

Acuerdo de Libre Comercio de las Américas: Impactos Económicos en la *Comunidad Andina**

11 de Septiembre de 2003

Resumen

El presente trabajo analiza los efectos económicos del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en la estructura económica de los países de la Comunidad Andina. La herramienta utilizada en el análisis es un Modelo de Equilibrio General Computable (MEGC) de comercio y producción global, con énfasis en el continente americano. De acuerdo a los resultados, la participación de los países de la Comunidad Andina en el ALCA no generara mayores beneficios en términos de bienestar económico. Las ganancias en el bienestar provenientes del comercio de bienes son pequeñas, y en algunos casos negativas. Parte de esto se debe a que algunos de los países miembros de la Comunidad Andina ya disfrutaban de preferencias arancelarias en el acceso a los mercados de sus principales socios comerciales. El ALCA extendería estas preferencias a todos los países del hemisferio, lo cual crearía un efecto de desviación del comercio de los miembros de la Comunidad Andina debido a la competencia con los otros países miembros del ALCA. Aunque el efecto total es bajo, los impactos en sectores específicos pueden ser importantes, observándose tanto expansiones como contracciones en diversos sectores productivos. Los impactos sobre la producción sectorial, el consumo y variables fiscales son detallados en la sección de resultados. Algunos beneficios potenciales del ALCA no son considerados en este estudio. Las posibles ganancias del libre comercio en servicios y transferencia de conocimientos, tales como variedad de productos, liberalización de los servicios e inversión extranjera directa, son a menudo tan importantes para el crecimiento económico como las ganancias del comercio de bienes.

* Documento elaborado para la Secretaría General de la Comunidad Andina por el Consultor Miles K. Light, de la Universidad de Colorado, EEUU. Agosto de 2003. Sus opiniones no comprometen a la Secretaría General. Por favor no citar este reporte sin previo consentimiento del autor.
El autor agradece las contribuciones y comentarios a este documento de Alberto Lora, Ricardo Sousa, Alfredo Van Kesteren, Nelson Villoria y Germán Umaña.

1. Perspectiva General	2
1.1 Resumen de los Resultados.....	2
1.2 Consideraciones Importantes	4
2. Estructura del Análisis.....	8
2.1 El modelo de comercio global	8
2.1.1 Especificación formal del modelo	9
2.1.2 Algoritmo de Solución	10
2.2 La base de datos GTAP	11
2.2.1 Elasticidades	11
2.2.2 Distorsiones.....	13
2.2.3 Acuerdos pre-existentes:	15
2.3 Estructura Económica de la Comunidad Andina	16
2.4 Algunas Estadísticas Básicas	17
3 Resultados de Política.....	20
3.1 Fundamentos económicos para la evaluación de las políticas	21
3.2 Escenarios Centrales.....	24
3.3 Resultados generales	27
3.4 Análisis por país	30
3.4.1 Perú.....	31
3.4.2 Colombia	33
3.4.3 Venezuela	35
3.4.4 Ecuador y Bolivia	38
3.5 Precios relativos y competitividad	40
3.6 Retorno a los factores y al empleo	41
4. Conclusiones y tópicos de investigación futura.....	43
4.1 Campos futuros de investigación	46
Referencias y literatura para futuras investigaciones	48
Apéndice A: Regiones y agregación sectorial	50
Apéndice B: Estadísticas descriptivas para los países miembros de la CAN	51

1. Perspectiva General

El Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) es una propuesta de acuerdo comercial actualmente bajo negociación que busca establecer el libre acceso a los mercados de bienes en todos los países del continente americano (Cuba no participa en la negociaciones). En el ALCA, además de la eliminación de aranceles (libre comercio), se negocian otros aspectos fundamentales como derechos de propiedad intelectual, liberalización del sector servicios y la eliminación de los subsidios a la producción.

El presente estudio analiza únicamente los efectos de la liberalización comercial de bienes, específicamente la eliminación de aranceles, mediante técnicas económicas ampliamente aceptadas para cuantificar los costos de las distorsiones existentes (aranceles) y los beneficios de removerlas. Debe tenerse en cuenta que la entrada en el ALCA podría tener muchos beneficios intangibles para los países que firmen el acuerdo. La "nueva teoría del comercio internacional" y la geografía económica predicen importantes ganancias relacionadas con grandes mercados o economías (o el acceso a ellos). Los mercados grandes tienen una gran variedad de bienes, los cuales incrementan el bienestar de los consumidores e incrementan la productividad de las empresas. Esta alta productividad conlleva a una disminución de los precios de los bienes y servicios. Este tipo de beneficios del ALCA son posibles de cuantificar, pero están fuera del alcance del presente estudio.

1.1 Resumen de los Resultados

De acuerdo al análisis, el ALCA no generará beneficios netos importantes en los países de la Comunidad Andina (CAN)¹. Manteniendo otros factores de política constantes, si los aranceles e impuestos (o subsidios) a las exportaciones son eliminados en todos los países del continente americano, el bienestar disminuye en -0.3% en Perú; -0.55% en Ecuador y Bolivia, -0.6% en Colombia y se mantiene prácticamente igual en Venezuela (-0.02%)². (Ver Cuadro 1)

1 CAN es el acrónimo para Comunidad Andina de Naciones.

² El cambio en bienestar esta definido en términos del consumo del año base (Variación Equivalente). Un incremento de 1% en el bienestar implica que los consumidores desearían pagar un 1% de sus ingresos corrientes para disfrutar el nuevo nivel de consumo.

Cuadro 1. Cambio en el Consumo (porcentaje)

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_CAN
Perú	-0.30	0.42	-0.06	-0.19
Colombia	-0.62	0.87	-0.09	-0.39
Venezuela	-0.02	0.05	0.10	-0.06
Ecuador y Bolivia	-0.55	0.97	-0.11	-0.46
<i>Comunidad Andina</i>	<i>-0.36</i>	<i>0.56</i>	<i>-0.02</i>	<i>-0.27</i>

Descripción de los Escenarios:

ALCA: Eliminación completa de aranceles y subsidios.

ATPA: Impacto de la eliminación de aranceles en Estados Unidos. Mide los beneficios del ATPDEA para los miembros de la CAN beneficiados.

ALCA_XUS: ALCA sin entrada de Estados Unidos.

ALCA_XAN: ALCA sin entrada de la CAN.

La principal razón de estos impactos es que la mayoría de países de la CAN ya disfrutaban de libre acceso a los mercados de sus dos grandes socios comerciales: los Estados Unidos y los otros países de la CAN. En el caso de los Estados Unidos, existe el *Andean Trade Preference Act* (ATPA hoy ATPDEA) que otorga una preferencia de cero aranceles para las importaciones de Colombia, Ecuador, Bolivia, y Perú³. Por otra parte, los miembros de la CAN tienen una zona de libre comercio entre ellos.

En este sentido, la participación en el ALCA implica que los miembros de la CAN pasarían de disfrutar este tipo de preferencias con sus principales socios comerciales, a una nueva área de libre comercio donde todos los países tienen igual acceso a todos los mercados, con lo que ciertamente las exportaciones y producción de varios sectores de los países de la CAN disminuirían. Por otra parte, el comercio se desviaría de algunos productores de la CAN, a favor de otros países latinoamericanos (por ejemplo, Brasil, Centro América y Chile), los cuales tendrían un acceso total al mercado de Estados Unidos.

Sin perjuicio de lo anterior, algunos productores y consumidores se beneficiarían del ALCA, ya que la eliminación de aranceles bajaría los precios domésticos, y eliminaría la distorsión en los precios de los productos importados. Por otra parte, algunos productores se verían enfrentados a una mayor competencia de productores foráneos y podrían tener pérdidas. El efecto neto, por lo tanto, es una pequeña pérdida en el bienestar de la mayoría de los países andinos.

³ El ATPA es un incentivo ofrecido por los Estados Unidos, el cual incluye un mayor acceso a su mercado como contraprestación a la lucha contra el tráfico y producción de narcóticos. Para información adicional, puede ser consultada la página de Internet <http://www.ustr.gov/regions/whemisphere/atpa.shtml>.

1.2 Consideraciones Importantes

Esta sección discute algunos aspectos claves para ser considerados por los países miembros de la CAN para el acceso al ALCA.

Ingresos Arancelarios: Para los países en desarrollo, una de las consideraciones más importantes de este tipo de acuerdos, es la pérdida de ingresos fiscales vía eliminación de aranceles. Estos ingresos deben ser recuperados mediante otras fuentes de impuestos, lo cual puede ser costoso. A diferencia de Estados Unidos y Canadá, los países latinoamericanos no dependen de los ingresos del impuesto a la renta como fuente primaria de ingresos del gobierno, siendo más importantes los impuestos a las ventas y los aranceles a la importación. Por ejemplo, los ingresos por aranceles en Estados Unidos contribuyen sólo con el 1% de los impuestos federales recibidos en 2000⁴. En contraste, los aranceles representan entre el 6 - 11% de los impuestos recolectados en la CAN, no obstante su participación en términos del PIB es reducida (Ver Cuadro 2). Debido a la reducción de aranceles, los miembros de la CAN tienen pérdidas tributarias, que oscilan entre \$400 millones (en Ecuador/Bolivia) y \$1,300 millones (en Venezuela). Un estudio de la incidencia fiscal del ALCA realizado para Colombia, estima que si la pérdida por eliminación de los aranceles es compensada por el Impuesto al Valor Agregado (IVA), éste se debería incrementar entre 3-4%.

