

# América Latina y el reciente proceso de integración regional y mundial\*

---

*Sebastian Edwards*

## I. INTRODUCCION

En la medida en que nos acercamos al Siglo XXI, la economía mundial se está moviendo hacia la formación de un pequeño número de bloques de comercio. Aunque la Comunidad Económica Europea y el Tratado Norteamericano de Libre Comercio (TLC) son considerados los más destacables, están surgiendo rápidamente otros bloques comerciales con diferentes grados de cohesión. Entre ellos es particularmente prometedor ASEAN, en el Sureste asiático, con sus miembros dinámicos y agresivos, y lo será especialmente si logra concretarse en los próximos años la temida Zona del Yen que incluiría Japón y los países del ASEAN.<sup>1</sup>

En los últimos años, sin embargo, han surgido algunos importantes bloques comerciales en el Hemisferio Occidental que están atrayendo la atención de los analistas. Entre ellos, MERCOSUR y el Pacto Andino, que en conjunto agrupan nueve países de América Latina, son los más importantes y tienen un volumen de comercio internacional que se espera esté cerca de los US\$250 billones anuales en el año 2000.<sup>2</sup> Lo que hace particularmente interesante este nuevo esfuerzo integracionista de América Latina es que está verificándose dentro de un contexto que favorece fuertemente la promoción de exportaciones y la expansión del comercio internacional a lo largo de gran parte del mundo en desarrollo.

También resulta interesante destacar la reciente proliferación de acuerdos de integración bilateral, que se adiciona a la larga lista de tratados comer-

---

\* Este artículo forma parte de un trabajo presentado en la conferencia «Políticas macroeconómicas y sociales para el crecimiento: evolución de la experiencia latinoamericana», Mangaratiba, Rio de Janeiro, Brasil, marzo de 1994. Para su publicación en *Coyuntura Económica* el trabajo original fue editado y traducido por Fedesarrollo y publicado en dos partes. La segunda parte saldrá en la entrega de diciembre de 1994 de esta revista. Estoy en deuda con los ponentes y participantes en la conferencia por sus útiles comentarios. Agradezco a Fernando Losada su excelente labor como asistente de investigación.

---

<sup>1</sup> Véase Schott (1991) para una discusión general sobre la reciente formación y perspectivas de los bloques comerciales en la economía mundial.

<sup>2</sup> MERCOSUR agrupa a Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay. Los miembros del Pacto Andino son, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

# Cuadro 1. CONVENIOS DE INTEGRACION REGIONAL EN LAS AMERICAS, A PARTIR DE 1990

Nombre y miembros	Fecha	Objetivo	Estado actual	Items en 1990
<b>Pacto Preferencial de Comercio Andino - ATPA</b> Bolivia Colombia Ecuador Perú Estados Unidos	1991	Exenciones tributarias para US\$324 millones de importaciones desde los países andinos hacia los Estados Unidos.	Operativo.	
<b>Zona de Libre Comercio entre Chile y Colombia</b>	1993	Establecimiento de una zona de libre comercio.	Operativo a partir de enero de 1994.	
<b>Zona de Libre Comercio entre Chile y México</b>	1991	Establecimiento de una zona de libre comercio a partir de enero de 1996.	Actual arancel recíproco máximo del 7.5%.	PIB agregado: US\$241.2 billones. Población: 94.9 millones. Comercio exterior total: US\$73.8 billones. Comercio intraregional como % del comercio total 0.1.
<b>Zona de Libre Comercio entre Chile y Venezuela</b>	1993	Establecimiento de un área de libre comercio a partir de 1999.	Arancel máximo para importaciones de origen chileno programado para ser del 20% en 1994. Tasa arancelaria chilena se mantiene en el 11%. Aranceles programados para llegar al 0 en 1999.	PIB agregado: US\$240.2 billones. Población: 82.9 millones. Comercio exterior total: US\$78.8 billones. Comercio intraregional como % del comercio total: 0.1.
<b>Zona de Libre Comercio entre Colombia y Venezuela</b>	1992	Establecimiento de un área de libre comercio a partir de 1992.	Arancel común acordado en 1992. En 1994 se incluyó a México, conformándose el Grupo de los Tres.	PIB agregado: US\$91.3 billones. Población: 52 millones. Comercio exterior total: US\$34.7 billones. Comercio intraregional como % del comercio total: 1.4.
<b>Zona de Libre Comercio entre El Salvador y Guatemala</b>	1991	Establecimiento de un área de libre comercio.	Entró en funcionamiento en octubre de 1991.	
<b>Zona de libre Comercio de Norte América</b> Canadá México Estados Unidos	1992	Establecimiento de un área de libre comercio a partir del año 2009. Eliminación de los aranceles en 5, 10 o 15 años, dependiendo del producto. Excepciones a los productos agrícolas canadienses y al petróleo mexicano. El TLC, en algo que no tiene precedentes, contiene derechos de propiedad intelectual, y obligaciones respecto a servicios, comercio e inversión. El sistema de solución de controversias entre EE.UU. y Canadá se hizo extensivo a México.	Tratado suscrito y ratificado. En vigencia a partir del 1°. de enero de 1994.	PIB agregado: US\$6204.6 billones. Población: 362.7 millones. Comercio exterior total: US\$1223.8 billones. Comercio intraregional como % del comercio total: 18.8.

<b>Tratado Nueva Octopeque</b> El Salvador Guatemala Honduras	1992	Establecimiento de un área de libre comercio a partir de 1993. El objetivo a largo plazo es crear una unión aduanera. Incluye recientes los convenios de complementación suscritos entre estos países.	No está claro.	PIB agregado: US\$17.1 billones. Población: 19.7 millones. Comercio exterior total: US\$7.3 billones. Comercio intraregional como % del comercio total: 11.8.
<b>Mercosur</b> Argentina Brasil Paraguay Uruguay	1991	Establecimiento de un mercado común a partir de 1995. Programa de liberalización del comercio, coordinación en la política macroeconómica, arancel común y acuerdos sectoriales.	Preferencias arancelarias actuales del 68%. Suscripción del acuerdo para solución de controversias. Retiro gradual de productos de las listas nacionales de exclusiones. Congeladas las negociaciones sobre el AEC por diferencias sobre bienes de capital y electrónicos. Proceso de liberación avanzado, pero difícilmente se logrará la unión aduanera en 1995.	PIB agregado: US\$492.3 billones. Población: 190 millones. Comercio exterior total: US\$76.8 billones. Comercio intraregional como % del comercio total: 8.6.
<b>Zona de Libre Comercio entre Caricom y Colombia</b> Antigua y Barbuda Bahamas Barbados Belice Colombia Dominica Grenada Jamaica Montserrat St. Kitts y Nevis Sta. Lucía S. Vicente y las Granadinas Trinidad y Tobago	1991	Comprende un período de transición no recíproco durante el cual reducciones unilaterales a los aranceles serán hechas por Colombia, con eventual logro de un Tratado de Libre Comercio.	Negociaciones avanzan lentamente en virtud de las demandas del Caricom por reducciones arancelarias unilaterales.	
<b>Acuerdo de libre Comercio entre Caricom y Venezuela</b> Antigua y Barbuda Bahamas Barbados Belice Dominica Grenada Jamaica Montserrat St. Kitts y Nevis Sta. Lucía S. Vicente y las Granadinas Trinidad y Tobago Venezuela	1991	Prevé la eliminación gradual de los impuestos a las importaciones de Venezuela de productos de Caricom. Después de cinco años se iniciarán negociaciones para eliminar los aranceles a las exportaciones de Venezuela.	Negociaciones avanzan lentamente en virtud de las demandas del Caricom por reducciones arancelarias unilaterales.	
<b>Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Centro América</b> Colombia Costa Rica El Salvador Guatemala Honduras Nicaragua Panamá Venezuela	1993	Comprende un período de transición no recíproco durante el cual las reducciones unilaterales a los aranceles serán hechas por Colombia, con el eventual logro de un Tratado de Libre Comercio.	Las negociaciones han ganado fuerza luego de la cumbre presidencial del G-3 en 1993, pero han avanzado despacio desde entonces.	

