISES CENTROAMERICANOS*

En este documento se presenta un resumen de las inquietudes y recomendaciones de los participantes en cinco seminarios nacionales (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua) en facilitación e informatización del comercio exterior, y en una reunión de la Comisión Centroamericana de Facilitación de Transportes, efectuadas en 1991.

El propósito principal de los mencionados seminarios es el de presentar las tendencias a nivel internacional y regional de las tecnologías y organización de los servicios de apoyo al comercio exterior (aduana, banca, consolidación de carga, certificaciones y constancias, *freight forwarding*, migración, seguro, transporte, etc.) y elaborar un plan de acción de corto plazo para modernizarlos.

Lo que es uniforme en las conclusiones de estos cinco eventos es la gran importancia que tiene la facilitación en cinco sentidos:

1. Su importancia para la integración económica regional fue reconocida en el Acuerdo de Antigua de los Presidentes de las Repúblicas de Centroamérica. La ejecución de los proyectos de facilitación y creación de empresas de transporte multimodal tienen más urgencia que antes, no solamente por las perspectivas de resucitar los intercambios comerciales intrarregionales, sino por las de abrir corredores de comercio extrarregional que involucrarán el tránsito intrarregional (p.e. Nicaragua-Limón-Miami en camión/barco. El Salvador-Guatemala-Tapachula-EE.UU. en camión/tren de contenedores, consolidación de carga de varios países para vuelos de carga partiendo de uno de los países).
2. En los países más exitosos en la promoción de exportaciones, como Costa Rica y Guatemala, se ha descubierto que el enfoque convencional en la inversión, producción, control de calidad y mercadeo es incompleto, y que la modernización y eficiencia de los servicios al comercio es un factor crítico. Al mismo tiempo, es evidente que una planificación estratégica de la logística

* Resumen del documento CAM/88/017-015, con el mismo título del Proyecto Regional UNDP/UNCTAD de facilitación e Informatización del Comercio Exterior.

de los flujos de la mercancía, de acuerdo con los corredores y productos prioritarios de comercio, debe guiar la selección de proyectos de facilitación e informatización de los servicios a este comercio.

3. En los países como El Salvador y Nicaragua, cuyo comercio se ha deteriorado sustancialmente durante la última década y la comercialización fue en gran parte estatizada, habrá necesidad de hacer grandes modificaciones en la conceptualización, organización y tecnología de los servicios al comercio para la efectiva reinserción de estas economías en canales comerciales internacionales importantes, la competitividad de sus exportaciones y la economía de sus importaciones.
4. La privatización de los servicios al comercio (particularmente las empresas de exportación, banca y seguro), o alternativamente el proyecto de reforma de estos sectores del Estado, significaría una presión adicional en favor de su modernización para que sean competitivas.
5. En general y particularmente en Costa Rica y Guatemala, el renglón de mayor déficit en la balanza de pagos durante las últimas dos décadas es el de servicios al comercio, y parte importante del gasto en estos servicios está destinada a documentos, timbres, trámites, etc, además de fletes y primas a empresas extranjeras. En la región, se confirmó la falta de racionalización de una estrategia de captación del valor agregado a raíz de estos servicios, incluso se debatieron las implicancias económicas de la posición de determinadas instituciones públicas de comercialización que fuera un "logro" haber cedido la responsabilidad (y así las ganancias y divisas) a empresas extranjeras en cuanto al manejo de los servicios requeridos.

Los retos inmediatos de mayor preocupación de los usuarios (exportadores e importadores) son diferentes en cada país. En El Salvador son la legislación, organización y procedimientos de la Aduana, en Nicaragua son los trámites y acceso a divisas en el Banco Central y en Costa Rica es la regularidad y seguridad del transporte, la modernización de la Aduana y puertos y la aceptación de formas y procedimientos modernos de transmisión y autenticación de documentos comerciales. Otras áreas especialmente problemáticas son los trámites portuarios (incluyendo la visita oficial al barco) en Nicaragua, la racionalización de trámites y procedimientos de inversión en Guatemala, y la problemática portuaria, mayor interacción entre los usuarios y los negociadores del gobierno en cuestiones de comercio y fortalecimiento de las comisiones de exportación en El Salvador.

En todos los países hay considerable preocupación por mejorar o modernizar ciertas áreas:

1. En el caso de la informatización de la Aduana, se comprendió la suma importancia de ciertos principios que desafortunadamente no siempre se han tomado en cuenta: (1) adoptar los estándares y codificaciones internacionales para los campos de datos, para asegurar comparabilidad e inter-

cambiabilidad de los mismos, no solamente al nivel internacional y regional sino entre las instituciones de comercio exterior en el país, revisando las exigencias actuales en cuanto a los documentos comerciales originales o negociables; (2) anticipar la revisión o reglamentación del CAUCA II; (3) aprovechar los módulos de SIDUNEA porque representan avances presentes y actualización futura constante del "estado-de-arte" en la informática aduanera; (4) racionalizar y simplificar los procedimientos aduaneros de acuerdo con la máxima expedición y seguridad del flujo de mercancías y las condiciones de la entrada de los países al GATT (y adopción del Sistema Armonizado del valor del GATT) y con los principios referentes a la simplificación y armonización de procedimientos incluidos en el Convenio de Kyoto, antes de informatizar estos sistemas; (5) tener claridad en cuanto a las implicaciones de una centralización o descentralización del sistema de información, incluyendo la logística de tecnificar los puestos fronterizos; (6) anticipar las mejoras requeridas de los indicadores y las agregaciones de datos, incluyendo los de la Aduana, para propósitos de reportaje estadístico y de toma de decisiones en comercio exterior; (7) hacer participar en el diseño del sistema las agencias de aduana, instituciones públicas y otros que a nivel operativo van a ser requeridos en cuanto al origen y uso de los datos; (8) planificar para el recurso humano y otros insumos necesarios para el mantenimiento del sistema modernizado o informatizado, incluyendo un programa de emergencia de contratación y capacitación y un esquema de carrera administrativa para mejorar los cuadros en el caso de Costa Rica; y (9) obtener cooperación para mejorar la infraestructura aduanera, con atención especial a los puestos fronterizos de Nicaragua destruidos en la guerra. (NOTA: durante 1991-92, se han iniciado proyectos de solución para algunos de estos requerimientos).

2. En cuanto a la introducción de tecnologías modernas de gestión, es necesario tratar con la empresa de telecomunicaciones, Aduana, banca y seguro en el país: (1) las posibilidades tecnológicas y legales de la aceptación de la transmisión electrónica de datos comerciales (EDI), las normas internacionales al respecto (TDED, EDIFACT), la presentación anticipada de documentos, y la autenticación del documento por medios electrónicos; (2) los términos de confianza en un operador de transporte multimodal y su documento de transporte, y de comunicación para sus operaciones; (3) la creación en cada país de una Red intersectorial de información en comercio exterior, con un Comité Técnico a nivel de personal operativo para identificar aquella información que pueda irse estandarizando para facilitar el intercambio de datos y la que pueda ser divulgada a través de la red pública, y la reducción de duplicidades de procesamiento de datos de los mismos formularios; y (4) la adecuación de la estadística para la toma de decisiones en comercio exterior, lo que significa tener presente siempre al usuario, sus capacidades y requerimientos de manejo y uso de información para sus actividades y decisiones.

Es necesario crear mayor conciencia sobre la importancia y tecnología de estos cambios, dado que se evidenció mucho escepticismo, a veces por parte de los funcionarios de las mismas instituciones involucradas y a veces por parte de otras personas, que la Aduana, banca y seguro realmente llegarían a aceptar la introducción de estas tecnologías y las necesarias modificaciones legales.

3. Urge identificar empresarios, expertos en administración, técnicos en derecho internacional y comercial, en informática, o telecomunicación y en análisis administrativo, para que reciban un adiestramiento inmediato y se habiliten como monitores de divulgación (incluyendo la capacitación) en cuanto a aspectos legales, informáticos y organizacionales de la facilitación e informatización del sector. Solamente de esta forma se puede asegurar que los proyectos de facilitación e informatización sean realistas. En el momento actual, simplemente no hay centroamericanos que puedan asesorar a las instituciones públicas, asociaciones y empresas de servicios al comercio exterior sobre los estándares, normas, protocolos, paquetes y codificaciones internacionales, con debida atención a sus implicaciones legales y organizacionales, y que puedan hacer propuestas de legislación y diseños de sistemas apropiados.
4. La Ventanilla Unica de Exportaciones ha logrado diferentes etapas de desarrollo en cada país, y siempre existe un fuerte interés de los exportadores en ampliar y hacer más eficientes su funcionamiento. Hay que apoyar los proyectos de estos servicios de regionalización, Licencia Unica de Exportación, una factura comercial única, el sistema de "tirada única" de documentos, uniformización de los archivos, Manual de Exportaciones, capacitación de usuarios en los INCOTERMS y procedimientos y verificación en sitio (esta última para evitar problemas de rechazo de las mercancías en el país de importación).
5. Un consenso grande existe entre los funcionarios públicos, pero con menos interés por parte del sector privado, en cuanto a la importancia de revisar técnicamente ciertos acuerdos y formularios adoptados o propuestos a nivel regional y adoptar una metodología de ejecución inmediata de éstos. Muy lejos el mayor reclamo ha sido en favor de la consolidación y simplificación de los requerimientos documentales de importación (Póliza Unica de Importación), con la excepción de los costarricenses que ponen más énfasis en un documento de transporte multimodal y la guía de tránsito. Se reconoció que la metodología de este proyecto del PNUD/UNCTAD para adecuar e instrumentar la Guía de Tránsito Internacional (GTI), ha sido bastante efectiva y podría tomarse como ejemplo para otros proyectos similares.
6. Una preocupación generalizada ha sido el considerable atraso de la región en la organización del transporte multimodal, lo que contrasta con la introducción casi ubicua de la unitarización (especialmente, los contenedores). Los

exportadores e importadores no cuentan con una asesoría y servicio que asegure contar con todos los elementos para la expedición eficiente de las mercancías bajo una sola responsabilidad de origen a destino y la congruencia entre la operación de expedición de mercancías con el manejo de la documentación y las divisas. La modernización de las intervenciones estatales en comercio exterior tienen que estar acompañadas por una modernización e integración de la parte empresarial. Más bien es este último sector el que debe estar gestionando las más adecuadas modificaciones de procedimiento en el Estado, las que permitirían la oferta de un documento de transporte multimodal puerta a puerta. Se requiere para este propósito: (1) definir un concepto de empresa de transporte multimodal apropiado para el medio y para los requerimientos particulares de los exportadores e importadores, que permita captar valor agregado del servicio al comercio y que conlleve la introducción de procedimientos y tecnologías modernas; (2) un modelo de gestión de esta empresa, incluyendo la informatización de la misma; (3) una amplia sensibilización y formación empresarial en servicios, aprovechando la infraestructura ahora dedicada más a la formación de empresarios y técnicos de exportación; y (4) la ratificación del Convenio Internacional de Transporte Multimodal, el que hace más efectiva la defensa de los objetivos económicos nacionales para este sector. En los seminarios de Costa Rica y Nicaragua, se hizo mucho hincapié en la introducción inevitable en los países de la región, de un modelo de modernización de los servicios siguiendo los principios de transporte multimodal, forzando una lenta pero irresistible modernización de todos los sectores al comercio. Las cuatro acciones mencionadas son necesarias para rescatar el valor agregado y asegurar un ordenamiento conforme a los intereses nacionales.

7. Se requiere poner atención a los puestos fronterizos, en cuanto a infraestructura y procedimientos, con la instalación de la ventanilla única y facilidades de cobro, y el trámite ágil de la Guía de Tránsito Internacional y otros documentos.
8. Otra observación destacada en los resultados de las encuestas es la falta de coordinación interinstitucional para identificar y resolver los problemas de facilitación del comercio exterior. En algunos países como Guatemala y Costa Rica, algunos sectores individuales de servicio al comercio están relativamente organizados para poder negociar y tecnificar su papel en la facilitación e informatización del comercio exterior, pero no existe un foro para reunirlos para ese propósito.

Ciertas instituciones privadas, como la Asociación de Exportadores en Guatemala, el CINDE en Costa Rica y la FEDEPRICAP a nivel regional, están organizadas para tomar iniciativas para ejecutar proyectos concretos.

Organismos multigubernamentales como SIECA, ICAP y ALIDE están colaborando con proyectos gubernamentales.

En los gobiernos, no existe una sola entidad con toda la autoridad para definir, priorizar y dar seguimiento a los proyectos de facilitación e informatización, asegurando su relevancia para las políticas y oportunidades de comercio exterior.

El Acuerdo de los Presidentes en Antigua tal vez puede dar lugar a crear instancias de coordinación a ese nivel.

En algunos países, prácticamente habrá necesidad de ayudar a organizar tales sectores como los de la banca, seguro, usuarios de transporte, transportistas, informática, análisis administrativo y asesoría jurídica. Esto será necesario para que realmente funcionen los comités nacionales de facilitación que fueron recomendados en Costa Rica, Honduras y Nicaragua por ejemplo.

Aparte de las anteriores inquietudes y recomendaciones generalizadas entre participantes de todos los seminarios, hubo en uno u otro caso una preocupación que vale la pena mencionar.

Primero y curiosamente, dado la importancia de las políticas de comercio exterior y promoción de exportaciones, no existe todavía una especialización en políticas de comercio exterior a nivel de posgrado en la región. Así que no hay cursos a ese nivel en la organización y tecnologías de los servicios al comercio. Este proyecto de la UNCTAD ha elaborado un diseño de un programa regional de estudios, adecuado a los requerimientos de la región y con formación de un profesorado centroamericano, y espera encontrar una universidad para realizarlo.

Segundo, los comités, proyectos y programas de formación y capacitación en facilitación e informatización van a requerir una documentación amplia y especializada que ningún país tiene reunida y bajo control bibliográfico. Hay que identificar y habilitar en cada país un centro de documentación para este propósito.

Desregulación del Sector Económico Empresarial*

Jorge Sánchez Méndez**

IDENTIFICA A LA LUZ DE LA EXPERIENCIA DEL SECTOR INDUSTRIAL COSTARRICENSE, LOS ASUNTOS QUE DEBEN ESTAR PRESENTES EN EL PROCESO DE GLOBALIZACION: UN AJUSTE INTEGRAL DE LA ECONOMIA Y UNA POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR QUE FACILITE EL ACCESO A LOS MERCADOS INTERNACIONALES.

Me complace dejar constancia de mi agradecimiento al Instituto Centroamericano de Administración Pública y a la Oficina Regional de Cooperación Científica y Técnica para América Central, del Ministerio de Relaciones Exteriores del Gobierno de Francia, por haberme invitado como conferencista a este seminario regional sobre "Facilitación de la Gestión del Comercio Intra y Extrarregional en el Marco de la Nueva Integración".

Muy pocas veces tenemos la oportunidad de compartir con invitados tan especiales nuestras ideas en torno a los objetivos que se han planteado para este evento y que buscan, fundamentalmente, sensibilizar a funcionarios públicos centroamericanos

sobre algunos problemas críticos relacionados con la apertura comercial, analizar los obstáculos internos que impiden el intercambio comercial y el desarrollo productivo y promover el interés de los sectores en estos procesos.

El tema que abordaré se refiere a la "Desregulación del Sector Económico Empresarial". Veremos cómo la excesiva regulación económica ha impedido un mejor desarrollo productivo y se ha constituido, por lo tanto, en un peligro evidente para el proceso de apertura económica. El análisis que presentaré a ustedes se basa en la experiencia del sector industrial costarricense.

* Conferencia dictada en el seminario regional sobre "Facilitación de la Gestión del Comercio Intra y Extrarregional en el Marco de la Nueva Integración", patrocinado por el Instituto Centroamericano de Administración Pública (ICAP). San José, Costa Rica, 24 de setiembre de 1992.

** Primer Vicepresidente de la Cámara de Industrias de Costa Rica.

La revolución silenciosa

Los años ochentas marcaron el inicio de un proceso de cambio en la política económica en América Latina.

Silenciosamente, poco a poco, las economías se fueron orientando más hacia el exterior, dando énfasis a la penetración en los mercados internacionales.

El fomento de las exportaciones no tradicionales a terceros mercados fue el componente esencial del nuevo enfoque. Pero la enseñanza de la década fue clara en el sentido de que, además del esfuerzo por incrementar las exportaciones, se debía corregir las distorsiones del sistema de precios, que obstaculizaban el crecimiento del sector productivo y, sobre todo, efectuar una evaluación profunda del papel del Estado, no sólo en términos de su tamaño, sino también de su interacción con el sector privado.

Costa Rica no se sustrajo a esta "revolución silenciosa". En 1981 las exportaciones no tradicionales a terceros mercados sólo representaban un 17,7% de la exportación total del país. Al iniciar la década, en 1991, ese rubro llegó a representar un 42,2%. Nos agrada reconocer que hoy el destino fundamental de la exportación no tradicional es el de los mercados no tradicionales.

En ese mismo período, los países centroamericanos se vieron envueltos en esta "revolución". En El Salvador, la exportación no tradicional al "resto del mercado" evolucionó de 6,7% a 20% de la exportación total. En Guatemala, el crecimiento fue de 14,8% a 24,2%. En Nicaragua, de 13,1% a 26,4%. Sólo en la hermana República de Honduras, el porcentaje se ha mantenido inalterado en 16,9%. En el caso de Costa Rica, no cabe duda de que se ha producido una transformación sin precedentes.

Los motores del cambio

La industria costarricense ha participado activamente en esta "revolución silenciosa". En 1980, el 83,8% de la exportación industrial se enviaba a Centroamérica y sólo un 16,2% al resto del mundo. Al final de la década el cambio es en verdad notable: el 75% de la exportación industrial se envía a terceros mercados. Aun más, en 1990, la exportación industrial llegó a representar un 86% de la exportación no tradicional a terceros mercados. El cambio ha sido impresionante; sin duda, éste fue el motor de nuestro desarrollo económico en la década recién pasada.

¿Qué permitió este cambio?
¿Cuáles fueron los motores que lo impulsaron? La respuesta es sencilla: DESREGULACION ECONOMICA.

En efecto, se estableció un esquema de incentivos a las exportaciones que permitió la importación de insumos, materias primas, bienes intermedios y maquinaria y equipo con muy poca o ninguna restricción. Desregulación fue la consigna. De esta forma, los productores costarricenses han podido utilizar insumos a precios internacionales, luego de que se eliminara el sistema burocrático que obstaculizaba, con sus engorrosos trámites, la importación de bienes esenciales para los procesos productivos.

Sin embargo, no todo pudo desregularse. Todavía pesan sobre el aparato productivo graves distorsiones que inciden sobre algunos factores de producción —las cargas sociales que pesan sobre la mano de obra, por

ejemplo-. Para comentar sólo un caso, cabe mencionar que en Costa Rica los precios de los servicios públicos no sólo cubren su costo, sino que además enjuran el déficit fiscal. De la misma manera se mantienen todavía restricciones importantes que entorpecen el proceso productivo. Precisamente para compensar ese grado de distorsión que no se corrigió, el esquema de exportación previo el otorgamiento del incentivo que conocemos como "CAT".

Así entonces, la desregulación y el incentivo a las exportaciones han sido los motores del cambio.

La década perdida

A pesar de los esfuerzos realizados, Latinoamérica no salió bien librada de los años 80. El Producto Interno Bruto (PIB), por habitante cayó casi en un 10%, el desempleo abierto (urbano), se mantuvo cercano al 10% y los salarios reales cayeron en casi un 25%.

Finalizada la década, en promedio, los latinoamericanos, sólo podían comprar tres cuartas partes de lo que compraban 10 años antes. En Perú, la situación llegó a ser desesperante: al final del decenio el salario alcanzaba solo una quinta parte de su poder adquisitivo de 1980. En Ecuador, México y El Salvador, el poder de compra de los salarios cayó en más de un 50%.

Debemos reconocer que, con la estrategia adoptada en los años 80; América Latina procuraba elevar al máximo su crecimiento económico, enero-junio/1993

esperando que en forma automática se produjera una distribución más equitativa de la producción. Al terminar la década, sin embargo, los países muestran un deterioro general en sus condiciones económicas y sociales.

Es como un largo sueño. Nuestras condiciones de vida eran mejores antes de la década que después de ella. Irónicamente, hoy la política económica busca al menos recuperar nuestra mejor posición del pasado. Es evidente que se trata de un objetivo muy modesto, pero necesario para dejarle a nuestros hijos una condición por lo menos igual a la que heredamos.

El talón de Aquiles

El informe del BID para 1990, titulado "Progreso Económico y Social en América Latina", en su página 15, reconoce que: "Los programas de ajuste que se aplicaron en respuesta a estos problemas (económicos y financieros de la región en la década de 1980), agravaron los desequilibrios estructurales y las desigualdades en la distribución del ingreso que existían desde hacía mucho tiempo en la economía regional".

Desde el principio de la década se aplicaron programas de diversos tipos, unos más tradicionales, otros más novedosos y de corte neoliberal. Se hicieron mezclas para todos los gustos, algunas ni siquiera tenían respaldo en la teoría económica, pues los acuciantes problemas por atender impedían pensar en ella.

A manera de ilustración, es interesante conocer los resultados obtenidos por varias naciones que aplicaron programas de este tipo. Para ello nos basamos en el estudio "Éxitos y fracasos de los programas de estabilización en los ochentas", editado en 1990 por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, de México.

En 1986 Argentina vio fracasar el "Plan Austral" tras sólo un año de funcionamiento. Se hicieron algunas correcciones y en 1988 se anunció un nuevo intento de estabilización: el llamado "Plan Primavera". Esta vez el fracaso fue mayor, pues existía una total desconfianza en la política económica. Todo esto condujo a que el actual Presidente de ese país, Carlos Menem asumiera funciones anticipadamente en julio de 1989, en medio de la peor crisis de la historia argentina. El éxito de esa administración dependerá del control que se logre ejercer sobre el déficit público y de la reestructuración eficiente que se pueda realizar en ese sector.

Desde julio de 1985, Israel aplica un programa de estabilización económica que generó buenos resultados en cuanto a control de la inflación. En 1989 se hicieron algunos ajustes para reducir más la inflación y, aún a pesar de la importancia del ejército en el gasto público de ese país, se reconoce que para reanudar el crecimiento rápido y sostenido es necesario reducir la participación del sector público en la economía.

Veamos ahora el caso de Bolivia, una nación que, de 1978 a 1982, vio sucederse en el poder a nueve Jefes de Estado y que experimentó en 1985

una tasa de inflación del 23.000% anual. En 1982 se anunció el primero de 6 programas de estabilización que se aplicarían hasta 1984. En 1985 se inició la "nueva política económica", cuyos elementos básicos eran la corrección fiscal y la liberalización del mercado. El programa boliviano ha tenido un éxito incuestionable en el control de la inflación, pero los costos en términos de empleo, producto e inversión han sido considerables. Debemos reconocer, sin embargo, que fue un acierto concebir la corrección fiscal como eje del programa.

La experiencia peruana, por su parte, ilustra claramente el fracaso de una política populista. En 1985 se anunció un programa de estabilización que pretendía abatir la inflación y reactivar la economía. Se usó la fuerza del gobierno para reprimir los precios. A finales de 1988 se reconoció el fracaso del programa de estabilización y se adoptó uno de choque, con la creencia de que la falla había sido la gradualidad. Tampoco esta vez hubo resultados alentadores. La política populista en materia salarial llevó al caos económico y, finalmente, a una pérdida muy importante en el poder de compra de los trabajadores. De nuevo, el error fue que no hubo corrección fiscal.

En febrero de 1986, Brasil anuncia la adopción del llamado "Plan Cruzado". Al final del año se informa sobre el "Cruzado II, en junio de 1987 sobre el "Plan Bresser" y en 1989, sobre el "Plan Verano". También en el caso brasileño la lección es clara: los planes fracasarán mientras no consideren ajustes de magnitud suficientes en materia de política fiscal.

Asimismo, estudios recientes sobre la situación de Venezuela demuestran que es necesario profundizar el ajuste fiscal, para que se pueda lograr una liberalización gradual de la economía sin presionar los precios internos.

La experiencia es amarga y dolorosa, pero instructiva. El fracaso es rotundo cuando se adopta un programa económico que no considera el ajuste fiscal, es decir, el ajuste en el sector público. Ese es el talón de Aquiles de los procesos de cambio estructural.

Un nuevo concepto de ajuste

Teniendo en cuenta estas consideraciones, es evidente que no se puede emprender una reforma estructural seria y concienzuda, mientras la inflación se mantenga descontrolada y el déficit del gobierno se arraigue como característica esencial del sistema económico. El Estado debe someterse a una estricta dieta. Debe profundizarse la desregulación económica.

La experiencia ha demostrado, por otra parte, que la interdependencia económica requiere que se logren ajustes en todos los principales frentes, si se desea tener éxito en las reformas individuales. El citado informe del BID reconoce que: "Las reformas parciales, que sólo están dirigidas a solucionar distorsiones en un determinado aspecto de la economía, pueden resultar peores que no aplicar reforma alguna". (pág. 38).

El mismo informe señala que "parece existir consenso en el sentido de que la adopción de reformas amplias que afectan a todos los sectores, debe preceder a las reformas profundas a nivel sectorial" (pág. 38).

El concepto recientemente acuñado, la "globalización", no puede entenderse tan sólo como una labor de mejoramiento de la competitividad, que se logrará mediante el proceso de apertura unilateral de la economía. Es iluso pensar de esta manera.

Dos tareas más deben estar presentes en el proceso de globalización. En primer lugar, es absolutamente indispensable un ajuste estructural integral de la economía, que haga posible, precisamente, el mejor funcionamiento de los mercados de bienes y de factores de la producción. Para ello, los esfuerzos por la reforma y modernización del sector público, y por la eliminación de las distorsiones de costos que obstaculizan el desarrollo productivo (desregulación), no pueden hacerse esperar. Si estas tareas no se realizan a tiempo, será imposible que la apertura rinda sus frutos.

En segundo lugar, lo anterior debe complementarse con una política de comercio exterior que garantice un mayor y mejor acceso a los mercados internacionales de productos. No se ganaría mucho fabricando excelentes productos, a precios competitivos, si no se pueden vender en los mercados internacionales, sencillamente porque no se tiene acceso a ellos.

Para competir en un mercado "globalizado", ya no es suficiente que las empresas sean competitivas. El país, como un todo, debe ser también

competitivo. Por esta razón, los industriales no sólo estamos preocupados por nuestra competitividad; también nos preocupa la política económica que se defina en nuestro país y en nuestra región, pues todo ello incide en la competitividad del país.

Necesidad de una mayor desregulación

Conocemos el caso de una empresa costarricense que está tratando de utilizar "arcillas y caolines" nacionales. Su objetivo es integrar la producción e incorporar insumos costarricenses en un producto final de cerámica. No obstante, después de poco más de cinco años, esa empresa ni siquiera ha logrado el permiso de exploración. Nótese que estamos hablando nada más de exploración, no de explotación. ¿Qué pasará cuando, en un mercado más abierto, competamos con productos cerámicos de países que explotan sus propios yacimientos? El nuevo esquema económico exige que este tipo de cosas cambien. Si seguimos igual, la competencia externa nos destrozará por ineficiencias ajenas a la planta industrial.

Nuestros productores de "papas tostadas" deben utilizar papa costarricense, pues existen regulaciones que protegen esta importante actividad agrícola. Pero resulta que la variedad de este tubérculo que se da en Costa Rica tiene menos sólidos de los que requiere un proceso industrial y, además, parte de esos sólidos contienen

gran cantidad de azúcares. El resultado es que, en el proceso de cocimiento, la papa tostada queda "acaramelada", como si se hubiera quemado. El consumidor costarricense tendrá la oportunidad de escoger entre papas tostadas nacionales e importadas. El empaque es similar, pero la hojuela de la papa tostada de importación es generalmente más grande y blanca. La nacional es más pequeña, quebradiza y parece quemada. Todos sabemos qué escogerá el consumidor.

Ciertamente tenemos que promover e incentivar, de alguna manera, el cultivo de papa. Pero también es cierto que no podemos trasladar esa responsabilidad, por medio de regulaciones como la comentada, a otro proceso productivo que debe competir en un mercado abierto.

Como quiera que se llame (licencia, permiso o trámite), toda regulación económica tiene sustento en algún régimen jurídico y en prácticas administrativas que se aplican para cumplir con la normativa. Por ello el usuario de un insumo regulado enfrenta un problema doble, ya que:

- a. Por un motivo u otro, no puede realizar la importación.
- b. Al comprar el insumo regulado enfrenta, por lo general, un precio no competitivo, es decir, superior al precio que puede encontrar en el mercado internacional.

La principal razón para profundizar la desregulación ya emprendida, es que generalmente la regulación trae consigo costos y distorsiones en el mercado, que pesan sobre el aparato productivo y disminuyen su competitividad. Pero, además, restan

eficiencia al aparato estatal, pues debe mantenerse un gasto sustancial e improductivo para controlar que la regulación se efectúe.

Regulaciones para todo

La constitución política de nuestro país consagra como principio de derecho fundamental, la libertad de comercio. Sin embargo, nuestro Estado —paternalista, benefactor, o interventor— se las ha ingeniado para fomentar la producción mediante regulaciones jurídicas y acciones administrativas.

Desde la perspectiva del acuerdo general sobre aranceles y comercio (GATT), debemos decir que no tenemos régimen de licencias de importación. Pero la verdad es que se requiere el permiso, visto bueno o acuerdo de alguien, algún organismo o dependencia, para poder importar una serie de productos. Las regulaciones abundan.

Los usuarios de alcohol, productores de cosméticos, perfumes y licores, no lo pueden importar. Aunque la calidad del alcohol nacional no se discute, el precio interno supera en mucho el precio de productos comparables en el mercado internacional.

En el caso del azúcar, aunque no se dan problemas en lo que concierne a calidad, abastecimiento y precio, lo cierto es que existen regulaciones para los usuarios industriales. La negociación del "precio industrial" sigue dependiendo de la voluntad de una parte.

Los usuarios del tabaco, los fabricantes de cigarrillos, también en-

enero-junio/1993

frentan regulaciones. En este caso, de nuevo, el precio interno supera al precio internacional. Cuando se producen faltantes se autoriza la importación, pero los usuarios deben pagar un "sobrearancel" para equilibrar el precio internacional más bajo con el precio más alto de nuestro país.

Los usuarios de leche en polvo están sujetos a regulaciones. En esta actividad también el precio interno supera al precio internacional comparable. Sin embargo, nuestras exportaciones de leche en polvo deben realizarse a precio internacional, pues de otro modo sería imposible ubicar nuestra oferta en los mercados externos.

Hay más regulaciones: sobre productos avícolas, sobre agroquímicos, sobre ganado porcino, sobre cortos comerciales. La lista es prácticamente interminable y de ello da fe el inventario de regulaciones que ha levantado el Gobierno de la República. Por ello debo indicar, con la mayor firmeza, que es necesario buscar mecanismos diferentes para promover y fomentar actividades productivas. No lo podemos seguir haciendo mediante regulaciones de toda clase.

Por otra parte, es necesario reconocer que en nuestro país existen también otras regulaciones de carácter general, que afectan a todos los sectores y que se reflejan fundamentalmente en la lentitud y complejidad de los trámites que se debe realizar ante las dependencias de la burocracia estatal. Un ejemplo concreto de esta situación son los trámites aduaneros para la importación y desalmacenaje de mercancías, que entorpecen la actividad productiva en varios sentidos.

Por una parte, obligan a las empresas a mantener un inventario excesivo de insumos y materias primas —con los consecuentes efectos sobre sus costos financieros—, o bien imponen la necesidad de efectuar pagos "anormales" por los servicios de correduría aduanera.

El sistema financiero tampoco escapa a esta realidad. En Costa Rica no existen condiciones de igualdad competitiva entre la banca estatal y los bancos privados. Esto introduce serias ineficiencias en ambos tipos de banca y en detrimento de los usuarios, que deben soportar trámites lentos y márgenes de intermediación financiera sumamente elevados.

Es evidente que Costa Rica no podrá enfrentar exitosamente la apertura comercial si se mantienen todas estas regulaciones. Un fabricante nacional de cualquier producto que se elabore a partir de artículos o bienes regulados será incapaz de mantenerse en el mercado, en virtud de que su competidor internacional no está obligado a internarse en laberintos burocráticos, ni es afectado por precios internos distorsionados.

Hemos llegado a una encrucijada. Si no terminamos con estas regulaciones generalizadas e innecesarias, ellas mismas nos van a hacer más daño que la apertura comercial en sí.

Soy testigo del crecimiento de industrias que, por no tener que enfrentar ningún tipo de restricción, se han fortalecido y han llegado a ser empresas florecientes que, sin duda, podrán soportar la competencia. Pero también he visto los problemas de otras actividades industriales, que no pudieron crecer porque su producción

dependía del abastecimiento de un insumo que no se producía internamente en condiciones adecuadas y cuya importación, aún así, estaba regulada.

Nuestra propuesta de desregulación

Conscientes de esta compleja situación, en nuestro documento "Bases para la negociación en torno a la apertura comercial y las distorsiones internas de costos", que los industriales presentamos al Gobierno de la República en enero de 1992, propusimos una alternativa para resolver este problema.