Cuadro 2. Ingresos por Aranceles (millones de dólares)

	Aranceles	% del PIB
Colombia	1.234	1.1
Perú	903	0.6
Venezuela	1.706	0.7
Ecuador y Bolivia	657	1.2
Estados Unidos	2000	0.02

Recolección de impuestos totales, que no incluyen impuestos sobre las empresas o ingresos

Las técnicas empleadas en este estudio, asumen que la pérdida de ingresos tributarios puede ser reemplazada usando unas transferencias de dinero directamente de los ciudadanos al gobierno (*lump-sum*). En la práctica, estos ingresos serán reemplazados por el incremento de otros impuestos, tales como el IVA, lo cual traerá como

⁴ Una interesante estadística es que los ingresos por aranceles son históricamente muy grandes en Estados Unidos. Taylor (2002) muestra que los aranceles contribuyeron a casi el 75% de los ingresos tributarios en 1800, y de allí cayeron, a ser, el 40% en 1900.

consecuencia la creación de distorsiones adicionales que no son capturadas en este modelo. Por ejemplo, el Costo Marginal de los Fondos para el IVA colombiano (en el momento, 16% en promedio) es aproximadamente 1.6⁵. Esto significa que reemplazar los aranceles por IVA en Colombia causaría una caída del bienestar adicional en 48 billones de pesos colombianos.

Resultados Sectoriales: El impacto agregado para la CAN, como una sola región, es relativamente pequeño, lo cual enmascara los efectos que el ALCA tendrá sobre sectores específicos en cada país. En países como Colombia se esperan cambios importantes en el sector "otros agrícolas" (principalmente café), vestidos y confecciones, textiles, flores cortadas y carbón. Otros países, como Venezuela, experimentarían cambios importantes en el sector petrolero.

Los sectores económicos, que tienen una alta participación de exportaciones e importaciones serán los más afectados por el ALCA. Se espera que bajo el libre comercio, los sectores con ventajas comparativas incrementen su producción, mientras que otros sectores enfrenten una mayor competencia foránea. Sectores con altos precios en sus exportaciones, presentarán disminuciones importantes para algunos productores de la CAN, mientras que la disminución de los precios de los productos importados, vía eliminación de los aranceles, disminuirá los costos de los insumos intermedios, lo que conlleva a una disminución en los precios de los bienes finales. Este efecto incrementa el bienestar y consumo de los países. La disparidad de los efectos hace necesario que los resultados sean mostrados por país y sector de manera separada, como se hace más adelante.

Efectos de Tasa de Cambio: Sin intermediación financiera el precio de la moneda extranjera (dólares o euros) depende de la oferta y demanda relativa de la moneda local. Manteniendo todo lo demás constante, un incremento en la demanda de bienes extranjeros incrementa la oferta de moneda local en el mercado mundial e incrementa la demanda de moneda extranjera. Esto incrementa el precio de equilibrio del tipo de cambio. En el MEGC, asumimos que el balance en cuenta corriente es fijo en los niveles

⁵ El Costo Marginal de los Fondos (CMF) denota el valor del consumo perdido por los consumidores para que el gobierno recolecte un dólar de impuestos. Un CMF de 1.3 significa que los consumidores pierden \$1.30 de su consumo por cada dólar que el gobierno recolecte.

existentes. Por esta razón, las variaciones de la tasa de cambio pueden producir incrementos importantes de los sectores donde las exportaciones representan parte importante de la producción. Por ejemplo, el 98% de la producción de gas natural en Ecuador y Bolivia es vendido al mercado mundial. Una depreciación de 20% del boliviano genera una rentabilidad extra equivalente al 25% relativa al precio de otros bienes domésticos. Como consecuencia, los productores de gas invertirán para expandir este sector hasta que los beneficios se igualen a los de otros bienes del mercado nacional. Los cambios en la producción podrían ser dramáticos, lo que dependerá de la elasticidad de oferta del bien.

Otras consideraciones del ALCA: Existen otros beneficios potencialmente importantes del ALCA, los cuales no son reflejados en este estudio. Primero, se usa un modelo de rendimientos constantes a escala, lo cual puede ser un supuesto poco plausible para porciones importantes del sector servicios. Un estudio reciente de Jensen et. al. (2002), muestra que las ganancias totales de la liberalización del sector servicios y la inversión extranjera directa son 4 ó 5 veces más altas que las ganancias estándar de mejorar los términos de intercambio y de disminuir las distorsiones en el mediano plazo. Los beneficios a largo plazo son mucho más grandes, ya que la inversión se ajusta a rendimientos de capital más altos. Otros beneficios, no considerados aquí, son la transferencia de tecnología y la mejora e incremento de la estabilidad política de los países al ser más integrados a la comunidad internacional, como consecuencia del ALCA. Un modelo que incorpora efectos de crecimiento endógeno, como el desarrollado por Rutherford y Tarr (2002), probablemente resulta en que las ganancias de la liberalización comercial sean mucho mayores que las estimadas por un modelo con retornos constantes a escala.

Limitaciones:

- *Estructura de un sólo agente:* En el presente modelo no se pueden evaluar efectos distributivos ya que sólo existe un agente representativo. En otras palabras, la estructura de consumo representa el bienestar para el agente promedio de la economía lo que no permite realizar inferencias de los efectos del ALCA en los niveles de pobreza. La estructura de consumo del modelo es razonable para países desarrollados, como Canadá y Estados Unidos, donde existe una clase media

dominante, pero es menos representativa para países con problemas de distribución del ingreso.

- *Rendimientos Constantes a Escala*: La “Nueva Geografía Económica” argumenta que las mayores ganancias del libre comercio se encuentran en el sector *servicios* y no en el comercio de bienes. Este componente no es capturado en el presente estudio. Una extensión útil sería la introducción de funciones de producción de la forma Dixit-Stiglitz con efectos de variedad de productos y tamaño de mercados. Los beneficios de transferencia de tecnología y experiencia son probablemente más altos que la eliminación de las distorsiones arancelarias.
- *Datos de Bolivia*: La versión 5 de GTAP combina los datos de Bolivia y Ecuador en una sola región denominada “Resto del Pacto Andino” (XAP). Debido a esta agregación, la situación de Bolivia no es discutida en detalle y los resultados pueden ser más representativos de Ecuador que de Bolivia.

Fortalezas:

- *Estructura multi-regional*: Esta aproximación ofrece dos importantes dimensiones al análisis. Primero, el cambio en todos los países, incluidos o no en el ALCA, es explícito. Los cambios en la ventaja comparativa de los países extranjeros son importantes para determinar la desviación y creación de comercio. Segundo, la estructura multi-regional describe la importancia del ALCA y la CAN para el bienestar de otros países. Por ejemplo, es posible identificar las exportaciones claves de Brasil, lo cual ayudaría a comprender las motivaciones de sus principales socios comerciales en las negociaciones.
- *Consistencia global y posibilidad de comparar entre países*: La base de datos GTAP es consistente a través de un gran número de países. Esto se debe a que el consorcio GTAP ha construido la base de datos siendo muy cuidadoso en la consistencia del origen de cada uno de los sectores. Dado que las definiciones sectoriales son consistentes, la producción y el consumo pueden ser comparados a través de sectores y países. Antes de esto, la producción sectorial no podía ser comparada entre países ya que cada uno de estos tenía una definición diferente por país.

2. Estructura del Análisis

Se utiliza un Modelo de Equilibrio General Computable de comercio, producción y consumo global (MCGE) para identificar los impactos relacionados con la eliminación de aranceles y subsidios. Los supuestos del modelo son aquellos de la teoría neoclásica: todas las actividades son caracterizadas por no tener rentas en exceso, los mercados son equilibrados, y existe balance en el ingreso y en la balanza comercial. Estos supuestos pueden ser modificados en algunas circunstancias, pero son ampliamente aceptados en la comunidad económica como un buen punto de partida para el análisis.

La estructura de GTAP en GAMS fue desarrollada por Thomas Rutherford como una forma de utilizar la base de datos GTAP usando el programa GAMS y MPSGE, dos sistemas de optimización y modelaje económico (ver Rutherford, 1999). Un modelo similar ha sido utilizado para el análisis de la política comercial en distintos países de Sur América: Brasil (Rutherford y Tarr, 2003), Chile (Harrison, Rutherford y Tarr, 2002) y Colombia (Rutherford y Light, 2002). Otros estudios recientes incluyen el acceso de Rusia a la OMC (Rutherford y Tarr, 2003).