<b>Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres</b> México Colombia Venezuela	1993	Objetivo: cooperación económica. En abril de 1993 los tres países acordaron establecer una zona de libre comercio a partir de 1994.	Acuerdo firmado en junio de 1994. Incluye un arancel inmediato de 0 en algunos artículos y una transición de 10 años para otros, salvo automóviles y productos agrícolas. La reducción arancelaria de México es más rápida que las de Colombia y Venezuela.	PIB agregado: US\$305.8 billones. Población:138.2 millones. Comercio exterior total :US\$94.1 billones. Comercio intraregional como % del comercio total: 0.8.
<b>Zona de Libre Comercio entre Costa Rica y México</b>	1994	Establecimiento de un área de libre comercio.	Negociaciones en marcha. Reducción de todos los aranceles y BNA entre los dos países. Exportaciones de bienes no producidos en Costa Rica exentas de impuestos desde 1995. Aranceles para las restantes exportaciones mexicanas serán reducidos a los largo de 5, 10 y 15 años. La mayoría de las exportaciones costarricenses estarán libres de impuestos en México en un término de 5 años o menos. Rígidas normas de origen que requieren productos fabricados con insumos de la región.	
<b>Tratado de Libre Comercio entre México y Centro América</b> Costa Rica El Salvador Guatemala Honduras México Nicaragua	1992	Establecimiento de un área de libre comercio a partir de 1996.	Convenios de régimen de salvaguardia, normas técnicas y solución de controversias en negociación. Acuerdo marco para cooperación comercial suscrito en agosto de 1992. Costa Rica está actualmente en negociaciones bilaterales con México.	PIB agregado: US\$240.3 billones Población:112.4 millones. Comercio exterior total: US\$74.2 billones. Comercio intrarregional como % del comercio total: 1.6.
<b>Tratado de Libre Comercio entre Centro América y Venezuela</b> El Salvador Guatemala Honduras Nicaragua Panamá Venezuela	1992	Comprende un período de transición no recíproco durante el cual las reducciones unilaterales a los aranceles serán hechas por Venezuela, con el eventual logro de un Tratado de Libre Comercio.	Las negociaciones han ganado fuerza luego de la cumbre presidencial del G-3 en 1993, pero han avanzado despacio desde entonces.	

Fuente: Lustig (1994) y Banco Mundial.

ciales multilaterales. El Cuadro 1 presenta un breve resumen de los acuerdos comerciales negociados después de 1990. La mayoría de países latinoamericanos han expresado un gran interés en unirse al TLC, y ven los acuerdos bilaterales - o, para el efecto, multilaterales pequeños- como un paso intermedio. Los Cuadros 2 y 3 contienen información sobre la evolución del comercio intraregional y bilateral, respectivamente. Varios hechos merecen destacarse. Primero, luego de llegar a un mínimo en 1985, el comercio intraregional se ha expandido mucho en los últimos años. Sin embargo, contrario a la creencia popular, el comercio intraregional como proporción del comercio total es aún significativamente menor al nivel alcanzado entre 1975-80. Naturalmente, ésto significa que hay un potencial importante de expansión adicional del comercio intraregional, el cual, por ejemplo, en Asia del Este bordea el 30% del comercio total. En un estudio reciente, Losada (1993) halló que con pocas barreras comerciales la distancia es el principal factor determinante del comercio bilateral.

En las siguientes secciones de este trabajo se analizan los alcances y perspectivas de los principales tratados de integración negociados recientemente en América Latina y las implicaciones sobre los países en desarrollo del acuerdo del GATT. En desarrollo de estos temas, la segunda sección de este trabajo trata sobre los desarrollos de Mercosur, la tercera sobre el Pacto Andino, la cuarta sobre la revitalización del Mercado Común Centroamericano y la quinta sobre el TLC. En una última sección se analizan los alcances del recién negociado acuerdo del GATT y sus implicaciones para los países en desarrollo.

## II. MERCOSUR

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) es un tratado comercial suscrito en 1991 entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.<sup>3</sup> Su principal objetivo es eliminar todos los aranceles al comercio intraregional a partir de diciembre de 1994 y esta-

blecer un arancel externo común que sirva de guía al comercio internacional entre los países miembros y el resto del mundo.

Lo que es particularmente interesante de MERCOSUR es que agrupa los dos países más grandes de Sur América - Argentina y Brasil - junto con dos de los menores.<sup>4</sup> El Cuadro 4 contiene información sobre algunos indicadores básicos de estos países y de los miembros del Pacto Andino (véase a continuación). Esta información muestra claramente algunas de las diferencias entre ellos - que incluyen tamaño, desempeño reciente y alcance de la deuda externa. No hay duda de que el futuro MERCOSUR dependerá de las políticas de los dos países grandes - Argentina y Brasil; Uruguay y Paraguay, como miembros más pequeños, jugarán un papel muy limitado en el proceso político y diplomático que determinará las características del convenio.

El Cuadro 4, sin embargo, no capta algunos importantes desarrollos económicos recientes que probablemente influirán en el futuro de este convenio. Mientras Argentina ha tenido progresos sustanciales en el logro de estabilidad macroeconómica y ha lanzando un ambicioso programa de privatización, Brasil ha enfrentado problemas económicos y políticos. La renuncia del Presidente Collor añadió incertidumbre adicional al futuro de las reformas estructurales en el Brasil. La incapacidad de este país para controlar la inflación es un problema particularmente serio.