Como principio general, planteamos la eliminación de licencias, permisos o cuotas de importación, o cualquier otro tipo de control extra-arancelario sobre las importaciones, con la sola excepción de aquellos estrictamente necesarios por razones de salud, seguridad o control fito o zosanitario.

En lo que respecta a bienes finales que, por alguna razón, estaban sujetos a regulaciones, se propuso eliminar de inmediato la restricción.

Para el caso de materias primas, insumos y bienes intermedios, sugerimos transformar la restricción en un arancel adicional que tuviera las siguientes características:

- a. Su nivel podría ser, como máximo, igual a la diferencia entre el nivel actual de protección arancelaria y el techo arancelario del 40% previsto en el PAE II. En todo caso, pensamos que la diferencia podría cal-

cularse también tomando en consideración el techo arancelario consolidado en la negociación de ingreso al GATT.

- b. El arancel adicional tendría un carácter estrictamente temporal. La idea es que, al determinarse el nivel del nuevo arancel, se fije también su plazo de vigencia y el programa mediante el cual se desmantelará la protección adicional.

El Señor Ministro de la Presidencia, Lic. Rolando Laclé Castro, en nombre del Gobierno de la República y previa consulta con el Consejo Económico, manifestó su acuerdo con nuestro planteamiento, aunque señaló la conveniencia de mantener algunas excepciones muy justificadas.

Desregulación integral

Tal vez nos quedamos cortos con nuestra propuesta. Me complace reconocer que el Señor Ministro de Economía, Dr. Gonzalo Fajardo Salas, ha estructurado una propuesta más completa, más integral. Como buen conocedor de nuestra industria, tiene bien claro que con nuestro sistema de regulación no podremos enfrentar con éxito la apertura comercial.

El Dr. Fajardo reconoce un principio básico: la regulación implica costos y distorsiones en el mercado, que constituyen un sesgo en perjuicio de los empresarios y un gasto adicional e improductivo para el Estado, que debe administrar este complejo sistema. Por ello, el Señor Ministro ha plasmado enero-junio/1993

en una propuesta concreta su intención de desregular al máximo la economía, garantizando además que las regulaciones que se mantengan en forma excepcional no se constituirán en obstáculos, salvo en los casos de bienes cuya importación o libre comercio no convenga al país por razones de salud, seguridad o protección del ambiente.

Este "esquema de desregulación integral", como me he permitido llamarlo, contempla las siguientes acciones:

- a. Eliminar trámites y requisitos innecesarios para acceder a los mercados o para exportar.
- b. Simplificar los trámites que se mantengan.
- c. Acreditar laboratorios debidamente supervisados, para permitir la participación del sector privado en labores como: realización de análisis y pruebas de control de calidad de productos, inscripción de productos alimenticios, medicinales y agroquímicos, verificación de parámetros de contaminación ambiental e identificación merceológica de mercancías para trámites aduaneros.
- d. Liberalizar la política de precios, salvo en aquellos casos en que no exista libre competencia y el mercado no opere eficazmente.
- e. Racionalizar la participación de profesionales independientes en la realización de trámites.
- f. Simplificar los procedimientos de registro, patentes y marcas.
- g. Poner en vigencia una legislación ágil en materia de comercio desleal y *dumping*.

- h. Diseñar una adecuada normativa antimonopolio.
- i. Impulsar la protección efectiva del consumidor.

Creemos que la propuesta del Dr. Fajardo es muy completa. Estamos recabando más información para aportar elementos de juicio adicionales sobre áreas que actualmente están reguladas, sin que, tal vez, nos haya-mos dado cuenta de ello.

El papel de la Integración Centroamericana

El Mercado Común Centroamericano no debe escapar de este enfoque integral. Si queremos fortalecer la integración económica, debemos esforzarnos por eliminar, de verdad, todo tipo de obstáculos al comercio intra-centroamericano.

Aún encontramos bienes originarios que no gozan de libre comercio en Centroamérica. Frecuentemente, y con gran decepción, hemos visto cómo bienes finales elaborados en terceros países gozan de mejores condiciones de comercio en nuestra región que nuestros propios productos. Este es un aspecto fundamental que, lo digo con todo respeto, tenemos que cambiar.

Precisamente ahora que estamos enfrascados en amplias negociaciones comerciales multilaterales y bilaterales con la República de México, este aspecto adquiere un carácter trascendental.

No podemos otorgar una preferencia comercial a un producto que, entre nosotros los centroamericanos, tiene restricciones de intercambio.

Nuestro criterio objetivo es que Centroamérica debe emprender una negociación multilateral sobre aquellos productos que son importantes en el comercio regional. Los productos que no tienen un intercambio importante, pueden negociarse a nivel bilateral. Eludir la negociación multilateral en aquello que interesa a Centroamérica, es sencillamente atizar la hoguera para que, más adelante, se impongan más restricciones y regulaciones al comercio regional.

Las normas de origen negociadas de diferente forma por cada uno de los países centroamericanos con el mismo socio comercial, van a ocasionar más problemas de intercambio en la región.

Siempre hemos insistido en que la integración no puede, de ninguna manera, subordinar la política económica de un país. El destino de un pueblo no puede sujetarse a lo que otros decidan. Pero lo que sí es claro es que estamos obligados a coordinar nuestras políticas económicas, para lograr un funcionamiento cristalino de los mercados nacionales y regionales.

La simultaneidad: clave del éxito

Obviamente la desregulación económica no lo es todo. Es una pieza del engranaje que debemos ir afinando desde ahora.

Como lo señalé al inicio de esta presentación, otros elementos juegan

un papel determinante: La Reforma del Estado —incluyendo, por supuesto, el control del gasto público—, la modernización financiera de la economía, el acceso a los mercados internacionales y la apertura comercial. Nada ganamos con un aparato productivo eficiente y competitivo, si la economía del país como un todo no es también eficiente y competitiva.

Sin embargo, la experiencia reciente de América Latina demuestra que esto no es suficiente para garantizar el éxito del programa. La clave del ajuste es, sin lugar a dudas, la simultaneidad. Es absolutamente indispensable que las acciones se vayan ejecutando al mismo tiempo en toda la economía. Como bien señala el BID, deben evitarse las reformas parciales, que pueden resultar peores que no aplicar reforma alguna.

De alguna manera, nuestra propuesta debe "amarrarse", para impedir que la aplicación del programa sea parcial. La tesis de "ir haciendo lo que se pueda en donde se pueda" es totalmente equivocada e inaceptable; soslaya la corrección integral de los problemas estructurales de una nación y esto —la historia latinoamericana lo ha demostrado— no funciona.

No debemos echar atrás, pero tenemos que estar claros en cuanto a que el ajuste debe ser integral. Hay quienes nos acusan de que mantener esta posición es en realidad estar en contra del ajuste. Tal afirmación es sesgada y tendenciosa; quienes se expresan de ese modo están totalmente equivocados y sólo pretenden desacreditar nuestros planteamientos.

Los industriales favorecemos el ajuste, pero no podemos estar de enero-junio/1993

acuerdo con una visión parcial, que sólo pretende justificar un préstamo bancario internacional. Quienes así actúan, únicamente pretenden ocultar su incapacidad para proponer soluciones integrales y de largo plazo. La visión "cortoplacista" de la política económica —y en esto, de nuevo, la historia latinoamericana nos da la razón— siempre ha terminado en fracasos rotundos y dolorosas frustraciones.

La ruta del desarrollo

Hoy tenemos la tarea de encontrar una ruta adecuada para el desarrollo. Los senderos equivocados, recorridos una y otra vez por nuestros hermanos latinoamericanos, están a la vista. Cada pueblo, cada sociedad, tiene un activo social que resguardar. El pecado de los industriales costarricenses ha sido, tal vez, señalar que eso es lo que está en juego.

Conocemos el camino que lleva al éxito. Sabemos cuáles son los senderos equivocados. La amarga experiencia de la década pasada nos ha mostrado el costo social, el costo escondido del ajuste. Los industriales tenemos la firme voluntad de enfrentar el reto. Ahora sólo resta saber cuál es el camino por el que continuaremos nuestro desarrollo, sin que necesariamente tengamos que vivir la tragedia social de otros países latinoamericanos.

Con firmeza y seguridad, hoy puedo decir que los industriales costarricenses queremos y aceptamos ser actores y sujetos de los cambios. Es-

tamos conscientes que no seríamos una generación digna de nuestra historia si, como sector productivo, pretendiéramos que el país se aislara y cerrara sus puertas, tratando de ignorar lo que sucede en el interior. No creemos que ésta sea la forma de asegurar mayor independencia económica, en un mundo totalmente interdependiente.

Seamos claros, la decisión de cambiar para responder a las necesidades y demandas del país, es nuestra también. Los industriales costarricenses no podemos ni queremos quedar-

nos fuera de este gran proceso de transformación que está viviendo la humanidad.

Sin embargo, los industriales no queremos cambios superficiales. No queremos cambios para que todo siga igual. Tampoco queremos aquellos que no se ajustan a nuestra idiosincrasia ni los que vienen por imposición. Queremos y exigimos cambios autóctonos, que fortalezcan nuestra identidad y nos permitan seguir siendo, con orgullo, costarricenses. Queremos que el cambio —por supuesto— signifique progreso

Armonización de políticas del comercio interno, externo y regional

Jorge Madrigal Cuadra*

CONSIDERA QUE LA INTEGRACION Y LA APERTURA ECONOMICA NO SON CONCEPTOS ENCONTRADOS, SINO QUE DEBEN ACTUAR COMO BLOQUES PARA LOGRAR UN DESARROLLO SOSTENIDO, MEJORAR LA CAPACIDAD DE NEGOCIACION, LA INNOVACION TECNOLOGICA Y EL USO OPTIMO DE LOS RECURSOS.

Para iniciar este tema es importante tomar en consideración que Centroamérica al entrar a la década de los noventa venía arrastrando una crisis de la década de los ochentas, en la cual por la situación económica, política y social que atravesó la región centroamericana, prácticamente los avances en este proceso de integración fueron muy limitados, incluso hubo muchas restricciones en el comercio intrarregional. Al entrar a la década de los noventa se encuentra la región en una situación bastante diferente, ya que los problemas políticos han disminuido considerablemente, y en donde la característica imperante apunta hacia una época de estabilidad y desarrollo integral.

En julio de 1990 los Presidentes Centroamericanos se reúnen en Antigua, Guatemala, y resuelven rees-

tructurarlo, fortalecer y reactivar el Proceso de la Integración Económica Centroamericana, adecuando el marco jurídico e institucional, con el fin de facilitar la inserción de sus economías en el comercio internacional y con la aspiración de alcanzar la consolidación de la Comunidad Económica del Istmo Centroamericano. Los señores Presidentes no definen sin embargo lo que —debe entenderse por una Comunidad Económica del Istmo—, pero sí manifiestan la intención de incorporar a Panamá, y Belice.

En el esquema de los Señores Mandatarios se está planteando el concepto y el proceso de integración con el fin de que éste sea dinámico y que permita la unión progresiva de las economías de los países centroamericanos. A diferencia de la época anterior en la cual se puso énfasis básicamente en el sector manufacturero, en esta oportunidad se quiere una participación activa del sector

* Director de Integración Económica del Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica.

agrícola, por lo que se requiere la modernización del agro, el acceso al avance tecnológico y el mejoramiento rural. Cuando los Señores Presidentes emiten su mandato en Antigua, Guatemala, los diferentes países se encuentran en un marco de Programas de Ajuste Económico, de Estabilización, para el saneamiento de sus economías. Sobre estos programas de ajuste económico, se ha cuestionado en algunos casos el impacto o costo social que tienen en los países.

Es dentro de este criterio en que la integración se concibe como medio para alcanzar el desarrollo sostenido del área. La integración es un instrumento que ayuda a enfrentar los retos que marca el nuevo ordenamiento económico internacional y los desafíos que plantea el desarrollo interno de los países, ya que mediante este proceso Centroamérica mejora su capacidad de negociación, facilita la innovación tecnológica, lo cual va a permitir aumentar la productividad, aprovechar conjuntamente el uso potencial de los recursos, desarrollar un sistema productivo en la base de la interdependencia y permitir reiniciar los sistemas centroamericanos financieros.

Para avanzar en el proceso de integración y la inserción de Centroamérica en la economía internacional, es necesario buscar la convergencia de los procesos de ajuste interno, de tal manera que permitan reducir los diferenciales de la inflación interna a nivel regional, así como mejorar las condiciones de balanza de pago; de tal manera que se pueda alcanzar la plena estabilidad y convertibilidad de las monedas centroamericanas.

Para lograr la inserción de Centroamérica es necesario una efectiva coordinación y armonización de las políticas económicas, principalmente la monetaria, crediticia, cambiaria y fiscal. Se observa que durante este año se ha consolidado la reunión de los Gabinetes Económicos, Gabinetes Económicos Alternos y el Consejo de Ministros de Finanzas y Hacienda; permitiendo una estrategia de ajuste económico sincronizado que viabilice el proceso de integración económica.

En este sentido es importante destacar que en Centroamérica existen una serie de políticas coincidentes, así como en algunos casos existen diferencias en cuanto a las velocidades en que se puede estar efectuando una serie de ajustes.

En cuanto a las similitudes de las políticas centroamericanas se encuentra la política comercial, ya que todos los países están haciendo un esfuerzo de liberalización, iniciando la reducción de la protección arancelaria centroamericana, en virtud de que se negoció un arancel de este tipo. Se espera alcanzar las metas arancelarias durante el inicio del próximo año, con un techo arancelario del 20%, excepto en el caso de la confección que por ser un sector sumamente sensible e importante para Centroamérica la tarifa arancelaria se está llevando al 25%.

Asimismo, se destaca la eliminación de control y es importante que todos los países se encuentren en un programa de promoción de inversiones, dando especial énfasis a esta actividad de origen extranjero y destinada a la exportación. Es de notar que los incentivos que se están

concediendo a Centroamérica se realizan sobre bases nacionales, lo que puede llevar a una diferencia en los niveles de competencia de los diferentes países.

La política cambiaria tiende a sustentarse en regímenes más flexibles en donde el tipo de cambio adquiere una relevancia creciente, como política de ajuste externo, en los diferentes países que rige, a diferencia de otras épocas donde artificialmente se mantuvo a los tipos de cambio por niveles, con diferencias considerables con respecto al mercado. En la política monetaria se aprecia un mayor vínculo con la política inflacionaria, si los países han optado por un financiamiento neto del sector público. En política de precios hay una tendencia muy fuerte a la liberalización, así como en la política tributaria existen grandes disparidades en Centroamérica. Sin embargo, es factible que a través de los Gabinetes Económicos y en vista de que los países están revisando su política tributaria, se pueda aprovechar esa coyuntura para lograr una mayor compatibilización. En el sistema financiero vemos que se orienta hacia la liberación y el fortalecimiento del sistema de control y fiscalización, para impedir prácticas que atenten contra la estabilidad.

En cuanto al sector público, varios de los países están procediendo a la reducción del tamaño del Estado y a la intervención en actividades económicas; en ese sentido se apoya la privatización de empresas estatales, reducción del empleo público y simplificación en los trámites administrativos. En general existe similitud entre la política macroeco-

enero-junio/1993

nómica en Centroamérica, lo que puede conducir a un patrón regional más congruente.

Cuando hablamos de integración y apertura económica se considera que no son conceptos encontrados, deben actuar como bloques para evitar quedar rezagados. Las nuevas reglas económicas exigen una Centroamérica con capacidad de negociación externa mejorada y para ello, tiene que cambiar internamente el sector productivo, haciéndolo eficiente y con capacidad de ofrecer productos competitivos.

Es importante estudiar el caso centroamericano colocándolo en el centro. Hacia el norte se encuentra el bloque de México, Estados Unidos y Canadá, hacia el sur la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración). Además debe tomarse en consideración el caso de Chile que no se ha integrado, así como la Comunidad Económica Europea y Asia. Centroamérica debe seguir fortaleciendo las relaciones económicas con todos estos bloques comerciales, para ello es necesario mejorar y reconvertir el aparato productivo. En cuanto a la parte interna hay que partir básicamente de que en la actualidad el mercado es uno y los procesos de ajuste llevan a mejorar las condiciones de competencia del aparato productivo, a diferencia de antes cuando se enfatizaba en mercados de exportación hacia Centroamérica. El proceso de apertura lleva a que el mercado sea básicamente uno y el aparato productivo presenta competitividad cuando se introduce hacia otros mercados. Esto lleva a una diferencia, anteriormente teníamos empresas

dedicadas a la exportación hacia Centroamérica y terceros mercados, de acuerdo con la apertura comercial y ante los cambios que se están realizando en las políticas macroeconómicas que van a conducir las empresas a un solo mercado.

En cuanto al mercado interno básicamente en nuestro país existen tres elementos que se están encausando a: la desregulación de la serie de licencias y permisos previos, lo que se está procediendo a eliminar en los casos en donde no existe ley de por medio, o mediante decreto en aquellos casos en que se requiere. Además existen leyes en las cuales se exigen permisos previos de exportación o licencia, en cuyo caso se procede a modificar esas leyes. En Costa Rica teníamos entre 200 y 300 disposiciones o permisos para la importación de productos. Lógicamente esto bloqueaba la apertura comercial. El eliminar los permisos de importación, conlleva en muchos casos a enfrentar serios problemas con sectores internos, debido a una serie de productos que prácticamente no se podían importar al mercado nacional, si no era mediante permisos otorgados o recomendados por las Juntas, que se crearon por los mismos productores y en estos casos, era lógicamente difícil obtenerlos.

En estos momentos se están eliminando esas licencias y permisos, básicamente quedan aquellos que están otorgados mediante ley, incluso algunos de estos permisos atentaban contra el comercio intrarregional ya que infringen el Tratado de Libre Comercio establecido en Centroamérica. En algunos de nuestros países éstos

existen, pero poco a poco se han ido eliminando conforme la legislación vigente.

En cuanto al sistema de control de precios, nuestro país está procediendo básicamente a mantener sólo los precios fijados en el caso de la leche, la manteca y el azúcar, el resto de productos se está liberalizando. En aquellos casos de los productos que están contemplados en la canasta básica, están siendo regulados mediante márgenes. Esto es un cambio total en la política de precios que usualmente ha tenido nuestro país, ya que anteriormente la lista de productos que se mantenía con precios fijados era sumamente grande y para el resto de productos existía el sistema de márgenes en las diferentes etapas de comercialización. Básicamente los productos que se mantienen con precios fijados es porque no existen condiciones de libre competencia o de oligopolios. Pero en aquellos casos en que se dan esas condiciones, es factible mediante la apertura comercial que la competencia esté procediendo a la eliminación de los diferentes controles de precios. Nuestro país recientemente ha emitido un decreto para eliminar los permisos de importación a los granos básicos, lo cual ha sido muy discutido y se está todavía haciendo ya que los diferentes grupos, tratan de mantener las prerrogativas que han tenido.

Se considera que Costa Rica y el resto de los países centroamericanos se están abriendo al comercio internacional, lo cual no sucede en la misma medida con otros mercados, entre ellos se menciona el caso de la Comunidad Económica Europea,

donde se presentan problemas con el comercio del banano y de algunos otros productos. Asimismo, en los Estados Unidos se visualiza que en el intercambio con México también existen algunos productos difíciles de exportar. Sin embargo, en el caso del arroz se ha procedido a legalizar la importación de terceros mercados y se ha puesto un arancel más alto, en vista de que se ha podido comprobar que en el caso de los Estados Unidos, mercado de donde vienen la mayoría de las importaciones, de arroz a nuestro país, existen una serie de subsidios a los productos agrícolas de ese país. De esa manera nuestro país está procediendo a elaborar un decreto fijando un arancel para las importaciones de arroz pilado en un 55%. Este tema posiblemente va a tener que seguir en discusión a nivel centroamericano, ya que nos estamos apartando un tanto de los parámetros acordados en Centroamérica. Sin embargo, esta medida se está adoptando ante la verificación de los subsidios concedidos por los Estados Unidos a sus productores.

La protección arancelaria se está reduciendo a niveles considerables, ya que en 1986 alcanzó hasta el 100% en el caso de la confección y el 60% para otros productos, algunos están siendo afectados mediante desgravaciones trimestrales o semestrales hasta alcanzar en abril del próximo año las tarifas metas negociadas con Centroamérica y cuyo peso arancelario es del 20%. Entre los rubros que quedan pendientes se encuentra la confección, textiles y calzado.

Dentro de los elementos de desregulación se encuentran una serie de

reglamentos como son el de prácticas de comercio desleal y cláusulas de salvaguardia (dumping) el cual ha sido negociado a nivel centroamericano. Luego de un análisis muy detallado, se consideró el que se publicará próximamente en el discurso oficial de cada país, el cual es totalmente congruente con los compromisos del GATT. También se ha procedido a reglamentar el origen de las mercancías a nivel centroamericano y en el caso de nuestro país entró en vigencia. Sin embargo, se han detectado algunos problemas en cuanto a su aplicación, por lo tanto se va a proceder a solicitar una revisión en el articulado a nivel centroamericano, porque se ha considerado que aún este instrumento requiere de ésta para que pueda ser aplicado.

Costa Rica se encuentra trabajando en una ley anti monopolio que pretende una máxima disposición de bienes y servicios y el mayor número de participantes son centroamericanos. Esta ley se espera que esté presentada durante este año a la Asamblea Legislativa. Contiene temas tales como: anticartel y prácticas de comportamiento vial. Se aborda el tema de la distribución exclusiva, registro, patentes y actas, donde se ha podido observar cómo está la legislación interna. Estas disposiciones afectan una serie de bienes y servicios que inciden en el consumidor, en cuanto a las leyes existentes tanto en distribución exclusiva, como en registros, patentes y marcas. Otro aspecto en que se está trabajando es en cuanto a la protección al consumidor, donde se creía que básicamente la protección se podía dar ante el sistema de control

de precios, mediante la organización del consumidor, en donde éste tenga acceso a una mayor información y ubicación de los productos. Se debe educar al consumidor, impedir el ingreso de productos atrasados tecnológicamente y que las normas de calidad que tengan los productos sean por lo menos las mínimas, caso específico de nuestro país, no se pueden exigir las normas de calidad en algunos productos que demandan los países altamente desarrollados, pero tampoco consideramos que nuestros países se deben convertir en el basurero de los productos de los países desarrollados.

Toda esta normativa puede ayudar a que el proceso de inserción en la economía internacional sea positivo para nuestro país y el resto del área centroamericana. Se considera como dije anteriormente que no hay un divorcio entre apertura comercial y la integración económica. Todos los países están inmersos dentro de esta corriente internacional, lo que sí es importante es la coordinación y convergencia de políticas macroeconómicas centroamericanas. Creo que en este sentido no estamos lejos, todos los países se encausan hacia la misma dirección. Es factible fortalecer el proceso de integración y alcanzar la apertura de manera efectiva. Desde luego que este proceso va a presentar problemas con la pequeña industria, la cual puede tender a desaparecer, así como el sector agrícola, donde más bien el mandato de los presidentes es fortalecer la participación de este sector.

Es de suma importancia el caso de las negociaciones comerciales con

México, en donde la decisión de Centroamérica es la de firmar un acuerdo más con México, mediante el cual se fijan las pautas generales de negociación para que luego los países puedan negociar bilateralmente o conjuntamente. En el caso de Guatemala y El Salvador, van a negociar conjuntamente con México. Son quienes tienen mejores posibilidades de negociación. En el caso de Honduras no tienen definido cuál va a ser su modalidad de negociación, pueden hacerlo bilateralmente o conjuntamente con Guatemala y El Salvador. Nicaragua va a negociar bilateralmente y en el caso de nuestro país, la negociación se está efectuando de la misma manera que Nicaragua, pero contemplando las pautas que se firmaron en el acuerdo marco Centroamérica-México.

Las negociaciones que Costa Rica ha realizado con México llevan un ritmo avanzado en cuanto a los aspectos normativos del tratado, existe un proyecto de tratado bilateral latente, así como aspectos normativos sobre cláusulas de salvaguardia y hay algunas diferencias a nivel técnico entre México y nuestro país, sobre todo en la verificación de origen y los procedimientos que los técnicos han elaborado; esto es motivo de discusión a ese nivel. En cuanto a la parte arancelaria, Costa Rica no ha entrado a una negociación con México, sin embargo, a nivel centroamericano se tomó la decisión de que se desgrave, tomando muy en cuenta la producción centroamericana para evitar que los países no entren a negociar una desgravación acelerada, sobre todo en aquellos

créditos que no tienen producción. De esa manera se espera dar una protección a la producción de la región. Costa Rica tiene aspiraciones de lograr concluir las negociaciones en la parte normativa con México en noviembre de este año, sin embargo, la parte de desgravación va a requerir más tiempo, incluso un factor que ha llamado la atención a los grupos técnicos, es el resultado de las negociaciones entre México, Canadá y los Estados Unidos, en virtud de que de acuerdo a las negociaciones que realizaron en algunos casos, pueden estar cambiando las reglas del juego o las posibilidades de competencia que tenían estos países con el nuestro y el resto de los países centroamericanos.

Es muy importante sobre todo en el sector agrícola analizar cuál ha sido el resultado de las negociaciones entre México, Canadá y Estados Unidos. Sin embargo, se considera importante continuar con esas negociaciones ya que posiblemente toda Latinoamérica en algún momento debe de alguna manera constituir un solo bloque comercial, en vista de que existen solicitudes para negociar con Venezuela, aparentemente mediante una negociación bilateral que llevaría a cabo Centroamérica. En la Cumbre de San Salvador, el gobierno venezolano había demostrado un gran interés por avanzar en las negociaciones con Centroamérica; sin embargo, por los problemas políticos que han existido en ese país, se ha retrasado el proceso. Este se está nuevamente reactivando a través de negociaciones bilaterales y la próxima semana, en El Salvador, se firmará la incorporación de alrededor de trescientos rubros

arancelarios en el acuerdo de alcance parcial que Venezuela mantiene con cada uno de los países centroamericanos. Mientras se procede a la negociación multilateral, se espera que se definan cuáles van a ser las etapas mediante las cuales se negociará con Venezuela. Asimismo, se está recibiendo una solicitud en el caso de Colombia, para negociar.

Las negociaciones de Centroamérica con los diferentes países pueden tomar un ritmo acelerado. Es importante que esta negociación con México sirva de parámetro y lineamiento para los diferentes instrumentos que deben formar parte de estos acuerdos, ya sean multilaterales o bilaterales. Otro aspecto que es importante mencionar es que Centroamérica está procediendo a revisar el Tratado General de Integración Económica Centroamericana con el fin de adecuarlo a las necesidades actuales de la región. En ese sentido se cuenta con un anteproyecto de tratado o de protocolo, que ha sido presentado a la consideración de los países. Este es un tema que va a requerir bastante análisis, con el fin de que el instrumento elaborado llene las aspiraciones de los países que vayan en la dirección que han señalado los mandatarios centroamericanos y que sea viable en las diferentes asambleas legislativas. Estos elementos son parte de lo que Centroamérica está procediendo a analizar, para lo cual se han integrado grupos de juristas, economistas, empresarios privados, para que estudien este anteproyecto de tratado antes de presentarlo a los diferentes grupos empresariales y sectores sociales de la región.

En la elaboración de este tratado hay puntos difíciles y complicados como puede ser la libre movilidad de los factores de producción, en virtud de que los presidentes aspiran alcanzar una Comunidad Económica y pareciera que por definición la libre movilidad de los factores de la producción. Pero también se debe ser realista y sobre bases reales ir hacia esa libre movilidad. Mediante un proceso gradual sería factible ir alcanzando la movilidad de los factores de la producción; en algunos casos será más fácil avanzar, en otros, se requiere mayor tiempo para que el instrumento sea viable en Centroamérica.

Esta región siempre ha hablado de la Comunidad Económica Europea como el máximo ejemplo de integración y hacia esa dirección debe ir Centroamérica, pero debe seguir los pasos de la Comunidad Económica Europea adecuada a nuestras necesidades. Sin embargo, ya vemos los inconvenientes, tras muchos años de integración y procesos más avanzados que el de Centroamérica. El cuestionamiento que está teniendo el tratado lo está haciendo llevar a consulta a los pueblos europeos, no obstante los años de integración que han tenido. Dinamarca respondió negativamente y en el caso de Francia está siendo aprobado muy estrechamente. Se van

a revisar posiblemente algunas de las cláusulas contenidas o de funcionamiento del mercado europeo. Sin embargo, Centroamérica debe continuar adelante, ya que en 1990 se logró una etapa importante.

Se han eliminado una serie de obstáculos al comercio que comienzan a reflejarse en las corrientes comerciales y vemos que el comercio que había decaído fuertemente en Centroamérica se ha incrementado durante los años 90, y 91. En el caso de nuestro país tanto las exportaciones como las importaciones en el año 1991, se incrementaron muy fuertemente en relación al año 1990. Este año lleva la misma tendencia, lo cual nos indica que ante la mejoría en las condiciones macroeconómicas que ha tenido la región, el comercio intraregional rápidamente responde a las mejoras de estas condiciones. Se debe proseguir coordinando y en algunos casos, posiblemente hasta unificar algunas de las políticas macroeconómicas.

Es positivo que en algunas áreas se avance más rápidamente, pero también es lógico que se presenten dificultades en una serie de áreas. Sin embargo, vemos con optimismo el avance que se ha tenido a partir de los años noventas

Inserción del Comercio Regional en Mercados Extrarregionales

Silvia Fletcher Bradway*

CONTRARIO A LOS POSTULADOS ACTUALES, HACE 30 AÑOS SE PROMOVIO CERRAR LAS ECONOMIAS Y OBSTACULIZAR EL LIBRE COMERCIO PARA LOGRAR NUESTRO DESARROLLO; SIN EMBARGO UN RECUENTO HISTORICO MUESTRA A CENTROAMERICA COMO UNA REGION CON UNA TENDENCIA CONSTANTE A LA APERTURA.

Quisiera empezar con un vistazo histórico a lo que ha sido la tradición de nuestro comercio regional, para luego ligar esta tradición a nuestras actuales prácticas. Considero que el bagaje histórico es algo siempre presente que afecta a ambos lados en una mesa de negociación. Lo que se llama "apertura comercial" ahora, es realmente una reapertura, porque nuestros países históricamente han sido muy abiertos al comercio exterior. Si nosotros tuvimos una época en que cerramos los países, entonces lo que ocurre actualmente es una reapertura; sin embargo podemos afirmar que aún en la época de mayor proteccionismo y hermetismo, éramos economías muy abiertas. Cómo podemos definir el grado de apertura? Sugerimos un indicador muy simple, relacionando el volumen del comercio exterior, —importaciones y exportaciones— a la totali-

dad del Producto Interno Bruto de un país. Entonces observamos que los países centroamericanos siempre hemos sido, inclusive durante los últimos treinta años, países muy abiertos, mucho más abiertos que México, mucho más abiertos que Colombia, y muchísimo más que los Estados Unidos. Pese a las barreras al libre comercio, nuestras economías se manifiestan abiertas.

El comercio exterior ha tenido un peso superior al 50% en las economías centroamericanas. Que ese porcentaje vaya a incrementarse es posible, pero ya estamos ante países con una tradición de apertura, aunque hayamos tenido obstáculos al libre comercio.

En la época pre-Mercado Común Centroamericano, que desde luego asociamos al proceso de integración, surge el establecimiento de barreras arancelarias proteccionistas. El período de hermetismo histórico que

* **Presidente Honorario de la Cámara de Exportadores de Costa Rica.**

hemos tenido está estrechamente relacionado con el Mercado Común Centroamericano. Ambos procesos estaban integrados, fueron simultáneos y tenían estrategias complementarias.

Antes de esto, de los años cincuenta para atrás, en Centroamérica teníamos un comercio exterior muy diversificado del lado de las importaciones, heterogéneo en el origen de los países con los cuales estábamos comercialmente relacionados en materias primas, pero muy homologados en el tipo de productos de exportación. Por el contrario, se manifestaba una gran homogeneidad en las exportaciones y más importante aún, en las reglas de comercio y la usanza comercial que gobernaba esos productos. Estos son los llamados "productos tradicionales": café, algodón, banano, azúcar y carne, los cuales a través de la historia comercial de este siglo, han tenido reglas de comercio especiales y muy particulares. En este breve recuento histórico les planteo este asunto como un primer punto, un elemento que nos lleva a recordar que nuestros países fueron abiertos aún en la etapa de "no apertura".

Es interesante hacer un recuento de las tendencias principales del comercio mundial en este siglo, para relacionarlas con nuestras políticas de comercio exterior. Citamos tres períodos históricos, el primero la preguerra mundial II, especialmente en los años 30, período en el cual en los países industrializados se dio una tendencia de creación de barreras al comercio muy fuerte. Inclusive algunos estudiosos citan como una de las principales causas de la Segunda Guerra Mundial, los obstáculos al comercio que se

crearon en Europa y el aislamiento comercial que había entre los países europeos, lo que entonces fue favoreciendo el nacionalismo, no sólo alemán, sino el nacionalismo de todos los países europeos.