2.1 El modelo de comercio global

El modelo cuantitativo desarrollado para evaluar opciones de políticas comerciales que enfrenta la Comunidad Andina es multi-regional y multi-sectorial. Los Cuadros 1 y 2 del Apéndice A, presentan las 16 regiones incluidas en el modelo, así como los sectores y factores de producción de cada una de las regiones. El modelo es bastante detallado para el continente americano, con 13 regiones distintas. Fuera de América, se tiene a los 15 de la Unión Europea, Japón y el Resto del Mundo. La especificación general del modelo sigue la de estudios previos realizados en América del Sur, tales como el modelo de política comercial de Brasil y Chile⁶.

El bienestar económico total es medido usando un “agente representativo”, quien representa al ciudadano promedio en la sociedad. Esto es muy útil, especialmente cuando se analizan cambios estructurales de la economía. En algunos casos se pueden utilizar múltiples hogares para evaluar los impactos de la liberación comercial sobre la pobreza. Esta clase de análisis cobra gran importancia cuando un país tiene mayores índices de pobreza o desigualdad. En

⁶ Véase Harrison, Rutherford y Tarr (2002).

países con una clase media importante, se puede utilizar una estructura para los hogares con un agente representativo. Esta aproximación es menos exacta cuando los ingresos son dispares, como es el caso de los países miembros de la Comunidad Andina.

Se adopta un modelo multi-regional, a diferencia de un modelo de “economía pequeña”, ya que se necesitan considerar los posibles efectos de una reducción en los aranceles tanto en los países de la Comunidad Andina como de los otros países del ALCA. Aunque en la teoría general del comercio internacional los efectos sobre el bienestar de acuerdos preferenciales se contempla que los cambios arancelarios en los países socios, tengan impactos en los términos de intercambio del país⁷ analizado, algunas aproximaciones empíricas evalúan el comercio preferencial ignorando este aspecto⁸. La estructura GTAP en GAMS permite explícitamente evaluar la importancia de un mayor acceso a los mercados de la Comunidad Andina a regiones como la Comunidad Europea y el ALCA, así como las pérdidas de la CAN por la desviación del comercio.

En materia de acuerdos preferenciales, se contemplan el MERCOSUR y la CAN. Adicionalmente se asume que NAFTA opera como un área de libre comercio con cero aranceles entre Canadá, Estados Unidos y México, pero cada uno de los países tiene su propio arancel externo. Aunque existen otros acuerdos de preferencias comerciales en el continente americano, éstos son implementados con diferente nivel de efectividad. La base de datos GTAP no incorpora estos aranceles preferenciales. Por otro lado, reportes y cálculos más detallados de barreras arancelarias y no arancelarias son presentados en la página de Internet de GTAP.

2.1.1 Especificación formal del modelo

La especificación general del modelo sigue previos trabajos de Rutherford y Tarr (1999) sobre la Ronda de Uruguay, Chile y Brasil. Esta parte se concentra en el modelo “base”, el cual es estático y asume rendimientos constantes a escala. Aparte del hecho que las exportaciones e importaciones son distinguidas por regiones, la estructura del modelo entre algunos países es muy similar al modelo GTAP en GAMS. Los lectores interesados en mayores detalles pueden

⁷ Véase Wooton (1986) y Harrison, Rutherford, y Wooton (1993).

⁸ Un ejemplo de esta aproximación es el artículo desarrollado por Bond (1996). Donde con una simple especificación de equilibrio general evalúa los efectos de acuerdos preferenciales para Chile con gran detalle. Los resultados de que Chile se una al NAFTA, son totalmente diferentes a los encontrados por Harrison, Rutherford y Tarr (2002)

consultar un reporte previo entregado a la Secretaria General de la Comunidad Andina, que describe cada una de las ecuaciones del modelo⁹.

En general, el modelo asume que la producción es hecha mediante insumos intermedios y factores primarios (trabajo, capital y tierra). Los factores primarios son móviles entre los sectores de cada región o país, pero son inmóviles internacionalmente. Para el valor agregado, se asumen funciones de producción con Elasticidades Constantes de Sustitución (CES). Para los bienes intermedios y el valor agregado compuesto se utilizan funciones de producción de Leontief. Se utilizan canastas (bien compuesto) diferenciadas entre bienes domésticos bienes para la exportación, pero las exportaciones no son diferenciadas por país de destino.

Cada región tiene un consumidor representativo que maximiza su utilidad, así como un agente que representa al gobierno. La demanda es caracterizada por una función de utilidad CES anidada, con un presupuesto multi etapa. La demanda en el nivel más alto de anidación, para el bien compuesto Armington de cada uno de los sectores del modelo, es una Cobb-Douglas.

Los consumidores eligen cuánto de cada bien agregado Armington quieren consumir, sujeto al ingreso agregado y a los precios de cada bien compuesto. El bien agregado Armington es un bien compuesto producido por productos domésticos e importados, mediante una CES. Ahora, los consumidores deciden cuánto gastar en productos importados y bienes domésticos sujeto a la decisión previa de cuánto ingreso gastar en el sector. Las preferencias por importaciones y bien doméstico son asignadas por una función de utilidad CES.

Finalmente, los consumidores deciden cuánto de su gasto asignar a las importaciones de las otras 15 regiones basados en su función de utilidad CES para las importaciones de las diferentes regiones y el ingreso anteriormente asignado al consumo de bienes importados.

2.1.2 Algoritmo de Solución

El modelo es formulado usando el programa GAMS/MPSGE desarrollado por Rutherford (1999) y resuelto usando el algoritmo PATH de Ferris y Munson (2000). Aunque el modelo tiene 16

porque el modelo de equilibrio general computable que utiliza no incorpora el acceso a mercados por parte de Chile en el NAFTA.

⁹ Esta documentación es llamada "GTAP overview" y esta disponible en la página de Internet <http://www.milesight.com/can/>.

regiones y 29 sectores, y es más amplio que sus antecesores, es más pequeño que el utilizado para Rusia y Brasil.

2.2 La base de datos GTAP

La producción interna y externa y el volumen de comercio internacional provienen de la base de datos GTAP5. El *Global Trade Analysis Project* (GTAP), desarrollado por Universidad de Purdue en Indiana es la mejor base de datos para el análisis de comercio internacional. Su base de datos es una compilación de matrices de contabilidad social de diferentes países, así como de los flujos de comercio internacional de las Naciones Unidas. Todos los datos son combinados y limpiados para proveer una consistente medida de la producción y comercio mundial.

Excepto donde se indique lo contrario, se usa la base de datos GTAP5, que está actualizada hasta a noviembre de 2001. La versión de 16 regiones del modelo compila todas las regiones de la base de datos GTAP5 que son directamente relevantes para las simulaciones. La base completa GTAP contiene 57 sectores, los cuales son a menudo agregados para un escenario comercial particular.

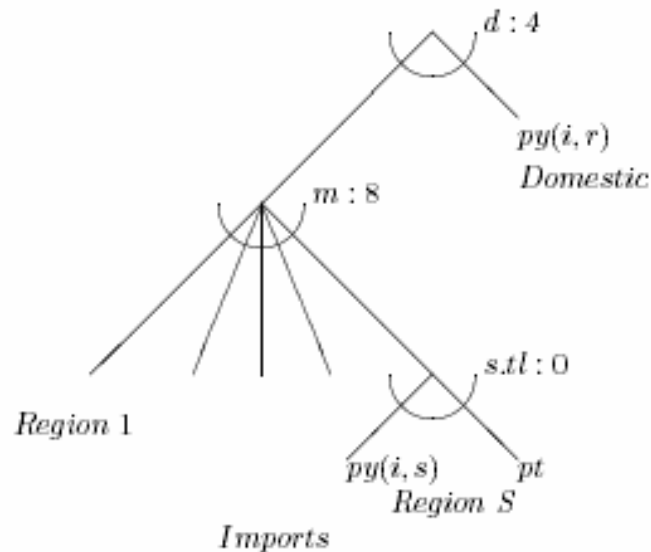
Ya que la base de datos GTAP debe combinar distintos tipos de reportes, algunas concesiones y cierto grado de manipulación es inevitable.. En general, se encuentra que después de corregir los aranceles entre los países de la CAN, la base de datos es razonablemente cercana a las matrices de contabilidad social de 1997 para cada uno de los países. Información adicional de los flujos de comercio GTAP y, específicamente, de la Comunidad Andina puede ser encontrada en Urrunaga (2003).

2.2.1 Elasticidades

Generalmente se asume que el nivel más bajo de las elasticidades de sustitución entre importaciones de diferentes regiones es $s_{MM} = 8$, y el nivel más alto entre las importaciones agregadas y la producción doméstica es $s_{DM} = 4$ (Ver Figura 1). Estos valores serán las elasticidades centrales. Existen estudios econométricos, tales como los de Reinert y Roland-Holst (1992), Shiells y Reinert (1993), y Hernández (1994) que sugieren que estos valores pueden ser más bajos. Sin embargo, Reidel (1988) y, Athukorala y Reidel (1994) argumentan

que cuando el modelo está bien especificado, las elasticidades de demanda no son diferentes de infinito, y los estimados puntuales son cercanos a los utilizados en este trabajo.