Existe consenso generalizado en el sentido de que muchos de los problemas enfrentados por algunos

---

<sup>3</sup> El documento legal que establece las bases de MERCOSUR es el Tratado de Asunción. Este tratado tuvo su origen en un acuerdo de integración suscrito entre Brasil y Argentina en 1986. En 1989 y 1990 se firmaron nuevos documentos entre esos dos países. Para más detalles véase Nogués y Quintanilla (1992).

<sup>4</sup> Chile fue invitado a unirse pero no aceptó. Sin embargo, este país se está moviendo rápidamente hacia la integración con Argentina mediante la suscripción de acuerdos bilaterales.

**Cuadro 2. COMERCIO INTRAREGIONAL EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE**  
**(Exportaciones intra-regionales como porcentaje de las exportaciones totales)**

País																Enero-octubre	
	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1992	1993
Argentina	21.1	25.9	23.8	19.7	20.4	14.1	18.5	18.7	23.9	21.6	20.5	25.9	26.3	30.3	34.1	35.5	37.3
Bolivia	9.7	35.9	36.7	42.6	51.6	55.0	52.8	60.2	64.5	57.8	47.7	44.0	45.6	51.2	40.7	42.1	44.6
Brasil	11.8	15.7	18.1	19.3	15.6	10.4	11.5	9.7	12.4	12.4	12.1	12.1	11.6	16.7	22.6	22.2	22.9
Chile	12.2	23.7	24.3	21.9	19.4	12.1	15.0	14.5	17.0	17.0	12.8	12.1	12.5	14.4	17.1	16.3	18.5
Colombia	10.5	21.7	17.6	23.7	21.7	14.0	13.5	14.0	11.4	17.3	16.0	16.0	16.9	24.1	23.0	22.5	24.8
Costa Rica	23.9	23.9	35.0	35.7	29.3	30.6	26.6	23.2	17.6	16.6	17.1	17.8	16.5	18.1	19.8	20.2	16.5
México	9.8	14.3	6.9	9.8	8.8	7.5	6.4	5.4	6.7	7.8	7.5	7.1	6.6	4.3	4.8	4.7	4.9
Perú	6.5	16.7	21.2	12.8	15.4	10.4	11.9	14.1	14.5	16.1	14.5	15.3	15.4	16.1	18.1	18.7	21.7
Uruguay	12.8	29.3	37.3	26.6	30.8	23.7	26.2	27.8	39.2	30.3	27.4	36.8	39.0	40.4	41.9	43.2	45.7
Venezuela	33.5	33.2	37.4	36.6	21.4	20.9	19.2	18.3	20.0	23.9	21.6	21.5	22.8	20.1	27.2	27.5	30.3
Latinoamérica y el Caribe	17.6	21.0	22.2	21.1	17.5	14.0	13.7	12.6	14.1	14.9	14.3	15.4	16.0	16.1	18.6	18.6	19.0

Fuente: Dirección de Estadísticas Comerciales, FMI.

**Cuadro 3. EXPORTACIONES INTRAREGIONALES**  
(Porcentaje del total de exportaciones FOB)

Desde	Hacia	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Argentina	Brasil	9.5	6.5	7.4	4.6	5.9	5.9	10.2	8.5	6.7	11.8	11.5	12.4	13.7	30.4
Argentina	Chile	2.7	2.1	2.2	2.4	1.8	1.3	2.0	2.3	2.8	3.7	3.7	4.1	4.7	6.7
Argentina	Colombia	0.5	0.6	0.9	0.8	0.7	1.6	0.9	1.0	0.9	0.8	0.6	0.7	0.9	1.0
Argentina	Perú	1.5	1.0	1.4	1.2	1.6	1.9	2.8	2.2	1.9	1.7	1.5	1.7	1.9	2.2
Argentina	Venezuela	0.8	1.1	1.3	0.7	1.4	0.9	0.7	0.9	1.4	1.0	1.2	1.7	1.7	1.8
Brasil	Argentina	5.4	3.8	3.2	3.0	3.2	2.1	3.0	3.2	2.9	2.2	2.1	4.7	8.5	9.2
Brasil	Chile	2.2	2.7	1.4	1.0	1.0	0.9	1.1	1.4	1.6	2.1	1.5	2.1	2.6	2.8
Brasil	Colombia	0.7	0.9	1.3	0.7	0.6	0.4	0.5	0.5	0.7	0.6	0.5	0.5	1.0	1.0
Brasil	Perú	0.6	1.2	1.1	0.3	0.5	0.4	0.7	0.8	0.6	0.4	0.5	0.7	0.6	0.6
Brasil	Venezuela	1.1	1.8	2.3	1.2	1.4	1.2	1.6	1.4	1.5	0.8	0.9	1.4	1.2	1.2
Chile	Argentina	6.0	4.8	4.1	3.1	3.2	2.2	3.8	3.4	2.3	1.3	1.3	2.9	4.6	5.1
Chile	Brasil	9.6	7.3	8.3	4.3	6.2	5.4	6.9	6.8	4.7	6.4	5.7	5.0	4.5	5.2
Chile	Colombia	1.6	1.8	1.2	1.1	1.2	1.4	1.0	1.0	0.8	1.0	0.9	0.6	0.7	0.9
Chile	Perú	1.5	1.8	1.3	1.0	1.2	1.2	1.6	1.7	0.9	0.7	0.9	1.6	1.7	1.5
Chile	Venezuela	1.7	1.8	1.2	0.8	1.1	0.9	1.0	1.4	1.5	0.4	0.4	0.6	0.7	0.8
Colombia	Argentina	1.7	1.7	1.2	1.4	1.7	1.0	1.3	0.8	1.0	0.6	0.4	0.5	1.0	1.3
Colombia	Brasil	0.2	0.2	0.1	0.2	0.4	0.2	0.2	0.4	0.2	0.4	0.4	0.7	0.9	2.0
Colombia	Chile	1.6	1.0	0.4	0.4	0.5	0.6	0.6	2.0	2.4	2.3	2.4	2.2	1.3	1.3
Colombia	Perú	0.7	1.5	1.1	0.6	0.7	0.9	1.4	2.4	1.7	1.1	1.3	2.9	4.2	4.6
Colombia	Venezuela	7.1	11.5	11.8	3.8	2.8	3.6	2.9	4.4	4.4	3.2	3.0	5.9	6.8	7.3
Perú	Argentina	1.5	0.6	0.8	1.2	1.1	1.2	2.3	1.5	0.6	0.5	0.9	0.9	0.8	1.0
Perú	Brasil	3.2	1.5	2.2	2.0	1.5	1.8	2.9	4.2	3.0	4.5	3.9	3.1	4.7	0.0
Perú	Chile	1.2	1.8	1.2	1.5	1.6	1.7	2.0	1.2	1.5	1.9	1.7	1.3	1.2	1.2
Perú	Colombia	1.4	2.8	4.2	1.7	2.4	2.5	2.6	2.4	3.1	3.0	2.9	3.2	2.5	3.2
Perú	Venezuela	1.3	1.4	1.7	1.0	1.6	1.4	1.8	2.4	3.1	1.2	1.7	2.4	3.1	3.6
Venezuela	Argentina	0.3	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.2	0.2	0.0	0.1	0.2	0.2
Venezuela	Brasil	3.5	4.7	5.3	3.7	3.2	1.8	0.8	1.4	1.5	2.0	1.9	1.8	2.8	2.9
Venezuela	Chile	1.3	1.7	1.4	1.4	1.4	1.7	1.4	1.3	1.4	1.2	1.0	0.8	0.8	0.3
Venezuela	Colombia	1.4	1.6	1.8	2.2	2.0	1.6	1.2	0.1	1.7	2.1	2.1	1.5	2.2	2.5
Venezuela	Perú	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.4	0.1	0.5	0.2	0.2	0.5	0.8	0.9

Nota: Información hasta octubre de 1993, salvo en el caso de las exportaciones de Argentina a Brasil, que corresponde a mayo de 1993.