Igualmente en la preguerra, hay una dicotomía casi total entre los intereses comerciales de los países industriales y los países del Tercer Mundo. Nosotros exportábamos en aquel tiempo materias primas, ni siquiera semielaboradas, siempre dentro de un pequeño número de rubros, con un comercio muy controlado; y muchos de los productos negociados como "commodities". Entonces no había una interrelación, una comunión de intereses, entre los países del Norte y los del Sur, porque estábamos prácticamente en mercados distintos. No teníamos las mismas inquietudes sobre los mismos asuntos, es decir que los intereses comerciales nuestros eran unos y los del Norte eran otros. Ahora las cosas han cambiado radicalmente. Los intereses están entremezclados, y los mismos productos interesan tanto al Norte como al Sur porque somos productores, importadores y exportadores de las mismas cosas.

Durante el segundo período que citamos de la Segunda Guerra Mundial, el comercio se paralizó en Europa y en el Oriente, estableciéndose grandes distorsiones en todas las economías industrializadas que participaron en la guerra. En un último período, la posguerra, vemos la creación del trípodo de entidades cuyo objetivo es la reconstrucción de Europa y la recuperación de la estabilidad de las economías de los países industriales, incluyendo el Oriente.

Si bien en el Oriente no ocurrió tanta destrucción física, sí hubo un proceso de colonialismo japonés que había que dismantelar, o cuando menos esa era la intención. Observamos en la famosa conferencia de Bretton Woods la creación del Fondo Monetario Internacional y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. Hoy día llama la atención recordar que tanto el Fondo Monetario como el Banco Mundial fueron creados para reconstruir Europa: el Fondo Monetario con el propósito de estabilizar las monedas europeas. Nosotros nos hemos preocupado y algunos han criticado fuertemente el papel intervencionista de estas entidades en nuestras economías, pero en realidad nacieron interviniendo las economías europeas, y hoy parece que ambicionan influenciar la economía estadounidense.

El Fondo Monetario tenía como objetivo fortalecer y estabilizar las monedas. El Banco Mundial cuyo propósito no fue cumplido a cabalidad en Europa, era financiar la reconstrucción, el parque industrial y las inversiones públicas, destruidas por la guerra. Luego vino la tercera parte de esa estrategia tripartita, referida al comercio, para lo cual se proponía crear el Instituto Internacional de Comercio. Para ello se reunieron unos 15 países en La Habana y suscribieron, como antecedente a la creación del Instituto, el Acuerdo General de Aranceles de Aduanas y Comercio, conocido por las siglas en inglés, GATT.

El objetivo del Instituto Internacional de Comercio iba a ser promover el dismantelamiento de las

barreras arancelarias al comercio que se habían creado principalmente en los años treinta. El recetario del GATT para promover la recuperación del comercio mundial era la realización de sucesivas rondas de negociación arancelaria, para liberalizar el comercio. Y así empezó el GATT, con negociaciones multilaterales donde se seguían las reglas del juego establecidas en el Acuerdo General sobre cómo negociar. Estas reglas que son importantes hoy en día.

La multilateralidad, dicho en el lenguaje de los Tres Mosqueteros, —uno para todos y todo para uno—, es la regla del GATT que obliga a que si algún país negocia bilateralmente, al final de ese proceso los resultados se multilateralizan, de forma tal que cubren a todos los participantes del Acuerdo General. Justamente esa era una de las metodologías para avanzar en las negociaciones y ponerse de acuerdo; es decir, progresar en forma bilateral o trilateral, pero siempre con la idea de que esos resultados se iban a multilateralizar al final del proceso. Esa metodología dio muy buenos resultados en esas primeras rondas de negociación.

Otro de los principios negociadores, consagrados en el Acuerdo General, era el de la reciprocidad, lo que aquí en Costa Rica llamamos el principio "dando y dando". Este es obviamente el principio básico de negociación: exigir y pedir, pero también conceder. Con ese mecanismo en el GATT siempre hubo un principio de proporcionalidad en el comercio, de lo que ahora utilizando las palabras que están de moda, se denominan de simetría o no simetría. Recordemos que en esa

época se estaba negociando prácticamente entre iguales. Los países que estaban entrando a una mesa de negociación tenían similitud en la magnitud de sus barreras arancelarias y en sus tradiciones de desarrollo económico e histórico.

Es importante entonces que recordemos que en ese tiempo de negociaciones, el Tercer Mundo no entraba en el juego, porque prácticamente no participó en la guerra mundial, ni tenía esa obstrucción de comercio. En los primeros años del GATT se trataba de agilizar y recuperar el comercio entre países industriales y es en ese contexto de desarrollo en el que nacen esos procesos internacionales y multilaterales de negociación. Nosotros los del Tercer Mundo seguíamos con nuestras materias primas y nuestros mercados; las agendas del Norte y del Sur eran diferentes.

En la Ronda Kennedy, del GATT, en los años sesentas, por primera vez surgió el tema de los países en vías de desarrollo, como tema específico de interés del GATT. Para esa época Europa estaba en un plan fuerte de recuperación, las rondas de negociación habían sido muy efectivas, había una reducción de aranceles importante, y el comercio estaba fluyendo libremente. Entonces se empezó a pensar en otras temáticas y una de las más importantes en los años sesentas en la Ronda Kennedy de negociaciones fue la incorporación del Tercer Mundo a los beneficios del comercio. La gran interrogante era ¿por qué el comercio es un instrumento de empobrecimiento y no de enriquecimiento en los países del Sur?.

El cuestionamiento se planteaba en esos términos porque el enfocar la pobreza en términos comerciales tiene mucha claridad. Si se mira el deterioro en los términos de intercambio, ahí está dicho todo. El deterioro en los términos de intercambio, el valor relativo entre los bienes importados y los exportados en un país determinado o de una región específica, es la expresión de una pobreza acumulada y acelerada. El proceso de empobrecimiento era pues vertiginoso y eso es lo que se observaba en el comercio, entonces se empezó a cuestionar en el GATT el por qué de dicha situación. De este cuestionamiento surgió un gran debate encabezado en nuestra región por Raúl Prebisch, con muchos actores intelectuales de otras regiones, tratando de identificar dichas causas. Aparecieron los recetarios para industrializar a los países del Sur, —al Tercer Mundo— con la finalidad de contrarrestar ese proceso histórico observado: el progresivo deterioro en los términos de intercambio. Lo que se pretendía era lograr que los bienes comerciados entre el Norte y el Sur no tuvieran siempre ese sesgo en contra de éste último, a través de la valoración progresiva de su producción, incorporando cada vez más valor agregado.

Aparece después, en los años cincuentas y sesentas, el proceso de creación de obstáculos al comercio, de enorme magnitud, que nunca se habían tenido en los países del Tercer Mundo como estrategia pensada, razonada, justificada y aceptada mundialmente. Se trataba de impulsar un estilo de desarrollo que iba a contra-

rrestar el mal comercial del deterioro en los términos de intercambio, que resultaba en una pobreza progresiva. La estrategia de las barreras arancelarias proteccionistas para proteger la llamada industria infante fue mundialmente aceptada, diseñada y más bien creada; creada irónicamente para promover al final de ese proceso un mejor balance comercial.

En un análisis retrospectivo podemos afirmar que al parecer el mundo está loco. Observen el razonamiento: obstaculizar el comercio para después tener un mejor equilibrio en éste. Esa fue la estrategia que en forma razonada prevaleció durante 30 años: cerrar las economías y obstaculizar el libre comercio simultáneamente, para lograr objetivos económicos importantes

Durante ese mismo tiempo, en Europa sucedieron los procesos de desgravación y apertura, los cuales constituyeron un hito histórico muy importante, pues recordemos que esos países habían tenido dos guerras sangrientas. Ahora la integración de Europa la vemos como lo más natural, pero si nos remontamos a la época cuando se planteó la Integración Europea, era un acto revolucionario pretender integrar económica y en una eventualidad políticamente, a esos países que todavía tenían heridas muy profundas. Pero superando esas diferencias, esas heridas y esos recelos políticos, los países europeos fueron avanzando en su Integración Europea, mientras en el Tercer Mundo íbamos con una estrategia razonada de aislamiento.

Qué ocurre con ese proceso en Centroamérica? Aquí tuvimos el bene-
enero-junio/1993

ficio, uno histórico muy importante, de combinar la estrategia proteccionista de aislamiento con la Integración Centroamericana. Eso es un beneficio por muchas razones. Primero, por el tamaño de las economías como lógicamente cualquiera lo va a entender así. Como ejercicio comercial eso nos permitió que en un contexto en donde estábamos aislándonos del resto del mundo, abríamos por lo menos intrarregionalmente en nuestro pequeño medio centroamericano. Teníamos entonces una especie de esquizofrenia político comercial, donde por un lado estábamos cerrados a terceros países, pero por otro super abiertos y siempre empujando una mayor negociación con nuestra región. Por lo menos adquirimos algunas destrezas de integración y de apertura durante dichos años. Y eso funcionó bien pues debemos recordar que la industrialización de Centroamérica, especialmente la de Guatemala, El Salvador y Costa Rica, ocurrió aprovechando las barreras arancelarias externas existentes.

Nicaragua es un caso especial. No es que no haya sabido aprovechar esta circunstancia, sino que como tenía una agricultura tan fuerte y tan pujante, de una rentabilidad tan competitiva y tan alta, tal vez no le interesó tanto la industrialización. Dicho país era extraordinariamente fuerte en sus exportaciones agrícolas. En los otros países se fundamentó el crecimiento durante 25 años, —o cuando menos 20 años muy efectivos— en los sectores industriales.

Ese crecimiento tuvo dos implicaciones importantes, relacionadas con el instrumento de promoción eco-

nómico que se usó: el arancel proteccionista. El arancel, además de proteger la industria infante y crear un ambiente que permitió el desarrollo de la industria en Centroamérica, también generó ingresos fiscales extraordinarios. ¿Cómo se usaron esos ingresos? Ese es un asunto de análisis para cada país pero en general fue un cambio significativo que se dio en la transferencia de riqueza, del consumidor al industrial y al gobierno ¿Quién pagó los impuestos aduaneros? el consumidor; ¿quién los recibió? los gobiernos.

En los ochentas, ¿qué ocurrió en el comercio? Es importante señalar desde luego que el instrumento de desarrollo de la industrialización protegida y del Mercado Común Centroamericano se paralizó. Cada uno tendrá sus ideas de por qué, pero de todos modos eso ocurrió y la evidencia para hacer esa afirmación es simplemente analizar las cifras de intercambio comercial. Si éste no crecía sino más bien decrecía, entonces podemos decir que el Mercado Común Centroamericano llegó prácticamente a paralizarse. Esta época ha sido caracterizada como un período de crisis, acompañada por la recesión mundial del principio de los ochentas, por guerras o disturbios civiles, como quieran ustedes llamarlos, el efecto producido por la destrucción de infraestructura pública y privada, de desviar recursos públicos y privados hacia fines no productivos.

Toda esta situación trajo consigo serias implicaciones económicas y comerciales, como resultado de las cuales se empobreció la población centroamericana; y este empobreci-

miento se reflejó en el intercambio comercial. Habíamos estado, durante 20 años, apoyados en una estrategia de crecimiento basado en ese intercambio comercial centroamericano, en que el puntero del crecimiento económico había sido el sector industrial. En los ochentas ese sector quedó más bien rezagado. Casi podríamos decir que se le averió la bicicleta y más bien salió de la carrera. Su mercado se le secó, por el empobrecimiento. Si la gente no tiene capacidad adquisitiva entonces se inicia un ciclo que muy rápidamente genera un empobrecimiento progresivo profundo. Cuando el consumidor no tiene dinero y como consecuencia de ello no compra, las empresas pierden sus ventas, reducen la producción, despiden gente y se construye una bola de nieve que va acelerando ese mismo proceso.

Desafortunadamente en Centroamérica no había forma de salir de esa secuencia, porque simultáneamente existía un desangre de los recursos de todo tipo. Entonces ¿que pasó con la integración?. Obviamente la motivación de la unión de los países centroamericanos se vio muy mermada porque esta integración estaba basada en resultados económicos. En décadas pasadas habían diferencias que dirimir entre nosotros, pero en el fondo estábamos queriendo ponernos de acuerdo, porque nuestros sectores industriales comerciales estaban en gran pujanza, hacíamos el esfuerzo y nos poníamos de acuerdo. De esa forma logramos aunar criterios y eso es lo que pasaba en Centroamérica en los años de oro de la integración. Claro que siempre había desavenencias, y

los que negociaron en esos tiempos cuentan historias muy simpáticas de ellas; de su estilo, de las polémicas que inducían a la gente a disgustarse y abandonar las conversaciones para luego reanudarlas y concluir siempre en acuerdos.

Me atrevo a asegurar que los instrumentos de la integración funcionaron mejor por veinte años que los de la Integración Europea. Nosotros vimos una mejor consolidación de instrumentos como los de intercambio de monedas, de lo que hubo en Europa. Sugerimos que estos instrumentos operaron porque era importante para las economías centroamericanas ponerse de acuerdo: había una motivación basada en la realidad económica de los países.

En los ochentas desaparece esa motivación porque el comercio centroamericano ya es un renglón fracasado, que no está creciendo y más bien está mermando. Entonces ahí no existe un interés económico, ahí no hay motivación para cultivar y desarrollar esa integración. Por otro lado los países empiezan a buscar, cada uno por separado, lo que algunos analistas han denominado "su tablita de salvación", porque la salvación del desarrollo económico ya no es la integración.

Al ocurrir esta situación cada país va por su lado tratando de promover sus exportaciones y la búsqueda de terceros mercados. Los países avanzan en este sentido con diferente velocidad, utilizando distintas estrategias. Se instaura una cierta anarquía regional. A Costa Rica la culpan de ser de los primeros en romper el esquema enero-junio/1993

anterior y de proceder al margen del resto de los países. Luego pareciera que Costa Rica se quedó atrás y agarró velocidad el triángulo del Norte. Lo importante es señalar que íbamos cada uno por su lado en forma desarticulada con las estrategias de crecimiento de los ochentas. Se llega a plantear el enfoque del crecimiento enmarcado en Programas de Ajuste Estructural, para conducir a la apertura comercial. Lo importante aquí es señalar que el sector puntero de la economía ahora es aquel que exporta a terceros mercados; y por lo tanto ese es el sector que motiva y condiciona el interés en las políticas económicas.

Resulta interesante considerar que en los ochentas Centroamérica sí decidió integrarse al libre comercio mundial. Si bien en los sesentas queríamos retirarnos del libre comercio y creamos las barreras arancelarias como protección para fortalecer un desarrollo interno,—siempre con el beneplácito de los demás países—, en los años ochentas, se observa la intención en Centroamérica de integrarnos al resto del mundo industrial con un proceso de apertura.

Pero si analizamos el contexto mundial observamos que el mundo industrializado actúa diferente, en los años ochentas. En el mundo industrial estamos ante una nueva ola, que no se había visto desde los años treinta: una época de proteccionismo muy fuerte. Pareciera que en Centroamérica siempre estamos al revés: ellos abiertos, nosotros cerrados; luego a la inversa.

Algunos analistas empiezan a observar en los ochentas el decrecimiento del comercio mundial en relación al

producto mundial. Debemos señalar que todo ello es relativo. No es que se comerciaba menos; pero en relación al producto se empieza a ver un comercio mermado y entonces se prenden bombillos de alerta. Es decir, los países empiezan una tendencia de aislamiento unos de los otros, entrando a un nacionalismo proteccionista. Desde luego ya no se da con barreras arancelarias, porque el instrumento arancelario quedó superado y el GATT hizo un trabajo brillante a través de cuarenta años. Se observa entonces la creación de nuevos métodos obstaculizadores, que se inician en los ochentas y se van perfeccionando y tomando la calidad de usanza comercial: son las barreras no arancelarias. La tónica nueva es un proteccionismo basado en barreras no arancelarias, y surgen una lista interminable de sistemas y de formas, utilizadas por los países para favorecer su desarrollo nacional, en detrimento del libre comercio.

Ese es el contexto en que nosotros los centroamericanos redescubrimos el resto del mundo. Lo encontramos cuando estaba empezando a mirar hacia adentro, y ese proceso proteccionista empieza a afectarnos mucho porque ya para este período histórico, nuestras economías son muy diferentes y nuestras pretensiones comerciales también lo son, ya que tenemos economías diversificadas. Ya no queremos comerciar con los países del resto del mundo sólo en "commodities" o con nuestros productos tradicionales. Esos ahí están y nos interesa mucho mantenerlos, pero si observamos la curva de productos y su participación porcentual en la producción y el comercio exterior, como en el caso

costarricense, que en realidad es parecido al resto de los países, en los años ochentas uno observa una línea recta en el valor en dólares de las exportaciones de productos tradicionales. Se van promediando años buenos del café con años malos del banano, la carne y el azúcar. Los productos tradicionales totalizados muestran una línea recta, sin mayor crecimiento, sin deterioro en su valor en dólares. Si encima de esa constante montamos los productos no tradicionales, observamos una curva espectacular de crecimiento. Es una curva muy significativa que empieza más o menos en el año ochenta y cuatro en el caso costarricense y es una línea ascendente. Este fenómeno de expansión luego se detuvo y ahora estamos estancados nuevamente, incluyendo productos no tradicionales, maquila y turismo; todo lo que no sean bienes y servicios tradicionales. Al final de los ochentas y al inicio de 1990, nosotros tenemos una gran diversificación de productos y servicios en nuestra economía externa.

En Costa Rica tenemos prácticamente un balance de 50% y 50%; es decir mitad y mitad entre tradicionales y no tradicionales. Por lo tanto nuestra pretensión de relación comercial con el resto del mundo ya no son los "commodities" de antes. Empezamos como neófitos a exportar esta nueva gama de productos a una gran diversidad de mercados: a Europa, a Estados Unidos, al Oriente y si hubiera transporte a la luna ahí estaríamos, impulsando algún producto. El proceso se ha caracterizado por una creatividad en la diversificación de mercados, primero en pequeñitos volúmenes, pero que han ido creciendo.

Iniciamos ese proceso con un total desconocimiento. Simplemente pensamos que si podíamos colocar nuestros productos, encontrando un comprador ya hicimos el negocio. Todo parecía factible, cuando de repente encontramos una situación nueva y muy dura: los obstáculos al comercio. Descubrimos entonces que estamos vendiendo en un nuevo contexto diferente al tradicional, en donde no existe la estructuración del comercio a la cual estábamos acostumbrados.

Anteriormente conocíamos perfectamente las reglas del juego en el mercado del café, del banano, del algodón, del azúcar; para bien o para mal, con todos sus sistemas, su estructuración y sus cuotas. Eran mercados en donde las reglas eran conocidas por nosotros y teníamos nuestras estrategias para actuar dentro de esos entornos comerciales. Sin embargo, cuando empezamos con los nuevos productos a penetrar esos nuevos mercados, de repente nos dimos cuenta que las cosas no eran como creíamos.

En Costa Rica tuvimos una primera experiencia muy ilustradora en el año 1986, que fue un *counter vailing* contra cuatro clases de flores. Entonces en medio de la euforia de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, en medio de toda la palabrería de acceso preferencial para Centroamérica y el Caribe, Estados Unidos nos impuso un obstáculo al comercio que prácticamente liquida uno de los productos no tradicionales más pujantes en Costa Rica, la industria de las flores. Y fue exactamente de un día para otro, —como si fuéramos a 80 por hora en una autopista y chocamos con una pared invisible— que descubrimos el obstáculo que

enero-junio/1993

estaba allí—. Nosotros veíamos aquella autopista y contábamos con el CBI y libres aranceles y vengan las flores. El *counter vailing* era solamente un cargo presentado por la industria, por una parte de la industria de flores en Estados Unidos. Era producto de una queja privada presentada a la autoridad comercial, en ese caso en el Departamento de Comercio, en donde se afirmaba que estábamos subsidiando la exportación de flores. Nos acusaron de todos los pecados juntos; el alegato era doble *dumping* y de subsidio. Entonces nos aplicaron derechos compensatorios, a título ejecutivo sin derecho a reclamo, superior al 45%. No había forma de entrar con nuestros productos con un "arancel" de este nivel —porque en realidad es una especie de arancel— de un día para otro de un 45% más o menos.

Eso fue para nosotros el despertar de aquella fantasía tan bonita, en donde nos dimos cuenta que estábamos frente a una nueva relación comercial. Estábamos empezando a jugar en un mundo donde nos iban a tratar de igual a igual, porque estábamos compitiendo en los mismos mercados, con los mismos productos, cosa nunca antes vista en la historia de Centroamérica. Antes competíamos en mercados entre nosotros, pero no con ellos, o contra ellos.

Para los Estados Unidos este caso que cito también fue un despertar, porque ellos promovían con palabrería tan bonita y convincente la apertura y el CBI, la ayuda a Centroamérica, etc, etc,. Entonces mientras por un lado mantenían ese discurso político, por otro nos estaban aplicando la regla más severa que existe

en el comercio moderno de las barreras no arancelarias, que son derechos compensatorios fuertes, aplicados unilateralmente. Como consecuencia de este acontecimiento concluimos el año 1986 en Costa Rica señalando que el mundo es muy cruel. Pero ¿qué presagia esta experiencia?, Augura la nueva relación comercial, donde nuestra economía es un actor que tiene que ser, y es visto de igual a igual.

En relación con Europa, interesante hemos estado en Centroamérica excluidos de las preferencias arancelarias otorgadas a los países del Tratado de Lomé, las excolonias de Europa. Y si en el año del 500 aniversario nosotros decimos que somos una excolonia de la Madre Patria, ¿por qué entonces no estamos incluidos allí?. Cuando España pretendía entrar a la Comunidad Económica Europea había bastante oposición, porque se consideraba entre otras cosas que España tenía mano de obra más barata y que iba a ser una competencia desleal para los otros países europeos. La situación era difícil para España, y entonces muy cautelosamente planteó que tenía en América unos primitos que estarían muy agradecidos de ser incluidos en un pequeño protocolo al Convenio de Lomé. España recibió un "no" rotundo y el aviso de no volver a mencionar el tema. España agachó las orejas y entró al Mercado Europeo sin negociar ningún beneficio para Hispanoamérica. En realidad España tiene sus preferencias que otorga —lo hemos vivido en estas negociaciones del banano— a los que ellos consideran sus hermanos. Nosotros somos primos y sus hermanos son las Islas Canarias. En-

tonces en el comercio parece haber relaciones de parentesco, de diferente grado de consanguinidad.

Con Europa siempre habíamos experimentado una discriminación en favor de las excolonias europeas y en contra de América. Eso se rompió interesadamente con las preferencias arancelarias que negociaron los países del Pacto Andino, basados en un argumento político del narcotráfico en una decisión poco común y extemporánea. En Centroamérica hicimos un operativo muy interesante, muy digno de analizar a profundidad, que muestra cómo logramos unidos, a nivel centroamericano, equiparar las preferencias arancelarias para nuestros productos, otorgadas por Europa para el Pacto Andino. Estas preferencias no son completamente equivalentes al Convenio de Lomé, pero nos favorecen bastante, por ejemplo por sobre Brasil que es una fuente de competencia muy fuerte que tenemos nosotros en Europa.

Observamos en el "counter vailing" con los Estados Unidos y en la negociación de preferencias con Europa que se perfila la nueva relación con el mundo industrializado. Quisiera retomar unas preguntas claves que nos pueden guiar en el análisis de lo que son estas relaciones comerciales. ¿Qué motiva las relaciones comerciales de los países, las nuestras o las de otros países? ¿Dónde está la motivación comercial y qué sustenta la base negociadora? Considero importante esas dos preguntas. Hay intereses comerciales directos entre los negociadores que se sientan a una mesa, pero siempre hay intereses indirectos o relaciones de carambola,

que están presentes y que tenemos que saber cuáles son.

Veamos un par de ejemplos: Si estamos negociando con Europa las preferencias arancelarias, ese es un interés directo nuestro: entrar a Europa con una preferencia. Desde luego la preferencia quiere decir que tenemos un mejor acceso que otros, si todos tienen la misma preferencia ésta desaparece. Similarmente, para el CBI con las negociaciones del Plan Bush el beneficio al Caribe desaparece, aunque no desaparezca el CBI formalmente. Si le dan las mismas preferencias a todos, entonces nosotros no tenemos ninguna y el CBI tiende a desaparecer de hecho. Nosotros estábamos tan complacidos de la negociación del CBI donde se plasmó, en el proyecto de Ley en el Congreso y luego en la legislación, el preaviso de 12 años para eliminar las preferencias del CBI. Con el Plan Bush no tienen que darnos ninguna notificación previa cuando todo el mundo tenga las mismas condiciones y acceso; el CBI muere solo. Los intereses directos pueden ser los que en ese momento los países están discutiendo. Intereses indirectos surgen cuando estamos negociando a nivel centroamericano con Europa y a ellos les interesa mucho, no el volumen comercial nuestro, sino el precedente negociador, la posibilidad de que eso se convierta en arma especuladora de otras regiones, donde sí van a tener un problema de volumen.

Ese es un elemento que siempre debemos de tener presente cuando negociamos con países importantes. Si lo que obtenemos puede considerarse como precedente, éste puede

enero-junio/1993

constituirse en un problema para nosotros. Por lo tanto nuestra estrategia debe de estar basada en crear una situación que no se interprete como precedente en las concesiones recibidas y contrariamente todo lo que nosotros ofrezcamos que sea interpretado como tal. Como nosotros tenemos poco que ofrecer en volumen, lo único que sí podemos ofrecer es la consolidación de principios de interés para esos países grandes.

Nos tocó participar en las negociaciones de Costa Rica para la adhesión al GATT en representación del sector privado y se dio una participación completamente fuera de lo común de dicho sector en las negociaciones. Tan es así que el sector privado participó de palabra, no solamente con presencia. Participamos en los debates y estuvimos habilitados como negociadores, con todos los derechos, siendo ésta una estrategia que causó mucho revuelo en Ginebra. Creo que tuvo un resultado muy importante en esas negociaciones

Una de las estrategias que usamos para "dar poco y recibir mucho", principio del éxito de una negociación, fue perfilar nuestros ofrecimientos en forma de principios. En este aspecto utilizamos el antecedente de la negociación mexicana de adhesión, la cual consideramos fue deficiente, pese a que los mexicanos son los mejores negociadores del Tercer Mundo. Por alguna razón algunos afirman que hecha a propósito, efectuaron una negociación bastante poco estratégica en su segunda ronda. Iniciaron el proceso de adhesión y después se retiraron. Cuando volvieron por segunda vez las partes contratantes del

GATT fueron duras con México. En su adhesión México había consolidado su arancel, ofreciendo de esta forma negociar concesiones en la totalidad del arancel, lo que no se da en la tradición de las negociaciones arancelarias en el GATT.

Ante una tradición de negociaciones arancelarias de 40 años, el hecho de que un país en una mesa de negociación consolide un techo arancelario, implica que en un paquetazo ofrece concesiones sobre todas las partidas del arancel. Este es un principio fuertísimo de negociación. Para que el antecedente mexicano tomara más fuerza de costumbre, era importante tener otro caso. Así es como decidimos ofrecer consolidar un techo, pero a diferencia de los mexicanos el nivel que íbamos a ofrecer consolidar, era tal que de hecho no dábamos nada. Ese fue el resultado: consolidamos el arancel en un nivel penosamente alto. Es más, de alguna manera nos causó alguna vergüenza lo poco que dimos en reducciones arancelarias, pero fue muy bien visto en el GATT. Dimos una consolidación del arancel del 60% para luego bajar al 55%, cuando en el momento de la negociación ya teníamos un arancel de 40% y sabíamos que íbamos a continuar bajando, aunque en ese momento no conocíamos a qué ritmo. En una negociación donde se ofrece consolidar 15 puntos sobre lo que realmente está en ejercicio, implica conceder cero. Fue una brillante estrategia, para un país chiquitillo. Era el establecimiento de un precedente, basado en principios. Estas son reglas de negociación que tenemos que recordar. Nos conviene como país

pequeño tratar de lograr regímenes de excepción, para nosotros y dar la consolidación de principios. Esa fue justamente la estrategia que usamos en el GATT en forma exitosa y la que usamos en las negociaciones con Europa con la concesión de los privilegios que le habían dado al Pacto Andino.

Con Europa estamos en una situación interesante. Nos encontramos ante una región que discrimina en nuestra contra mientras que no discriminamos contra ellos. Cualquiera diría; sí, pero en Centroamérica se continúa teniendo aranceles altos. Esto es así, pero son aranceles para todo el mundo; no discrimina en contra de nadie; son los mismos para Europa, Japón, Estados Unidos, Australia. En cuanto a principios comerciales aplicamos una política correcta, transparente y uniforme, sin discriminaciones. Uno de los pecados mortales del comercio internacional, es la discriminación, que viola los principios del GATT. Tenemos nuestro arancel que va bajando, Europa discrimina en contra de América, al otorgar preferencias a los países del Pacto de Lomé, asunto que debemos explotar con más frecuencia porque es un punto de principios que nos favorece.

Simultáneamente debemos entender los motivos de la discriminación, en el comercio, que a veces se origina en la protección a la hegemonía política e histórica. También existen procesos comerciales frenados o acelerados por el liderazgo de un político. Eso lo hemos observado con gran expectativa con el referendun de Francia al Tratado de Maastrich. Se trataba de si Mitterrand era un viejo zorro entendiendo a su pueblo. Y si lo entendió:

supo que podía ganar el referendun, se atrevió y lo ganó.

El caso de España, que lo estamos viviendo dramáticamente con el banano, es otro ejemplo de discriminación. Qué más prueba de discriminación queremos, qué diferencia entre "primos" y "hermanos"? Dicho en otras palabras, los españoles entienden que tienen una responsabilidad con sus hermanos, mayor que con sus primos. Si nosotros lo entendiéramos así, tendríamos una estrategia distinta en la negociación del banano. Por un lado, no deberíamos nunca haber politizado esta negociación. El éxito que tuvimos los centroamericanos en las negociaciones arancelarias recientes para todos los productos incluyendo el café, nos debe haber guiado en la negociación bananera. Se lograron las preferencias con una estrategia totalmente despolitizada, manejada absolutamente en niveles técnicos, jugando dentro de la estructura de poder técnico de la CEE. Con el banano hicimos totalmente al revés, sacamos las banderas políticas casi desde el primer momento, lo que demostró ser un error.

Segundo, no hemos entendido la fuerza de ese sentimiento de responsabilidad social que tienen en este caso los países que no nos están apoyando: España, Inglaterra, Francia. Hay que darle una salida al problema y la salida comercial sería la más correcta y estratégica para nosotros. Lo conveniente sería proponer que subsidien a las islas, no que nos pongan a nosotros un arancel.

Un subsidio es mucho más transparente, se cuantifica y se conoce, y no obstaculiza el crecimiento del resto enero-junio/1993

del mercado. ¿Por qué no se enfocó así desde el inicio?. Posiblemente no se dio suficiente peso a la motivación que tenían los españoles y franceses respecto a la responsabilidad social de unos pueblos con otros. Debíamos haber entendido eso para haber sugerido la regla oportunamente. Ahora ya es tarde porque la discusión se politizó y se complicó en extremo.

Para terminar, podemos reflexionar sobre la integración centroamericana y las posturas negociadoras que podemos adoptar para los años noventa. Posiblemente ustedes creyeron que iba a hablar de los pormenores de los procesos comerciales actualmente en marcha. Pero de todo eso estamos enterados. Me parece que lo que debemos hacer en foros como éste, de análisis, es una reflexión para entender de dónde vienen las fuentes de estas corrientes comerciales, para entonces saber encauzarlas. Son las ideas grandes, y no los detalles los que nos tienen empantanados a veces a los centroamericanos.

Primero considero de fundamental importancia recuperar el comercio intrarregional como parte de la estrategia de penetración de mercados externos. El comercio intrarregional nos da una plataforma de producción competitiva muy fuerte. Si tenemos una plataforma de competitividad empresarial, entonces podemos entrar a los mercados externos con rentabilidades más aseguradas. A manera de ejemplo permítanme sugerir el caso de una empresa industrial que ha estado en crisis durante los años ochentas porque vendía el 100% de su producción a nivel centroamericano,

incluyendo su mercado local, digamos 60% a Centroamérica y 40% al mercado nacional. Este es un caso típico de todo el parque industrial de Centroamérica. Esas empresas sufrieron una profunda crisis en los años ochentas, por problemas de la integración. Si esa empresa trata de salir a exportar lo hará en condiciones de extrema debilidad. Si produce por debajo de su punto de equilibrio, ¿qué estrategias de precios va a poder tener para penetrar a terceros mercados?, qué excedentes va a tener para invertir en los mercados externos si está ahogándose? Pero si recupera esa plataforma, puede hacer lo que es válido en una estrategia de mercadeo a corto plazo: subsidiar un mercado con otro. Es decir que puede cargar los costos fijos en su mercado doméstico ampliado al centroamericano, y entrar a los mercados externos temporalmente, sólo con costos variables. Esa diferencia de costos la puede usar en inversión, en promoción, en penetración de mercado. La recuperación de ese mercado interregional la veo no como un fin en sí, sino como una plataforma comercial para sustentar la competitividad de las empresas en terceros mercados.