Figura 1. Estructura de agregación Armington del modelo



Para clarificar el concepto de elasticidades, un valor de $s_{MM} = 8$ significa que si los miembros de la CAN tratan de incrementar los precios en un 1% en el mercado mundial relativo al promedio de las importaciones agregadas, las importaciones de la CAN caerán 8% con respecto a las importaciones agregadas. Dado que pueden existir economistas que prefieran una estimación de las elasticidades más bajas, se pueden realizar los escenarios de política con $s_{MM} = 4$ y $s_{DM} = 2$ que se refieren a un escenario con bajas elasticidades. Un escenario con alta elasticidad, para una economía con pequeño poder de mercado en el mercado mundial en la mayoría de los productos, podría ser una especificación con aún menos poder para las exportaciones, como ocurriría en los modelos teóricos de comercio internacional donde los productos son homogéneos.

La elasticidad de transformación entre exportaciones y producción doméstica es $\sigma = 4$ para cada uno de los sectores. La elasticidad de sustitución entre factores primarios de producción es la unidad. Se asumen coeficientes fijos entre todos los bienes intermedios y el valor agregado.

2.2.2 Distorsiones

Todas las distorsiones son presentadas como brechas entre precios en términos *ad valorem*. La protección estimada combina la protección arancelaria y los aranceles equivalentes de barreras no arancelarias¹⁰.

Por fuera de algunos de los acuerdos comerciales, tales como CAN y el ATPA, se encuentra que los niveles de aranceles de GTAP reflejan razonablemente los aranceles promedio para la mayoría de las categorías de los productos GTAP en la mayoría de las regiones. Sin embargo, en servicios la base de datos GTAP contiene subsidios a las importaciones en algunos sectores de servicios y significativos equivalentes arancelarios al acceso en servicios. Se considera que ninguno de éstos son muy razonables, por lo cual se impusieron aranceles cero en servicios para la Comunidad Andina y otros países del continente. Adicionalmente, y contrario a la base de datos GTAP, se impusieron aranceles cero para las importaciones dentro de la Comunidad Andina. Después de estas correcciones, los ingresos arancelarios corregidos son de 9.2%, lo cual es poco más alto del promedio que en realidad se recolecta, que equivale a un 8.6% de los impuestos totales de esos sectores con aranceles de importación.

Se emplean los aranceles de GTAP para los países fuera de la Comunidad Andina también. Estas tasas de aranceles son aranceles promedio ponderados por comercio y consecuentemente difieren según el socio comercial, es decir, ya que existen miles de líneas arancelarias en la estructura de aranceles de la mayoría de países, literalmente cientos de líneas arancelarias, deben ser representadas dentro de cada sector de la base de datos GTAP. Adicionalmente, dado que la composición de las importaciones difiere entre países, los aranceles promedio ponderados por comercio diferirán según el país de origen.

Otras distorsiones incluyen impuestos a los factores de producción, al valor agregado, subsidios a las exportaciones (especialmente, a las exportaciones agrícolas de la Unión Europea, pero a un grado limitado) e impuestos a las exportaciones de textiles y ropa.

Aranceles: En el Cuadro 3 y el Cuadro 4 se muestran los aranceles impuestos por los miembros de la CAN bajo el arancel externo común, así como el arancel promedio enfrentado por las exportaciones de la CAN a otros países. Una consideración importante cuando se lean estos

¹⁰ Para una detallada descripción de de la metodología véase la documentación de GTAP.

cuadros es que Venezuela no es un miembro del ATPA, por eso en el Cuadro 4 (VEN/USA) los aranceles de Estados Unidos a la región son de cero pero grandes y positivos para Venezuela.

Cuadro 3. Tasas de Aranceles impuestas por la Comunidad Andina (porcentaje ad-valorem)

	CER	OSD	AGR	ENR	MFR	OFD	TEX	MAN
USA	12	12	16	7	15	18	17	9
AND	0	0	0	0	0	0	0	0
E_U	12	16	13	8	14	18	17	9
ROW	14	16	13	6	20	18	17	11
XCM	9	14	13	5	11	18	20	12
JPN	20	15	11	9	22	17	14	9
BRA	12	10	14	7	18	18	13	9
CAN	13	17	15	8	27	18	15	7
MEX	12	14	14	9	20	18	15	11
CHL	15	17	15	12	14	18	16	11
ARG	13	14	17	10	12	18	12	9
URY	18	17	17	7	15	17	13	8
XSM	12	10	14	6	4	13	15	7

Cuadro 4. Tasas de Aranceles enfrentadas por la Comunidad Andina (porcentaje ad-valorem)

	CER	OSD	AGR	ENR	MFR	OFD	TEX	MAN
USA	0	11	0	0	0	6	9	0
AND	0	0	0	0	0	0	0	0
VEN/USA	1	27	4	1	2	11	12	3
E_U	53	3	15	0	2	29	11	3
ROW	21	34	24	4	5	31	11	5
XCM	10	14	15	6	9	17	17	8
JPN	155	24	40	0	1	39	7	0
BRA	12	8	11	5	16	17	16	9
CAN	6	2	3	1	4	19	17	3
MEX	20	11	18	7	11	43	23	8
CHL	12	11	11	11	11	11	11	11
ARG	12	8	11	5	16	17	16	9
URY	12	8	11	5	16	17	16	9
XSM	0	8	20	5	19	15	17	13

VEN/USA representa los aranceles enfrentados por Venezuela desde Estados Unidos..

Los aranceles enfrentados representan las colecciones de aranceles divididos por valores de importación.

Barreras no arancelarias: La base de datos GTAP ha intentado expresar las brechas de precios en términos equivalentes ad valorem. Cuando las estimaciones econométricas así lo permiten, las barreras no arancelarias son representadas por las diferencias en precios relativos.

Subsidios: Aunque existen diferentes tipos de subsidios, dos tipos son considerados principalmente aquí: subsidios a las exportaciones y subsidios indirectos a la producción (Ver Cuadro 5). La base de datos GTAP contiene los subsidios otorgados por cada país (incluyendo

Estados Unidos y Europa). La mayoría de subsidios están subestimados porque no incluyen asistencias indirectas e institucionales a los productores en general.

Cuadro 5. Subsidios aplicados a la producción en la base GTAP

	COL	PER	VEN	XAP	USA	E_U
COL		-1				-1
WHT					-5	
GRO					-4	
OSD					-1	
C_B					-1	
CTL					-1	
RMK					-1	
WOL					-1	
FRS						-2
FSH						-3
MVH						-1
ELE						-2
ELY	-1					
WTR	-1					
CNS		-1		-1		
TRD		-3		-3		
OTP	-1	-3		-8	-1	-9
WTP	46	-16	-12	N/A	-24	N/A
ATP	-1	-5	-1	-36	-6	-11
CMN						0
OFI	-1					
ISR	-1					
OSG						-3

2.2.3 Acuerdos pre-existentes:

Varios acuerdos comerciales han sido firmados a partir 1997, y no están reflejados en la base de datos. Para comenzar a modelar con una situación consistente, con la más reciente estructura arancelaria y de impuestos, se imponen nuevas estructuras de comercio dentro de los datos y así se recalcula la situación base. Por ejemplo, la pertenencia de Brasil a MERCOSUR implica la eliminación de aranceles para los países socios. Para reflejar estos cambios los aranceles de los acuerdos regionales de comercio son impuestos como cero y luego el modelo es recalculado, obteniendo una nueva situación base. Adicionalmente, se imponen aranceles cero entre los países de la CAN, además de incluir otra clase de acuerdos en la región (por ejemplo, NAFTA). En el Cuadro 6 se describen los diferentes acuerdos que se imponen a la base de datos GTAP. Los resultados de la nueva estructura arancelaria para la Comunidad Andina y sus socios comerciales son mostrados en el Cuadro 3 y el Cuadro 4.