Fuente: Dirección de Estadísticas Comerciales, FMI.

**Cuadro 4. INDICADORES ECONOMICOS DE LOS PAISES MIEMBROS DE MERCOSUR Y DEL PACTO ANDINO**

	MERCOSUR				PACTO ANDINO				
	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
PIB de 1992 (millones de US\$)	154,400	406,500	6,500	11,400	5,300	46,200	12,400	26,300	61,100
PNB per cápita (US\$) <sup>a</sup>	4,160	2,940 <sup>d</sup>	1,410	2,840	680	1,300	1,060	1,080	2,920
Crecimiento anual del PIB 1989-92 (% promedio)	0.6	1.2	2.7	0.7	0.7	3.4	2.4	-0.7	2.1
Participación de la industria en el PIB en 1992 (%)	22	22 <sup>d</sup>	17	25	16 <sup>d</sup>	20 <sup>d</sup>	21 <sup>d</sup>	n.d	16
Tasa de inversión en 1992 (%)	17	19	24	13	16	18	20	16 <sup>d</sup>	23
Exportaciones de bienes en 1992 (millones de US\$)	12,000	36,200	920	1,700	600	7,300	3,000	3,500	14,000
Crecimiento anual de las exportaciones, 1980-92 <sup>b</sup> (% promedio)	3.5	7.1	7.2	4.2	3.4	5.7	5.0	-0.9 <sup>d</sup>	2.0
Deuda externa total en 1992 (millones de US\$)	66,500	118,700	1,800	5,200	4,200	16,700	12,300	21,000	33,700
Inflación anual en 1980-92 <sup>c</sup> (% promedio)	341	373	23	63	170	25	38	287	22

<sup>a</sup> Calculado según el método del Atlas del Banco Mundial.

<sup>b</sup> Exportaciones de bienes y servicios no factoriales en precios constantes.

<sup>c</sup> Crecimiento del deflactor del PIB.

<sup>d</sup> Información para 1991.

Nota: Todos las cifras de 1992 son estimaciones preliminares.

Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators (1993), base de datos del Departamento de Economía Internacional.

intentos integracionistas en América Latina durante las décadas de 1960 y 1970 tuvieron sus raíces en las marcadas diferencias existentes en el comportamiento macroeconómico, incluyendo políticas inflacionarias y cambiarias.<sup>5</sup>

Las diferencias en las estrategias respecto de la velocidad y profundidad de la privatización y de las reformas comerciales sugieren que fácilmente podrían surgir desacuerdos entre Argentina y Brasil, respecto de temas muy relacionados con MERCOSUR. En especial, un número creciente de observadores en Argentina está preocupado porque Brasil insistirá en un arancel externo común

más alto que el aceptable para Argentina. La estructura de protección actual de los miembros individuales de MERCOSUR muestra que, ciertamente, puede haber campo para desacuerdos. Mientras Argentina ha asumido recientemente una clara postura librecambista - eliminando aranceles, reduciendo considerablemente barreras no-arancelarias (BNA) y eliminando completamente los impuestos a las exportaciones - Brasil apunta a una estructura arancelaria más alta y variable.

El Cuadro 5 contiene información sobre el nivel reciente del comercio intraregional para los miembros de MERCOSUR. Tal como puede verse, el comercio intraregional es más importante para Argentina (con 17%) que para Brasil (11%).<sup>6</sup> Esto sugiere que, en efecto, Argentina es el país que

<sup>5</sup> Baldinelli (1991) discute algunas de las más importantes políticas macroeconómicas en los países del MERCOSUR.



**Cuadro 5. COMERCIO ENTRE LOS PAISES DE MERCOSUR, 1992 (Exportaciones hacia países de MERCOSUR )**

País	Valor (US\$ millones)	Participación en las exportaciones del país (%)
Argentina	2,100	17
Brasil	4,100	11
Paraguay	220	37
Uruguay	540	34

Fuente: Dirección de Estadísticas Comerciales, FMI.

más perdería en la eventualidad de que MERCOSUR fracasara. Desde la perspectiva de la economía política significa que es probable que en las negociaciones referentes a las políticas frente a terceros, la postura brasilera pueda ser decisiva. Si éste es el caso y MERCOSUR fija altos aranceles a las importaciones - con un rango de 0-40%, que corresponderían al objetivo brasilero - es poco probable que sus miembros experimenten una ganancia neta en el largo plazo. Más específicamente, en el caso de que Argentina se una a un convenio comercial con el nivel de arancel externo común brasilero, es probable que resulte en una «desviación del comercio» que neutralice los beneficios derivados de la creación de comercio.<sup>7</sup>

El Cuadro 6 muestra el camino esperado de eliminación de aranceles para el comercio intraregional al interior de MERCOSUR. Surgen de manera inmediata dos diferencias importantes con respecto a los intentos previos de integración.<sup>8</sup> Primero, existe un alto grado de automaticidad en el proceso de integración al interior de MERCOSUR, y

segundo, el tiempo permitido para el logro de la integración es significativamente menor que en los intentos anteriores (Edwards y Savastano, 1989). Estas características del Tratado de Asunción son un claro reflejo de que, aún en un convenio dominado por un reformista no muy entusiasta como lo es Brasil, las normas que rigen la apertura son agresivas y dinámicas. Una pregunta importante, y aún sin respuesta, es si este ambicioso programa de liberalización automática puede sostenerse en presencia de grandes desbalances macroeconómicos en Brasil.

**Cuadro 6. PARTICIPACION DE IMPORTACIONES SUJETAS A LIBRE COMERCIO EN MERCOSUR**

Año	Mes	%
1991	Junio	47
	Diciembre	54
1992	Junio	61
	Diciembre	68
1993	Junio	75
	Diciembre	82
1994	Junio	89
	Diciembre	100

Fuente: Tratado de Asunción (1991).