Segundo, obviamente debemos armonizar nuestras posiciones de negociación extrarregionales. No creo que todas las veces debamos ir juntos a la mesa. Puede haber momentos en que es aconsejable ir separados, pero coordinados, no actuando cada quien por su lado como hicimos en los ochentas. Esta es una integración menos estructurada, pero más profunda. Creo que la nueva integración centroamericana no implica estar tan pendientes

de estructuras formales. El esfuerzo de los ochentas de recuperar éstas fue desgastante y ¿para qué? Es fundamental estar integrados en las políticas. Allá los institutos y las estructuras; eso vendrá por su cuenta. Lo fundamental es armonizar las posiciones aunque no siempre vayamos juntos con un mismo vocero.

Tercero, debemos recordar que las estrategias de apertura implican nuevos temas para nosotros y nuestras contrapartes al otro lado de la mesa.

Cuarto, tomemos conciencia que juntos los centroamericanos somos un actor importante para el resto del mundo; solos, somos unos países chiquitillos que valen poco en volumen. Pero no sólo es cuestión de tamaño. El símbolo de la integración nos da un peso político muy importante en las negociaciones y nuevamente me refiero a las negociaciones en el GATT. No se imaginan cuánto provecho logramos nosotros de Centroamérica cuando estábamos negociando en el GATT. Cada vez que "no podíamos" hacer algo, era por respeto a Centroamérica. Cada concesión que nos pedían y en la que no queríamos ceder, era por respeto a Centroamérica.

Pienso que la integración hay que recuperarla por otros motivos. Pero debemos entender más bien que lo que estábamos haciendo en ese momento era sacando la bandera de una región integrada que es un logro que casi nadie en el mundo tiene. La verdad es que a los europeos especialmente eso les interesa porque es parte de su entorno. Tienen mucho respeto por una integración aunque sea imperfecta. En nuestras negociaciones ex-

trarregionales tenemos que valernos de ese símbolo, aunque a lo interior sepamos que es deficiente y que debemos de irlo mejorando. Pero debemos "barrer hacia adentro". Hacia adentro nos vamos acomodando y no deberíamos de olvidar que el símbolo de la integración aún imperfecta es importante.

Quinto, recordemos que los temas del entorno mundial comercial ahora son nuestros. Antes no lo eran. Ahora lo que ocurre en propiedad intelectual es importante para nosotros aunque seamos pequeños. Lo que sucede con los productos industriales es importante porque nosotros también los producimos; lo que acontezca con las reglas de origen, es fundamental para nosotros. Lo que pase con los sistemas de protección contra prácticas arbitrarias y las reglas de *antidumping* también lo son, porque son las que van a salvaguardar nuestra agricultura centroamericana contra un *dumping* internacional. Esto lo estamos viviendo con la leche; claro, El Salvador en contra de Costa Rica, pero está ocurriendo. Ante la apertura comercial el principal instrumento que tenemos para un comercio justo, son las reglas *antidumping*. Ahora los temas de "ellos" son también nuestros temas.

En cuanto a asuntos concretos en las negociaciones, nuestra agenda tiene tres partes. La primera es la eliminación de distorsiones en los mercados internacionales para los productos que nunca han tenido un libre comercio y que son importantes. Interesantemente volvemos el ciclo a los productos excluidos del GATT como el café, el banano, el azúcar, los textiles; enero-junio/1993

la insistencia debe estar orientada a que estos productos se enmarquen en las reglas del GATT en donde nunca lo han estado.

Segundo, el fortalecimiento interno del mercado centroamericano, nuestro "mercado doméstico ampliado" por un lado por la plataforma competitiva que significa, pero también porque es un mercado de una dimensión respetable por sí solo. En América Latina debemos de comprender que las exportaciones a terceros mercados es una moda, muy efectiva hoy y con la dicha de que eso nos genera divisas. Pero no perdamos de vista que nosotros mismos somos el mercado del futuro. En América Latina somos ese mercado. Vamos a crecer por comerciar entre nosotros, pero sólo vamos a ser ese mercado cuando tengamos capacidad de compra. Es el viejo problema del mercado centroamericano de los ochentas. Cuando en América Latina tengamos capacidad de compra vamos a ser un mercado importante para nosotros mismos; debemos tener eso presente. El dinero de hoy lo vamos a hacer comerciando con terceros países. Pero son las estrategias de largo plazo las que deberíamos ya de tener en la mente.

El tercer punto de nuestra agenda negociadora es algo un poco revolucionario. Considero que a nosotros no nos sirve la asimetría en la negociación; esa no es nuestra carta más fuerte de negociación. Decir que queremos ir disparejos porque somos chiquititos eso no nos conviene. Como planteamiento insistamos en el *quid pro quo*, en el "dando y dando", en la reciprocidad. Pero definamos la temática de la reciprocidad en materias

que son ágidas para nosotros y en los que nunca nos han querido ceder del otro lado de la mesa: textiles, café, banano, algodón. Todas esas son áreas importantes para nosotros que nunca han estado enmarcadas en reglas libres de distorsión. Deseamos las mismas reglas aplicadas a todos los productos, y ese es el *quid pro quo*. No separemos los aranceles a la in-

dustria y la agricultura. No permitamos que nos desintegren el cuadro comercial, pues si logran hacerlo vamos a perder en la negociación. No necesitamos la asimetría, pero sí que todos los productos estén juntos en un mismo paquete de reglas. Esas son algunas ideas nada más para provocar su pensamiento y promover la discusión

◇

Análisis y perspectivas de la nueva integración centroamericana bajo un análisis comparativo de los actuales procesos en el continente americano

Gerardo Zepeda Bermúdez*

americano

PLANTEA COMO A PARTIR DE LOS NOVENTAS LOS ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN EN AMERICA LATINA MUESTRAN UNA CONVERGENCIA AL CONSIDERAR QUE DESARROLLO, INTEGRACION E INVERSION EN LA ECONOMIA MUNDIAL SON ELEMENTOS DE UNA ESTRATEGIA DE PENETRACION DE MERCADOS.

Introducción

Recientemente fui invitado a impartir una Conferencia para el Posgrado en Integración, de la Universidad Rafael Landívar de Guatemala. Es este el Primer Posgrado de esa índole que se ha creado en Centroamérica, con el apoyo de una universidad europea. Simultáneamente me invitaron a dar una conferencia sobre "Avances en el Proceso de la Nueva Integración Centroamericana", a un Seminario en San José, Costa Rica, auspiciada por el Instituto Centroamericano de Administración Pública (ICAP), y conjuntamente con la Oficina Regional de Cooperación Científica y

Tecnológica para América Central, del Ministerio de Relaciones Exteriores del Gobierno de Francia. El Seminario Regional se intitula "Facilitación de la Gestión del Comercio Intra y Extra-regional en el Marco de la Nueva Integración".

Lo anterior representó una motivación para iniciar la recopilación de información conducente a analizar la integración en forma integral, considerando el entorno internacional y los avances en los diferentes procesos de integración en nuestro continente. Centroamérica tiene un gran desafío, que también podría ser una encrucijada, de no hacer un "alto en el camino" antes de tomar una serie de decisiones.

El mundo está cambiando, no hay duda. Aquí mismo en la vecindad de nuestro istmo, se está creando el blo-

* Secretario General Adjunto de la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, (SIECA).

que comercial más grande del mundo.
¿Qué debemos hacer?

El presente trabajo intenta realizar un análisis comparativo sobre lo que pasa en el mundo hoy, en el Norte y en el Sur, contrastando el actual fenómeno con el proceso histórico integracionista.

La verdad es que debemos estar cada vez más unidos y actuar en bloque. Las perspectivas son excelentes, si tomamos la decisión acertada. Es por ello que, más que nunca, debemos tener la información integral a nuestro alcance en los procesos de toma de decisiones. Actuemos con rapidez, pero con análisis profundo. Tenemos una serie de ventajas que sería lamentable no saberlas utilizar adecuadamente.

Evolución del concepto de internacionalización de las economías nacionales

A nivel internacional, se observa cómo en la década de los noventa se están rápidamente desarrollando "megabloques económicos", cada uno con diferentes características en cuanto a su sistema de relaciones.¹ La realidad es que en la actualidad existe un mundo de regiones, donde el poder económico es compartido por tres grandes actores:

1. Guillermo Ondarts, "La Nueva Integración". *Revista Integración Latinoamericana*, INTAL 175, febrero 1992.
2. Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal y Reino Unido.

1. Estados Unidos, ahora casi bajo el marco del Tratado de Libre Comercio en América del Norte (NAFTA). El mismo establecerá, en lo esencial, una normativa para negocios e inversiones entre Estados Unidos, Canadá y México. Actualmente, y más allá del mecanismo de resolución de controversias comerciales, no contempla ninguna estructura institucional o administrativa. Sin embargo, constituirá el mayor bloque comercial del mundo.
2. Las Comunidades Europeas (doce países),² sistema en que se ha adoptado un método formal de gran desarrollo institucional y jurídico. Alrededor de la Comunidad Económica Europea probablemente se irán incorporando los países de la Asociación Europea de Libre Comercio -EFTA- (Austria, Finlandia, Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suecia, Suiza) y posiblemente los países de Europa del Este. Las comunidades Europeas constituyen un modelo de integración con autoridades supranacionales: Consejo de Ministros (órgano decisorio); Parlamento Europeo; Tribunal Superior y la Comisión (órgano ejecutivo).
3. Japón y su área de influencia asiática: Corea, Filipinas, Indochina, Indonesia, Malasia, Singapur, Taiwán, Hong Kong y en parte China Continental. La región se caracteriza por un sistema de relaciones económicas de gran complejidad y dinamismo, en las cuales predomina la búsqueda de oportunidades de inversión, producción, comercio, financiamiento, tecnolo-

gías, fuentes de recursos humanos y materiales de bajo costo. Este grupo no tiene tratados, acuerdos, instituciones y organismos administrativos supranacionales. El esquema se basa en sus relaciones comerciales y de inversión, las cuales no están orientadas solamente entre esos países, sino que en relación a todo el mundo. No obstante esa apertura mundial, en los últimos años también ha ocurrido un gran crecimiento en las relaciones intrarregionales.

En América Latina y el Caribe también se han ido desarrollando nuevas formas de asociación, como resultado de las diferentes estrategias de desarrollo de los países del Continente. Sin embargo, en todas ellas se nota una orientación a la búsqueda de oportunidades de comercio e inversión en un enfoque abierto al mercado mundial. Lo anterior, consecuentemente, genera un sistema de relaciones internacionales muy complejo, variado y dinámico, con una perspectiva de alcance que trasciende el ámbito puramente regional y donde, es necesario considerar también que se está creando un nuevo "orden económico internacional", dominado de manera tripolar por los tres megabloques antes mencionados.

La orientación general de los diversos acuerdos adoptados en América Latina y el Caribe, por lo tanto, se refieren a una liberalización del comercio dentro de un enfoque de apertura mundial. Entre los principales elementos contemplados, se destacan los siguientes:

a. La eliminación inmediata o gradual, en el corto plazo, de las res-

tricciones arancelarias y no arancelarias al comercio entre los socios firmantes de acuerdos.

- b. La reciprocidad en lo comercial, eliminándose casi por completo las prerrogativas para países supuestamente más débiles y las concesiones unilaterales.
- c. El establecimiento de aranceles externos comunes más bajos y la adopción de medidas comerciales compatibles con el GATT.
- d. El establecimiento de normas sobre inversión extranjera, menos restrictivas, y el desarrollo de un ambiente jurídico más favorable al comercio y a la inversión (propiedad intelectual, arbitraje comercial, etc).
- e. La libertad de poder avanzar bilateralmente en sus relaciones comerciales internacionales en forma más flexible y con nuevas restricciones.

La tendencia a la internacionalización de la economía que se ha ido conformando en América Latina y el Caribe, ha pasado a ser un proceso en el cual también es aceptable actuar con mayor independencia, conformando procesos de integración diferenciados. Es el mismo caso del mundo económico tripolar, en que las características y sistema de relaciones difiere en cada bloque protagonista.

Por consiguiente, los países y sectores que estén en condiciones de hacer algún nuevo avance integracionista, aprovechan las oportunidades que se le presentan, sin esperar la maduración de otros esquemas. Tampoco prevalecen ataduras a acuerdos rígidos, que puedan dificultar

el avance, posicionamiento y la competitividad en el mercado mundial.

En el contexto de la reciente experiencia, todo entonces parece indicar que el concepto de desarrollo, integración e inserción en la economía mundial forman parte ahora de una sola estrategia. La misma consiste en la "penetración de los mercados del Primer Mundo, utilizando lo regional como una base". Lo anterior significa que América Latina y el Caribe se encamina a generar un espacio económico de gran apertura, sustentado en una multiplicidad de relaciones comerciales y de inversión. De esa manera, los países aprovechan las ventajas locales en competencia con los inversionistas extranjeros, a la vez que se fortalece la competitividad para penetrar en los mercados industrializados.³

Se nota entonces que las tendencias en los esquemas de integración, en la década de los noventas, implican esfuerzos múltiples para los países, en lo siguiente:

- Integración Nacional
- Integración Subregional
- Integración Regional
- Inserción al Mercado Mundial

3. Centro Latinoamericano de Economía y Política Internacional (CLEPI), "Informe sobre la Economía Mundial. Perspectiva Latinoamericana", 1991.

4. Organización de Estados Americanos (OEA), "Integración Regional: Nuevas modalidades, desafíos y oportunidades", Informe de la Secretaría Ejecutiva para Asuntos Económicos y Sociales, julio 1992.

5. OAS Conference of Trade Ministers: 1991. Address by Amb. Carla A. Hills, United States Trade Representative "Trade, The Americas, and the World". Intervention by Myles R.R. Frechette, Assistant U.S. Trade Representative "Enterprise for the Americas Initiative and Statement to the General Assembly OAS", 1992.

En el pasado, los esfuerzos integracionistas, eran mayoritariamente de índole subregional, existiendo comúnmente contradicciones con respecto a las estrategias nacionales de desarrollo. En la actualidad, sin embargo, las perspectivas de éxito son más alentadoras, dada la coyuntura internacional de conformación de bloques comerciales. Ello hace necesaria la inserción al mercado mundial y, por consiguiente, la predominante "internacionalización de las economías" en los programas nacionales de desarrollo.

Por consiguiente, a través de una integración nacional, todos los sectores de un país se deben articular en función del proyecto nacional de inserción de la economía subregional, regional y mundial. De allí es de trascendental importancia que, para lograr el éxito de las estrategias de desarrollo subregional, regional y mundial, las mismas deben estar basadas primordialmente en el esfuerzo interno de los países.⁴

La iniciativa para las Américas

Más allá de los esfuerzos regionales y subregionales, quizás sea la "Iniciativa para las Américas", anunciada por el Presidente George Bush, de los Estados Unidos, el 27 de junio de 1990, la propuesta que más expectativas ha generado en cuanto a la "internacionalización de las economías nacionales". La misma representa un nuevo y original enfoque de los Estados Unidos en sus relaciones económicas con la América Latina y el Caribe.⁵

Esa iniciativa ha sido recibida con interés por muchos gobiernos, que han visto en sus lineamientos las bases positivas para establecer una nueva relación en asuntos comerciales, de inversión y deuda externa. El objetivo final es establecer una zona de libre comercio que abarque todo el hemisferio. Ese gran mercado del Continente Americano, abierto al resto del mundo, sería construido sobre bases equitativas y eficientes, constituyendo también una fuente poderosa de estímulo a la expansión económica y al desarrollo de los países de la región.

Las posibilidades de establecer una zona de libre comercio hemisférica dependerá, en gran parte, de los acuerdos negociados entre los países de la región, de la actitud y compromisos que adopten los países más desarrollados de la región, así como de las modalidades y tiempos con que se lleven hacia adelante dichos compromisos.

En América Latina, a partir del proceso de pacificación y democratización, ha sido creciente la implementación de políticas económicas de mercado en la mayoría de los países. El ajuste estructural, la reforma del Estado y la apertura económica se ha combinado con la formación de bloques subregionales o la consolidación de los ya existentes. En todo caso, ha quedado claro que el principal objetivo de los diversos gobiernos, respecto a

las relaciones económicas internacionales de los países en Centroamérica y el resto de América Latina, es mejorar constantemente la competitividad de los respectivos sectores internos, con vistas a una inserción más dinámica en la economía mundial.

La "Iniciativa para las Américas" se presenta, por lo tanto, como un mecanismo que presupone y apoya dos procesos:⁶

- ◊ Acelerar las reformas de ajuste estructural, que están actualmente en ejecución en los países del continente
- ◊ Respaldar la tendencia manifiesta hacia una mayor apertura económica

A más largo plazo, el fin último de la "Iniciativa para las Américas" es la conformación de una zona de libre comercio hemisférica. Para los Estados Unidos, el acuerdo con Canadá y México (NAFTA) es el primer paso de ese proceso. Con aquellos países que aún no estén en condiciones para suscribir acuerdos integrales de comercio, los Estados Unidos están dispuestos a negociar "Acuerdos Marco", de carácter bilateral o por grupos de países bajo algún esquema subregional, a fin de ir reduciendo en forma paulatina las barreras específicas al comercio entre las partes.

El 19 de junio de 1991, a menos de un año de haberse lanzado la "Iniciativa para las Américas", se firmó el "Acuerdo del Jardín de las Rosas", en la Casa Blanca en Washington, D.C., entre los Estados Unidos y las naciones que están en el proceso de formar un Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR) para 1994: Argentina,

6. Raúl Carignano, Embajador Representante Permanente de la Argentina ante ALADI, "Hacia la Conformación de una Zona de Libre Comercio Americana", *CONEXION-Revista Latinoamericana de Integración*, No. 2, Montevideo, Uruguay, diciembre de 1991.

Brasil, Paraguay y Uruguay. Ese acuerdo estructural sobre comercio e inversión es el primero entre los Estados Unidos y un grupo de países latinoamericanos. El acuerdo no obliga a los signatarios a cumplir con compromisos específicos de liberalización comercial. Más bien es una declaración de principios de comercio e inversión, un acuerdo para consultar sobre una base regular y una agenda inicial para consulta propia de los Estados Unidos. El acuerdo tampoco implica que se propondrán inmediatamente negociaciones de libre comercio a esos países. Sin embargo, es un primer paso vital hacia la eventual creación de una amplia zona de libre comercio hemisférico, que se extendería desde los territorios del Noroeste en Alaska, hasta Tierra del Fuego.⁷

El MERCOSUR es también un mercado muy importante, aunque de bastante menor escala que el NAFTA, el cual unirá a 360 millones de consumidores, con un Producto Interno Bruto (PIB) de 6.000 millones de dólares, lo que representa un PIB/Cápita promedio superior a \$16.000 anuales. A su vez, las cuatro naciones miembros del MERCOSUR tienen una población cercana a los 200 millones de consumidores, con un Producto Interno Bruto (PIB) de 450 miles de millones de dólares, lo que representa un PIB/Cápita promedio de aproximadamente \$2.250 anuales.

Otros avances, bajo el espíritu de la "Iniciativa para las Américas", son los siguientes:

- ◊ En 1990, los Estados Unidos firmaron acuerdos estructurados con nueve naciones latinoamericanas: Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, Perú y Venezuela.
- ◊ Se firmaron acuerdos con Nicaragua y Panamá el 27 de junio de 1991, en el primer aniversario del Programa de la Iniciativa para las Américas.
- ◊ Se sigue avanzando en un acuerdo similar con Guatemala.
- ◊ Se espera que pronto sea firmado un acuerdo marco con 13 naciones de la Comunidad del Caribe, de habla inglesa.
- ◊ Recientemente, el 12 de agosto de 1992, se firmó el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México (NAFTA).

El avance en las negociaciones comerciales es sólo un pilar de la "Iniciativa para las Américas", la cual consiste en tres pilares: comercio, inversión y deuda. La intención del Gobierno de los Estados Unidos es que la iniciativa responda a las acciones de los países latinoamericanos, por haber promovido la democracia y las reformas económicas. A la vez, propiciará que los países del Continente Americano trabajen juntos en la Ronda Uruguay de conversaciones mundiales de comercio, que representa el grupo de negociaciones de mayor alcance, cuyo éxito beneficiaría a todas las naciones del mundo.

7. Carla A. Hills, Representante Comercial de los Estados Unidos "Nuestra Sociedad Hemisférica para la Prosperidad", Norte-Sur, *Revista de las Américas*, University of Miami, Volumen 1, Número 4, Diciembre 1991-Enero 1992.

Específicamente respecto a Centroamérica, la "Iniciativa de la Cuenca del Caribe" (CBI) de 1983, que eliminó en forma unilateral la mayoría de los aranceles a los productos fabricados en nuestra subregión y en el Caribe, significó un punto de cambio en las políticas económicas del Gobierno de Estados Unidos hacia América Latina y el Caribe. Desde que se aprobó la nueva legislación, las importaciones estadounidenses de productos provenientes de la Cuenca del Caribe, excluyendo el petróleo, se han elevado más de un 50%, mientras que las exportaciones norteamericanas a la región han crecido aún más rápidamente, a pesar de que los países socios de la CBI no estaban obligados a disminuir sus tasas arancelarias. Una legislación suplementaria, aprobada en 1990, lleva a cabo reducciones arancelarias permanentes e irreversibles, ampliando además su campo de acción para incluir más productos de trabajo intensivo, tales como los textiles. El éxito de CBI ha alentado a la administración Bush a tratar de seguir con energía una política que fortalezca los nexos ya tan importantes con América Latina y las economías caribeñas".⁸

La "Iniciativa para las Américas" (EAI) va más allá de las reducciones arancelarias unilaterales de la "Iniciativa de la Cuenca del Caribe" (CBI). Pone especial énfasis en la coope-

ración entre las diversas naciones del hemisferio para reducir en forma mutua las barreras al comercio y a la inversión, así como para ayudar a resolver el problema de la deuda.

La Agencia para el Desarrollo Internacional (AID), en ese sentido, está ahora enfocando sus esfuerzos en estimular la inversión privada en América Latina, como el principal motor de crecimiento económico. El Departamento de Estado, la Representante Comercial, el Departamento de Comercio y Aduanas, están trabajando para negociar tratados de reducción arancelaria y proporcionar mejor protección a los derechos de propiedad intelectual.

El Departamento de Comercio, en un complemento no usual a su papel regular de proporcionar servicios a los exportadores estadounidenses, ha creado un centro de información de apoyo para asistir a los importadores de productos provenientes de América Latina. El Departamento del Tesoro ha inaugurado rápidamente el "Plan Brady" para reducir las deudas concesionarias (AID y PL480) que se deben a los gobiernos de los Estados Unidos.

Mientras tanto, otras agencias, tales como el EXIMBANK, están trabajando en acuerdos que permitan la imparcialidad para los intercambios de deuda en las iniciativas ambientales de América Latina. Más recientemente, el gobierno de Estados Unidos ha estado promoviendo los canjes de deuda por ciencia, como una manera de financiar proyectos de investigación científica en colaboración con los países de América Latina.

Las anteriores medidas, junto con los movimientos de las agencias internacionales tales como el Fondo Mo-

8. J. Antonio Villamil, Economista en Jefe y Consejero Especial del Secretario de Comercio de los Estados Unidos, "Oportunidades Florecen para las Iniciativas Económicas y Comerciales en América Latina", Norte-Sur, *Revista de las Américas*, University of Miami, Volumen 1, Número 4, Diciembre 1991-Enero 1992.

netario Internacional (FMI), el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), enfocadas a la reestructuración de la deuda y las reformas estructurales, están dando más confianza a todos los sectores financieros importantes, nacionales e internacionales, para proporcionar los requerimientos de inversión de América Latina.

Los Estados Unidos, en el pasado, habían preferido las negociaciones bilaterales o la ubicación del comercio interamericano en los esquemas globales del GATT. Apenas preconizaban planes de liberalización privada, como la Iniciativa para la Cuenca del Caribe. Ahora, se han colocado al frente de la "explosión integradora".⁹ Es importante tener presente que mientras se está avanzando en la construcción de mercados comunes y zonas de libre comercio, a niveles subregionales, el desafío cada vez más se orienta hacia poder incorporar esos esquemas en una eventual zona de libre comercio para todo el hemisferio occidental (Continente Americano), sin necesariamente con-

tar con un Arancel Externo Común. Esa es una importante diferencia relativa al modelo europeo y las negociaciones entre las Comunidades Europeas (12 países) y la EFTA (7 países).¹⁰

Esquemas de integración en la década de los noventas

Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México (NAFTA)

El 12 de agosto de 1992 concluyeron las negociaciones entre Estados Unidos, Canadá y México, suscribiéndose el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, según sus siglas en inglés). Para su implementación, deberá ahora ser ratificado por los Poderes Legislativos de los tres países.

El texto del NAFTA establece, entre sus principales puntos, la eliminación progresiva de todas las tasas arancelarias sobre los bienes originarios de los tres países suscriptores, en el transcurso de un "período de transición", conforme a las reglas de origen de cada producto. Cualquiera que sean esos plazos, las perspectivas fijadas por el acuerdo tripartito son que para dentro de 15 años exista un comercio totalmente liberado entre los tres países, salvo para las excepciones negociadas.

De manera inmediata, cabe destacar los siguientes elementos:¹¹

9. Joaquín Roy, Director Instituto Estudios Ibéricos, University of Miami "Hacia la Integración Interamericana", *Anuario Iberoamericano '92*, Madrid, España, 1992.

10. Peter B. Field, Director Programa Iniciativa para las Américas, North-South Center, University of Miami, "Free Trade Areas, Common Markets and Competitiveness in the Americas: A U.S. Perspective", Conferencia en "Seminario sobre Acuerdos Regionales en las Américas y el GATT", Consejo Argentino de Relaciones Internacionales, Buenos Aires, julio 1992.

11. "Informe Especial sobre NAFTA: Entre la Esperanza y el Temor", Panorama Internacional, *Revista Semanal Centroamericana de Economía, Política y Actualidad*, 7 de setiembre, 1992.

1. Desaparecerían los aranceles de cerca del 50% de los 9.000 artículos incluidos, entre ellos equipos de telecomunicaciones, computadoras y sus componentes, y artefactos aeroespaciales y médicos.
2. Para otro 15% se eliminarían los impuestos después de 5 años y el resto, principalmente productos agrícolas, recibirían el beneficio en los años siguientes.
3. Actualmente la tasa de aranceles estadounidenses tiene un promedio de 4% y la mexicana de 10%.
4. Los tres países reducirían los aranceles a la cerveza en un 20% de manera inmediata y los eliminarían en un plazo de 6 años.
5. México mermaría los tributos hasta un 50% sobre automóviles y camiones. En 5 años, la reducción sería del 75%.
6. Los tres Estados eliminaría las restricciones a la importación de textiles y ropa en un período de 10 años.
7. El 70% de las exportaciones mexicanas comenzarán a circular libremente en los mercados canadienses y estadounidense, en forma automática, apenas se produzca la ratificación del acuerdo.
8. En correspondencia, el volumen será de un 40% en el caso de los otros dos socios.
9. Actualmente, un 45% de los productos mexicanos importados por Estados Unidos tiene libre entrada, ya que se encuentran amparados por la "Iniciativa para la Cuenca del Caribe".
10. En la cláusula referente a energéticos, se impusieron las condiciones de México frente a las presiones de las transnacionales petroleras de Estados Unidos: exclusión de las inversiones extranjeras en exploración, perforación y refinación del crudo en México (pero presuntamente si en el exterior); los contratos de riesgo; la importación libre de gas; la seguridad en el abastecimiento de crudos y las gasolinerías extranjeras.
11. Como contraparte, Estados Unidos logró una liberalización total de los servicios, que permitirá a bancos y empresas de telecomunicaciones colocar subsidiarias en México. Lo mismo ocurrirá con las compañías aseguradoras y con los transportes de pasajeros y carga.
12. El Tratado contempla también una protección más elevada de patentes, propiedad intelectual, marcas de fábrica y secretos comerciales.

Según las previsiones mexicanas, los acuerdos comerciales comenzarán a operar a partir de enero de 1994, pero sus resultados significativos sólo comenzarán a palpase en un plazo que puede oscilar entre 9 y 12 años.

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

Con vistas al objetivo de largo plazo de un mercado común latinoamericano, en ALADI está en marcha un proceso de profundización de los compromisos comerciales y de ampliación

del esquema hacia otros sectores, de conformidad con las pautas de la V Cumbre Presidencial del Mecanismo Permanente de Consulta y Concertación Política (Grupo de Río), realizada en Cartagena de Indias, Colombia, en diciembre de 1991. Durante ese proceso, se ha avanzado en la armonización de algunas políticas y en la determinación de las reglas y modalidades para adaptar el Tratado de Montevideo de 1980 a las nuevas realidades.¹²

Se han realizado actividades importantes destinadas a definir el papel de la ALADI en el contexto actual de la integración latinoamericana. En la Reunión de Representantes Gubernamentales de Alto Nivel de octubre de 1991, se examinaron las siguientes modalidades complementarias, con el propósito de facilitar y afianzar la conformación de una zona de libre comercio a un mercado común a nivel regional.

- ◊ Diseñar y poner en ejecución un programa para el perfeccionamiento del mecanismo de la Preferencia Arancelaria Regional (PAR), vía la ejecución simultánea de programas para su profundización, desmantelamiento de las listas de excepciones y eliminación de restricciones no arancelarias. El programa incluiría un compromiso colectivo de consolidación de aranceles máximos en un nivel convenido entre los países.
- ◊ Realizar esfuerzos de multilateralización entre los distintos esquemas subregionales de integración,

así como entre éstos y los países de la ALADI que no forman parte de los mismos, con el fin de crear un espacio económico común.

Bajo los anteriores conceptos, en diciembre de 1991 los Ministros de Relaciones Exteriores de la ALADI adoptaron la Resolución No. 30 (VI), que establece directivas de acción en las actuales circunstancias del proceso de integración de la región. Se destacan, entre otras, las siguientes:

1. Perfeccionar el marco normativo común en relación con las normas comerciales.
2. Adoptar acuerdos regionales relativos a políticas específicas de comercio exterior.
3. Fomentar negociaciones en el seno de la ALADI y en el ámbito internacional.
4. Dar seguimiento a los compromisos adquiridos por los países miembros y establecer un régimen regional de solución de controversias.
5. Promover la cooperación y la integración en infraestructura física, servicios, tecnología y medio ambiente.
6. Facilitar las inversiones recíprocas.
7. Apoyar el desarrollo tecnológico orientado a mejorar la competitividad en el mercado internacional.
8. Desarrollar mecanismos específicos para promover la participación de los operadores económicos en la integración.

En la misma reunión se aprobó la Resolución 31 (VI), por iniciativa del Sistema Económico Latinoamericano

enero-junio/1993

12. ALADI, Informe de la Secretaría Permanente, Resoluciones 30 VI y 31VI, enero de 1992.

(SELA), que permite concebir y sentar las bases de un Sistema de Información Integral de Comercio Exterior. El propósito sería unificar las nomenclaturas arancelarias entre los países e incluir estadísticas confiables del universo comercial latinoamericano sobre: estado dinámico por producto del proceso de liberalización, fuentes de financiamiento, empresas conjuntas, centros de capacitación regional e internacional, legislaciones comerciales.¹³

Acuerdo de Cartagena (Grupo Andino)

En 1991 se continuó avanzando, en forma acelerada, hacia la constitución del mercado común andino. Se registraron logros importantes en armonización de políticas comerciales, definición de reglas comunitarias, integración física y transporte, y en algunos aspectos institucionales.¹⁴

En mayo de 1991, en Caracas, se consolidaron los compromisos anteriores en materia de comercio, mediante un programa de eliminación de las excepciones y de incorporación del Ecuador a las nuevas decisiones. También se adoptaron importantes acuerdos de liberalización del tráfico

aéreo y terrestre, en ciencia y tecnología, y relaciones externas.

Luego, en setiembre de 1991, en Guayaquil, la Comisión del Acuerdo de Cartagena adoptó importantes acuerdos relativos a la conformación de la Unión Aduanera:

- ◊ Nueva estructura del arancel externo mínimo común y definición del Arancel Externo Común a fines de 1991.
- ◊ Reducción acelerada de las listas de excepciones.
- ◊ Cláusula única de salvaguardias.
- ◊ Reglas para las negociaciones comerciales con terceros.
- ◊ Fortalecimiento de los vínculos económicos con MERCOSUR, Estados Unidos, Comunidad Europea y Japón.
- ◊ Coordinación de posiciones conjuntas en el proceso de transformación de ALADI.
- ◊ Reformas institucionales en el Acuerdo y todos sus órganos.

En diciembre de 1991, en Cartagena, se adoptó el Acta de Barahona con las siguientes decisiones presidenciales, entre otras:

- ◊ Aplicar la Zona de Libre Comercio a partir del 1º de enero, 1992, Ecuador y Perú desde el 1º de julio, 1992.
- ◊ Poner en vigor la nueva estructura del Arancel Externo Común en Enero 1, 1992.
- ◊ Eliminar las excepciones para el 1º de enero, 1993.
- ◊ Suprimir los subsidios cambiarios, financieros y fiscales referidos a im-

13. SELA, "Acontecimientos recientes de la integración regional", Reunión de Organismos y Expertos de Integración y Cooperación Regional, Caracas, 25 y 26 de junio, 1992.