Cuadro 6. Acuerdos Comerciales en América desde 1997

Acuerdo	Descripción
NAFTA	Acuerdo de libre comercio en América del Norte. Libre acceso para la mayoría de los productos en Canadá, Estados Unidos y México
MERCOSUR	Zona de libre Comercio entre Argentina, Brasil y Uruguay
Acuerdo Multifibra	Aranceles especiales para los textiles
Pacto Andino	Zona de libre comercio entre Colombia, Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela. Los aranceles de cada país son muy cercanos al arancel externo común, entonces se eligió usar los aranceles del GTAP para cada país de la Comunidad Andina.
ATPA	Acta de preferencias para la zona andina. Un arancel de cero para la mayoría de las exportaciones de los países andinos hacia Estados Unidos

2.3 Estructura Económica de la Comunidad Andina

El conjunto central de resultados y estadísticas usa la agregación “ALCA10”. Esta agregación refleja los sectores que tienen altas barreras comerciales o tienen gran importancia en las exportaciones de la Comunidad Andina, y, al mismo tiempo, se agregan los sectores en los que no se espera un gran impacto. La agregación de 10 sectores es mostrada en el Cuadro 7

Cuadro 7. Descripción de los sectores de ALCA10

Código	Descripción
CER	Arroz paddy, cereal y arroz procesado (productos protegidos por UE)
OSD	Oleaginosas, otros cultivos, leche, azúcar (productos protegidos por USA)
AGR	Otros agrícolas
ENR	Energía y minería
MFR	Manufacturas (protegidas por Brasil)
OFD	Productos alimenticios, y carne (productos protegidos por USA)
TEX	Textiles
MAN	Otras manufacturas
SER	Servicios
DWE	Construcción
CGD	Inversión

Distintos tipos de análisis utilizarán una diferente agregación de los sectores más importantes a ser considerados para los miembros de la Comunidad Andina. Por ejemplo, para enfocarse en los subsidios del sector agrícola de Estados Unidos, se desagregan más los sectores agrícolas, y para el caso de Perú la atención se concentra en la minería y los metales ferrosos, ya que las exportaciones de estos sectores representan el 45% de las exportaciones totales. Si hay cambios en la desagregación de un escenario específico, se describirán los sectores debajo de cada cuadro de resultados.

2.4 Algunas Estadísticas Básicas

Los resultados de los escenarios pueden ser vistos más claramente después de considerar el tamaño de las economías andinas en comparación con otros países de América. En el Cuadro 8 se muestra la producción para cada una de las regiones agregadas en el mundo. La producción total de los Estados Unidos es 32 veces la de la Comunidad Andina. La producción de Estados Unidos es casi la misma que la producción Europea o la del resto del mundo (ROW). La producción del ROW es alta porque representa a todos los países que quedan en el mundo (alrededor de 110 países). La producción combinada de la Comunidad Andina es cercana a la de Argentina, pero sólo la tercera parte de la de Brasil.

Cuadro 8. Producción Base (miles de millones de dólares de 1997)

	CER	OSD	AGR	ENR	MFR	OFD	TEX	MAN	SER	DWE	CGD	TOTAL
USA	44	96	157	268	907	447	182	1,672	9,077	606	1,398	14,853
E_U	36	152	316	102	777	495	140	1,546	8,147	369	1,490	13,570
ROW	326	191	713	473	822	488	331	1,685	5,400	275	1,620	12,325
JPN	53	38	81	70	584	276	87	1,126	4,230	476	1,223	8,244
BRA	20	35	85	29	133	89	62	246	697	37	157	1,590
CAN	3	8	30	33	60	28	12	99	529	67	118	988
MEX	8	7	36	26	48	52	16	73	291	0	79	636
ARG	5	19	36	10	69	52	35	93	193	0	65	578
AND	5	14	28	19	27	37	16	46	217	10	52	470
XCM	4	4	11	4	8	11	7	16	68	5	22	160
CHL	2	2	9	5	6	12	4	12	62	6	19	136
URY	1	1	2	0	1	3	1	2	12	3	2	29
XSM	0	0	1	0	1	1	0	1	7	1	3	16

Socios Comerciales: Los más importantes socios comerciales de la Comunidad Andina son: Estados Unidos, Europa, y los otros miembros de la Comunidad Andina. Las importaciones vienen en su mayoría de Estados Unidos y Europa, 68% de todas las importaciones dentro de la CAN se originan en la subregión. (Ver Cuadro 9).

Cuadro 9. Miembros del Pacto Andino: Principales socios comerciales

País	Importaciones de:	Exportaciones a:
Perú	USA 27%, Chile 8%, España 6%, Venezuela 4%, Colombia, Brasil y Japón.	USA 28%, Reino Unido 8%, Suiza 8%, China 6%, Japón, Chile, Brasil
Venezuela	USA 35.8%, Colombia 6.8%, Brasil 4.5%, Alemania 3.9%, Italia 3.9%	USA 60%, Brasil 5.5%, Colombia 3.5%, Italia 3.5%, España 3.4%.
Ecuador	USA 25%, Colombia 13%, Japón 8%, Venezuela 8%, Brasil 4%	USA 38%, Perú 6%, Chile 5%, Colombia 5%, Italia 3%.
Bolivia	USA 24%, Argentina 17%, Brasil 15%, Chile 9%, Perú 5%.	USA 32%, Colombia 18%, Reino Unido 15%, Brasil 15%, Perú 6%.
Colombia	USA 35%, Unión Europea 16%, Comunidad Andina 15%, Japón 5%	USA 43%, Comunidad Andina 22%, Unión Europea 14%.

Año 2000

De manera similar, los mercados de exportaciones más importantes de los países de la Comunidad Andina son los Estados Unidos, Europa y Otros miembros de la CAN. Es interesante notar que Centro América (XCM) representa un mercado de exportación más importante que el de Brasil, no obstante, la economía de XCM es mucho más pequeña y las importaciones provenientes de este mercado son menores que las provenientes de Brasil. Los bienes energéticos, tales como petróleo de Venezuela pueden explicar parte de esto, pero una considerable porción puede ser atribuida a los insumos intermedios. Estos insumos pueden ser exportados a Centro América, y el producto final re-exportado como bien final a América del Norte.

Hay un notable desbalance entre la Comunidad Andina y MERCOSUR. Las importaciones de la CAN desde Brasil y Argentina son de 2.9 billones de dólares, comparado con las exportaciones que se encuentran en el orden 1.9 billones de dólares. Las barreras comerciales, entre estas dos regiones, son relativamente altas pero similares en ambas direcciones, con lo cual esta razón no es suficiente para explicar el desbalance comercial

Sectores importantes: Las exportaciones más grandes de la CAN son del sector energético (Ver Cuadros 10 y 11). Venezuela es el segundo oferente de productos petroleros a Estados Unidos. La energía representa la mitad de todas las exportaciones a Estados Unidos, y casi la mitad de las exportaciones totales de los países miembros de la CAN. No se esperan cambios sustanciales en las exportaciones de petróleo desde Venezuela o Colombia como resultado del ALCA. Las importaciones de petróleo generalmente no presentan ningún tipo de aranceles en los países desarrollados y la mayoría de las ventas están relacionadas con el precio mundial del

petróleo. La producción de petróleo puede permanecer constante, pero los ingresos se pueden incrementar en términos de la moneda nacional si el ALCA tiene efectos importantes sobre la tasa de cambio.

Cuadro 10. Exportaciones de la Comunidad Andina a otros países (millones de dólares de 1997)

	CER	OSD	AGR	ENR	MFR	OFD	TEX	MAN	SER	TOTAL
USA	1	3,853	637	12,874	485	1,572	956	2,113	1,339	23,828
AND	139	294	619	1,329	2,468	997	710	4,111	66	10,733
E_U	2	1,051	596	2,040	203	636	145	772	2,631	8,075
ROW	0	155	322	1,422	91	690	32	395	2,094	5,202
XCM	0	24	17	2,121	103	148	35	387	52	2,888
JPN	1	228	61	305	36	193	22	329	839	2,013
BRA	0	4	7	1,203	9	51	28	219	103	1,625
CAN	0	50	3	594	25	18	9	27	151	877
MEX	0	4	9	347	49	6	11	170	183	779
CHL	0	16	67	345	34	26	35	209	24	756
ARG	0	16	61	120	13	22	10	58	34	333
URY	0	0	0	59	1	2	1	4	8	75
XSM	0	1	0	28	3	4	1	8	3	48
TOTAL	143	5,695	2,400	22,786	3,518	4,366	1,995	8,802	7,526	57,230

Cuadro 11. Importaciones dentro de la Comunidad Andina (millones de dólares de 1997)

	CER	OSD	AGR	ENR	MFR	OFD	TEX	MAN	SER	TOTAL
USA	612	308	334	75	2,168	187	396	9,537	2,588	16,205
E_U	18	178	37	16	1,153	309	167	5,280	4,514	11,672
AND	139	294	619	1,329	2,468	997	710	4,111	66	10,733
ROW	134	195	36	59	960	20	326	1,883	3,192	6,805
JPN	0	0	1	1	1,327	5	24	1,056	650	3,066
BRA	13	87	12	15	622	52	80	1,072	74	2,027
MEX	11	6	8	12	500	32	87	1,057	127	1,839
CAN	250	5	59	15	385	19	6	379	284	1,401
CHL	1	20	128	41	99	179	62	460	33	1,023
ARG	232	28	261	22	65	69	14	165	26	881
XCM	1	60	6	39	134	27	62	320	94	742
URY	17	5	11	0	2	2	13	10	11	70
XSM	5	2	26	2	3	1	1	6	5	49
TOTAL	1,431	1,187	1,538	1,627	9,884	1,900	1,948	25,335	11,663	56,513

Además del petróleo, la CAN es un exportador importante de oleaginosas, otros cultivos (café, plátano, flores y frutas), y azúcar. La liberalización comercial de estos bienes podría mejorar la posición competitiva de los miembros de la CAN. Sin embargo, bajo el ATPA, la mayoría de países de la CAN disfrutaban de un acceso preferencial, el cual desaparecería bajo el ALCA

debido a una mayor competencia. Un importante aspecto es el nivel de subsidios de Estados Unidos para algunos de estos bienes. Si los subsidios de Estados Unidos son altos, y estos son eliminados bajo el ALCA, los países de la CAN podrían beneficiarse por un aumento de la demanda en los Estados Unidos. Esta ganancia podría ocurrir a pesar de perder alguna porción del mercado a manos de nuevos exportadores de Centro América y otros países de América del Sur. Para que las exportaciones de estos sectores en Estados Unidos se incrementen, el incremento de la demanda asociado a una eliminación de subsidios, debería ser mayor que el efecto de desviación de comercio hacia otros países del hemisferio. Este aspecto es considerado en la sección de resultados.