<sup>7</sup> A mayor arancel externo común, es más probable que una Unión Aduanera pueda tener unos efectos netos negativos sobre el bienestar de sus miembros. La razón es que en este caso habría desviación del comercio adicional. Mercancías que al arancel original serían importadas de la fuente menos costosa ahora se comprarían a un miembro regional menos eficiente. Sobre creación y desviación de comercio véase, por ejemplo, Dornbusch (1989). Nótese, sin embargo, que el GATT no permite un arancel común superior al promedio de los aranceles de los países miembros antes del convenio. No es claro, sin embargo, si esta disposición puede ser efectivamente ejecutada.

<sup>8</sup> Sobre los intentos integracionistas históricos en América Latina véase Edwards y Savastano (1989).

<sup>6</sup> La información del Cuadro corresponde a 1992. Históricamente, el comercio intraregional del Brasil ha sido significativamente menor - del orden del 4% del total de exportaciones.

### III. EL RENACIMIENTO DEL PACTO ANDINO

En noviembre de 1990, más de dos décadas después de su lanzamiento oficial, el Pacto Andino fue renovado por los Presidentes de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.<sup>9</sup> El nuevo convenio, que se dio a conocer como el Acta de la Paz, estableció algunas estrategias ambiciosas, que incluyen:<sup>10</sup> i. la creación para 1992 de una zona de libre comercio en la región; ii. un acuerdo sobre el nivel y estructura de un Arancel Externo Común (AEC) para diciembre de 1991; iii. la puesta en marcha del AEC para diciembre de 1995; iv. la liberalización del transporte aéreo y marítimo; y v. facilidades para la inversión extranjera y la movilidad de capitales dentro del Grupo Andino.

Es importante anotar que existe gran heterogeneidad entre los países del Pacto (véase Cuadro 4). Estas diferencias se refieren tanto a la estructura económica como a la política macroeconómica. Por ejemplo, mientras Bolivia y Venezuela se mueven progresivamente hacia una menor inflación y estabilidad de precios, Perú continúa teniendo problemas en el manejo macroeconómico y Venezuela está en una especie de limbo macroeconómico debido a su reciente levantamiento político. El volumen de comercio intraregional sigue siendo limitado, a pesar de que durante 1992 y 1993 aumentó bastante (véase Cuadro 7). Esto refleja el hecho de que la dotación de factores es similar a lo largo de estos países y que han habido significativas barreras al comercio intraregional. Estas han estado relacionadas con regulaciones comerciales y administrativas y con sistemas de transporte terrestre verdaderamente precarios entre los países de la región. El bajo nivel actual del comercio intraregional sugiere, en efecto, que existe posibilidad de una significativa desviación de comercio una vez se haya lanzado la Unión Aduanera. El

que ésto efectivamente suceda dependerá altamente del nivel y estructura del Arancel Externo Común. Esto, en efecto, se ha convertido en un tema altamente controversial que actualmente amenaza el futuro del Pacto.

Las naciones del Pacto Andino tienen una estructura significativamente más homogénea de protección que los países de MERCOSUR. Sin embargo, a pesar de ello, existen aún algunas diferencias importantes respecto de los objetivos de la política comercial global. Mientras Bolivia y Perú han perseguido agresivamente reformas de libre comercio, Colombia y Venezuela han mantenido una postura más proteccionista, argumentando que aún se requieren aranceles más altos para estimular la formación de una base industrial sólida.

Recientemente, sin embargo, el gobierno colombiano ha estado más inclinado hacia acelerar su apertura y su integración al resto del mundo. Las diferencias respecto de las políticas comerciales han generado algunas fricciones serias entre los signatarios del Acta de la Paz, e inclusive Perú amenazó con abandonar el Pacto, en caso de establecerse un arancel externo común considerado por sus autoridades como excesivamente proteccionista.<sup>11</sup>

**Cuadro 7. COMERCIO ENTRE LOS PAISES DEL PACTO ANDINO, 1992**  
(Exportaciones hacia países del Pacto Andino)

País	Valor (US\$ millones)	Participación en las exportaciones del país (%)
Bolivia	90	13
Colombia	920	13
Ecuador	90	3
Perú	270	8
Venezuela	510	3

Fuente: Dirección de Estadísticas Comerciales, FMI.

<sup>9</sup> Chile, suscriptor original del Pacto, no aceptó participar.  
<sup>10</sup> Nogués y Quintanilla (1992) suministran un detallado recuento del Acta de la Paz.

En diciembre de 1991, y de conformidad con el Acta de la Paz, se suscribió un nuevo convenio por parte de las autoridades políticas de los miembros del Grupo Andino. El Acta de Barahona estableció zonas de libre comercio entre Bolivia, Colombia y Venezuela, a partir del 1o. de enero de 1992. Se esperaba que Ecuador y Perú se unieran más tarde, en julio de 1992. Respecto del arancel externo común, el Acta de Barahona estableció un mecanismo extremadamente engorroso, con excepciones para ambos países y para sus productos. Más específicamente, el AEC tendría cuatro niveles (0, 5, 10 y 15%), salvo para Bolivia que sólo tendría dos niveles, 5 y 10%. Hubo también exenciones para productos agrícolas, automóviles y productos regionales no competitivos, para los que los niveles arancelarios están aún por determinarse. Desde un comienzo este convenio sobre el AEC tuvo serios problemas, incluyendo el hecho de que no se determinaron las Normas de Origen. Esto significa que para efectos prácticos es posible que los menores aranceles, los de Bolivia, se conviertan en el AEC de la región.

En mayo de 1992, unos pocos meses después de llegar al acuerdo sobre el AEC, el futuro del Pacto Andino sufrió un remesón cuando Perú, unilateralmente, decidió suspender el tratamiento preferencial otorgado a las importaciones procedentes de los países miembros. Esta acción hizo parte de una política general peruana dirigida a forzar un AEC menor dentro del Pacto. Como consecuencia de ello, los gobiernos de Colombia y Venezuela decidieron suspender las negociaciones con Perú respecto del Arancel Externo Común. Después de largas negociaciones, en mayo de 1994 se logró acordar el arancel externo común que entrará en vigencia a partir de enero de 1995. Sin embargo, para el logro del acuerdo fue necesario realizar una serie de concesiones a varios paí-

---

<sup>11</sup> Los nuevos desarrollos políticos del Perú, y especialmente el «Fujimorazo», han añadido gran incertidumbre al proceso integracionista.

ses. Se otorgó una protección especial para algunos productos ecuatorianos y se aceptó el ingreso gradual de Perú para aquellos productos con aranceles del 5 y 10%. También se dio visto bueno al ingreso gradual de Bolivia al Acuerdo.