14. Acta de Machu Picchu (1990), Acta de Caracas (1991), Compromiso de Guayaquil (1991), Acta de Barahona (1991), adoptadas en las reuniones del Consejo Presidencial Andino.

puestos directos para el 31 de diciembre, 1992.

- ◊ Autorizar a los países a negociar preferencias bilaterales o regionales con todos los países latinoamericanos y caribeños; en ese sentido, invitar a México a negociar un acuerdo comercial comunitariamente, a partir de los entendimientos en el Grupo de los Tres (México, Venezuela, Colombia), e invitar a Chile, MERCOSUR y todos los demás países de América Latina y el Caribe a negociar acuerdos con el Grupo Andino como bloque. Las concesiones que otorguen los países del Grupo podrán no ser recíprocas cuando se trate de terceros países de menor desarrollo.

En el Acta de Barahona se renovaron los mandatos al Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores para elaborar una propuesta y convocar a una Reunión de Plenipotenciarios durante 1992, con el propósito de avanzar hacia la reforma institucional del Acuerdo de Cartagena.

En 1992 se había previsto avanzar en las negociaciones relacionadas con aquellas áreas que se habían rezagado, tales como: armonización de políticas macroeconómicas; instrumentación de la estrategia andina de integración y modernización industrial definida en 1990; avance en los programas agropecuarios y agroindustriales; aplicación de las metas convenidas del desarrollo tecnológico y

científico conjunto, así como en la participación conjunta en programas internacionales o regionales; progreso en forma concreta hacia la vinculación económica y comercial del Grupo Andino con otros esquemas de integración o países en particular.¹⁵

Sin embargo, como consecuencia de los acontecimientos políticos ocurridos en Perú, en abril de 1992, la constitución de la zona de libre comercio y la aplicación del arancel externo común han entrado en un período de suspenso. A pedido expreso del Gobierno de Perú, el 25 de agosto de 1992 la Comisión del Acuerdo de Cartagena autorizó a Perú suspender sus compromisos hasta el 31 de diciembre de 1993.¹⁶

En Perú mantendrá una condición equivalente a la de observador en las reuniones de la Comisión que se realicen para tratar los temas relativos a la armonización de políticas macroeconómicas, definición del Arancel Externo Común, perfeccionamiento de la Zona de Libre Comercio Andina, y en las negociaciones comerciales que los restantes países adelanten con terceros. Sin embargo, en las demás materias, Perú mantendrá *status* de participante activo y podrá celebrar acuerdos comerciales con cualquiera de los Países Miembros, en el Marco de Ordenamiento Jurídico vigente en el Grupo Andino.

La abstención temporal del Gobierno Peruano, sin embargo, no se ha constituido en un freno para que el resto de los países continúen avanzando. Así, paralelamente a la decisión de Perú, los Gobiernos de Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela acordaron culminar el 30 de setiembre de 1992,

15. JUNAC, "Profundización de la Integración Andina", Lima 1991.

16. OEA, "Grupo Andino: Situación Actual y sus Perspectivas", Seminarios Preparatorios de la XXIII Reunión Extraordinaria del CIES a nivel Ministerial, 28 de agosto de 1992.

el proceso de formación de la Zona de Libre Comercio.

Cabe recordar que el Grupo Andino busca construir un Mercado Común y no apenas una Zona de Libre Comercio. En ese contexto, la adopción del Arancel Externo Común tiene un papel fundamental, a fin de lograr la consolidación del espacio económico andino y especialmente, para el perfeccionamiento del mercado subregional ampliado.

En el marco de la apertura general de las economías andinas y en la búsqueda de aproximarse al cumplimiento del objetivo hacia un Arancel Externo Común los países del Grupo Andino han venido modificando sus políticas arancelarias. Los niveles promedio de los aranceles nacionales son los siguientes:

Bolivia:	9.8% promedio, con niveles arancelarios de 5 y 10%
Venezuela:	11.7% promedio, con 6 niveles entre 0 y 25%
Colombia:	11.8% promedio, con 7 niveles entre 0 y 40%
Ecuador:	11.9% promedio, con 6 niveles entre 0 y 40%
Perú:	17.7% promedio, con 2 niveles de 15 y 25%

En la misma oportunidad en que se autorizó la abstención temporal del Perú, en agosto de 1992, la Comisión del Acuerdo de Cartagena aprobó la estructura del Arancel Externo Común, con base a 4 niveles arancelarios (5,10,15 y 20%). Para los casos de Ecuador, Colombia y Venezuela, se acordó iniciar la aproximación arancelaria a partir del 31 de octubre de enero-junio/1993

1992 para culminarlo el 31 de diciembre de 1993. A Bolivia, por su situación de mediterraneidad, se le permitió continuar aplicando sus aranceles nacionales de 5 y 10%

Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR)

El Tratado de Asunción fue firmado el 26 de marzo de 1991 por los Gobiernos de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. El MERCOSUR ha avanzado significativamente en materia de comercio: los aranceles se han reducido en un 54% para más del 75% de los productos de intercambio, se está negociando el Arancel Externo Común y se ha progresado en el campo de solución de controversias, normas de origen, normas para los acuerdos sectoriales e incorporación institucional de la actividad privada.

En diciembre de 1991 se realizó la Primera Cumbre de Presidentes, en la cual se establecieron como prioritarias las siguientes políticas y acciones:

- ◊ Estabilidad económica, basada en políticas fiscales monetarias austeras.
- ◊ Mayor apertura de la economía para una inserción más competitiva en la economía global.
- ◊ Mayor modernización de las economías mediante desregulación y privatizaciones.
- ◊ Desarrollo de planes para vincular el MERCOSUR con la integración del continente y con otros bloques económicos.

- ◊ Adopción de un protocolo para la solución de controversias durante el período de transición.
- ◊ Adopción de un acuerdo para sancionar los eventuales casos de fraude en la emisión de certificados de origen.
- ◊ Adopción de un protocolo con el régimen normativo de los acuerdos sectoriales previstos en el Tratado.
- ◊ Adopción de un reglamento interno de funcionamiento del Grupo Mercado Común, para incorporar la actividad privada de manera institucional.

Asimismo, los Presidentes aprobaron las directrices para 1992, resumidas en lo siguiente:

- a. Profundización de los estudios para definir el arancel externo común.
- b. Adopción de medidas que aseguren la competencia leal en el comercio entre los cuatro países y con terceros mercados.
- c. Avance en la desregulación del transporte, con el objeto de reducir sustancialmente los costos y estimular la inversión privada.
- d. Intención de los gobiernos de construir, por parte del sector privado y antes del final de la década, un eje vial del Sur, constituido por una carretera uniendo, en su primera etapa, las ciudades de Porto Alegre, en Brasil, y Buenos Aires, en Argentina, pasando por Uruguay.

El MERCOSUR ha progresado hacia una integración más universal que las

experiencias anteriores entre esos países, de corte comercialista. Las negociaciones han trascendido las áreas de comercio exterior y de política industrial para abarcar los temas laborales, educativos de justicia y turismo, con énfasis en los aspectos sociales. Entre otros, cabe destacar los siguientes logros y avances.¹⁷

1. En el campo comercial, las exportaciones recíprocas aumentaron 32.6% en 1991, pasando de \$2.973 millones (1990) a \$3.942 millones (1992). Para 1992, se estima un crecimiento adicional de 25%, pudiendo alcanzar \$4.900 millones.
2. En el área industrial, en marzo de 1992 las principales siderúrgicas de los 4 países firmaron el primer acuerdo sectorial de carácter privado. El convenio establece el libre comercio en condiciones equivalente para las materias primas siderúrgicas, especialmente mineral de hierro, así como la eliminación total de aranceles para aquellos productos no disponibles en los respectivos países, y la eliminación de subsidios.
3. Respecto a la armonización de políticas, se ha avanzado hacia la adopción de la Norma MERCOSUR (NM), dispositivo que sustituirá las normas técnicas de cada país en el ámbito del comercio recíproco. Está basado en patrones y procedimientos internacionales como la International Organization Standardization (ISO), lo cual a la vez permitirá mayor acceso de los productos del MERCOSUR en mercados de terceros países. Para fines de

17. SELA, "Acontecimientos Recientes de la Integración Regional", Reunión de Organismos y Expertos de Integración y Cooperación Regional, Caracas, 25 y 26 de junio de 1992.

1994, los principales sectores de la producción de los cuatro países deberán tener sus normas técnicas armonizadas.

4. Con respecto a la definición de programas en ciencia, educación y cultura, se han producido importantes resultados al aplicarse un acuerdo establecido por los Ministros de Educación, en diciembre 1991.
5. Innumerables encuentros y reuniones entre los empresarios privados de los cuatro países, dando lugar a una serie de emprendimientos conjuntos y a la formación de empresas mixtas, tanto en el área comercial como en la industrial y tecnológica.

Comunidad del Caribe (CARICOM)

Las últimas decisiones de los Jefes de Gobierno de los países miembros¹⁸ han propiciado la superación de importantes obstáculos, a fin de dar un nuevo impulso a la integración. En la XI Conferencia de Jefes de Gobierno, realizada en 1990, se decidió la constitución del mercado común para el 1^o de enero, 1994 y la unión monetaria para el 31 de diciembre, 1995. Sin embargo, esos objetivos han experimentado retrasos. Lo que ha quedado claro es que el énfasis principal del

18. Antigua & Barbuda, Barbados, Belice, Dominica, Grenada, Guyana, Jamaica, Montserrat, St. Christopher-Neves, St. Lucía, St. Vincent & Grenadines, Trinidad & Tobago.
19. Caribbean Association of Industry and Commerce, Presentation to the Twelfth Meeting of the Conference of Heads of Government of the Caribbean Community, St. Kitts and Nevis, July 1991.

Mercado Único es incrementar la producción para satisfacer, tanto el mercado regional como el extrarregional.

En la XII Conferencia de Jefes de Gobierno, efectuada en julio de 1991 en St. Kitts and Nevis,¹⁹ se decidió instrumentar acciones inmediatas en las siguientes seis áreas, identificadas por la Comisión Independiente de las Indias Occidentales:

1. Liberalización de los viajes dentro de la Comunidad.
2. Libre movilidad de expertos.
3. Prioridad a la creación de una moneda común.
4. Promoción de inversiones intracomunitarias.
5. Creación del mercado común.
6. Concertación para las negociaciones internacionales.

Sobre las anteriores bases, la Comisión está elaborando un Plan de Acción Final.

En reuniones del Consejo del Mercado Común, efectuadas en febrero de 1992, se avanzó en la instrumentación del Arancel Externo Común, que ya es aplicado por ocho de los doce Estados Miembros. Se intenta armonizar el arancel externo para impulsar la producción, las inversiones y el comercio, a fin de lograr promover un ambiente favorable a la privatización y a la estabilidad de los flujos de capital.

Por otra parte, los cambios mundiales han llevado al Caribe a buscar el fortalecimiento de lazos y relaciones comerciales con los países latinoamericanos. En un reciente informe de la Comisión Independiente

de las Indias Occidentales, creada mediante la Declaración de Grand Anse en 1989, se expresa que "la acción del Grupo de los Tres, que comprende tratados de cooperación entre Colombia, Venezuela y México, el lanzamiento de MERCOSUR, y la intención de conformar un mercado común en 1995, no permite que el grupo del CARICOM quede fuera de este proceso de regionalización".

Entre las principales acciones en esa dirección, cabe destacar la participación de los Estados del CARICOM en el Grupo de Río a través de la delegación de Jamaica, acción que permite fomentar la solidaridad con las subregiones vecinas y fortalecer los vínculos de cooperación que existen entre los países caribeños y los latinoamericanos, sobre la base de la interdependencia y los intereses comunes.

Cabe recordar, además, que el 15 de diciembre de 1989, en Lomé, Togo, los países del África, del Caribe y del Pacífico firmaron con la Comunidad Europea la IV Convención, que rige por 10 años, desde el 1º de marzo de 1990. A esta Convención posteriormente se incorporaron Haití y la República Dominicana. Los beneficios de Lomé comprenden ventajas comerciales para el acceso a los mercados de la Comunidad Europea y admite la cooperación en importantes áreas como lo son la protección del ambiente, la agricultura y la seguridad alimentaria, el desarrollo de los servicios (especialmente aquellos relacionados con el comercio exterior, las empresas y la integración regional), el desarrollo de la industria y la cultura.

Entre el 29 y 31 de enero de 1992, en San Pedro Sula, Honduras, se

realizó la I Conferencia Ministerial de los Países del Istmo Centroamericano y de la Comunidad del Caribe. Participaron los Ministros de Relaciones Exteriores de los países pertenecientes a ambas subregiones. Fue ese un importante acercamiento, orientado hacia la cooperación en los campos político, económico, comercial, social, cultural, científico, tecnológico y ambiental, para apoyar los respectivos procesos de integración.

Avances en el proceso de la nueva integración centroamericana

El Mercado Común Centroamericano

Los primeros intentos de integración económica, desde los años cincuentas, se basaron en una "estrategia de sustitución de importaciones". Entre 1951 y 1958, algunos países centroamericanos celebraron Tratados Bilaterales, propiciando mayores flujos de comercio Intra-Centroamericano y, a la vez, se estimuló la instalación de industrias importantes. También se suscribió un Tratado Multilateral de Libre Comercio y se preparó un Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración. Finalmente, se llegó a la firma del Tratado General de Integración Económica Centroamericana el 13 de diciembre de 1960, con lo cual se dio impulso formal al proceso de integración. Se creó el Mercado Común Centroamericano y una Secretaría

Permanente (SIECA), que inició operaciones el 12 de octubre de 1961.²⁰

Aunque el Mercado Común de los años sesentas se interrumpió en 1969, al provocarse una guerra entre Honduras y El Salvador, se reconocen resultados positivos importantes en comercio, desarrollo industrial e inversiones en infraestructura. En la actualidad, sin embargo, se ha dejado el anterior esquema de "sustitución de importaciones", que provocó políticas comerciales altamente protectivas, con la consecuente implantación de grandes barreras arancelarias en torno al sector industrial.

El nuevo esquema de la integración

De las diversas declaraciones presidenciales, se desprende que los países centroamericanos deberán actuar simultáneamente en dos campos:²¹

20. Gerardo Zepeda Bermúdez, "Smaller Countries's Way to Competitiveness: Central America in a New World Economic Order During the 90's", Conferencia en Seminario "The Challenge for the Americas Initiative: Maximizing the Benefits for Small and Medium Sized Enterprises", North-South Center, University of Miami, Mayo 21-22, 1992.

21. Laura Quinteros de Aguilera, "La Nueva Etapa de la Integración", *Revista Integración Latinoamericana*, INTAL No. 179, junio 1992.

22. Gerardo Zepeda Bermúdez, "Tres Décadas de Integración: Hacia la Comunidad Centroamericana", Norte-Sur, *Revista de las Américas*, University of Miami, a publicarse octubre-noviembre 1992.

23. Gerardo Zepeda Bermúdez, "Perspectivas del Proceso de Integración en la Década del 90", Ponencia en Seminario-Taller "La Política del Transporte Marítimo de Centroamérica en la Década de los 90's", Comisión Centroamericana de Transporte Marítimo (COCATRAM) y la Comisión de las Comunidades Europeas, San José, Costa Rica, 2-6 setiembre, 1991.

◊ Perfeccionar la Zona de Libre Comercio.

◊ Utilizar el Mercado Común para lograr su reinserción en el comercio internacional.

Lo importante es el reconocimiento de la necesidad de cambiar el enfoque, desde un concepto de integración de demanda hacia uno de integración de oferta, propiciando la conformación de sistemas productivos complementarios. Reconvertir el sistema productivo también significa obtener recursos financieros y concesiones de otra naturaleza, a fin de fortalecer el sistema financiero y permitir el mejoramiento de la agricultura e infraestructura en carreteras, energía, telecomunicaciones, etc. Además, son importantes los recursos de capacitación de personal, a fin de generar la capacidad de absorber tecnologías modernas, que también ayuden a los sectores menos favorecidos y afectados con el ajuste económico. No sólo se debe restringir la demanda, sino que debemos aumentar la oferta. A la par, el bienestar y desarrollo del ser humano debe ser el principal objetivo de cualquier modelo.²²

En la Declaración de Antigua, en junio de 1990, los Presidentes Centroamericanos convocaron a todos los sectores a "crear una Comunidad Económica del Istmo Centroamericano". Para avanzar en ese sentido y lograr los beneficios del proceso de integración, es indispensable un esfuerzo de creciente coordinación de políticas, de forma que los distintos actores económicos y el propio proceso productivo opere en las mismas condiciones.²³

El nuevo modelo de integración económica, en el contexto de la Co-

munidad Económica del Istmo Centroamericano, se plantea como un instrumento, no como un fin en sí mismo, para lograr los siguientes objetivos estratégicos:²⁴

- ◊ Lograr los objetivos globales del desarrollo de cada uno de los países.
- ◊ Promover una interdependencia mutuamente beneficiosa entre las economías.
- ◊ Acelerar la modernización de los sectores productivos y avanzar hacia una estructura productiva regionalmente integrada.
- ◊ Promover formas progresivas de inserción internacional basadas en una genuina competitividad internacional que maximice los beneficios para los centroamericanos.
- ◊ Mejorar el poder de negociación frente a terceros mediante la acción conjunta y con esto los beneficios de la inserción a la economía mundial.

24. FEDEPRICAP —Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá—, "Centroamérica: Hacia un Nuevo Modelo de Integración", San José, Costa Rica, abril 1991.

25. José Manuel Salazar-Xirinachs, "Diez Tesis sobre el Nuevo Modelo de Integración de Centroamérica", Capítulo I del libro Los Mercados de Capitales: Un Nuevo Eje para la Integración de Centroamérica, FEDEPRICAP, por publicar, 1992.

26. Gerardo Zepeda Bermúdez, "Renacimiento Integracionista Centroamericano: Más allá de Zonas de Libre Comercio y un Mercado Común", Ponencia en Coloquio "Trade Liberalization Arrangements in the Western Hemisphere: CUSFTA, NAFTA and Other Subregional Integration Schemes", University of Toronto/CIS, BID, CEPAL, FOCAL, Toronto, Canadá, junio 1992.

- ◊ Fortalecer los sistemas democráticos de los países miembros de la Comunidad.

La nueva integración no es sólo comercial y productiva. Tiene también como pilar el desarrollo e integración de los mercados de capitales. Estos pueden ser eficientes mecanismos para estimular el ahorro nacional y canalizarlo hacia las necesidades del sector productivo. También pueden servir como mecanismos de acceso a la propiedad por parte de amplios sectores sociales, lo que lleva a un fortalecimiento de sus sistemas económicos y sociales.²⁵

Agenda prioritaria de la Comunidad del Istmo Centroamericano

Para definir acciones inmediatas sobre reactivación, fortalecimiento y reestructuración de la integración, e inserción de Centroamérica en la economía internacional, en agosto de 1991 se celebró una reunión en Antigua Guatemala, de organismos regionales de integración, agencias internacionales y entidades regionales del sector privado. Coordinados por la SIECA, se conformó un Grupo de 10 instituciones (G-10), incluyendo las siguientes, además de SIECA:²⁶ Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE); Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano (SECMCA); Instituto Centroamericano de Administración Pública (ICAP); Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI);

Secretaría de Coordinación del Consejo Regional de Cooperación Agrícola de Centroamérica (CORECA); Comité de Acción de Apoyo al Desarrollo Económico y Social de Centroamérica (CADESCA); Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL); Federación de Cámaras y Asociaciones Industriales Centroamericanas (FECAICA) y Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá (FEDEPRICAP).

El G-10 elaboró la "Agenda Prioritaria de la Comunidad del Istmo Centroamericano", que sistematiza y ordena los Mandatos Presidenciales integralmente, unificando criterios y opiniones.

En la III Reunión de los Gabinetes Económicos Centroamericanos (Presidentes de Bancos Centrales, Ministros de Economía y Comercio, Ministros de Hacienda o Finanzas, Ministros de Planificación y Ministros de Agricultura), realizada en marzo de 1992 en Antigua Guatemala, se aprobó el Primer Programa de Acción de ese Foro. El mismo incluye íntegramente la Agenda Prioritaria del G-10, cuyos lineamientos de acción se enmarcan bajo lo siguiente:

- I. Acciones para la reactivación de la integración económica centroamericana
 - A. Restablecimiento de la Normalidad Jurídica
 1. Sistema de la Integración Centroamericana
 2. Tratado General de Integración Económica Centroamericana
- enero-junio/1993

- B. Programa Prioritario de Reactivación
 1. Restablecimiento del libre comercio
 2. Reunificación del arancel centroamericano de importación
 3. Coordinación de negociaciones
 4. Coordinación de las políticas macroeconómicas
 5. Fortalecimiento de las instituciones de integración
 6. Cooperación externa
- II. Acciones sectoriales
 - A. Integración Productiva y Acciones en Sectores Estratégicos
 1. Sector Agrícola
 2. Sector Industrial
 3. Servicios e Infraestructura
 4. Sector Público
 5. Otras acciones globales y servicios de apoyo a la modernización productiva
 - B. Acciones para el Desarrollo Humano
 - C. Desarrollo Sostenido y Medio Ambiente

Estado de Avance del Proceso

En cumplimiento de los mandatos presidenciales, los países realizaron una serie de reuniones de diferentes foros de la integración, obteniendo una

serie de logros, entre los que se destacan los siguientes:²⁷

1. El 7 de febrero de 1992 entró en vigor el Acuerdo Multilateral Transitorio de Libre Comercio entre Honduras y el resto de los países, suscrito en San Salvador el 15 de julio de 1991, en ocasión de la X Reunión de Presidentes Centroamericanos. Ello constituye el primer paso para la reincorporación de Honduras al Mercado Común y amplía a 1.620 productos las posibilidades de comercio de dicho país con los otros centroamericanos.
2. En enero de 1992, los Ministros Responsables de la Integración Económica Centroamericana y el Consejo Arancelario y Aduanero Centroamericano aprobaron el arancel uniforme centroamericano de importación, con vigencia a partir de 1993, teniendo un piso fiscal de 5% y un techo arancelario de 20%. Igualmente, se suscribió el Protocolo para adoptar la nomenclatura del Sistema Armonizado como base para la nomenclatura centroamericana.
3. Del programa de levantamiento de obstáculos al comercio se han logrado avances, incluyendo la eliminación de cuotas restrictivas, por parte de Costa Rica para algunos productos nicaragüenses; eliminación de algunas sobretasas de Honduras y, entre otras, las siguientes:
 - ◊ Avances en el establecimiento de un sistema uniforme de

despacho aduanero, en el marco del Programa de SIDUNEA de la UNCTAD.

- ◊ Progresos en el Reglamento sobre el Origen Centroamericano de las Mercancías, Formulario Unico Aduanero, Reglamento sobre Comercio Desleal y Cláusula de Salvaguardia, así como el Código Aduanero Uniforme Centroamericano.
 - ◊ Disminución de trámites en puestos fronterizos, estableciendo la guía de tránsito.
 - ◊ Inicio de establecimiento en los puestos fronterizos de ventanillas únicas y cobros únicos
 - ◊ Gestiones de financiamiento para reconstruir y mejorar los puestos fronterizos.
4. Trabajo de la Reunión de Ministros de Transporte, en lo que se refiere a preparación de la Cartera de Proyectos de los Corredores Centroamericanos, tanto en aspectos viales como ferroviarios. Igualmente, avances en política regional de transporte aéreo, planificación portuaria y facilitación del transporte.
 5. En materia institucional y jurídica, el 13 de diciembre de 1991 los Presidentes del Istmo firmaron el Protocolo de Tegucigalpa a la Carta de la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA), estableciendo el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA). Por otra parte, se está revisando el Tratado General de Integración Económica Centroamericana, para adecuarlo a las nuevas circunstancias del entorno económico y político prevalecientes.

27. Laura Quinteros de Aguilera, "La Nueva Etapa de la Integración", *Revista Integración Latinoamericana*, INTAL 179, Junio de 1992.

6. Se adoptó el Plan de Acción para la Agricultura Centroamericana (PAC). Además de los respectivos diagnósticos de situación productiva y económica del sector agropecuario, el PAC comprende el establecimiento de un sistema regional de banda de precios de importación para algunos productos, iniciándose su aplicación para maíz amarillo, arroz, sorgo y soya. Por otra parte, se contempla el diseño y ejecución de un programa de reconversión y modernización de los sectores productivos, así como otros importantes programas como el Proyecto de Inversión para el Desarrollo Científico y Tecnológico de los Sectores Productivos, entre otros.
7. En lo que se refiere a las negociaciones comerciales internacionales,²⁸ se ha avanzado en lo siguiente:
- ◊ México: el 20 de agosto se firmó un Acuerdo Marco Multilateral de Liberalización Comercial entre los Ministros de Economía y Comercio de Centroamérica y el Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México.
 - ◊ Venezuela: está casi listo para firmarse un Acuerdo Marco Multilateral sobre Comercio e Inversión.
 - ◊ CARICOM: el acercamiento sigue incrementándose
 - ◊ Comunidad Europea: se planteó la necesidad de revisar el Acuerdo de Luxemburgo, teniendo en
- cuenta los avances realizados por América Central en materia de democracia, pacificación, reconciliación nacional y desarrollo económico y comercial.
- ◊ Asociación para la Democracia y el Desarrollo (ADD): en los temas económicos, los Ministros Responsables de la Integración ya han definido las áreas prioritarias de cooperación.
8. Respecto a coordinación de las políticas macroeconómicas, se ha institucionalizado la Reunión de los Gabinetes Económicos de Centroamérica, foro que deberá crear y aprobar los mecanismos para armonizar las políticas cambiaria, monetaria, crediticia, fiscal y comercial. La SIECA, la Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano (SECMCA) y la Secretaría de Coordinación del Consejo Monetario Centroamericano (SECMCA) y la Secretaría de Coordinación del Consejo Regional de Cooperación Agrícola de Centroamérica (CORECA) elaboraron los estudios específicos en materia de armonización de políticas macroeconómicas.
9. Los gobiernos han iniciado el fortalecimiento de las instituciones regionales, tanto financieramente como en una reestructuración de los organismos, a fin de readecuarlos a la nueva realidad de América Central.
10. Se han logrado varios avances en materia de infraestructura, bajo el Programa de los "Proyectos Regionales de Inversión en el Sector

28. SIECA, Memorandum Interno del Programa de Relaciones Económicas Internacionales, 21 de febrero de 1992.

Transporte para la Década de los noventa (PRODECA).

Respecto al libre comercio, cabe además recordar que el 1º de febrero de 1960 se suscribió el Tratado de Asociación Económica, firmado por Guatemala, El Salvador y Honduras.²⁹ Ese tratado surgió del convencimiento de los países signatarios de la necesidad de acelerar el proceso de integración y desarrollo de sus economías, dentro de un esquema en que el libre comercio se convierta en regla general. Bajo ese mismo espíritu, el 12 de mayo de 1992 se suscribió el "Acuerdo de Nueva Ocotepeque sobre Comercio e Inversión", en forma tripartita entre los Presidentes de El Salvador, Guatemala y Honduras.

Consideraciones en torno a una posible zona de libre comercio del continente americano

Acercamiento continental en políticas que afectan el comercio internacional

Durante varios años, en las décadas de los cuarenta y cincuenta, las políticas económicas en América Latina favorecieron el protec-

cionismo. Fue hasta que quedó manifestado que la estrategia de sustitución de importaciones no resolvía las limitaciones de disponibilidad de divisas para muchos países en desarrollo, que el proceso de integración tomó impulso. Se concluyó que la integración y la promoción de exportaciones eran políticas adecuadas para incrementar las reservas internacionales de divisa.

Por consiguiente, cada subregión de América Latina hizo extensivas a una dimensión regional sus propios programas nacionales. Las características de los diferentes programas de integración, en su origen, se ilustran en el Anexo 1.³⁰

Los acuerdos excluían a los mayores socios comerciales, como los Estados Unidos, ya que un objetivo claro era aumentar la interdependencia económica dentro de América Latina y reducirla con relación al resto del mundo. Estados Unidos, en contraste, apoyaba la liberalización a través de negociaciones comerciales multilaterales bajo el marco del GATT.

Esa estrategia contraria a la liberalización, pero hacia una integración económica, condujo a la adopción de prácticas discriminatorias, regulaciones complejas, etc. Las decisiones respecto a comercio y producción se ejecutaban bajo un ambiente plagado de distorsiones.

Sin embargo, no todos los acuerdos fueron totalmente discriminatorios. El Mercado Común Centroamericano (MCCA) aplicó reglas hacia el exterior basadas en principios de nación-más favorecida y el otorgamiento de trato nacional. No obstante, el Arancel Externo Común fue diseñado para propiciar la industrialización regional a

29. SIECA, "El Proceso de Integración Centroamericana", Documento PCI-001-92, Guatemala, 1 de setiembre de 1992.

30. Julio Nogués y Rosalinda Quintanilla. "Latin America's Integration and the Multilateral Trading System", World Bank and CEPR Conference on New Dimensions in Regional Integration, Washington, D. C., April 2-3, 1992.

través de la sustitución de importaciones. La estructura de incentivos del MCCA favorecía el comercio interregional pero limitaba el desarrollo de crecimiento extrarregional. Durante el período 1980-90, el MCCA incrementó el comercio intrarregional pero contrajo el comercio extrarregional, conforme se observa en el Anexo 2.

Fue durante esa década que se iniciaron en algunos países los programas de ajuste estructural, en gran medida con énfasis en políticas de liberalización comercial. En América Latina, Chile fue el primer país en profundizar en un programa de ajuste completo. En Centroamérica fue Costa Rica. En el Anexo 3 se ilustran perfiles de los programas de ajuste estructural, para los países que avanzaron en su proceso durante el período 1985-90. También se muestran indicadores de desempeño económico, observándose que Chile fue el más beneficiado pero también el país que adoptó un programa de ajuste estructural más completo.

Obviamente que existen otros factores, además de comercio e inversión, que influyen en el crecimiento económico. Entre ellos, cabe destacar la acumulación de factores, transferencia tecnológica, innovación, capacidad empresarial, educación y eficiencia del Estado. Por consiguiente, la lección de la década de los ochentas es para

lograr un crecimiento del PIB sostenible, son importantes las medidas de liberalización comercial, acompañadas por otras políticas complementarias de estímulo al aparato productivo.

El Anexo 4 muestra el índice de apertura y las barreras al comercio que prevalecieron en el Continente Americano en 1985. Se observa que mientras el Arancel Promedio era de 2% en Canadá y 5% en Estados Unidos, América Latina tenía una alta protección y, por consiguiente, poca apertura externa. Para el caso, en Centroamérica, algunas tarifas promedio eran de 92% (Costa Rica), 50% (Guatemala) y 54% (Nicaragua). Chile tenía 35%, Brasil 80% y México 34%.³¹

En contraste, el Anexo 5 muestra una situación totalmente distinta para los inicios de la década del noventa. Es notable observar como se han reducido los aranceles promedio en todos los países de América Latina. Igualmente, bajo los recientes acuerdos adoptados en los diferentes esquemas sub-regionales, al entrar en vigencia los aranceles externos comunes, se rebajarán aún más los aranceles promedios, a niveles parecidos que oscilarán entre 10% (Argentina y Bolivia) y 27% (Uruguay). Los promedios en Centroamérica oscilarían entre 20% (Honduras) y 26% (Costa Rica). Igualmente como consecuencia de los diversos Programas de Ajuste Estructural, se tienden a reducir las Barreras No Arancelarias (NTBs) y las distorsiones de mercado causadas por subsidios.

Se concluye que en la década de los noventas se ha iniciado un acercamiento o convergencia de los dife-

31. Richard G. Harris, Profesor Simon Fraser University, "Free Trade in the Americas: Some New Estimates of the Economic Impact", Colloquium "Trade Liberalization Arrangements in the Western Hemisphere: CUSFTA, NAFTA, and Other Sub-Regional Integration Schemes", University of Toronto/CIS, BID, CEPAL, FOCAL, Toronto, Canadá, Mayo 31-Junio 2, 1992.

rentes esquemas de integración en América Latina. La década de los ochentas provocó profundos cambios que se han suscitado en los objetivos, estrategias, orientación, instrumentos y prácticas de la integración regional. El Anexo 6 ilustra los cambios en la orientación del proceso de integración.

Repercusiones en Generación y Desviación de Flujos Comerciales

A inicios de los noventa, si bien el comercio intrarregional se ha incrementado en todos los esquemas subregionales, continúa siendo mayor el comercio extrarregional. Ello se ilustra en el Anexo 7. En el caso centroamericano, los Estados Unidos continúan siendo el más importante mercado. Las exportaciones tradicionales representan aún una gran proporción del total de exportaciones. Aquí se incluyen, café, bananos, azúcar, algodón, cardamomo, carne y aceites vegetales. Para los otros esquemas ilustrados en el Anexo 7, MERCOSUR y Grupo Andino, la situación es semejante respecto a la importancia relativa del comercio extrarregional, particularmente con Estados Unidos.