El libre comercio dentro de la CAN ha incrementado sustancialmente el volumen de comercio. El comercio entre los países de la región andina en productos manufacturados (MAN y MFR) es tan importante como el comercio con Estados Unidos. Los productos agrícolas también son altamente comercializados dentro de la CAN. Este resultado no es sorprendente, ya que los aranceles para otras regiones del continente son altos (entre 19% y 30%, en promedio). Si las barreras arancelarias son eliminadas para los otros países sudamericanos, se esperaría alguna diversificación del comercio, en donde Brasil y Argentina incrementarían su participación en las exportaciones a la CAN. También se esperaría una disminución del déficit en la balanza comercial, ya que la CAN incrementaría sus exportaciones a MERCOSUR.

3. Resultados de Política

El bienestar económico de los residentes de la Comunidad Andina es de interés primario a la hora de analizar los resultados de diferentes políticas comerciales. En términos económicos, el bienestar es medido a través del consumo. En la subsección 3.1 se presentan los efectos económicos que al combinarse, cambian el consumo total, la subsección 3.2 define los escenarios centrales mostrados en este reporte y la subsección 3.3 presenta los principales resultados. Estos resultados han sido resumidos en la introducción, el resumen ejecutivo y las conclusiones del estudio. La subsección 3.4 muestra las principales características de cada uno de los países dentro de la Comunidad Andina y los resultados específicos por país. Finalmente, otros aspectos observados en el ALCA son examinados fuera de la discusión actual, por

ejemplo la agricultura, otros tipos de acuerdos, y específicamente los efectos sobre Bolivia serán incluidos en futuros reportes.

3.1 Fundamentos económicos para la evaluación de las políticas

El bienestar del consumidor puede ser resumido dentro de una sola medida, que es el consumo. En el modelo GTAP en GAMS, cada uno de los países tiene un “agente representativo” u hogar, quien es dueño de todos los factores de producción y representa al consumidor promedio. Entonces, es sobre el consumo total del consumidor promedio donde nos debemos enfocar.

La mayoría de los libros de texto miden los cambios en el consumo usando una función de utilidad, que se representa típicamente en forma primal como $U(x)$, o por la función de utilidad indirecta, en su forma dual, como $v(p,M)$. En nuestro caso la función de utilidad es definida por la tecnología Cobb-Douglas¹¹

$$U_r(x) = \prod_{i,r} x_i$$

Donde x_i es un vector de bienes de consumo.

Cambios en la política comercial afectarán el consumo total mediante cambios en los precios recibidos por los productores y pagados por los consumidores, así como el ingreso de los hogares. Precios más altos (o bajos) incrementarán (o disminuirán) el ingreso de los trabajadores y el capital de los propietarios. Naturalmente, cambios en el ingreso cambiarán el consumo total en la región. Los cambios en los precios al productor llevarán a menores o mayores niveles de producción en una región determinada. Si los países foráneos tienen altos precios domésticos y limitan las importaciones a través de aranceles, un acuerdo de libre comercio bajará los precios al consumidor foráneo, pero incrementará los precios al productor en el país exportador. El segundo tipo de precio son los precios al consumidor. La eliminación de los aranceles bajará los precios al consumidor doméstico y los precios de los insumos intermedios. En general, precios al consumidor más bajos, permiten al agente representativo consumir más para un nivel determinado de ingreso.

¹¹ Si el lector no está familiarizado con el concepto de función de utilidad indirecta, o con la función de gasto, una revisión de estos conceptos se puede hacer en Varian (1992), pag 92 (maximización de la utilidad).

El impacto neto sobre la utilidad depende de la combinación de precios al consumidor y al productor, el nivel de producción en general y el nivel de ingreso. Para descomponer el efecto total dentro de estas tres subcategorías se descompone el efecto dentro de cada uno de los subcomponentes. Al final, queremos entender como el ALCA afectará el consumo de las familias de la CAN. En particular, interesa determinar donde se encuentran las pérdidas y ganancias potenciales más importantes. A continuación, se presenta una lista de varios efectos económicos del cambio general.

Preguntas relevantes:

- ¿Quiénes son los principales socios comerciales de la Comunidad Andina?
- ¿Cuáles son los sectores que se expanden y se contraen bajo el ALCA?
- ¿Cuál es el efecto sobre los salarios y el empleo?

Principales efectos de la política comercial:

- Efecto desviación de comercio: Algunas exportaciones de la CAN enfrentarán la competencia de las exportaciones de otros países, especialmente en los mercados de Estados Unidos y Canadá. En consecuencia, el comercio será desviado de los países de la CAN a favor de otros países del continente. Este efecto baja los precios y cantidades de las exportaciones de algunos bienes. Además de bajar los niveles de producción doméstica y los salarios para ciertas industrias.
- Efecto creación del comercio: Este efecto es opuesto al de la desviación del comercio. Los bienes de exportación en los cuales la CAN tiene una ventaja comparativa se expandirán en varios mercados. Sin embargo, lo más probable es que estos mercados no sean los principales socios comerciales de la CAN.
- Efecto sustitución de importaciones: Como todos los aranceles son cero, los productores domésticos enfrentarán una alta competencia de las importaciones. Las empresas y consumidores domésticos sustituirán algunos de los bienes producidos domésticamente por importaciones (ya

que éstas son más baratas). La cantidad sustituida dependerá de la elasticidad de sustitución entre bienes domésticos e importados (que es de 4 en el modelo), así como también de la magnitud de la disminución de los aranceles.

La sustitución de importaciones ejerce dos tipos de presiones sobre los precios domésticos. Los precios recibidos por los productores disminuyen en los mercados domésticos, lo cual conlleva a una disminución de los salarios. Al mismo tiempo, esto también llevará a una disminución de los precios para los consumidores y los precios de insumos intermedios. Típicamente, si los aranceles son eliminados, las ganancias de la disminución de los precios del consumo e insumos intermedios compensarán el efecto negativo de salarios más bajos y menor producción. Esta es la teoría estándar Ricardiana de la ventaja comparativa

- Reemplazo de los ingresos arancelarios: La eliminación de los aranceles, bajará los precios de las importaciones y eliminará las distorsiones entre bienes, pero también conlleva a una disminución de los ingresos del gobierno. Si el gobierno debe reemplazar esta pérdida de ingresos incrementando los demás impuestos, los precios de las importaciones de bienes de consumo caerán pero el precio de otros bienes de consumo se incrementarán. El efecto neto, en el nivel de distorsión en la economía dependerá del patrón de uso de estos bienes, así como de la magnitud de las distorsiones.
- Efecto productividad: Mayor apertura comercial implica la estandarización de procesos de producción y cambios en la productividad. En años recientes, se ha notado un incremento en la productividad industrial que ha seguido a la liberalización comercial. La productividad de los factores en Europa del Este (Hungría, República Checa y Polonia), así como en México, se han incrementado marcadamente seguido de la expansión del bloque europeo y la creación del NAFTA, respectivamente. El efecto de una mayor productividad es la disminución de los precios domésticos e incrementos de las ganancias en las exportaciones. Desafortunadamente,

no se puede cuantificar este efecto con un modelo de rendimientos constantes a escala. En un futuro se podría cuantificar el efecto de la productividad, la cual se espera que compense todos los efectos previamente mencionados.

En la discusión de los resultados, se tratará de identificar cada una de las causas de cada uno de los tipos de efecto. En este sentido, se explicará que está causando el efecto de la desviación de comercio, donde la creación de comercio puede ser encontrada, cuan costoso es el reemplazo de los ingresos arancelarios, y si la disminución de los precios de las importaciones puede compensar, potencialmente, la disminución de los salarios de algunas industrias.

3.2 Escenarios Centrales

Usando el modelo base, se consideran cuatro escenarios. Cada uno de ellos ayudó a comprender por separado los componentes del efecto total.

La completa eliminación de los aranceles y los subsidios a las exportaciones es considerada como el escenario ALCA. Los otros tres escenarios sirven para identificar por qué el bienestar disminuye en el escenario del ALCA. El Cuadro 12 describe los diferentes escenarios.