#### **IV. LA REVITALIZACION DEL MERCADO COMUN CENTROAMERICANO**

A comienzos y mediados de la década de 1980, y en gran parte como resultado de la crisis internacional de la deuda, el Mercado Común Centroamericano (MCCA) comenzó a resquebrajarse. La mayoría de los países del área respondieron ante la crisis de la deuda imponiendo masivas barreras no-arancelarias, incluyendo tasas de cambio múltiples. La consecuencia más importante de este incremento en el proteccionismo fue que pronto el arancel externo del MCCA dejó de ser relevante, en la medida en que, de facto, los miembros tenían diferentes aranceles implícitos para importaciones provenientes de fuera de la región. En 1986, el MCCA sufrió un remesón fatal cuando el mecanismo de pagos centroamericano fracasó.<sup>12</sup>

En julio de 1991, y luego de muchos años de ajustes comerciales adoptados de manera independiente por los diversos países, los Presidentes de las Naciones centroamericanas decidieron revitalizar el MCCA.<sup>13</sup> Vale la pena anotar tres importantes características del MCCA: primero, el arancel externo común acordado contempla un rango entre 5 y 20%. Este es significativamente mas bajo que el rango de la estructura arancelaria de la mayoría de países centroamericanos hasta hace poco y representa un claro movimiento hacia la liberalización del comercio (véase Cuadro 8). Segundo, el recientemente revitalizado MCCA in-

---

<sup>12</sup> Esta falla fue principalmente resultado de una gran acumulación de deuda por parte de Nicaragua. Véase Saborio y Michalopoulos (1992).

<sup>13</sup> Los detalles de este convenio aparecen en la *Declaración de San Salvador* de julio 17 de 1991.

cluye dos nuevos países: Panamá, que nunca se unió al convenio original, y Honduras que se había retirado en 1969. Y tercero, en los últimos años, los miembros del MCCA han utilizado muy activamente los esquemas de promoción de exportaciones para diversificar e incrementar las exportaciones.<sup>14</sup> Aunque aún es muy temprano para saber qué tan exitosos han sido estos esquemas, evidencia reciente presentada por Saborio y Michalopoulos (1992) sugiere que han sido muy

décadas por un significativo grado de proteccionismo y una orientación interna. A finales de 1985 y como elemento de un importante plan de ajuste estructural, México se embarcó en un ambicioso programa unilateral de liberalización del comercio. Los aranceles fueron reducidos a la mitad y las licencias del 92% al 20%.

Luego de casi una década de negociaciones comerciales intensas y con frecuencia controversiales,

**Cuadro 8. ESTRUCTURA ARANCELARIA EN EL MERCADO COMUN CENTROAMERICANO (Porcentajes)**

País	Arancel promedio		Rango arancelario		
	Antes de las reformas <sup>a</sup>	1987	1991	1993	1995
Costa Rica	52	26	10-50	5-30	5-20
El Salvador	48	23	5-35	5-25	5-20
Guatemala	50	25	5-37	5-20	5-20
Honduras	41	20	4-35	5-20	5-20
Nicaragua	54	21	5-20	5-20	5-20

<sup>a</sup> Equivalente ad-valorem del arancel externo promedio.  
Fuente: Saborio y Michalopoulos (1992).

costosos desde la perspectiva fiscal, sin haber logrado una expansión significativa de las exportaciones más allá de lo que se ha obtenido mediante tasas de cambio reales más competitivas. El nuevo MCCA va mucho más allá del acuerdo originalmente establecido en la década de 1960. Hoy día, en lugar de promover un proceso de industrialización forzado e ineficiente, bajo barreras proteccionistas, los países de la región están aunando esfuerzos como forma de competir internacionalmente y expandir rápidamente las exportaciones.

## V. EL TRATADO NORTEAMERICANO DE LIBRE COMERCIO

Como en casi toda América Latina, la política comercial de México estuvo caracterizada durante

los Estados Unidos y México acordaron, en noviembre de 1990, moverse hacia un convenio de libre comercio. En febrero de 1991, Canadá, México y los Estados Unidos decidieron dar inicio a las negociaciones del Tratado Norteamericano de Libre Comercio (TLC) y más adelante, ese año, el Congreso de los Estados Unidos aprobó darle tratamiento de «línea rápida» al convenio. El 12 de agosto de 1992, las tres partes anunciaron que se había logrado un acuerdo sobre la naturaleza exacta del convenio propuesto.

Tanto los negociadores mexicanos como los estadounidenses esperaban en un principio que el

<sup>14</sup> Véase por ejemplo, Saborio y Michalopoulos (1992).

gobierno de los Estados Unidos remitiera el convenio al Congreso en el verano de 1992. Sin embargo, las políticas presidenciales de dicho país, más algunos profundos desacuerdos respecto de algunos detalles del convenio, retrasaron la remisión al Congreso hasta finales de 1993. Las áreas más importantes de controversia entre los negociadores mexicanos y estadounidenses se referían a: i. la definición de normas de origen para algunos productos, incluyendo automóviles; ii. el establecimiento de normas para el comercio agrícola; iii. la determinación del tratamiento para los automóviles; iv. la protección a los trabajadores en México; y v. las normas ambientales en México, especialmente en las fronteras. De éstos, probablemente el problema más importante era el relacionado con la definición de normas de origen. Luego de un agotador debate y de la precipitada implementación de un número de «convenios colaterales», el TLC fue finalmente aprobado por el Congreso de los Estados Unidos en noviembre de 1993. El convenio establece diferentes velocidades de liberalización en los distintos sectores. Por ejemplo, de conformidad con el texto final, inicialmente sólo quedan sujetos al libre comercio al interior del TLC, los automóviles cuyo valor agregado en la región sea de por lo menos 50%. Esta cifra, sin embargo, se incrementa lentamente durante un período de ocho años hasta alcanzar el 62.5%. Respecto del sector agrícola, el convenio propone para la mayoría de los artículos una eliminación arancelaria muy lenta durante un período de 15 años.

Algunos autores han sostenido que el TLC tendrá un severo efecto negativo sobre el sector agrícola mexicano [ITAM (1994)]. En efecto, los levantamientos de enero de 1993 en Chiapas, por parte de los grupos indígenas Mayas Zapatistas, fueron, al menos en parte, el resultado de la percepción de que el TLC «arrasaría» con la agricultura tradicional en dicho estado. Un estudio reciente de Vélez y Rubio (1994) indica que la producción de la mayoría de granos en México - sorgo, trigo, cebada, soya, frijol y maíz - sufriría considerablemente

por el tratado de libre comercio. La producción de granos en México es altamente ineficiente y está sujeta a un significativo grado de proteccionismo. Con el objeto de evitar el devastador impacto del libre comercio sobre la agricultura mexicana, el TLC incluye altos aranceles iniciales - a un nivel que duplica la protección otorgada por las licencias tradicionales. Estos aranceles irán desapareciendo gradualmente con el transcurso del tiempo. Por ejemplo, el convenio estableció un arancel inicial de importación de cebada del 128%, que se eliminará gradualmente en diez años. El caso más dramático de producción ineficiente es quizá el maíz. La cosecha promedio mexicana es de aproximadamente 1.7 toneladas por hectárea, escasamente una cuarta parte de la cosecha promedio en los Estados Unidos. El TLC estableció una cuota arancelaria para las importaciones de maíz hacia México. Inicialmente será posible importar 2.5 millones de toneladas libres de impuestos. Durante el primer año del TLC, las importaciones por encima de ese nivel estarán sujetas a un arancel del 215%, las cuales se liberarán completamente en 15 años.