En el Anexo 8 se muestran esquemáticamente los flujos comerciales entre regionales de la economía mundial global, destacando las relaciones con el Continente Americano. La idea es mostrar la importancia del Comer-

cio Norte-Sur en el Continente. Desde la perspectiva de América Latina, Norteamérica constituye el mayor mercado, tanto de exportaciones como importaciones. Después sigue Europa, aproximadamente equivalente a 2/3 de Norteamérica. Del punto de vista de Norteamérica, el comercio con América Latina es pequeño comparado con Japón/Sudeste Asiático y Europa. Sin embargo, no es insignificante. Representa aproximadamente el 3% del comercio mundial.

Al reducirse las barreras al comercio, generalmente surge el comercio generado y el desviado. La generación de comercio es la consecuencia de un mayor comercio dentro de la región, debido a un incremento en ingreso real acompañado de menores obstáculos entre los socios firmantes del acuerdo. La desviación de comercio es la reducción de comercio con países no socios del acuerdo, a consecuencia de cambio de recursos de oferta hacia países socios, dados los menores costos de las importaciones. El Anexo 9 muestra una estimación de esos efectos.³² Los cálculos son particularmente sensibles a los supuestos sobre elasticidades del comercio, o sea la respuesta de flujos comerciales a cambios en precios de exportación e importación. Se incluye un escenario alto y otro bajo.

Para ambas regiones, Norte y Sur, el efecto de generación de comercio prevalece sobre desviación de comercio. Ello significa que mayor comercio sería generado como consecuencia de una Zona de Libre Comercio del Continente Americano, con un impacto más considerable que la desviación de comercio al reducirse en otras

32. Richard G. Harris, "Free Trade in the Americas: Some New Estimates of the Economic Impact".

partes del mundo. En general, el beneficio del comercio favorece a ambas regiones, aunque más a América Latina.

Beneficios en Ingresos y Efecto en Brecha Norte-Sur

En años recientes se ha prácticamente evidenciado que la liberalización comercial está asociada con la convergencia en niveles de ingreso, mientras que para países con muy poco comercio, los niveles de ingreso tienden a la no convergencia.³³ Para el caso, en la Comunidad Europea, estudios muestran que durante los 10 años siguientes a la eliminación de barreras al comercio, hubo dramáticas reducciones de las brechas entre los ingresos de los países. La causa directa de tal fenómeno no es aún clara, pero hay indicios que influyen en las mejoras tecnológicas que acompañan a los aumentos en comercio e inversión.

El Anexo 10 muestra como las brechas tienden a convergencia entre las diferentes sub-regiones en América, al establecerse una zona de libre comercio hemisférica, contrario al caso de no establecerla. En este último caso, no existe ninguna tendencia a cerrar las brechas entre el Norte y el Sur.

El Anexo 11 ilustra los beneficios de ese mayor crecimiento del ingreso, en relación a proyecciones de crecimiento de población.

Se puede concluir que es alentador la posibilidad de lograr esos beneficios. Sin embargo, las decisiones finales ameritan mayores estudios. Además, debemos prepararnos, como bloque, para hacer frente a esas perspectivas.

Epilogo

En un mundo tan cambiante como el nuestro, es importante obtener provecho de estas situaciones coyunturales. Mientras Centroamérica avanza en su propio proceso de integración, a la luz de las ventajas en cooperación y facilitación comercial que se vislumbra actualmente, estaremos forjando un futuro mejor.

No sabemos lo que nos depara el futuro. Los cambios de gobierno en Estados Unidos o los resultados de la Ronda Uruguay del GATT pudieran alterar el panorama. Esperamos que todo sea para mejor. Sin embargo, Centroamérica debe estar lista para enfrentar cualquier circunstancia. Tenemos tres décadas de integración, con una riquísima experiencia que no hay que desaprovechar. Mientras corriamos los errores del pasado y analicemos detenidamente las opciones que se nos presentan, unidos podremos sobrevivir en un mundo tripolar, bajo un nuevo orden económico internacional. Es más, unidos podremos quizás, a corto plazo, ver realizado el sueño de la Gran Patria del Istmo Centroamericano, en franco proceso de democracia, paz y desarrollo.

33. Richard G. Harris.
enero-junio/1993

Bibliografía

- Aguilera, Laura Quinteros de, "La Nueva Etapa de la Integración", *Revista Integración Latinoamericana*, INTAL No. 179, junio 1992.
- ALADI, Informes de la Secretaría Permanente, Resoluciones 30 VI y 31 VI, enero de 1992.
- Caribbean Association of Industry and Commerce, Presentation to the Twelfth Meeting of the Conference of Heads of Government of the Caribbean Community, St. Kitts and Nevis, July 1991.
- Carignano, Raúl, Embajador Representante Permanente de la Argentina ante ALADI, "Hacia la Conformación de una Zona de Libre Comercio Americana", *Conección Revista Latinoamericana de Integración*, No. 2, Montevideo, Uruguay, diciembre de 1991.
- Centro Latinoamericano de Economía y Política Internacional (CLEPI), "Informe sobre la Economía Mundial. Perspectiva Latinoamericana", 1991.
- Consejo Presidencial Andino. Acta de Machu Picchu (1990), Acta de Caracas (1991), Compromiso de Guayaquil (1991), Acta de Barahona (1991), adoptadas en las reuniones del Consejo.
- FEDEPRICAP -Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá- "Centroamérica: Hacia un Nuevo Modelo de Integración", San José, Costa Rica, Abril 1991.
- Field, Peter B., Director Programa Iniciativa para las Américas, North South Center, University of Miami, "Free Trade Areas, Common Markets and Competitiveness in the Americas: A U.S. Perspective", Conferencia en "Seminario sobre Acuerdos Regionales en las Américas y el GATT", Consejo Argentino de Relaciones Internacionales, Buenos Aires, julio 1992.
- Harris, Richard G., Profesor Simon Fraser University, "Free Trade in the Americas: Some New Estimates of the Economic Impact", Colloquium "Trade Liberalization Arrangements in the Western Hemisphere: CUSFTA, NAFTA, and Other Sub-Regional Integration Schemes", University of Toronto/CIS, BID, CEPAL, FOCAL, Toronto, Canadá, Mayo 31-Junio 2, 1992.
- Hills, Carla A., Representante Comercial de los Estados Unidos "Nuestra Sociedad Hemisférica para la Prosperidad", Norte-Sur, *Revista de las Américas*, University of Miami, Volumen 1, Número 4, Diciembre 1991-Enero 1992.
- JUNAC, "Profundización de la Integración Andina", Lima, 1991.
- Nogues, Julio y Rosalinda Quintanilla. "Latin America's Integration and the Multilateral Trading System", World Bank and CEPR Conference on New Dimensions in Regional Integration, Washington, D.C., April 2-3, 1992.
- Ondarts, Guillermo. "La Nueva Integración". *Revista Integración Latinoamericana*, INTAL 175, febrero 1992.

- Organización de Estados Americanos (OEA), "Grupo Andino: Situación Actual y sus Perspectivas", Seminarios Preparatorios de la XXIII Reunión Extraordinaria del CIES a Nivel Ministerial, 28 de agosto de 1992.
- Organización de Estados Americanos (OEA), "Integración Regional: Nuevas Modalidades, Desafíos y Oportunidades", *Informe de la Secretaría Ejecutiva para Asuntos Económicos y Sociales*, Julio 1992.
- Organization of American States (OAS), Conference of Trade Ministers: 1992. Address by Amb. Carla A. Hills, United States Trade Representative "Trade, the Americas, and the World". Intervention by Myles R.R. Frechette, Assistant U.S. Trade Representative "Enterprise for the Americas Initiative and Statement to the General Assembly OAS", 1992.
- Panorama Internacional, Informe especial sobre NAFTA: "Entre la Esperanza y el Temor", *Revista Semanal Centroamericana de Economía, Política y Actualidad*, 7 de septiembre, 1992.
- Roy, Joaquín, Director Instituto Estudios Ibéricos, University of Miami, "Hacia la Integración Interamericana", *Anuario Iberoamericano -92*, Madrid, España, 1992.
- Salazar-Xirinachs, José Manuel, "Diez tesis sobre el Nuevo Modelo de Integración de Centroamérica", Capítulo I del libro *Los Mercados de Capitales: Un Nuevo Eje para la Integración de Centroamérica*, FEDEPRICAP, por publicar, 1992.
- SELA, "Acontecimientos recientes de la Integración Regional", Reunión de Organismos y Expertos de Integración y Cooperación Regional, Caracas, 25 y 26 de junio, 1992.
- SIECA, Memorandum interno del Programa de Relaciones Económicas Internacionales, 21 de febrero de 1992.
- SIECA, "El Proceso de Integración Centroamericana", *Documento PCI-001-92*, Guatemala, 1º de setiembre de 1992.
- Villamil, J. Antonio, Economista en Jefe y Consejero Especial del Secretario de Comercio de los Estados Unidos, "Oportunidades florecen para las iniciativas económicas y comerciales en América Latina". Norte-Sur, *Revista de las Américas*, University of Miami, Volumen 1, Número 4, Diciembre 1991-Enero 1992.
- Zepeda Bermúdez, Gerardo, "Smaller Countries's Way to Competitiveness: Central America in a New World Economic Order During the 90's, Conferencia en Seminario "The Challenge for the Americas Initiative: Maximizing the Benefits for Small and Medium Sized Enterprises", North-South Center, University of Miami, Mayo 21-22, 1992.
- Zepeda Bermúdez, Gerardo, "Three Decades of Central American Integration: SIECA at the Forefront", North-South, *The Magazine of the Americas*, University of Miami, Agosto-Setiembre, 1992, Volumen 2, Número 2.

Zepeda Bermúdez, Gerardo, "Perspectivas del Proceso de Integración en la Década de los 90's", Ponencia en Seminario-Taller "La Política del Transporte Marítimo de Centroamérica en la Década de los 90's", Comisión Centroamericana de Transporte Marítimo (COCATRAM) y la Comisión de las Comunidades Europeas, San José, Costa Rica, 2-6 setiembre, 1991.

Zepeda Bermúdez, Gerardo, "Renacimiento Integracionista Centroamericano: Más allá de Zonas de Libre Comercio y un Mercado Común", Ponencia en Coloquio "Trade Liberalization Arrangements in the Western Hemisphere: CUSFTA, NAFTA and Other Subregional Integration Schemes", University of Toronto/CIS, BID, CEPAL, FOCAL, Toronto, Canadá, junio 1992 ◊

ANEXO 1 OBJECTIVOS E INSTRUMENTOS

Objetivos	Instrumentos
<p>ALALC/ALADI (12 años para completar los objetivos)</p> <ul style="list-style-type: none"> ◊ Gradualmente eliminar los obstáculos al comercio intrarregional ◊ Expansión de mercados intrarregionales ◊ Promoción y reglamentación de comercio intrarregional ◊ Promoción de integración industrial ◊ Expansión de oportunidades de inversión de industrias claves ◊ Compartir equitativamente los beneficios del acuerdo 	<ul style="list-style-type: none"> ◊ Convenios regionales y parciales de obstáculos intrarregionales al comercio ◊ Listas de productos nacionales y ordinarios ◊ Listas especiales de concesiones preferenciales otorgadas a países miembros de menor desarrollo ◊ Trato diferencial entre los países miembros ◊ Selección de industrias específicas para otorgamiento de trato preferencial ◊ Mecanismos de compensación para beneficiar las concesiones de comercio no recíprocas ◊ Derecho a discontinuar concesiones comerciales cuando éstas se relacionen con productos fabricados internamente en el país
<p>MCCA (5 años para aproximación a un arancel externo común)</p> <ul style="list-style-type: none"> ◊ Establecimiento de un mercado común ◊ Promoción y coordinación de desarrollo industrial ◊ Cooperación en áreas monetarias y financieras ◊ Desarrollo de una infraestructura integrada ◊ Facilitación de inversión intrarregional 	<ul style="list-style-type: none"> ◊ Eliminación inmediata de todos los impuestos de importación de los productos de la Parte I ◊ Proporcionar tratamiento nacional a los productos en la Parte I en la implementación de controles de calidad (excepto aquellos relacionados a salud, seguridad nacional, y reglamentación a salud, seguridad nacional, y reglamentación de defensa pública) ◊ Aplicación del principio de nación más favorecida a productos de las Partes II y III ◊ Tratamiento no discriminatorio a productores en la región ◊ Establecimiento de un arancel externo común para todos los productos excepto para aquellos de la Parte III ◊ Proporcionar tratamiento nacional a inversionistas de países miembros
<p>Pacto Andino (10 años)</p> <ul style="list-style-type: none"> ◊ Promocionar un desarrollo balanceado y armonioso a través de la integración económica ◊ Programar el desarrollo industrial mixto ◊ Coordinar planes de desarrollo ◊ Armonizar las políticas económicas y sociales ◊ Establecer un régimen común, reglamentar y dirigir la inversión externa ◊ Crear márgenes preferenciales para los estados miembros ◊ Proporcionar trato preferencial para Bolivia y Ecuador 	<ul style="list-style-type: none"> ◊ Programas sectoriales de desarrollo industrial para crear nuevas industrias claves a gran escala ◊ Racionalización de programas industriales para revitalizar las industrias existentes ◊ Programas de liberalización comercial para eliminar impuestos de importación dentro de los países miembros ◊ Reglamentación de la inversión externa a industrias y localidades seleccionadas ◊ Tratamiento preferencial entre los países miembros ◊ Programas industriales seleccionados para implementar la subsistencia de importación a nivel regional ◊ Listas de productos sujetos a reglamentos diferenciales en la eliminación de derechos de importación ◊ Tratamiento preferencial a productos elaborados por los países miembros ◊ Énfasis en el uso de entidades supranacionales para implementar este acuerdo

Fuente: INTAL, 1986.

ANEXO 2

CAMBIOS EN RADIOS DE COMERCIO DE AGRUPACIONES REGIONALES (Comercio total como un porcentaje de GDP combinado)

Agrupaciones	Comercio Intra-regional				Comercio Exterior				Comercio Total				
	Base	Poste- rior	Cambio	1980-90	Base	Poste- rior	Cambio	1980-90	Base	Poste- rior	Cambio	1980-90	
A. Comercio Total													
Pacto Andino ^a 1964-68/74-73	0.5	1.6	1.1	1.3	30.9	35.3	4.5	30.7	31.3	36.9	5.6	32.0	
MCCA ^b 1957-60/66-70	1.8	10.0	8.2	6.7	33.4	33.0	-0.4	36.9	35.2	43.0	7.8	43.6	
ALALC/ALADI ^c 1956-60/66-70	2.0	1.8	-0.2	2.6	20.7	15.2	-5.5	19.1	22.7	17.0	-5.7	21.7	
CARICOM ^d 1968-72/73-82	4.7	7.6	2.9	5.5	80.4	123.5	43.1	103.5	85.1	131.1	46.0	109.0	
CEE ^e 1968-72/73-82	17.4	24.1	6.7	25.1	17.6	23.7	6.1	23.7	35.0	47.8	12.8	48.8	
Sureste Asiático Nic. ^f 1965-69/73-82	3.1	8.7	5.6	10.2	55.6	97.7	42.8	99.3	58.7	106.4	47.7	109.5	
B. Fabricantes													
Pacto Andino ^a 1964-68/74-78	0.1	0.5	0.4	0.6	10.1	13.1	3.0	10.3	10.2	13.6	3.4	10.9	
MCCA ^b 1957-60/66-70	NA	7.0	NA	4.6	NA	15.1	NA	12.6	NA	22.1	NA	17.2	
ALALC/ALADI ^c 1956-60/66-70	NA	0.5	NA	1.2	NA	5.9	NA	7.7	NA	6.4	NA	8.9	
CARICOM ^d 1968-72/73-82	1.9	2.7	0.8	2.0	31.8	31.8	0.0	25.5	33.7	34.5	0.8	27.5	
CEE ^e 1968-72/73-82	12.4	16.6	4.2	17.8	10.3	14.1	3.8	15.4	22.7	30.7	8.0	33.2	
Sureste Asiático Nic. ^f 1965-69/73-82	2.0	5.5	3.5	6.9	39.1	63.9	24.8	66.1	41.1	69.4	23.3	73.0	

Notas: Los períodos base y posteriores son indicados en cada celda de grupos, e.g. MCCA, 1957-5066-70.

- a) Firmado en mayo 26, 1969 por Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. Chile se salió del Pacto Andino en 1976.
- b) El Mercado Común Centroamericano fue firmado el 12 de diciembre 1960 por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.
- c) La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio fue firmada el 18 de febrero de 1960 por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) reemplazó a la ALALC por medio del Tratado de Montevideo de 1980 (Agosto 12, 1980).
- d) El Mercado Común del Caribe fue firmado en julio 4, 1973 por Antigua & Barbuda, Bahamas, Belice, Dominica, Grenada, Guyana, Jamaica, Monserrat, St. Christopher-Nieves, St. Lucía, St. Vincent & Gren, Trinidad & Tobago.
- e) Bélgica, Dinamarca, Francia, Alemania, Irlanda, Italia, Países Bajos, Luxemburgo y el Reino Unido.
- f) Hong Kong, Korea, Singapur y Taiwán.

Fuentes: Wonnacot and Lutz (1989) para el Comercio Total. Cifras de 1980-86 en Comercio de Manufacturas son cálculos del autor basados en DCT, IMF, BESD, Banco Mundial y COMTRADE de la ONU, INTAL (1986).

ANEXO 3
POLITICAS COMERCIALES Y OTRAS POLITICAS DE ALGUNOS
PAISES LATINOAMERICANOS DURANTE 1985-1990.

País	Políticas Comerciales				Otras políticas				Tasa de intercambio Real
	Aranceles	Barreras no arancelarias	Subsidios de exportación	En vía general de régimen comercial	Políticas fiscales		Políticas de factor de Mercado		
					Gastos gubernamentales	Balanza Total	Trabajo	Inversión	
Argentina	Alto y variable	Importante	Importante y declinamiento lento	Proteccionista y orientado hacia adentro	U	U	U	U	U
Chile	Bajo, uniforme y declinante	Mínimo	Mínimo	Competitivo y orientado hacia afuera	S	S	S	S	S
Costa Rica	Alto, variable y declinación lenta	Alguno	Importante	Proteccionista y declinante y en vía de anti-exportación	U	U	?	U	U
México	Bajo, variable y declinación lenta	Importante en algunos sectores	Mínimo	Orientado hacia afuera para algunos comerciales	S	S	?	U	U
Perú	Alto y variable	Muy importante	Importante	Proteccionista y orientado hacia afuera	U	U	U	U	U

Notas: U = no dependiente; S= dependiente; una ? indica que tenemos dudas acerca de la catalogación. NA = no disponible

1. Pago de interés neto.

Fuente: *Nogués y Gulati (1991)*.

INDICADORES DE DESEMPEÑO ECONOMICO DE ALGUNOS PAISES
LATINOAMERICANOS DURANTE 1985-90

País	Insumo Comercial		Promedio anual de crecimiento comercial		Radio de Inversión %				Promedio anual de crecimiento DGP		Crecimiento per cápita CDP		Desempleo (%)		Salario real	
					Privado		Total									
	1990 Ra/	1986 Rb/-90	1990 Ra/	1990 Rb/	1986 -90	1985 -90	1990 Ra/	R a/								
Argentina	19	4	5	4	6	5	9	5	-0.5	4	-2.2	4	8.6	4	4	
Chile	58	1	15	1	16	1	20	1	5.5	1	3.5	1	6.1	2	1	
Costa Rica	59	2	10	2	17	3	22	2	4.0	2	-0.9	2	4.6	3	3	
México	23	3	8	3	15	2	18	4	1.3	3	-1.0	3	2.5	1	2	
Perú	19	5	3	5	13	4	17	3	-1.0	5	-3.3	5	8	NA	5	

a/ Estimado por cambios proporcionales en el indicador variable entre 1985-90.

b/ Estimado por tasas de crecimiento durante 1985-1990.

Fuente: *Nogués y Gulati (1991)*.

ANEXO 4

INDICE DE APERTURA Y BARRERAS AL COMERCIO

	Tasa arancelaria promedio (Incluyendo sobretasas, 1985)						Exportac. + Importac. Prod. Int. Bruto (PIB)		
	Alimentos	Mat. prima	Combus- tibles	Miner. Metal	Manu- fact.	Total	1985	1987	1988
Argentina	22	26	26	29	29	28	13.4	12.0	10.5
Barbados	19	4	11	7	20	17	96.4		
Bolivia	20	20	20	20	20	20	20.8	19.9	14.8
Brasil	77	68	44	55	87	80	8.0	6.9	
Canadá	2.6	2.3	0.5	2.0	3.3	2.0	49.7	49.0	54.7
Chile	36	35	35	35	37	36	19.7	22.4	24.8
Colombia	77	69	60	70	88	83	9.8	9.9	10.3
Costa Rica	99	65	100	67	97	92	27.6	28.7	29.0
Rep. Dominc.							20.2	20.2	20.7
Ecuador	68	41	10	21	53	50	22.2	21.5	19.9
El Salvador							24.2	22.6	21.1
Guatemala	33	39	26	36	56	50	13.8	13.8	14.3
Guyana	19	4	11	7	20	18	57.1	53.7	44.3
Haití							14.2	12.3	12.8
Honduras							36.3	33.3	31.4
Jamaica	19	4	11	7	20	17	45.9	49.7	
México	35	16	9	15	38	34	11.4	10.6	12.2
Nicaragua	64	42	44	39	56	54	22.7		
Panamá							43.3		
Paraguay							18.5	25.7	31.5
Perú	54	53	34	44	71	64	12.0	11.0	9.7
Trin. y Tobago	19	4	11	7	20	17	50.8	48.1	52.7
U.S.A.	5.4	7.1	0.3	7.0	10.4	5.0	20.6	22.5	24.1
Uruguay	35	27	28	22	34	32	17.2	17.6	18.4
Venezuela	39	34	21	17	30	30	26.3	21.0	

Fuente: PENN WORLD TABLES (1989)

ANEXO 5 BARRERAS ARANCELARIAS

MERCOSUR										
	Argentina		Brasil ^{a/} (1) (2)		Paraguay		Uruguay			
Promedio arancelario (5%)	10		32 14		16		27			
Rango arancelario (%)	0-22		0-85 0-40				5-40			
NTB	Pocos		Algunos		Abundante pero extensamente evasivo		Algunos			
Subsidios	Mínimo		Importante		Importante					
Pacto Andino, Enero 1991										
	Bolivia		Ecuador		Colombia		Perú		Venezuela	
Promedio arancelario (%)	10		17		24		17		17	
Rango arancelario (%)	5-10		0-50		0-100		5-25		0-50	
NTB	Pocos				Pocos		Pocos		Pocos	
Subsidios	Mínimo		Importante		Algunos		Algunos		Algunos	
Mercado Común Centroamericano										
	Costa Rica (1) (2)		El Salvador (1) (2)		Guatemala (1) (2)		Honduras (1) (2)		Nicaragua (1) (2)	
Promedio arancelario (%) ^{b/}	52 26		48 23		50 25		41 20		54 21	
Rango arancelario (%) ^{c/}	20-70 5-20		5-35 5-20		5-40 5-20		9-50 5-20		5-95 5-20	
NTB	Pocos		Pocos		Pocos				Pocos	
Subsidios	Importante		Importante		Importante				Importante	

Notas: a) Columna 1 es 1991 y columna 2 es estructura arancelaria pre-anunciada.
 b) Columna 1 es promedio arancelario pre-reformado y columna 2 es actual a 1987.
 c) Columna 1 es actual a 1991 y columna 2 es promedio del arancel pre-anunciado para enero 1, 1993.

Fuente: *Estimaciones del autor y datos de Informes del Banco Mundial No. 9147-PA; Tabla 3.5; No. 7635-CAM, pp. 29-32; FUNAC y Bouzas (1991).*

ANEXO 6

CAMBIOS EN LA ORIENTACION DEL PROCESO DE INTEGRACION

Pautas que se imponen a principios de los noventas

Pautas vigentes en las pasadas tres décadas

OBJETIVOS

Constitución de un mercado común o zona de libre comercio en plazos muy breves y programados. (La ALADI aún mantiene enfoque de zona preferencial negociada)

Constitución de un mercado común, zonas de libre comercio o zonas preferenciales en el mediano o largo plazo mediante negociaciones sucesivas.

ESTRATEGIAS

Predilección por creación intrarregional de comercio y apertura simultánea al mercado mundial.

No hay predilección por ningún sector económico (Grupo Andino y Mercosur retienen aspectos sectoriales).

Papel complementario de la inversión extranjera, equiparación de ésta con la inversión nacional. (El tratado de la ALADI no cubre esta área).

Predomina el principio de la reciprocidad. (En el Grupo Andino se admite reciprocidad relativa).

Liberalización de las economías y predominio del accionar de los agentes económicos privados.

Resurgimiento del multilateralismo dentro del contexto de subagrupaciones compuestas por pocos países.

Principalmente desviación de comercio a través de la sustitución regional de importaciones.

Políticas conjuntas de industrialización y de autoabastecimiento colectivo en alimentos.

Políticas conjuntas tendentes a orientar la inversión extranjera y admisión condicionada de ésta.

Tratamiento preferencial a los ~~países~~ presente en muchos los mecanismos y programas especiales.

Papel orientador del Estado e ingerencia directa de éste en la actividad económica.

Compromisos multilaterales iniciales fueron progresivamente socavados por el resurgimiento del bilateralismo.

INSTRUMENTOS Y PRACTICAS

Desgravación programada y acelerada del universo arancelario con solo escasas excepciones.

Aproximación acelerada a un AEC de bajo nivel y poco diferenciado o compromiso de un arancel máximo común. (Tratado de la ALADI no cubre esta área).

Eliminación de todas las restricciones para-arancelarias.

Promoción del comercio intraindustrial.

Amplia cooperación en servicios y liberalización de los movimientos de los factores productivos.

Armonización progresiva de las políticas económicas.

Reconstitución y refuerzo de los sistemas de compensación de pagos.

Desgravación multilateral programada fue progresivamente reemplazada por desgravación negociada bilateralmente.

Aproximación gradual a un AEC elevado y muy diferenciado o compromiso de un Arancel Externo Mínimo Común. (ALALC constituyó una excepción).

Creciente proliferación de restricciones para-arancelarias.

Principalmente intercambio interindustrial

Integración básicamente limitada al área de los bienes.

La armonización figuraba entre las metas pero de hecho se logró nunca.

Instalación y crisis de los sistemas de compensación de pagos.

Fuente: CEPAL, LC/R. 1042, agosto de 1991

ANEXO 7
FLUJOS DE EXPORTACION 1990 (Millones de US\$)

MERCOSUR

	Comercio Interior					% del Total	Comercio Exterior					Total Mundial
	ARG	BRA	PRY	URY	Total		LAC	USA	REC	Otro	Total	
ARG	0	102.7	147.4	200.5	182.7	14.3	1415.5	1599.2	3769.3	3615.4	10519.9	12352.6
BRA	603.5	0	277.1	310.5	128.1	3.9	2159.0	7151.3	9965.7	10990.4	30166.4	32114.5
PRY	55.5	312.3	0	11.5	379.4	39.5	0.0	39.4	259.4	270.5	579.3	956.7
URY	82.1	501.9	15.3	0	599.3	35.4	65.3	165.2	408.2	452.4	1094.4	1693.7

PACTO ANDINO

	Comercio Interior					% del Total	Comercio Exterior					Total Mundial	
	BOL	COL	ECU	PER	VEN		Total	LAC	USA	REC	Otro		Total
BOL	0	4.7	0.2	49.7	0.4	55.0	5.2	322.0	185.5	373.6	127.3	1008.4	1063.4
COL	3.9	0	37.3	61.3	193.5	396.5	4.5	634.4	3000.4	1926.6	944.7	6325.1	6631.6
ECU	0.2	46.7	0	93.2	4.5	145.3	5.4	531.4	1247.0	263.4	922.6	2664.4	2709.7
PER	19.9	95.0	31.2	0	54.9	201.5	4.3	302.9	731.9	1024.5	1015.3	3074.5	3276.2
VEN	0.4	302.2	13.0	33.2	0	341.8	2.1	2314.1	8945.1	2031.7	2126.3	16777.2	16025.0

MERCADO COMUN CENTROAMERICANO

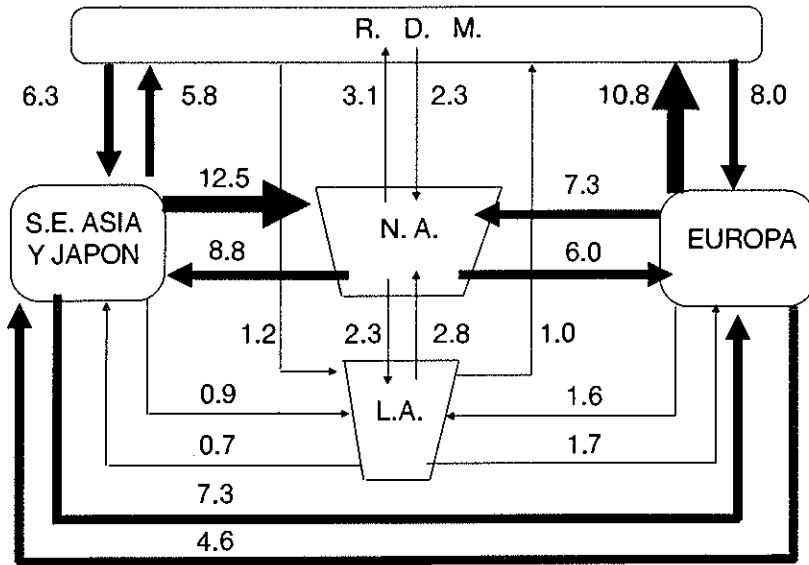
	Comercio Interior					% del Total	Comercio Exterior					Total Mundial	
	CRI	SLV	GTM	HND	NIC		Total	LAC	USA	REC	Otro		Total
CRI	0	36	52	18	27	134	9.2	106	666	434	147	1333	1456
SLV	52	0	134	20	4	209	31.7	30	220	164	35	450	658
GTM	80	161	0	42	15	297	21.2	102	535	214	253	1105	1422
HND	2	13	11	0	4	29	3.2	27	510	182	206	924	953
NIC	12	10	3	8	8	33	12.1	10	14	86	128	209	271

Nota: Argentina (ARG), Bolivia (BOL), Brasil (BRA), Colombia (COL), Costa Rica (CRI), Ecuador (ECU), El Salvador (SLV), Guatemala (GTM), Honduras (HND), Paraguay (PRY), Perú (PER), Venezuela (VEN), Uruguay (URY), Nicaragua (NIC).

Fuente: Cálculos del autor basados en las Direcciones de Estadísticas de Comercio, IMF.

ANEXO 8

COMERCIO MUNDIAL 1988



N.A.: (América del Norte) Canadá y Estados Unidos de América.

L.A.: (Latinoamérica), Sudamérica, México, Centroamérica y el Caribe.

S.E.A.: (Sudeste Asiático). Incluye Hong Kong, India, Indonesia, Korea, Malasia, Singapur, Tailandia y otros países de mercado base. Ver Anuario de UNITS, Tabla Especial A.

R.D.M.: Todos los otros países (resto del mundo).

Los números muestran el tamaño del flujo comercial bilateral indicado como un porcentaje del comercio mundial. Observe sin embargo, que el término "comercio mundial" para los propósitos de este diagrama no incluye los flujos comerciales que ocurren dentro de las cinco grandes regiones.

Fuente: Anuario Estadístico Internacional de Comercio de la ONU, 1988. Tabla Especial B.

ANEXO 9

GENERACION Y DESVIACION DE COMERCIO EN EL NORTE * (% DEL TOTAL DE EXPORTACIONES PARA CATEGORIA DE PRODUCTOS)

Categoría de productos	Generación de comercio		Desviación de Comercio	Total	
	Alto	Bajo		Alto	Bajo
Alimentos	6.44	3.22	1.79	4.65	1.43
Mat. prima agrícola	1.84	0.92	0.58	1.26	0.34
Combustibles	0.68	0.34	0.17	0.50	0.16
Minerales y metales	2.20	1.10	0.66	1.54	0.44
Hierro, acero & no-ferrosos	4.68	2.34	1.47	3.21	0.87
Manufacturas totales	0.51	0.26	0.17	0.34	0.09
Productos químicos	1.01	0.51	0.32	0.69	0.19
Otras manufacturas	1.39	0.70	0.46	0.93	0.24
Maquinaria y equipo	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

* U.S.A. y Canadá.

GENERACION Y DESVIACION DE COMERCIO EN EL SUR (% DEL TOTAL DE EXPORTACIONES PARA CATEGORIA DE PRODUCTOS)

Categoría de productos	Generación de comercio		Desviación de Comercio	Total	
	Alto	Bajo		Alto	Bajo
Alimentos	82.96	41.48	18.25	64.71	23.23
Mat. prima agrícola	61.08	30.54	10.57	50.51	19.97
Combustibles	10.54	5.27	2.92	7.62	2.35
Minerales y metales	30.49	15.24	7.54	22.95	7.71
Hierro, acero y no ferrosos	24.23	12.11	6.44	17.78	5.67
Manufacturas Totales	67.28	33.64	13.48	53.81	20.17
Productos químicos	56.61	28.30	9.55	47.05	18.75
Otras manufacturas	83.05	41.52	16.30	66.75	25.22
Maquinaria y equipo	55.36	27.68	9.23	46.13	18.45

Fuente: Richard G. Harris, Profesor Simón Fraser University.