Cuadro 12. Escenarios de Simulación

Escenario	Descripción
ALCA	Eliminación completa de aranceles y subsidios para toda América. Se asume la existencia del ATPA (APTDEA) para los miembros de la CAN.
ATPA (APTDEA)	Acceso preferencial al mercado de Estados Unidos para los mercados de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, donde los aranceles son cero. Venezuela esta excluida.
ALCA_XUS	Acuerdo del ALCA sin la participación de Estados Unidos. Este escenario considera el papel de Estados Unidos en las negociaciones.
ALCA_XAN	Acuerdo del ALCA sin la participación de Estados Unidos. Este escenario muestra los posibles costos de no acceso al ALCA por parte de los países de la CAN pero si de los demás países del continente americano.

El escenario del ATPA muestra la importancia de las preferencias arancelarias ofrecidas por el ATPA (ATPDEA) por parte de Estados Unidos. En este escenario, al principio los países andinos enfrentan barreras arancelarias para el comercio con Estados Unidos (es decir, antes de que Estados Unidos otorgara el ATPA) y después se considera la situación en que éstas son otorgadas a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Este escenario muestra que el ATPA contribuiría en aumentar el nivel de consumo en 1%.

El escenario ALCA supone la existencia de preferencias del ATPA (cero aranceles en el acceso al mercado de EEUU), y posteriormente se considera el hecho de la reducción de aranceles para todos los países que participan en el ALCA. El supuesto del ALCA es crucial ya que produce una pequeña reducción del bienestar total. Este resultado es obvio, ya que los países andinos están perdiendo preferencias preexistentes con uno de sus mayores socios comerciales, los Estados Unidos. Esta pérdida de preferencias comerciales, causará una desviación de comercio hacia los países que tienen ventajas comparativas en algunos bienes. Por tanto, el supuesto del ATPA es crucial para el efecto total, ya que si éste no existiera, el acuerdo del ALCA produciría mayores ganancias en el bienestar para los países de la Comunidad Andina. No se pueden colocar resultados en los que el ATPA no esté involucrado, ya que esto no es verdad. Sin embargo, debido a que algunos países de la CAN han discutido dicho escenario se presentan resultados que ayudan a aclarar la situación. Si no hubiese habido el acuerdo ATPA, el consumo en general, hubiese incrementado en casi 1%.

El escenario ALCA_XUS identifica cuan importante es Estados Unidos en el comercio de la Comunidad Andina. En ALCA_XUS, los aranceles y subsidios son eliminados para todos los miembros del ALCA, menos para los Estados Unidos. Se asume que la Comunidad Andina mantiene las preferencias otorgadas por el ATPA, al mismo tiempo que los otros países exportan a Estados Unidos bajo los mismos niveles de aranceles existentes. ALCA_XUS muestra cuáles son las ganancias de los socios que no tienen como principal socio de comercio a Estados Unidos. Para los países de la Comunidad Andina el segundo principal socio de comercio son los otros países de la Comunidad Andina, entonces este escenario muestra como la Comunidad Andina tiene ciertas ventajas comparativas sobre los otros países de Latinoamérica.

Finalmente, se considera el caso donde la Comunidad Andina no participa en las negociaciones. Este escenario es llamado ALCA_XAN. Casi la mitad de las importaciones de la

CAN provienen, o de la CAN o de Estados Unidos. Adicionalmente, 3/5 partes de las exportaciones totales son enviadas a Estados Unidos o a otros miembros de la CAN. Por esta razón, el escenario del ALCA es similar a una reducción unilateral de los aranceles a Estados Unidos. El escenario ALCA_XAN nos permite considerar el caso donde los aranceles de la CAN no se reducen, pero si se reducen los aranceles de los demás países de Latinoamérica. Ya que 3/5 de las exportaciones disfrutaban de aranceles muy bajos, la no participación en el ALCA no produce costos dramáticamente altos, sin embargo, hay que tener en cuenta que en este modelo solo se considera el comercio de bienes. La sabiduría convencional, le diría a la mayoría de los ciudadanos, que no participar en el ALCA aislaría a la CAN de la gran parte del mundo, llevándola a una situación que en casos extremos, sería similar a la de Cuba.

Escenarios adicionales: En resumen, se han incluido cuatro escenarios centrales dentro de los resultados principales. Sin embargo, existen más escenarios que pueden ser importantes a considerar y que ayudarían a comprender mejor los resultados potenciales durante las negociaciones del ALCA.

Algunos escenarios adicionales que no son considerados en el estudio, pero que están disponibles para ser consultados son:

- Escenarios agrícolas, donde el ALCA no incluya reducciones arancelarias para el sector agrícola.
- Exclusión de MERCOSUR de las negociaciones.
- El impacto de negociaciones bilaterales, que están realizándose en la actualidad, entre regiones latinoamericanas (América Central) y los Estados Unidos.

Si el lector está interesado, algunos de estos escenarios adicionales podrían ser hechos y colocados en Internet para su revisión. También, se pueden considerar peticiones para el desarrollo de escenarios de los países miembros, por medio de la Secretaria General y los miembros de cada gobierno.

3.3 Resultados generales

En general, el impacto del acuerdo multilateral del ALCA es pequeño y negativo para la Comunidad Andina. El consumo en la Comunidad Andina cae en 0.36%. El efecto desviación de comercio es el factor dominante, ya que todos los países latinoamericanos compiten en igualdad de condiciones con los miembros de la CAN en el mercado de Estados Unidos. Este incremento de la competencia reduce la participación de las ventas provenientes de la CAN. El escenario ATPA revela como las condiciones pre-existentes de este acuerdo han incrementado la producción y los salarios lo suficiente como para incrementar el consumo regional 0.56% sobre el que tendrían sin el ATPA. El acuerdo del ALCA da a todos los países las mismas condiciones de competencia con Estados Unidos, pero el bienestar bajo el ALCA es mayor para la CAN de lo que podría ser sino existiera el ATPA u otros acuerdos del estilo ALCA.

Cuadro 13. Resumen de los resultados para la Comunidad Andina

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
EV	-0.36	0.56	-0.02	-0.27
EVINUSD	-0.67	1.04	-0.05	-0.51
DOMPROD	-1.03	0.81	-0.61	-0.19
TAXCHG	-3234.13	228.55	-1575.33	-109.38
RER	2.48	-0.50	1.12	0.23
MCHG	9.88	2.32	7.65	-1.67
XCHG	5.99	1.18	3.62	-0.57

Para resumir, el ALCA aumentaría el bienestar de los miembros de la CAN si se parte de un escenario en el cual no existieran las actuales preferencias del ATPA con Estados Unidos. Por ello, el mejor escenario para la CAN sería aquel en el que se mantengan las actuales concesiones por Estados Unidos. En el Cuadro 13, se puede ver que el bienestar (EV) es casi el mismo (-0.27 vs -0.36) si la Comunidad Andina participara o no. Pero en las filas de abajo, se observa como el flujo de comercio se incrementa al participar en el ALCA, y éste mismo cae al no participar en él.

Para ver la importancia del mercado de Estados Unidos y las preferencias del ATPA, se considera el escenario ALCA_XUS. En este caso, todos los países eliminan las tarifas a las importaciones menos Estados Unidos. Se asume que la Comunidad Andina mantendría sus preferencias con Estados Unidos, es decir, aranceles de cero bajo el acuerdo del ATPA. Todos los países latinoamericanos disfrutarán de un mercado más amplio, en el escenario

ALCA_XUS, pero no entrarán fácilmente al mercado de Estados Unidos. En este caso el bienestar de la CAN no varía de manera significativa, por lo tanto se puede concluir que, a pesar de la desgravación arancelaria de los países del ALCA, la mayoría de los negocios de los países andinos se conducen entre Estados Unidos y los miembros de la Comunidad Andina. El segundo socio comercial de la CAN seguirá siendo el mercado ampliado.

Volúmenes de Comercio: Las importaciones para casi todos los sectores de la economía se incrementan. El Cuadro 14 muestra las importaciones de los sectores agrícolas, las que probablemente más se incrementan en términos porcentuales bajo el ALCA. Esto tiene sentido ya que los aranceles de bienes procesados (OFD) están alrededor del 18% (véase Cuadro 3) y el arancel promedio de los otros productos agrícolas (CER, OSD, AGR) es cercano al 15%. Algunos opinan que estas tasas son bajas comparadas con las de años más recientes, pero estas tasas son altas en comparación con los otros sectores. Cuando estas tasas arancelarias son eliminadas, se ven grandes cambios en las importaciones de estos sectores.