Tal como Nogués y Quintanilla (1992) han sostenido, la gran cobertura dada por los medios a las negociaciones al TLC ha hecho que se subestime el compromiso del gobierno mexicano hacia un comercio más libre. En efecto, luego de convertirse en miembro del GATT en 1986, México ha buscado insistente y sistemáticamente políticas para un comercio más libre. Esto se ha visto reflejado en la reducción de barreras comerciales, en la firma de acuerdos bilaterales con Chile (1991), el Grupo de los Tres en el que se integró con Colombia y Venezuela (1994), y las actuales negociaciones para la firma de un acuerdo con Centro América. Las recientes negociaciones para convertirse en miembro de la OCDE sustentan, igualmente, la visión del gobierno mexicano respecto de la importancia de un comercio más libre como elemento fundamental de la estrategia de desarrollo nacional para las próximas décadas. Sin embargo, para lograr que esta política se transforme en ga-

nancias adicionales de productividad y bienestar, será necesaria una reducción adicional de los aranceles y de la cobertura de licencias, y extender efectivamente las reformas a todas las áreas de la economía y especialmente a la agricultura. Aunque México ha recorrido un largo camino, existe aún un largo trayecto hacia el logro de una estructura de protección similar a aquella adoptada por sus más importantes socios comerciales, incluyendo los Estados Unidos y Canadá.

## VI. EL GATT Y LAS PERSPECTIVAS DE UNA LIBERALIZACION GLOBAL DEL COMERCIO

Existe poca duda en que América Latina se ha embarcado en una de las más importantes reformas unilaterales de liberalización del comercio en la historia de la economía moderna. Sin embargo, una seria preocupación entre los líderes políticos de la región ha sido la falta de reciprocidad por parte de los países industrializados. Mientras las naciones latinoamericanas han abierto bastante su sector comercial a la competencia extranjera, la mayoría de las naciones industrializadas han continuado con la ejecución de prácticas proteccionistas. En efecto, tal como se capta en el Cuadro 9, los países industrializados tradicionalmente han impuesto significativas restricciones a las exportaciones latinoamericanas. Estas barreras comerciales han tomado en su mayoría la forma de barreras no-arancelarias, incluyendo cuotas, prohibiciones y licencias. La aprobación del paquete de la Ronda de Uruguay del GATT en diciembre de 1993 abre alguna esperanza en el sentido de que en los años venideros el multilateralismo resulte en un sistema de comercio mundial abierto - véase Cuadro 10 para un resumen de las principales implicaciones de la Ronda de Uruguay para América Latina.

Con anterioridad a 1947, cuando la primera ronda de negociaciones comerciales multilaterales tuvo lugar en Ginebra, el promedio de la protección arancelaria de los países industrializados era superior al 100%.<sup>15</sup> Influidas por el Acto Arancelario

**Cuadro 9. PROTECCION CONTRA LAS EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS EN LOS PAISES DE LA OCDE<sup>a</sup>**

País	%
Argentina	63.0
Brasil	38.3
Chile	23.8
México	8.4
Perú	12.8
Uruguay	23.2
Venezuela	3.2
América Central	17.1
Promedio países latinoamericanos	28.6

<sup>a</sup> Nivel de barreras no-arancelarias ponderado por importaciones, a mediados de los ochenta.

Fuente: Leamer (1990).

Smoot-Hawley de 1930, las ideas proteccionistas crecieron durante las primeras décadas del siglo, llevando a la Gran Depresión de la economía mundial. Luego de siete rondas de negociaciones patrocinadas por el GATT, el promedio había sido reducido a un 5% en 1993. Sin embargo, a pesar de esta baja en los aranceles a la importación, la mayoría de países industrializados continuaron usando extensamente una gama de barreras no-arancelarias que efectivamente elevaron el grado de proteccionismo. En efecto, en 1993 las importaciones de los países en desarrollo hacia algunos países industrializados fueron, para efectos prácticos, prohibidas.

La liberalización del comercio mundial contemplada en la Ronda de Uruguay será implementada gradualmente en el transcurso de un período de diez años. Desde un punto de vista institucional, uno de los elementos más importantes de este convenio es la creación de la Organización Mun-

<sup>15</sup> Este y los párrafos siguientes están basados en Losada (1994).



## Cuadro 10. PRINCIPALES RESULTADOS DE LA RONDA DE URUGUAY. SIGNIFICADO PARA LOS PAISES LATINOAMERICANOS

Area	Resultados
<b>Acceso a mercados</b>	<p>Recortes del 33% en los aranceles a la importación de productos industriales, reducción de picos y escalonamientos. Disminución de aranceles en cinco etapas anuales iguales, a partir de la entrada en vigencia de la Organización Mundial del Comercio (OMC).</p> <p>Reducción del 6.4% al 4% en el arancel promedio de los países industrializados.</p> <p>Aumenta del 20% al 43% la participación de las importaciones libres de impuestos en países industrializados.</p> <p>Incremento del 12% al 56% en los topes arancelarios para los países en vías de desarrollo.</p> <p>Recortes arancelarios menores que el promedio para sectores "sensibles" tales como textiles, confecciones, calzado y equipos de transporte.</p> <p>42% de reducción en los aranceles de productos agrícolas tropicales de países industrializados y 57% en productos industriales tropicales en estos países.</p> <p>Deterioro en los márgenes de preferencia de algunos países.</p> <p>Reducción del 34% en los aranceles sobre productos basados en recursos naturales.</p> <p>Ganancias mayores que el promedio en algunos metales y minerales, menores ganancias para el pescado.</p> <p>Países en desarrollo con mayor ingreso per cápita deben eliminar gradualmente los subsidios en un plazo de ocho años.</p>
<b>Agricultura</b>	<p>Proceso de liberalización gradual del sector: más de 6 años para países industriales y 10 años para países en desarrollo.</p> <p>Incrementos en topes arancelarios del sector agrícola de 81% a 95% de las importaciones en países industrializados y de 23% a 90% en países en desarrollo; virtual eliminación de todas las BNA's.</p> <p>Recorte arancelario de por lo menos 15% en todos los renglones arancelarios de los países industrializados; reducción arancelaria promedio de 36% a lo largo de 6 años sobre la base de 1986-88.</p> <p>Restricciones sobre importaciones sujetas a compromiso arancelario.</p> <p>Reducción de los subsidios de exportación del 36% en valor y del 21% en volumen a lo largo del período de implementación.</p> <p>Reducción del 21% en los programas de apoyo local.</p> <p>Disposiciones especiales de salvaguardia permiten la imposición de impuestos adicionales hasta ciertos límites. Estas se activan tanto por cláusulas de volumen como de precio.</p>
<b>Textiles y confecciones</b>	<p>Eliminación gradual del Acuerdo Multifibras en 4 etapas, durante 10 años.</p> <p>Integración gradual del sector a la OMC.</p> <p>Expansión de algunas cuotas excepcionales.</p> <p>Disposiciones para la redistribución de cuotas en favor de los exportadores eficientes que están limitados por las cuotas.</p> <p>Países en desarrollo que exporten menos del 3% de las importaciones de un producto de un país se eximen de acción de salvaguardia, siempre que la participación del conjunto de países que cumplen estas condiciones sea inferior al 9%.</p>
<b>Derechos de propiedad</b>	<p>Cláusulas de tratamiento nacional y de nación más favorecida aplican a todos los derechos de propiedad intelectual.</p> <p>Los subsidios a actividades de investigación no están sujetos a acciones en contra.</p> <p>Disposiciones de estándares mínimos para derechos de autor, marcas, diseños industriales, patentes, etc.</p> <p>Protección a patentes por 20 años en todas las áreas de tecnología, incluyendo farmacéuticos.</p> <p>Plazo de un año para la implementación de los derechos comerciables conexos con la propiedad intelectual, luego del establecimiento de la OMC. El plazo para economías en desarrollo y en transición es de cinco años, salvo para las cláusulas de tratamiento nacional y de nación más favorecida.</p>
<b>Servicios</b>	<p>Extensión de las normas multilaterales a un gran segmento del comercio mundial (20%).</p> <p>El Tratado General sobre Comercio de Servicios establece el principio de no discriminación, incluyendo la mayoría de disposiciones tipo GATT.</p> <p>Marco de trabajo para establecer y mantener los compromisos liberalización.</p> <p>Negociaciones continuas respecto de salvaguardias, subsidios y gestiones gubernamentales.</p> <p>Anexos especiales, dirigidos a sectores específicos.</p>