ANEXO 10

SITUACION CON VS. SIN ZONA HEMISFERICA DE LIBRE COMERCIO: PROYECCION DE BRECHA EN INGRESO RELATIVA A USA - CANADA (%)

Año	Centroamérica y el Caribe		Sur América (sin Brasil)		Brasil		México	
	CON	SIN	CON	SIN	CON	SIN	CON	SIN
1995	-85.1	-85.1	-77.0	-77.0	-74.6	-74.6	-67.0	-67.0
1996	-84.2	-85.0	-76.0	-76.8	-73.7	-74.5	-66.2	-66.9
1997	-83.0	-84.8	-74.7	-76.6	-72.5	-74.3	-65.1	-66.7
1998	-81.8	-84.6	-73.5	-76.4	-71.2	-74.1	-63.9	-66.6
1999	-80.5	-84.5	-72.1	-76.3	-69.6	-74.0	-62.7	-66.5
2000	-79.2	-84.3	-70.8	-76.1	-68.6	-73.8	-61.5	-66.3
2001	-77.9	-84.1	-69.5	-75.9	-67.2	-73.7	-60.3	-66.2
2002	-76.5	-83.9	-68.1	-75.8	-65.9	-73.5	-59.1	-66.1
2003	-75.1	-83.8	-66.7	-75.6	-64.6	-73.3	-57.8	-66.0
2004	-73.7	-83.6	-65.3	-75.4	-63.2	-73.2	-56.6	-65.8
2005	-72.2	-83.4	-64.0	-75.3	-61.8	-73.0	-55.4	-65.7
2006	-70.8	-83.3	-62.6	-75.1	-60.5	-72.9	-54.2	-65.6

NOTA: Los valores dan la distancia entre PIB-cápita del respectivo país-región y el promedio del PIB-cápita de USA y Canadá expresado como % del PIB-cápita de USA y Canadá. Los mismos se han calculado para dos escenarios con VS. sin una Zona Hemisférica de Libre Comercio.

El signo negativo indica que el PIB-cápita del país o región es menor que el promedio del Norte (Canadá y USA). Un valor más cercano a cero indica mayor cercanía del PIB-cápita del Norte.

ANEXO 11

BENEFICIOS AGREGADOS EN INGRESO Y POBLACION EN CASO DE UNA ZONA HEMISFERICA DE LIBRE COMERCIO

Año	Centroamérica y el Caribe		Sur América (sin Brasil)		Brasil		México	
	Beneficio Ingreso	Población (millones)	Beneficio Ingreso	Población (millones)	Beneficio Ingreso	Población (millones)	Beneficio Ingreso	Población (millones)
1995	0.0	49.6	0.0	153.1	0.0	159.9	0.0	92.9
1996	5.5	50.2	3.6	154.9	3.1	162.0	2.0	94.3
1997	11.9	50.9	8.0	156.8	7.2	164.1	4.9	95.6
1998	18.6	51.6	12.7	158.7	11.4	166.3	8.0	97.0
1999	25.5	52.3	17.4	160.6	15.7	168.5	11.2	98.4
2000	32.4	53.0	22.2	162.5	20.0	170.7	14.4	99.8
2001	39.4	53.7	26.9	164.4	24.4	172.9	17.6	101.2
2002	46.5	54.4	31.7	166.4	28.7	175.2	20.7	102.7
2003	53.5	55.1	36.4	168.4	32.9	177.5	23.9	104.2
2004	60.5	55.9	41.1	170.4	37.2	179.8	27.0	105.6
2005	67.5	56.6	45.7	172.5	41.4	182.1	30.1	107.2
2006	74.4	57.3	50.3	174.5	45.5	184.5	33.1	108.7

Dora Saballos de Guardia*

EN ESTA SECCION SE PRESENTAN CIFRAS DEL COMERCIO CENTROAMERICANO, COMPLEMENTARIAS A LOS ASUNTOS TRATADOS EN LAS CONFERENCIAS.

El comercio en Centroamérica

La inserción de las economías centroamericanas en el mercado mundial es una de las metas prioritarias que persiguen los gobiernos de la región, como un elemento básico para ascender a niveles superiores de desarrollo. En concordancia con este propósito la IV Reunión de Gabinetes Económicos de los Países del Istmo Centroamericano, aprobó los nuevos plazos para poner en funcionamiento una serie de mecanismos de facilitación al comercio, según se muestra en el Cuadro 1.

Se presentan también para todos los países centroamericanos datos relacionados con el valor agregado del sector manufacturero, el origen de las importaciones, el valor del comercio intrarregional y su incidencia relativa tanto en las exportaciones como en las importaciones; la evolución y estructura de las exportaciones; la balanza comercial; el destino de las exportaciones de manufactura y transacciones de servicios. Para el caso específico de Costa Rica se incluye el comportamiento de las exportaciones tradicionales y no tradicionales durante los años 1987-1992

* Consultora del ICAP.

CUADRO 1

IMPLEMENTACION DE MECANISMOS DE FACILITACION AL COMERCIO

	Plazo programado
Agilizar la revisión del Tratado General de Integración Económica Centroamericana para facilitar su adaptación a la nueva estrategia de apertura externa y modernización productiva.	Abril 93 Mayo 93
Generalizar en cada puesto fronterizo la ventanilla única y el cobro único por los servicios prestados en ésta.	Dic./92
Establecer un horario uniforme en las fronteras comunes	Dic./92
Poner en vigor la Guía de Tránsito de las mercancías al más breve plazo posible	Dic./92
Armonizar el tratamiento de donaciones de alimentos e importaciones concesionales de productos agropecuarios.	Junio 93
Eliminar los obstáculos al intercambio comercial intrarregional de los productos agropecuarios básicos	Junio 93
Aprobar y someter a las autoridades correspondientes el Código Aduanero Uniforme Centroamericano	Junio 93
Armonizar las normas, procedimientos y controles fitozoosanitarios con el propósito de no obstaculizar el libre comercio de los productos agropecuarios, pero manteniendo la seguridad cuarentenaria mínima necesaria para la protección de la producción regional.	Junio 93
Aprobar y someter a las entidades correspondientes el código centroamericano de valoración aduanera de las mercancías, según GATT.	Junio 93
Realización de la Conferencia Mundial sobre Comercio e Inversión en Centroamérica.	Junio 93

Fuente: Comunicado IV Reunión de los Gabinetes Económicos.

CUADRO 2

VALOR AGREGADO POR EL SECTOR MANUFACTURERO

País	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991 ^p
	Millones de dolares de 1988									
Costa Rica ¹	722	735	811	827	888	937	957	990	1019	1030
El Salvador	789	804	815	845	866	892	919	942	970	1017
Guatemala	1162	1140	1145	1136	1144	1167	1193	1220	1245	1264
Honduras	375	399	430	435	453	483	507	526	530	530
Nicaragua	487	514	516	492	502	494	352	322	312	335
Panamá	402	395	393	401	410	425	329	347	388	431

1. Incluye minería y explotación de canteras.

p. Estimaciones preliminares.

Fuente: *Progreso Económico y Social en América Latina. Informe 1992. BID.*

CUADRO 3

CENTROAMERICA: ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES

	1960		1970		1980		1985		1990	
	Millones de dólares	%	Millones de dólares	%	Millones de dólares	%	Millones de dólares	%	Millones de dólares	%
Importaciones totales	515	100.0	1.234	100.0	5.927	100.0	4.827	100.0	6.890	100.0
Importaciones de Centroamérica	33	6.3	299	24.2	1.100	18.6	541	11.2	662	9.6
Importaciones del resto del mundo	482	93.5	935	75.8	4.827	81.4	4.286	88.8	6.228	90.4
Importaciones de Estados Unidos	250	48.5	438	35.5	1.918	32.4	1.555	32.2	2.848	41.3

Fuente: *CEPAL, Centroamérica: el Camino de los 90, febrero 1993.*

CUADRO 4

CENTROAMERICA: VALOR DEL COMERCIO INTRARREGIONAL Y SU INCIDENCIA RELATIVA EN LAS EXPORTACIONES TOTALES DE BIENES

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 ^{a/}	1991 ^{b/}	1992 ^{c/}
Valor de las exportaciones al resto de Centroamérica (Millones de pesos centroamericanos)													
Total	1.240.4	1.041.4	860.3	852.4	807.9	575.0	508.7	600.2	631.9	737.7	792.2	917.0	1.144.2
Costa Rica	307.2	280.5	206.4	234.2	227.8	177.4	142.0	148.8	155.9	176.9	177.6	224.5	335.5
El Salvador	302.1	212.0	179.8	170.7	161.6	101.4	96.3	125.5	143.5	186.4	183.9	207.1	250.8
Guatemala	419.6	373.4	338.0	302.6	302.6	222.1	206.7	248.7	250.2	278.8	307.9	363.0	435.8
Honduras	86.0	68.2	54.2	63.2	49.1	22.0	21.2	28.1	25.3	30.3	34.0	34.3	44.4
Nicaragua	79.0	74.5	54.3	34.8	37.9	25.2	15.9	19.3	23.3	28.8	47.7	51.9	44.8
Panamá	46.5	32.9	27.6	25.0	28.9	27.0	26.6	28.8	33.7	36.5	41.1	46.2	42.9
Exportaciones totales (fbp)													
Total	5.250.1	4.703.3	4.131.7	4.156.3	4.263.2	4.073.6	4.382.6	4.151.9	4.286.4	4.459.3	4.622.7	4.809.0	5.224.3
Costa Rica	1.000.9	1.002.6	869.0	852.5	997.5	939.1	1.084.8	1.107.0	1.180.7	1.333.0	1.366.0	1.491.0	1.775.7
El Salvador	1.075.3	798.0	699.6	759.0	725.9	679.0	777.9	589.6	611.0	557.5	581.5	588.0	584.6
Guatemala	1.519.8	1.291.3	1.170.4	1.091.7	1.132.2	1.059.7	1.043.8	980.0	1.073.3	1.126.0	1.211.0	1.290.0	1.309.0
Honduras	850.3	783.8	676.5	698.7	737.0	789.6	891.2	844.0	893.0	851.0	812.0	780.0	855.0
Nicaragua	450.4	508.2	406.0	451.9	412.4	305.1	257.8	295.1	235.9	290.1	331.0	268.0	234.0
Panamá	353.4	319.4	310.2	303.5	258.2	301.1	327.1	336.2	292.5	301.7	321.2	452.0	466.0
Relación entre el valor de las exportaciones al resto de Centroamérica y el valor de las exportaciones totales (Porcentajes)													
Total	23.6	22.1	20.8	20.5	18.9	14.1	11.6	14.5	14.7	16.5	17.1	19.1	21.9
Costa Rica	30.7	28.0	23.8	27.5	22.8	18.9	13.1	13.4	13.2	13.3	13.0	15.1	18.9
El Salvador	28.1	26.6	25.7	22.5	22.3	14.9	12.4	21.3	23.5	33.4	31.6	35.2	42.9
Guatemala	27.6	28.9	28.9	29.7	26.7	21.0	19.8	25.4	23.3	24.8	25.4	28.7	32.5
Honduras	10.1	8.7	8.0	9.0	6.7	2.8	2.4	3.5	2.8	3.6	4.2	4.4	5.2
Nicaragua	17.5	14.7	13.4	7.7	9.2	8.2	6.2	6.5	9.9	9.9	14.4	19.4	19.1
Panamá	13.2	10.3	8.9	8.2	11.2	9.0	8.1	8.6	11.5	12.1	12.8	10.2	9.2

a/ Cifras revisadas.

b/ Cifras preliminares.

c/ Estimación sobre la base de cifras parciales.

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales. Centroamérica: Evolución Económica durante 1992.

CUADRO 5

CENTROAMERICA: VALOR DEL COMERCIO INTRARREGIONAL Y SU INCIDENCIA RELATIVA EN LAS IMPORTACIONES TOTALES DE BIENES

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 ^a	1991 ^b	1992 ^c
Valor de las importaciones del resto de Centroamérica (Miles de pesos centroamericanos)													
Total	1 210.8	1 077.1	891.8	896.7	815.0	628.0	557.3	616.4	637.6	747.0	809.4	969.6	1 285.4
Costa Rica	242.5	164.2	122.5	135.5	110.2	112.3	123.7	136.2	126.0	162.6	191.3	178.2	281.8
El Salvador	325.0	309.1	264.3	237.8	253.7	219.7	163.5	183.9	200.4	210.0	216.5	249.2	328.4
Guatemala	162.3	189.3	222.3	231.6	189.6	102.8	105.0	137.8	152.3	197.4	182.9	187.7	306.3
Honduras	105.1	125.1	96.0	106.5	100.9	77.2	60.3	54.4	59.1	69.5	95.2	108.4	74.5
Nicaragua	311.2	217.6	119.5	124.4	75.6	57.9	40.2	38.8	41.5	48.7	72.4	167.0	226.3
Panamá	64.7	71.8	67.2	60.8	59.8	60.2	64.5	65.3	49.2	58.9	81.0	79.2	68.1
Importaciones totales de bienes (cif)													
Total	7 411	7 388	6 206	6 038	6 499	6 406	6 042	6 850	6 530	7 215	7 976	8 463	10 033
Costa Rica	1 529	1 208	893	988	1 094	1 098	1 163	1 380	1 410	1 799	2 055	1 896	2 474
El Salvador	929	986	869	891	978	961	935	984	1 007	1 301	1 263	1 406	1 560
Guatemala	1 598	1 673	1 388	1 135	1 278	1 175	960	1 447	1 557	1 641	1 849	1 851	2 314
Honduras	1 019	960	712	804	883	868	875	899	933	872	880	890	914
Nicaragua	887	999	776	807	826	892	824	808	808	615	640	745	819
Panamá	1 449	1 562	1 588	1 413	1 430	1 392	1 284	1 306	815	987	1 489	1 695	1 953
Relación entre el valor de las importaciones al resto de Centroamérica y el valor de las importaciones totales (Porcentajes)													
Total	16.3	14.6	14.4	14.9	12.5	9.8	9.2	9.0	9.8	10.4	10.1	11.5	12.8
Costa Rica	15.9	13.6	13.7	13.7	12.4	10.0	10.6	9.9	9.6	9.0	9.3	9.4	11.4
El Salvador	35.0	31.3	30.4	26.7	25.9	22.9	17.5	18.5	19.9	16.1	17.1	17.7	21.1
Guatemala	10.2	11.3	16.0	20.4	14.8	8.7	10.9	9.5	9.8	12.0	9.3	10.1	13.2
Honduras	10.3	13.0	13.5	13.3	11.3	8.7	6.9	6.0	6.3	8.0	10.8	12.3	8.1
Nicaragua	35.1	21.8	15.4	15.4	9.2	6.5	4.9	4.7	5.1	7.9	11.3	22.4	27.6
Panamá	4.5	4.6	4.3	4.3	4.2	4.3	5.0	5.0	6.0	6.0	5.4	4.7	3.5

a/ Cifras revisadas.

b/ Cifras preliminares.

c/ Estimación sobre cifras parciales.

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales. Centroamérica: Evolución económica durante 1992.

CUADRO 6

CENTROAMERICA: EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES (Millones de dólares)

	1960	1970	1980	1985	1990
Exportaciones totales	444.2	1.097.5	4.896.7	3.773.4	4.254.1
Exportaciones tradicionales	349.2	684.1	2.893.7	2.492.5	2.353.5
Café	234.5	342.7	1.700.1	1.534.2	1.073.5
Algodón	37.4	84.7	296.0	199.8	63.4
Azúcar	6.8	37.3	171.9	102.8	256.7
Banano	61.9	151.9	501.7	563.8	796.6
Carne	8.6	67.5	224.0	91.9	163.3
Exportaciones no tradicionales	95.0	413.4	2.003.1	1.280.9	1.900.6
Exportaciones agropecuarias ^{a/}	-	-	310.4	356.3	376.4
Otras exportaciones	-	-	1.692.7	924.6	1.524.2
Exportaciones a Centroamérica	30.3	286.3	1.129.1	487.8	662.0
Resto del mundo	-	-	563.5	436.8	862.2

a/ Comprende al subsector pesca.

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales. Centroamérica: El camino de los noventa, febrero 1993.

CUADRO 7

CENTROAMERICA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES (Porcentajes)

	1960	1970	1980	1985	1990
Exportaciones totales	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Exportaciones tradicionales	78.6	62.3	59.1	66.1	55.3
Café	52.8	31.2	34.7	40.7	25.2
Algodón	8.4	7.7	6.0	5.3	1.5
Azúcar	1.5	3.4	3.5	2.7	6.0
Banano	13.9	13.8	10.2	14.9	18.7
Carne	1.9	6.2	4.6	2.4	3.8
Exportaciones no tradicionales	21.4	37.7	40.9	33.9	44.7
Exportaciones agropecuarias	-	-	6.3	9.4	8.8
Otras exportaciones	-	-	34.6	24.5	35.8
Exportaciones a Centroamérica	6.8	26.1	23.1	12.9	15.6
Resto del mundo	-	-	11.5	11.6	20.3

Fuente: CEPAL, Centroamérica: El camino de los noventa, febrero 1993.

CUADRO 8

BALANZA COMERCIAL (FOB) (Millones de dólares)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991 ^p
Costa Rica	64	-42	5	-62	40	-139	-98	-239	-468	-193
El Salvador	-100	-74	-189	-216	-124	-349	-356	-663	-556	-679
Guatemala	-114	36	-50	-17	168	-355	-340	-358	-217	-429
Honduras	-4	-58	-148	-90	17	-50	-24	3	-22	-20
Nicaragua	-318	-290	-323	-489	-420	-439	-483	-237	-238	-414
Panamá	-988	-927	-943	-911	-760	-810	-427	-569	-965	-1136

p. Estimaciones preliminares.

Fuente: *Progreso Económico y Social en América Latina. Informe 1992. BID.*

CUADRO 9

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURA EN CENTROAMERICA: 1990

	Países de la OCDE					País de Asia	Países en desarrollo			Resto del Mundo	Mundo
	Estados Unidos	Canadá	CEE	Japón	Otros		Intra América Latina	Asia	Africa		
Costa Rica	42.0	1.2	2.1	0.0	0.1	0.1	54.2	0.1	0.0	0.2	100.0
El Salvador	19.3	0.0	2.1	0.0	0.0	0.0	78.5	0.0	0.0	0.0	100.0
Guatemala	9.2	0.2	1.0	0.1	0.0	0.0	89.3	0.0	0.0	0.1	100.0
Honduras	42.6	0.2	5.5	0.0	0.1	0.0	51.2	0.0	0.0	0.3	100.0
Nicaragua	0.0	0.0	0.7	0.6	0.0	0.0	65.3	0.0	0.4	32.9	100.0
Panamá	30.2	0.1	12.1	0.0	0.1	0.3	49.3	0.2	0.0	7.6	100.0

Fuente: *Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, base de datos COMTRADE.*

CUADRO 10

TRANSACCIONES DE SERVICIOS: FLETES Y SEGUROS (Millones de dólares)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991 ^p
Costa Rica	-72	-87	-95	-96	-101	-127	-124	-155	-180	-162
El Salvador	-57	-61	-63	-66	-61	-70	-68	-81	-125	-137
Guatemala	-99	-80	-99	-99	-84	-117	-144	-153	-215	-168
Honduras	-52	-60	-67	-67	-65	-66	-69	-72	-71	-71
Nicaragua	-40	-43	-68	-67	-70	-77	-75	-49	-51	-64
Panamá	-325	114	59	79	11	15	48	-12	-70	-99

p. Estimaciones preliminares.

Fuente: *Progreso Económico y Social en América Latina. Informe 1992. BID.*

CUADRO 11

COSTA RICA: EXPORTACIONES TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES, ZONAS FRANCAS Y TURISMO EN MILES DE US\$

Año	Exp. tradic.	Exp. no tradic.**	Turismo	Total
1987	678.436	492.285	136.300	1.307.021
1988	671.492	583.533	170.000	1.425.025
1989	707.319	748.619	206.600	1.662.538
1990	666.522	809.229	275.000	1.750.751
1991	766.038	875.100	310.000	1.951.138
1992*	436.104	473.777 ***	218.000****	1.127.881

* Datos a junio.

** Incluye valor agregado del reg. de Admisión Temporal y Zona Franca.

*** No incluye V. agregado de Zona Franca.

**** Datos estimados.

Fuente: *Centro de Promoción de las Exportaciones.*

CUADRO 12

COSTA RICA: EXPORTACIONES TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES* POR ZONA ECONOMICA EN MILES DE US\$

Zona Económica	1989		1990		1991		1992**	
	Trad.	No trad.	Trad.	No trad.	Trad.	No trad.	Trad.	No trad.
Centroamérica	1.200	128.381	220	133.460	5.600	172.170	4.046	108.348
Estados Unidos	256.019	277.832	246.606	290.216	323.500	285.315	208.641	158.627
C.E.E.	300.642	66.889	316.308	87.459	336.685	98.315	173.798	60.178
México	0	5.012	5.227	9.215	7.479	5.116	3.075	6.959
Rep. Dominicana	0	7.411	0	11.141	0	7.100	0	6.693
Panamá	13	40.876	56	48.155	1	52.144	0	27.906
Finlandia	15.174	10	12.692	61	7.347	101	7.231	132
Canadá	6.397	47.551	11.780	44.383	16.769	25.001	3.661	8.075
Japón	4.648	4.018	10.000	5.204	12.992	7.278	3.800	3.916
Puerto Rico	18.229	26.358	16.337	32.989	17.328	28.009	7.579	14.004
Resto del mundo	104.997	50.126	47.296	40.635	38.337	49.007	24.273	26.648
Total	707.319	654.464	666.522	702.918	766.038	729.556	436.104	422.516

* No incluye valor agregado del régimen de admisión temporal y zona franca.

** Datos a junio.

Fuente: Centro de Promoción de las Exportaciones.

documentos

El nuevo modelo de infraestructura y servicios al comercio en México: Una alerta para Centroamérica

Warren Crowther*

PRESENTA LOS CAMBIOS SUSTANTIVOS EN LOS SERVICIOS DE TRANSPORTE MULTIMODAL MEXICANOS, A MANERA DE EJEMPLO PARA LA REGION CENTROAMERICANA.

Las ideas a continuación expresadas están orientadas a inducirnos a la reflexión, ya que sería preferible que Centroamérica no repita la experiencia de México y Estados Unidos, de invertir grandes sumas en la "modernización" de la infraestructura y servicios al comercio (puertos, aeropuertos, banca, seguros, aduana, telecomunicación, transportes), solamente para descubrir que el paradigma de "modernización" que adoptaron, ha sido superado por un modelo integrado de servicios y combinación de tecnologías de comunicación y transportes. Desafortunadamente, hay poca divulgación en Centroamérica de los cambios

bruscos y grandes en México, y de sus implicaciones para esta región.

Durante los últimos dos años, México ha introducido una verdadera revolución en los servicios de transporte multimodal, reproduciendo una situación similar a la que tuvo lugar en los Estados Unidos durante la década previa. No cabe duda de las repercusiones importantes que en Centroamérica en el corto y mediano plazo, producirán los cambios adoptados por México en los flujos y organización del transporte y otros servicios al comercio internacional.

Los siguientes son ejemplos de nuevas inversiones y servicios en los países de NAFTA (Mercado Común o Tratado de Libre Comercio Norteamericano), México, Canadá y los

* Consultor en Gestión Pública en Proyectos de las Naciones Unidas y otros.

Estados Unidos, durante los últimos dos años los cuales considero pertinentes señalar:

1. Servicios regulares de trenes unitarios (unit-trains) de contenedores de doble estiba ("double-stack"), desde los patios de transbordo entre tren y remolcador (camión), en la Ciudad de México, Monterrey, Torreón, Chihuahua y Hermosillo, con destino a Long Beach y transferencia a buques madre de cuarta generación (post-Panamá) para Asia, o Chicago, Detroit y otras ciudades importantes en EE.UU. Para estos servicios, se han invertido centenares de millones de dólares en nuevas conexiones fronterizas, ensanche de túneles, equipo rodante, contenedores, modernización portuaria y patios.
2. El servicio de trenes sobre barcaza desde Houston hasta varios puertos de México, lo que significa evitar los problemas de congestión e inspecciones aduaneras estadounidenses que existen en la frontera entre EE.UU. y México, lo cual permite incluir a Centroamérica en la zona de influencia de esta tecnología multimodal.
3. La compra por parte de la empresa Canadian Pacific de Ferrocarriles estadounidense entre la frontera con los EE.UU. (cerca de Toronto y Montreal) y Filadelfia, y las grandes inversiones portuarias de la misma empresa en esta última ciudad, las que permiten ofrecer un puente terrestre o Canal Seco de servicio "double-stack" desde Vancouver, y competir con el Canal Seco entre Long Beach y Houston. Ya existen

más de 100 servicios semanales entre la costa oeste de Estados Unidos y puntos en el este.

4. La introducción de los mencionados servicios, simultáneamente con la comunicación telemática de "electronic data interchange" (EDI), con el documento de transporte multimodal y sistemas de comunicación que permiten flexibilizar el recorrido y garantizan la fecha de entrega de las mercancías, con una responsabilidad civil uniforme, con la sincronización "justo-a-tiempo" entre etapas de producción (p.e. de la maquila) y del transporte, y otras innovaciones de organización del movimiento comercial, lo que implica simplificar e integrar (o empaquetar) los servicios de agencias de aduana, banca, seguro, telecomunicación y transportes. Las mencionadas tecnologías significan eliminar grandes cantidades de documentos en papel asociados con cada despacho internacional de mercancías, simplificar el procedimiento de crédito bancario y seguro para el despacho, modificar los regímenes de intervención aduanera, y efectuar otros cambios que representan mayor conveniencia para el usuario.

Parece sumamente importante que estos servicios se tomen en cuenta en la región centroamericana en relación con las siguientes actividades:

1. Las inversiones en infraestructura y servicios de transportes, puertos, aeropuertos y telecomunicaciones, deben prever la oferta, a corto tiempo en Centroamérica,

de transporte eficiente a los países de la NAFTA, por medio de la misma tecnología que ahora está produciendo tanto impacto en México:¹ Es decir, desde el Istmo de Tehuantepec y vía la Carretera Panamericana, los países centroamericanos (hasta Puntarenas en Costa Rica) pueden recibir estos servicios con relativa facilidad, y esto modificaría sensiblemente los flujos del comercio.

2. Centroamérica ya cuenta con muchos de los elementos básicos para poder organizar servicios competitivos de transporte multimodal. Existe un alto grado de unitarización de las mercancías, un régimen uniforme de tránsito, redes de telemática, la adopción de SIDUNEA como estándar de informática aduanera en la mayoría de los países, y recursos humanos con excelente experiencia internacional en bancos y seguros. Estos elementos serán aprovechados por empresas extranjeras, o pueden consolidarse como bases para empresas regionales, o "joint ventures" a fin de asegurar mayor valor agregado para la región.
3. Con la introducción de esta tecnología, y la correspondiente integración de los servicios al comercio (agencia de aduana, banca, comunicación, seguro,

transporte, etc.), las economías velocidad y seguridad del movimiento de las mercancías, y de la información y dineros correspondientes, podrían llegar a ser muy significativos. Será un factor importante de competitividad de las exportaciones centroamericanas.² Ya hemos visto casos concretos donde un potencial comprador de exportaciones centroamericanas ha exigido el uso del EDI y régimen de transporte multimodal como condición de compra. La Maquila llega a exigir las condiciones de transporte que permitan regularizar su producción y minimizar los inventarios. Es decir, si las instituciones de Aduana, banca, seguro, transporte y otras pertinentes en Centroamérica son reticentes para aceptar el nuevo modelo, su posición competitiva se vería perjudicada sensiblemente.

4. Las posibilidades de aumentar la participación de empresas centroamericanas en los servicios al comercio son muy importantes, dado que se trata de un renglón de la balanza de pagos de los servicios al comercio, ha sido más del doble del excedente de importaciones sobre exportaciones. La participación de empresas privadas y públicas de la región puede ocurrir, sólo si reciben información y apoyo oportunamente y si se eliminan los obstáculos para que puedan aprovechar las ventajas que tienen, para competir en este campo.

1. Paul Schneider, "The Mexican Connection", TRAINS, enero 1993. 48-53.

2. Oscar de Buen Richkarday, "Integración del transporte para la competitividad nacional y empresarial", COMERCIO EXTERIOR, 42(1), enero 1992, 2-13.

5. Las posibilidades de Centroamérica de ofrecer un Canal Seco Pacífico-Atlántico competitivo, y de

los puertos de Centroamérica de competir entre sí para el comercio a ultramar, deben ser evaluadas frente a las experiencias y nueva oferta de servicios por parte de las empresas y puertos de los países de la NAFTA y las ventajas que éstos tienen en cuanto a las economías de escala. El Canal Seco es un tramo de trenes de alta capacidad (hoy en día, de "double stack") que une los puertos del Pacífico y Atlántico, descargando y cargando en cada puerto los inmensos bu-

ques madre de contenedores que son demasiado grandes para pasar por el Canal de Panamá.

6. Se ha mencionado en varios foros en Centroamérica la posibilidad de que los países de la región ratifiquen el Convenio Internacional de Transporte Multimodal, cuya principal ventaja es que ofrece una concepción de servicio integrado al comercio y las bases para crear servicios competitivos (o "joint venture")

Tratado de Libre Comercio de América del Norte*

RESUMEN DE LOS PRINCIPALES ASPECTOS CONTENIDOS EN LAS 2.000 PÁGINAS DE QUE CONSTA EL NAFTA, EL CUAL ESTÁ LLAMADO A DELIMITAR LAS FRONTERAS DEL BLOQUE ECONÓMICO MÁS GRANDE DEL MUNDO.

I. OBJETIVOS Y PRINCIPIOS

Generales

- Promover el empleo y el crecimiento económico, mediante la expansión del comercio y de las oportunidades de inversión en Norteamérica.
- Aumentar la competitividad internacional de las empresas de los tres países, en forma congruente con la protección del ambiente.
- Proteger, ampliar y hacer efectivos los derechos laborales, así como mejorar las condiciones de trabajo en los tres países.

Específicos

- Eliminar las barreras al comercio.

- Promover las condiciones para una competencia limpia.
- Aumentar las oportunidades de inversión.
- Proteger los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procedimientos efectivos de aplicación y solución de controversias.
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Principios

- Se observarán los principios de trato nacional 1/, trato de nación más favorecida 2/ y transparencia en los procedimientos.
- La zona de libre comercio se establecerá de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

* Tomado de la Revista Empresa No. 6, noviembre 1992.

- Cada país ratifica sus respectivos derechos y obligaciones derivados del GATT y de otros convenios internacionales.
- Para efectos de interpretación en caso de conflicto, como regla general prevalecerán las disposiciones del Tratado sobre las de otros convenios, con excepción de ciertas normas ambientales.

II. COMERCIO DE BIENES

1. Reglas de origen

El NAFTA prevé la eliminación de aranceles a los bienes originarios de Canadá, Estados Unidos y México, por lo que establece reglas de origen para asegurar que las ventajas del Tratado únicamente se otorguen a:

- Bienes que se produzcan totalmente en Norteamérica.
- Bienes que contengan materiales extrarregionales transformados en cualquier país miembro, de manera que se clasifiquen en una fracción arancelaria distinta a la de sus insumos extrarregionales (este criterio es aplicable a más de la mitad de las fracciones arancelarias).
- Bienes que, además de satisfacer el requisito de clasificación arancelaria, incorporen un porcentaje específico de contenido regional.

2. Eliminación de aranceles

El NAFTA dispone la eliminación progresiva de aranceles para los bienes que cumplan las reglas de origen, en la forma siguiente:

Desgravación inmediata:

- EUA y Canadá desgravarán el 84 y 79% de las exportaciones mexicanas no petroleras.
- México desgravará el 43 y 41% de las importaciones provenientes de EUA y Canadá.

Desgravación al 5º

- EUA y Canadá desgravarán otro 8% cada uno de las exportaciones mexicanas no petroleras.
- México desgravará el 18 y 19% de las importaciones provenientes de EUA y Canadá.

Desgravación al 10º año

- EUA y Canadá desgravarán el 7 y 12% de las exportaciones mexicanas no petroleras.
- México desgravará el 38% de las importaciones provenientes de EUA y Canadá.

Desgravación al 15ª

- Las partes desgravarán el restante 1% de sus importaciones provenientes de los otros miembros.
- Se convino este plazo para la desgravación de productos considerados sensibles, tales como maíz, frijol y leche en polvo.

Otras disposiciones

- Como punto de partida para la desgravación se tomarán las tasas arancelarias vigentes al 1º de julio de 1991.
- Queda abierta la posibilidad de que las partes consulten y acuerden una desgravación más acelerada que la prevista.