Fuente: Secretariado del GATT y varios documentos internos del Banco Mundial.

dial del Comercio que supuestamente reemplazará al GATT en 1995.

Algunos autores, por ejemplo Corden (1984), han sostenido que los esquemas de integración regional servirán como paso intermedio hacia un sistema multilateral más perfecto, basado en el GATT/OMC. Existen, sin embargo, algunos problemas respecto de esta idea. La estructura actual de los bloques comerciales no es cooperativa a través de los mismos, de manera tal que las ganancias del comercio al interior de cada bloque deben ser comparadas con las pérdidas que representa un menor comercio entre los diferentes bloques. Más aún, Estados Unidos actualmente está impulsando más intensamente una política de reciprocidad que una de libre comercio.

La Ronda de Uruguay cubre el comercio agrícola y textil, e incluye regulaciones sobre servicios e inversiones. De conformidad con el convenio, el promedio ponderado de aranceles comerciales de los países industrializados sobre las exportaciones de los países en desarrollo tendrá que ser reducido en un 34% en diez años (de 6.4% a 4%). Los países en vías de desarrollo, a su turno, se han comprometido a incrementar la cobertura de sus topes arancelarios y a retirar los subsidios a las exportaciones. En algunos casos se espera que la reducción sea significativa. Brasil por ejemplo, se comprometió a reducir los aranceles de importación de un máximo de 105% a un tope de 35%. Las medidas sobre inversión que distorsionan el comercio, tales como requisitos locales de conteni-

do, serán también eliminadas en un período de 5 a 7 años.

Se espera que la trayectoria de la protección a la propiedad intelectual ayude a algunos de los países en vía de desarrollo que han comenzado a exportar productos «intensivos en conocimientos», tales como software y tecnología conexas con la agricultura.

Sin embargo, las medidas de liberalización acordadas en diciembre de 1993 son algo tímidas en algunas áreas - especialmente en agricultura - y el tiempo proyectado para su implementación es demasiado largo. Se espera que las normas de salvaguardia sean suavizadas y puedan ser introducidas en el futuro de una manera discriminatoria y sin compensación. Infortunadamente, es posible que estas medidas «anti-dumping» hagan surgir una nueva forma de proteccionismo disfrazado.

Se espera que la exitosa finalización de la Ronda de Uruguay facilite ganancias estáticas y dinámicas a la economía mundial, y que los países en vías de desarrollo se apropien de cerca de una tercera parte de éstos. Se espera que el comercio crezca cerca de un 12% en los próximos diez años, exclusivamente en virtud de la Ronda. Los países en desarrollo no recibirán un aporte significativo de las ganancias dinámicas, toda vez que las economías de escala y de transmisión de tecnología a través de una mayor innovación es probable que queden en manos de los exportadores de productos industriales.



## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Baldinelli, Elvio (1991), "Armonización de políticas fiscales, crediticias, y de promoción de exportaciones". *Integración Latinoamericana* 16 (Mayo).
- Dornbusch, Rudiger (1989), "Los costes y beneficios de la integración económica regional: una revisión". *Pensamiento Iberoamericano* 15 (enero-junio).
- Edwards, Sebastian, y Miguel Savastano (1988), "Latin America's intra-regional trade: evolution and future prospects". NBER Working Paper 2738. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- ITAM (1994), *"Lo Negociado del Tratado Trilateral de Libre Comercio"*, México, ITAM/McGraw-Hill.
- Jaspersen, Karl (1992) "External Resource Flows to Latin America: recent developments and prospects" Working Paper No. 116, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
- Leamer, Eduard (1990), "Latin America as target of trade barriers erected by mayor developed countries in 1983", *Journal of Development Economics*, Vol. 32, No. 2.
- Losada, Fernando (1993), "Partners, neighbors and distant cousins: explaining bilateral trade flows in Latin America". Documento de trabajo, Universidad de California, Los Angeles, junio.
- Losada, Fernado (1994), "The Uruguay Round GATT and regionalism", Working Paper, Oficina Regional de Latinoamérica y el Caribe, Banco Mundial, Washington, D.C. febrero.
- Lustig, Nora (1994), "The Future of Trade Policy in Latin America." Working Paper, Brookings Institution, Washington, D.C., febrero.
- Nogués, Julio, y Rosalinda Quintanilla (1992), "Latin America's integration and the multilateral trading system". Trabajo del Banco Mundial presentado en la conferencia sobre Dimensiones en la Integración Regional, Washington, D.C., abril.
- Saborio, Sylvia, y Constantine Michalopoulos (1992), "Central America at a crossroads". Policy Research Working Paper 992. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Schott, Jeffrey (1991), "Trading Blocks and the World Trading System". *The World Economy* 14 (1).
- Vélez, Félix y Gloria Rubio (1994), "El impacto del tratado de Libre Comercio en el campo mexicano". En ITAM, op. cit.