3. Acceso a mercados

Eliminación de barreras no arancelarias

- Se eliminarán los permisos, cuotas, prohibiciones y otras restricciones cuantitativas al comercio entre los tres países, aunque éstos se reservan el derecho de imponer restricciones limitadas y temporales en ciertos casos.
- Se contemplan reglas especiales para los productos agropecuarios, automotrices, energía y textiles.

- Se prohíbe fijar impuestos a la exportación, excepto cuando éstos también se apliquen a los bienes de consumo interno.

Administración aduanera

- Se establecerá un certificado de origen uniforme.
- Se establecerán reglamentos y requisitos contables comunes.
- Se proveerá de reglas claras sobre la verificación de origen.
- La autoridad aduanera del país importador emitirá dictámenes previos sobre el cumplimiento de las reglas de origen.
- Se establecerán plazos específicos para la pronta solución de disputas relacionadas con las reglas de origen.
- Los derechos de trámite aduanero vigentes serán eliminados a más tardar el 30 de junio de 1999.
- No se aplicarán en el interin nuevos cargos por derechos de trámite aduanero.

Devolución de impuestos

- La devolución de aranceles pagados por la importación de insumos extrazonales utilizados en la producción de bienes exportables a otro país miembro se eliminará en el año 2001 para los productos que sí cumplan con la regla de origen.

- Para los productos que no cumplan con la regla de origen, después de un período de gracia de 7 años, la devolución se limitará a un monto determinado conforme a criterios preestablecidos.
- Se prohíbe la adopción de nuevos programas de exención arancelaria o de devolución de aranceles.

Otras disposiciones

- Se ratifica la incorporación del principio de trato nacional del GATT.
- Se permitirá la libre importación temporal de ciertos bienes calificados.
- Se norma lo relacionado con la marcación de país de origen.
- Se define como productos distintivos (protegidos) a ciertas bebidas alcohólicas de los tres países.

4. Textiles y prendas de vestir

Esta sección contiene reglas especiales para el comercio de fibras, hilos, textiles y prendas de vestir en el mercado de Norteamérica. Las disposiciones del Tratado prevalecerán sobre las del Acuerdo Multifibras y otros convenios internacionales.

Eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias

- Los tres países eliminarán de manera inmediata o gradual, en un período máximo de 10 años, sus **tasas arancelarias** para los produc-

tos que cumplan con las reglas de origen.

- Se desgravará de inmediato el 45% de las exportaciones de México a EUA y el 20% de las exportaciones de EUA a México.
- Se eliminarán de inmediato los "picos arancelarios" de EUA para las exportaciones mexicanas; el arancel tope inicial será 20%.
- EUA eliminará inmediatamente las cuotas de importación para los productos mexicanos y gradualmente para los productos de manufactura mexicana que no cumplan con la regla de origen.
- Ningún país podrá introducir cuotas nuevas, excepto conforme a las disposiciones específicas sobre salvaguardas, que podrán aplicarse en casos especiales durante el período de transición.
- México mantendrá las restricciones actuales a la importación de ropa usada.

Reglas de origen

- Para la mayoría de productos, la regla de origen es de "hilo en adelante", lo que significa que, para gozar de trato arancelario preferencial, los textiles y prendas de vestir deben elaborarse a partir de hilo producido en un país miembro del NAFTA.
- Para ciertos productos (como hilos de algodón y de fibras sintéticas) se establece una regla de "fibra en adelante".

- Se definen algunos casos de excepción y se establecen "cupos de preferencia arancelaria" para productos fabricados en los países socios pero que no cumplen con la regla de origen, los cuales podrán gozar de un trato arancelario preferencial hasta niveles específicos de importación.
- Las reglas de origen en materia de textiles y confecciones serán revisadas antes del 1º de enero de 1998.

5. Productos automotrices

El NAFTA eliminará las barreras al comercio de automóviles, camiones, autobuses y autopartes regionales dentro del área de libre comercio, así como las restricciones a la inversión en el sector durante un período de 10 años.

Eliminación de aranceles: La mayor parte del comercio de productos automotrices entre Canadá y EUA se realiza libre de aranceles, conforme al acuerdo de Libre Comercio (FTA) entre ambas naciones y el "Autopact". Fuera de ello, las normas de desgravación establecidas son las siguientes:

Vehículos

*Por parte de EUA
hacia México:*

- Para automóviles, los aranceles se eliminarán de inmediato.

- Para camiones ligeros, los aranceles se reducirán de inmediato de 25 a 10% y se eliminarán gradualmente en 5 años.
- Para otros vehículos, los aranceles se eliminarán en 10 años.

*Por parte de México
hacia EUA y Canadá:*

- Para automóviles, los aranceles se reducirían de inmediato de 20 a 10% y se eliminarán gradualmente en 10 años.
- Para camiones ligeros, los aranceles se reducirán de inmediato a la mitad y se eliminarán gradualmente en 5 años.
- Para otros vehículos, los aranceles se eliminarán en 10 años.
- Para el caso de vehículos usados, se liberarán gradualmente las importaciones entre el 15º y el 25º años.

*Por parte de Canadá
hacia México:*

- Aplicará igual proceso de desgravación al seguido por México.

Autopartes

- Para sus importaciones provenientes de México, EUA desgravará de inmediato el 81%, en 5 años el 18% y en 10 años el 25%.

- Para sus importaciones provenientes de EUA, México desgravará de inmediato el 5%, en 5 años el 70% y en 10 años el 25%.

Reglas de origen

- Los productos automotrices deberán incorporar un porcentaje de contenido regional que deberá ser superior al 50% durante los primeros 4 años, al 56% durante los siguientes 4 años y al 62.5% después del 9º año para el caso de automóviles y camiones ligeros, y al 60.0% para los demás vehículos y autopartes.

Regulaciones e inversión

- Se derogará de inmediato el decreto mexicano de autotransporte (que cubre camiones pesados, tractocamiones y autobuses) y se sustituirá por un sistema transitorio de cuotas por 5 años.
- Se desregularán gradualmente las disposiciones vigentes del decreto automotriz en México y las reglas de uso eficiente de combustible en EUA.
- Se garantiza a la industria mexicana de autopartes un porcentaje del mercado interno.
- Se liberará de inmediato la participación de inversiones de EUA y Canadá en las empresas mexicanas consideradas "proveedores nacionales" de autopartes y se limitará dicha participación en otras

empresas del sector automotriz al 49% en los primeros 5 años, para luego liberarse a partir del 6º. año.

- Se constituirá un grupo intergubernamental para revisar y elaborar recomendaciones sobre las normas automotrices a nivel federal en los tres países, incluidas las necesarias para lograr una mayor compatibilidad entre ellas.

6. Energía y petroquímica básica

- Se incorporan al NAFTA las restricciones cuantitativas previstas por el GATT para el comercio de bienes petroquímicos básicos y energéticos (petróleo, gas natural, gasolinas, kerosinas, gasoil, diesel, electricidad y otros).
- Se prohíbe la imposición de precios mínimos o máximos de importación o exportación, así como el establecimiento de impuestos u otros cargos a la exportación, a menos que éstos también se apliquen al consumo interno de los bienes respectivos.
- El estado mexicano mantiene su soberanía y dominio sobre la producción petrolera, la propiedad de bienes, las inversiones y el comercio directo en los sectores de petróleo, gas, refinación, petroquímica básica, electricidad y energía nuclear.
- Por lo tanto, el comercio de bienes energéticos entre México y los otros países miembros se regirá

por la disposición general del Tratado sobre Seguridad Nacional (Excepciones).

- Podrán celebrarse contratos de compra y venta de energía eléctrica entre los productores independientes y las empresas eléctricas de los países, así como contratos de suministro de gas natural y petroquímicos básicos entre las empresas estatales, los proveedores y los usuarios finales.

7. Agricultura

El NAFTA reconoce las asimetrías y diferencias estructurales entre México y los otros dos países socios, por lo que establece compromisos bilaterales entre México y Canadá y entre México y EUA para el comercio de productos agropecuarios. Durante los primeros 10 años podrá aplicarse una salvaguarda especial a las importaciones de productos calificados. Para las relaciones entre EUA y Canadá, continuarán aplicándose normas del FTA.

Liberación comercial

Entre EUA y México

- De inmediato, EUA y México eliminarán los aranceles sobre el 61 y el 36% de sus importaciones respectivas de bienes agrícolas.
- El resto del comercio entre ambos países será desgravado en un plazo

de 10 años, con excepción de productos sensibles tales como maíz y frijol para México, y jugo de naranja y azúcar para EUA que serán desgravados en 15 años.

- Se eliminarán de inmediato las barreras no arancelarias mediante su conversión a aranceles o a sistemas de arancel-cuota.
- El sistema de arancel-cuota consiste en el establecimiento de cuotas de importación libres de arancel con base en niveles promedio de comercio reciente. Estas cuotas se incrementarán, generalmente en 3% anual. Se aplicará un arancel a las importaciones que sobrepasen las cuotas, el cual se reducirá gradualmente hasta llegar a cero durante 10 ó 15 años, dependiendo del producto.
- Se abrirá gradualmente el comercio bilateral de azúcar hasta la eliminación total de restricciones a 15 años plazo.
- Después del 6º año ambos países aplicarán un sistema de arancel-cuota para el azúcar.

Entre Canadá y México

- De inmediato, Canadá y México eliminarán los aranceles sobre el 88 y el 4% de sus importaciones respectivas de bienes agrícolas
- El resto del comercio entre ambos países será desgravado en períodos de 5 y 10 años.

- Se eliminarán las barreras no arancelarias para la mayoría de productos agropecuarios (con excepción de lácteos, avícolas, huevos y azúcar) y, en algunos casos, México reemplazará las mismas por aranceles o aranceles-cuotas.

Apoyos internos y subsidios

- Se reconoce la facultad de cada país para desarrollar políticas de apoyo agropecuario que no distorcionen el comercio.
- Se establecen normas estrictas para la aplicación de los subsidios a la producción que fuesen necesarios para compensar los otorgados a las importaciones de países no miembros.
- Los tres países buscarán la eliminación de los subsidios dentro del comercio agropecuario de América del Norte.

Medidas sanitarias y fitosanitarias

- Se confirma el derecho de cada país para establecer las medidas necesarias para la protección de la vida o salud humana, animal o vegetal, sin que las mismas se traduzcan en discriminación injustificada o en restricciones encubiertas al comercio.
- Se promoverá la equivalencia de medidas entre los tres países, to-

mando como base mínima las normas internacionales respectivas.

III. COMERCIO DE SERVICIO

8. Principios

- El NAFTA amplía las iniciativas del FTA y de las negociaciones de la Ronda Uruguay para establecer reglas sobre el comercio internacional de servicios, conforme a los principios siguientes:
 - Se extienden a los servicios las obligaciones fundamentales de otorgar trato nacional y trato de nación más favorecida.
 - No se tendrá la obligación de residir o establecer cualquier tipo de representación en determinado lugar para la prestación de un servicio.
 - Se facilitará el reconocimiento mutuo de licencias en materia de servicios profesionales.
 - Se eliminarán, a 2 años plazo, los requisitos de nacionalidad y residencia para el otorgamiento de licencias a los prestadores de servicios profesionales.
 - Podrán denegarse los beneficios sobre la materia si el servicio es prestado mediante prácticas de "triangulación" en la que intervengan personas de países no miembros del NAFTA.
 - Se excluyen del Tratado la mayoría de los servicios aéreos, las telecomunicaciones básicas, los ser-

vicios sociales gubernamentales, la industria marítima y los sectores reservados por el Estado mexicano.

- Se liberalizarán las actividades portuarias relacionadas con el transporte marítimo, a la vez que se permitirá la inversión extranjera hasta 100% en instalaciones y servicios portuarios

9. Transporte terrestre

- Se establece un período de transición de 10 años para remover las barreras al transporte terrestre y establecer normas técnicas y de seguridad compatibles entre los tres países.
- EUA permitirá de inmediato la prestación de servicios de camiones y autobuses mexicanos en el mercado transfronterizo.
- A 3 años plazo, EUA permitirá la operación de compañías de auto-transporte mexicanas en sus estados fronterizos y la inversión de hasta un 49% de capital mexicano en empresas de autobuses y camiones que presten servicios internacionales de carga. México otorgará derechos similares a sus contrapartes.
- A 6 años plazo, los territorios de los tres países quedarán totalmente abiertos a las compañías de auto-transporte de carga.
- A 7 años plazo, el porcentaje de inversión extranjera en compañías de autobuses y camiones será elevado por EUA al 100% y por México al 51%. A 10 años plazo, México lo elevará al 100%.
- Los ferrocarriles de EUA y Canadá podrán continuar comercializando libremente sus servicios en México.

10. Telecomunicaciones

- Los servicios básicos de telecomunicaciones no fueron negociados, por lo que las partes no están obligadas a autorizar la prestación de servicios de otro país miembro y se reservan la facultad de prohibir la operación de redes privadas.
- Los agentes económicos de los tres países tendrán libre acceso a las redes y servicios públicos de telecomunicaciones.

11. Servicios financieros

- Esta sección abarca los servicios prestados por instituciones financieras de banca, seguros y valores y otros. Cada país define sus compromisos específicos de liberalización, los períodos de transición para adherirse a los principios acordados y algunas reservas en relación a los mismos. Se incorporarán al NAFTA los compromisos financieros asumidos por EUA y Canadá en el FTA.

Principios

- Los proveedores de servicios financieros podrán establecerse en otro país miembro y efectuar

operaciones transfronterizas sin restricciones.

- Cada país deberá otorgar trato nacional y trato de nación más favorecida a los prestadores de servicios financieros que operen en su territorio.
- Se excluyen del Tratado las políticas monetaria y cambiaria, así como las actividades relacionadas con la banca de desarrollo y los sistemas de seguridad social.
- Cada país conserva la facultad de salvaguardar la integridad y estabilidad del sistema financiero interno, así como de proteger su balanza de pagos.

Compromisos

Canadá

- Se extiende a las empresas y ciudadanos mexicanos los derechos concedidos a EUA dentro del FTA para invertir en instituciones financieras canadienses.

Estados Unidos

- Los grupos financieros mexicanos mantendrán los derechos ya adquiridos para realizar operaciones bancarias y de bolsa en territorio de EUA.

México

- Se permitirá el establecimiento de instituciones financieras de los

otros países socios, las que estarán sujetas a ciertos límites de mercado aplicables hasta el año 2000.

- Durante el período de transición de 6 años, el límite máximo de participación extranjera agregada en el mercado bancario se elevará de 8 a 15% y en las empresas de valores, de 10 a 20%.
- Durante la transición, se aplicarán límites individuales de 1.5% del mercado a la participación máxima de un banco y de 4% a la participación máxima de una casa de bolsa.
- Se podrán establecer compañías aseguradoras de coinversión con mexicanos, con incrementos graduales en la participación accionaria, de 30% en 1994 a 100% en 2000. Tales compañías no estarán sujetas a límites de mercado.
- Se podrán establecer subsidiarias de aseguradoras con 100% de capital extranjero, pero con un límite individual de 1.5% de participación en el mercado y un límite agregado que se elevará gradualmente, hasta la eliminación de los mismos en 2000.

IV. INVERSION

12. Régimen

- Se extenderán a las inversiones los principios de trato nacional y trato de nación más favorecida.

- No podrán imponerse a los inversionistas de los otros países miembros requisitos de desempeño tales como niveles de exportación, contenido nacional mínimo, trato preferencial a proveedores nacionales u otros.
- Sin embargo, cada país determinará sus compromisos de liberalización y sus excepciones a los principios anteriores
- Se garantiza la libre convertibilidad monetaria y las transferencias al exterior
- No podrán efectuarse expropiaciones, salvo por causa de utilidad pública, de manera no discriminatoria y mediante el pago de la indemnización por el valor justo de mercado.
- Ninguno de los países miembros podrá reducir sus normas ambientales con el propósito de atraer inversiones foráneas

V. DISPOSICIONES GENERALES

13. Normas

- No se solicitará a los bienes y servicios de los otros países miembros, mayores requisitos que a los domésticos.
- Se utilizarán las normas internacionales como marco básico de referencia.

- Se buscará la mayor convergencia posible de los sistemas de normalización de los tres países.
- Se establecerá un comité de normas técnicas para aplicar cabalmente las disposiciones de cada capítulo del Tratado.

14. Prácticas desleales

- Aunque cada país conserva el derecho de aplicar su legislación en materia de *antidumping* y cuotas compensatorias, deberá efectuar las modificaciones legales necesarias para permitir la ejecución de las obligaciones derivadas del NAFTA.
- Se crearán tribunales arbitrales independientes, de integración binacional, para revisar las resoluciones definitivas en materia de *antidumping* y cuotas compensatorias que hayan dictado las autoridades competentes de cada país signatario.
- Se normará la revisión de la legislación de cada país sobre la materia, por parte de los tribunales arbitrales independientes.
- Se contempla un mecanismo de salvaguarda para solucionar aquellas situaciones en que la aplicación de la legislación nacional menoscabe el funcionamiento del proceso arbitral.
- Se establece un procedimiento de impugnación extraordinaria a las resoluciones del tribunal arbitral, así como mecanismos de salvaguarda para asegurar que el procedimiento

del tribunal arbitral funcione según lo previsto.

15. Salvaguardas

- Podrán aplicarse ante incrementos súbitos y sustanciales de importaciones, debidos a reducciones arancelarias derivadas del Tratado.
- Permitirán suspender el proceso de desgravación arancelaria o restablecer el arancel previo a la entrada en vigor del NAFTA.
- Serán aplicables por una sola vez durante el período de transición y por un plazo máximo de 3 años.
- Obligarán al país que las adopte a otorgar una compensación al país contra cuyos bienes se aplique la salvaguarda.

Multilaterales o Globales

- Deben ser aplicables a las importaciones de todo el mundo.
- Los países socios serán excluidos de tales salvaguardas cuando no contribuyen de manera importante al daño y no figuren entre los cinco principales proveedores extranjeros del bien.

16. Compras del sector público

- Se abrirá una parte significativa del mercado de compras del sector público de cada país miembro a los proveedores de los otros países en materia de bienes, servicios y obra

pública, a partir de ciertos límites mínimos.

- Se excluye la compra de armamentos, municiones, armas y otras relacionadas con la seguridad nacional.
- Cada país se reserva el derecho de favorecer a los proveedores nacionales para las compras especificadas en el Tratado.

17. Competencia, monopolios y empresas del Estado

- Cada país mantendrá o adoptará medidas contra prácticas comerciales no competitivas.
- La compra o venta de un bien o servicio de monopolio deberá apearse al mandato de cada gobierno y no discriminar a los bienes o servicios de los otros países miembros.
- Las empresas del Estado deberán subordinarse a las obligaciones asumidas por su respectivo país en el marco del Tratado cuando ejercen cualquier función de autoridad gubernamental.
- Se establecerá un comité trilateral en materia de comercio y políticas de competencia.

18. Movilidad temporal de personas

- No se establecerá un mercado común con libre movimiento de personas.

- Cada país conserva el derecho de velar por la protección de su fuerza de trabajo nacional y adoptar la política migratoria que juzgue conveniente.
- Se darán facilidades para el ingreso temporal de visitantes de negocios, comerciantes e inversionistas, personal transferido dentro de una misma compañía y ciertas categorías de profesionales de negocios, en este último caso conforme a los límites convenidos entre EUA y México.

19. Propiedad intelectual

- Se definen compromisos y normas específicas para la protección de derecho de autor (incluyendo programas de cómputo y fonogramas), patentes y marcas de productos y servicios, señales codificadas emitidas por satélites, circuitos integrados, diseños y secretos industriales

20. Instituciones y solución de controversias

- La institución central del NAFTA será la Comisión de Comercio de América del Norte, que fungirá como órgano trilateral de administración del Tratado a nivel de gabinete ministerial.
- Se establecerá un Secretariado para apoyar a la Comisión, así como otras instancias secundarias y tribunales para la solución de controversias.

- Se contempla un mecanismo de hasta 3 fases para la solución de controversias, consulta entre gobiernos, mediación de la Comisión de Comercio y Arbitraje regional o internacional.

21. Excepciones

El NAFTA incluye las siguientes excepciones para asegurar que el Tratado no restringirá la capacidad de un país para proteger sus intereses nacionales:

Generales: Para proteger la vida y salud humana, animal y vegetal, la seguridad; la moral pública y el patrimonio nacional.

Seguridad nacional: Nada de lo dispuesto en el Tratado podrá afectar la capacidad de cualquier país miembro para proteger sus intereses esenciales de seguridad

Tributación: En general, los asuntos tributarios se regirán por los acuerdos sobre doble tributación celebrados entre los países miembros.

Balanza de pagos: Podrán adoptarse medidas restrictivas al comercio para la protección de la balanza de pagos, sólo en ciertas circunstancias y conforme a las reglas del Fondo Monetario Internacional.

VI. DISPOSICIONES FINALES

22. Entrada de vigor

- Una vez concluidos los procedimientos internos de aprobación en

cada país, el NAFTA entrará en vigor el 1º de enero de 1994.

23. Adhesión

El NAFTA dispone que otros países o grupos de países podrán ser admitidos como miembros del Tratado con el consentimiento de los países miembros, de conformidad con los

términos y condiciones que éstos establezcan.

1. *Trato nacional*: Trato no menos favorable que el otorgado a los bienes, servicios o inversiones del propio país, en circunstancias similares
2. *Trato de nación más favorecida*: Trato no menos favorable que el otorgado a los bienes, servicios o inversiones de otros países, en circunstancias similares

El ICAP en Centroamérica

Seminario Regional sobre Facilitación de la Gestión del Comercio Intra y Extrarregional en el Marco de la Nueva Integración

PRESENTA UN RESUMEN DE LA JUSTIFICACION Y OBJETIVOS DEL SEMINARIO.

El Instituto Centroamericano de Administración Pública profundamente interesado en colaborar en la medida de sus posibilidades con los esfuerzos que están realizando los gobiernos centroamericanos para estabilizar sus economías, a través del inicio de procesos de liberalización tendientes a lograr una exitosa inserción en el contexto internacional, propició la realización del Seminario Regional sobre "Facilitación de la Gestión del Comercio Intra y Extrarregional en el Marco de la Nueva Integración".

El seminario efectuado del 22 al 25 de setiembre de 1992 brindó la oportunidad a altos ejecutivos tanto del sector público como de la empresa privada, para discutir una serie de asuntos de sumo interés que deben ser tomados en cuenta ante la necesidad de compatibilizar las estrategias eco-

nómicas regionales con la inserción en la economía mundial. Ello demanda de mecanismos y procesos integracionistas que permitan darle contenido de regionalidad a las acciones de los gobiernos centroamericanos, lo cual requiere el establecimiento de acuerdos con respecto a posiciones estratégicas y el impulso de negociaciones conjuntas entre los sectores involucrados.

Para lograr estos propósitos se requiere la reflexión de los sectores público y privado en temas relacionados con las políticas que en gestión del comercio han experimentado algunos países desarrollados y las que están siendo emprendidas por nuestros gobiernos. En este sentido, las conferencias del seminario tendieron a plantear asuntos relacionados con las siguientes inquietudes, las que a no dudar significan puntos claves en

el desarrollo de nuestro comercio exterior:

- ◊ Qué opciones de negociación sobre el comercio internacional existen para que los países centroamericanos no continúen siendo tan vulnerables frente a los desequilibrios del mismo?
- ◊ Debería proyectar y planificarse el comercio internacional de la región en base a las ventajas comparativas actuales o más bien se debería procurar la modificación de éstas?
- ◊ Qué tipo de papel, en relación con las nuevas regiones económicas pueden asumir los países centroamericanos realísticamente, para que éstos no queden relegados en lo que a inversiones vinculadas con el comercio internacional se refiere?
- ◊ Depende el diseño del futuro básicamente de la competencia entre los países del tercer mundo?
- ◊ Por qué pareciera existir un total divorcio entre las políticas, normas e instituciones relacionadas con la integración centroamericana y el comercio internacional?
- ◊ Por qué los países han incorporado en forma asistémica y parcial las nuevas tecnologías, estándares internacionales y otros elementos técnicos, en las funciones estatales y privadas, en el sector de comercio internacional?
- ◊ Cuánto afinamiento (fine-tuning) en relación con las políticas, se puede esperar de los gobiernos centroamericanos?

- ◊ Por qué se ha puesto tanto énfasis en la inversión extranjera y la privatización, las cuales imponen muchas condiciones en el movimiento de capital, y no se efectúa un análisis amplio de los flujos generales actuales y potenciales de capital?

Además de ese marco general en el que fueron ubicadas las conferencias, el seminario tuvo los siguientes objetivos:

- ◊ Sensibilizar a funcionarios públicos centroamericanos sobre algunos de los problemas más críticos relacionados con la expansión económica y apertura de nuevos mercados y en una colaboración sagaz con los empresarios de sus países.
- ◊ Analizar los obstáculos internos que impiden la movilidad comercial y el desarrollo de los procesos productivos en la región centroamericana.
- ◊ Promover el interés de los sectores involucrados en la necesidad de mejorar la gestión del comercio intra y extrarregional.

Los temas tratados para cuya divulgación se ha editado esta revista son los que a continuación se describen:

- "Experiencia de integración y facilitación del comercio en Europa y Francia". Dr. Patrick Chamorel.
- "Facilitación del comercio de bienes y servicios y su impacto en los procesos productivos". Dr. Warren Crowther.

- "Desregulación del sector económico empresarial". Lic. Jorge Sánchez Méndez.
- "Armonización de políticas del comercio interno, externo y regional". Lic. Jorge Madrigal Cuadra.
- "Inserción del comercio regional en mercados extrarregionales". Licda. Silvia Fletcher Bradway.
- "Avances y perspectivas de la nueva integración centroamericana

bajo un análisis comparativo de los actuales procesos en el continente americano". Ing. Gerardo Zepeda Bermúdez.

En el seminario se profundizó sobre estos temas y se hicieron recomendaciones sobre las acciones que podrían tomarse en el corto y mediano plazo, a fin de prepararse para el cambio y no planificar sobre falsas presunciones

◇

referencias

EN ESTA SECCION SE PRESENTA UNA BIBLIOGRAFIA SELECTIVA Y EXHAUSTIVA SOBRE EL TEMA "COMERCIO INTERNACIONAL" EXTRAIDA EXCLUSIVAMENTE DE REVISTAS Y OTROS DOCUMENTOS QUE PUEDEN SER CONSULTADOS EN EL CENTRO DE DOCUMENTACION DEL ICAP.

Artículos de revistas

- Bancomext. Dirección de Promoción Externa para Países en Desarrollo y Socialistas. "Estrategia de promoción comercial para Europa Oriental". *Comercio Exterior*. 40(5) : 454-464, May., 1990.
- Bekerman, Marta. "Tendencias recientes del comercio mundial y las relaciones entre los países centrales y periféricos". *Comercio Exterior*. 35(11) : 1090-1096, Nov., 1985.
- Bitar, Sergio. "Autonomía y comercio exterior. Relaciones de América Latina con Estados Unidos". *Comercio Exterior*. 34(9) : 876-887, Set., 1984.
- Comisión de las Comunidades Europeas. "Orientaciones para fortalecer las relaciones entre la Comunidad Europea y América Latina". *Comercio Exterior*. 35(6) : 604-608, Jun., 1985.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. "La Iniciativa para las Américas: un examen inicial". *Comercio Exterior*. 41(2) : 206-213, Feb., 1991.
- Cornejo Bustamante, Ronier. "El comercio exterior de China con América Latina". *Comercio Exterior*. 35(7) : 714-720, Jul., 1985.
- Gerardi, Ricardo Eugenio. "Posibles tendencias del intercambio comercial de América Latina y la CEE". *Comercio Exterior*. 30(5) : 463-472, May., 1980.
- Giacoman, Ernesto Marcos. "Las exportaciones como factor de arrastre del desarrollo industrial: la experiencia del Sudeste de Asia y sus enseñanzas para México". *Comercio Exterior*. 38(4) : 275-284, Abr., 1988.
- Hernández Cervantes, Héctor. "Limitaciones de la política comercial

- actual". *Comercio Exterior*. 38(6) : 528-531, Jun., 1988.
- Hernández Cervantes, Héctor. "La promoción de exportaciones y la liberación del comercio exterior". *Comercio Exterior*. 35(11) 1035-1036, Nov., 1985.
- "Instituciones regionales que contribuyen a la facilitación del comercio y el transporte en América Latina y el Caribe". *Boletín FAL*. 16(100) : Dic., 1992.
- Kate, Adriaans Ten. "Promoción de exportaciones y ajustes en la política comercial". *Comercio Exterior*. 35(11) : 1027-1030, Nov., 1985.
-
- _____ . "Apertura comercial y estructura de la protección en México. Un análisis de la relación entre ambas". *Comercio Exterior*. 39(6) : 497-511, Jun., 1989.
-
- _____ y de Mateo Venturini, Fernando. "Apertura comercial y estructura de la protección en México: estimaciones cuantitativas de los ochentas". *Comercio Exterior*. 39(4) : 312-329, Abr., 1989.
- Lerman Alperstein, Aida. "Evolución del comercio de América Latina en los países europeos del CAME". *Comercio Exterior*. 40(5): 406-411, May., 1990.
-
- _____ . "Evolución histórica de las relaciones comerciales entre América Latina y la CEE". *Comercio Exterior*. 41(2) : 177-185, Feb., 1991.
- Martínez, Osvaldo. "Comercio Mundial y Nuevo Orden Económico Internacional". *Comercio Exterior*. 31(6) : 649-660, Jun., 1981.
- Martner, Gonzalo. "El Comercio de América Latina con Estados Unidos. ¿Ha mejorado la posición negociadora de América Latina?". *Comercio Exterior*. 31(12): 1404-1407, Dic., 1981.
- McIntyre, Alister. "La UNCTAD: nuevas ideas, nuevos caminos". *Comercio Exterior*. 35(11) : 1097-1099, Nov., 1985.
- Ocampo, José Antonio. "El comercio Intrarregional y el problema de pagos". *Comercio Exterior*. 34(4) : 350-357, 1984.
- Ramos, José María. "Limitaciones sociales de la integración comercial México Estados Unidos". *Comercio Exterior*. 40(7) : 654-657, Jul., 1990.
- Ruiz Durán, Clemente. "El Comercio en la Cuenca del Pacífico". *Comercio Exterior*. 40(6): 483-495, Jun., 1990.
- Ruiz Nápoles, Pablo. "El comercio entre países desarrollados y subdesarrollados. Algunos aspectos teóricos y de política económica". *Comercio Exterior*. 31(10) : 1173-1178, Oct., 1981.
- SELA. "América Latina y la Ley de Comercio y Aranceles de Estados Unidos". *Comercio Exterior*. 35(7) : 721-626, Jul., 1985.
- SELA. Secretaría Permanente. "América Latina y las nuevas negociaciones multilaterales del GATT". *Comercio Exterior*. 36(1) : 808-818, Set., 1986.
- Sistema Económico Latinoamericano. "La política comercial de la CEE y

sus defectos sobre el comercio de América Latina". *Comercio Exterior*. 35(11) : 1100-1110, Nov., 1985.

- Tironi, Ernesto. "Relaciones comerciales entre los países de desarrollo intermedio de América Latina y Asia". *Comercio Exterior*. 31(12) : 1408-1422, Dic., 1981.
- Vega Cánovas, Gustavo. "El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos : implicaciones para México y los países en desarrollo". *Comercio Exterior*. 38(3) : 212-219, Mar., 1988.
- Zerio, John y Carrada-Bravo, Francisco. "Políticas para promover las exportaciones". *Comercio Exterior*. 39(1) : 3-10, Ene., 1989.
- Zumarán, Jorge J. "El comercio de países latinoamericanos con los del CAME. Aspectos cuantitativos". *Comercio Exterior*. 31(12) : 1428-1435, Dic., 1981.

Libros y otros documentos

- Blackhurst, Richard y Tumbir, Jan. *Las relaciones comerciales en un régimen de tipos de cambios flexibles*. Ginebra : GATT, 1980.
- Furst, Edgar. *Liberación comercial y promoción de exportaciones en*

Costa Rica (1985-1990) : limitaciones y desafíos de la política de ajuste estructural reciente. Heredia, C.R. : EUNA, 1992.

- Hernández, Alcides. La crisis centroamericana en el contexto internacional. (Ideas para un comentario). En: *Seminario "El impacto de las políticas estadounidenses en América Central"*. San José, C.R. : ICAP, 11-12 de agosto, 1988.
- López Mora, Alvaro. *Flujos y tendencias del comercio internacional : recomendaciones de política para la promoción de las exportaciones en los países centroamericanos*. San José, C.R. : FLACSO, Universidad Nacional, Escuela de Relaciones Internacionales, 1992.
- Menjívar, Rafael, comp. *Intercambio compensado y crisis del comercio regional*. San José, C.R. : FLACSO, 1986.
- Naciones Unidas. *Comercio y cooperación entre países de América Latina y miembros del CAME*. Santiago de Chile : Naciones Unidas, 1985.
- Noriega Morales, Guillermo. *Panamá: Seis relaciones comerciales con los países centroamericanos y las posibilidades de mejorarlas o profundizarlas dentro del marco común centroamericano*. [s.l.] : SIECA, 1990