**Cuadro 14. Volumen de Importaciones y Exportaciones
para la Comunidad Andina (cambio porcentual)**

	VOLUMEN IMPORTADO				VOLUMEN EXPORTADO			
	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
CER	21.36	6.99	13.64	-1.98	-15.94	-2.92	-10.37	1.03
OSD	7.97	-3.79	5.97	-0.46	-1.58	31.79	3.87	-8.94
AGR	28.73	7.05	20.39	-2.91	4.47	-0.57	2.14	0.59
ENR	1.92	0.68	2.60	-0.38	7.92	-2.62	4.31	0.05
MFR	13.44	2.51	10.45	-1.07	-5.38	-2.27	-4.75	0.87
OFD	14.10	0.68	12.97	-2.28	9.88	5.93	6.20	0.05
TEX	7.50	-0.44	4.75	-2.91	26.54	14.37	9.04	-0.90
MAN	4.11	2.49	0.80	-1.09	3.24	-1.80	4.12	0.45
SER	-10.24	5.61	-3.56	-1.82	7.66	-3.84	2.47	1.30

Es interesante notar que las importaciones agrícolas de la Comunidad Andina se incrementan así los Estados Unidos no entren en el acuerdo del ALCA. Para ver ésto, se comparan los cambios porcentuales de las importaciones bajo los escenarios ALCA y ALCA_XUS. Las importaciones para el sector AGR se incrementan en 28% bajo el ALCA y en 20%, aún cuando los aranceles a las importaciones provenientes de los Estados Unidos no son eliminados. Los resultados son similares para los sectores CER y OFD. Los cereales y granos serán importados de Canadá y otros países latinoamericanos porque tienen una ventaja

comparativa en estos productos agrícolas. Esto implica que quienes afirman que Estados Unidos inundará los mercados de la CAN con importaciones de granos gracias a los subsidios dados pueden estar sobre-estimando el efecto.

Debe notarse además, que aunque el cambio porcentual en importaciones agrícolas es alto, el cambio porcentual en términos de valor es relativamente pequeño cuando se compara con el de manufacturas. Por ejemplo, en el escenario del ALCA, las importaciones de cereales (CER) se incrementan en 21%, pero las importaciones manufactureras (MAN) sólo se incrementan en 4%. Al considerar el cambio en términos de valor, éste es de US\$ 300 millones (US\$1.187 millones x 21%) en importaciones de cereales, pero de US\$ 1.301 millones (US\$ 25.335 millones x 4%) en importaciones de manufacturas. El cambio en el valor de las importaciones es cinco veces más alto para las manufacturas que para los cereales. Al examinar las tablas de los resultados, el lector debería consultar el Cuadro 11 y el Cuadro 10 para determinar los cambios en el valor de las importaciones.

Las exportaciones presentan un comportamiento diferente que el de las importaciones. Los volúmenes de exportaciones se incrementan para la mayoría de los bienes, pero no tanto como las importaciones. Las importaciones totales se incrementan en 9.8% mientras que las exportaciones lo hacen en 6%. Aún más importante es que el sector en que más se incrementan las exportaciones, en términos de dólares, es energía. Las exportaciones del sector de energía (ENR) se incrementaron en 8% en el escenario del ALCA, lo cual representa US\$1.8 miles de millones. En cambio, en el sector textil, las exportaciones se incrementan sólo en US\$ 518 millones.

Los cambios en exportaciones e importaciones combinados determinan el cambio total en la producción. En el Cuadro 15 se presenta el cambio total en la producción de cada escenario. Bajo el escenario ALCA, La producción de cereales y granos es la que más disminuye (-7.8%), seguido por el de las manufacturas (-6.9%), mientras que la producción de textiles y energía se incrementan para balancear los términos de intercambio. En el escenario ALCA_XAN, la producción permanece casi sin cambios para todos los sectores. Es interesante notar que el bienestar en este escenario es más bajo que en el escenario ALCA_XUS, aún cuando la producción en el escenario ALCA_XAN no disminuye. El bienestar es más alto, en el escenario ALCA_XUS, porque los países de la Comunidad Andina son miembros del ALCA y disfrutaban de precios más bajos para las importaciones (estos bajos precios incrementan el

bienestar y el consumo). En el escenario ALCA_XAN, las exportaciones de la Comunidad Andina tienen pequeños cambios, pero las importaciones disminuyen, esto incrementa los precios domésticos y disminuye el bienestar.

Cuadro 15. Producción para la Comunidad Andina (cambio porcentual)

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
CER	-7.81	-0.93	-4.94	0.39
OSD	-1.26	10.07	0.96	-3.26
AGR	-1.49	0.69	-0.97	-0.10
ENR	5.48	-2.06	2.98	0.10
MFR	-6.94	-1.42	-5.38	0.58
OFD	0.43	1.18	0.21	-0.07
TEX	3.46	2.82	0.78	0.06
MAN	-2.26	-1.55	0.08	0.65
SER	0.38	-0.32	0.09	0.09
DWE	-1.12	0.32	-0.52	-0.17

Cuadro 16. Cambio en el Consumo para los países del ALCA

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
PER	-0.30	0.42	-0.06	-0.19
COL	-0.62	0.87	-0.09	-0.39
VEN	-0.02	0.05	0.10	-0.06
XAP	-0.55	0.97	-0.11	-0.46
BRA	0.03	0.00	0.12	-0.01
ARG	-0.16	0.00	0.04	-0.17
URY	0.01	0.00	0.35	-0.04
CHL	0.42	-0.01	0.63	0.19
MEX	0.21	-0.02	0.46	0.17
XCM	2.08	-0.07	0.52	2.02
XSM	0.09	0.00	0.34	0.06
CAN	0.00	-0.02	0.21	-0.01
USA	0.03	-0.01	-0.04	0.01
E_U	-0.02	0.00	-0.01	-0.01
JPN	0.03	0.00	-0.01	0.04
ROW	-0.06	0.00	0.00	-0.05

Cambios en el consumo medidos como porcentaje del ingreso base (variación equivalente)

3.4 Análisis por país

Ya que cada uno de los países de la Comunidad Andina tiene características particulares, especialmente en el sector agrícola y de energía, se ha incluido un reporte de resultados para cada país. La principal diferencia se presenta con Venezuela que tiene grandes exportaciones petroleras y está fuera de las preferencias del ATPA. Colombia, Perú, Ecuador y

Bolivia tienen similares dotaciones de materias primas y también tienen acuerdos y patrones de comercio similares.

Dadas las limitaciones de la base de datos GTAP5 no se distingue entre Ecuador y Bolivia. Estos países son combinados dentro de una región llamada “resto del pacto andino” (XAP). Se utilizan tablas de insumo-producto de Ecuador para describir la estructura económica de la región, luego se escala la producción de cada uno de los sectores para tener el producto total de Ecuador y Bolivia. Esto significa que las características especiales de la economía de Bolivia se pierden. Es viable que la recolección de datos de Bolivia desde 1997 haya mejorado, y podríamos incorporar a Bolivia como una región separada si el gobierno boliviano puede proveer la información adecuada de la estructura económica del país. Mientras tanto, todos los resultados se basan en la región XAP, más enfocado hacia Ecuador que hacia Bolivia

3.4.1 Perú

Entre los países del ATPA, Perú es el menos afectado bajo el ALCA. Esto es, porque la mayoría de las exportaciones peruanas son específicas a la región, y como materias primas, ellas no están sujetas a aranceles para cada uno de los países. Entre las mayores exportaciones de Perú, se encuentra el oro, cobre, y harina de pescado, los cuales provienen de la riqueza natural del país. El oro y el cobre son vendidos en los mercados internacionales, y no en regiones particulares. Se espera que estas exportaciones sigan creciendo bajo el ALCA.

Los sectores en desarrollo, en Perú, son la energía, textiles y servicios. Con excepción de la energía, estos sectores no son intensivos en recursos naturales, y pueden crecer sin consecuencias importantes para el medio ambiente. Perú tiene la ventaja, particular, en aquellos textiles que son hechos con lana de Alpaca o Llama. Se espera que las exportaciones de servicios se incrementen en 9%, lo cual es una gran oportunidad, ya que aproximadamente 41% de la producción peruana está en la industria de servicios.

Cuadro 17. Resumen de los resultados para Perú

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
EV	-0.30	0.42	-0.06	-0.19
EVINUSD	-0.13	0.18	-0.03	-0.08
DOMPROD	-0.10	0.24	-0.40	-0.11
TAXCHG	-614.64	47.79	-293.92	-20.04
RER	2.96	-0.38	1.38	0.16
PFX	-2.05	1.21	-1.53	1.34
MCHG	9.92	2.27	8.78	-1.41
XCHG	10.24	1.58	5.48	-0.42

Perú pierde cerca de \$600 millones de dólares en ingresos tributarios, lo cual requerirá una sustancial reforma o paquete tributario de transición entre el gobierno nacional y cada una de sus regiones. Los costos adicionales de incrementar adicionalmente el IVA o el impuesto a la renta son inciertos en el momento, y podrían requerir un análisis más específico que se enfoque en la situación fiscal de Perú y su flujo de ingresos tributarios. Con unas tasas de IVA de 18% e impuestos corporativos de 30%, el compensar los ingresos tributarios probablemente hará más difícil el acceso al ALCA.

La producción doméstica de Perú disminuye levemente (0.1%), lo mismo que su bienestar. Perú es el único país donde las exportaciones se incrementan más que las importaciones (10.2% vs 9.9%), que tienen como fuente los productos primarios y de recursos naturales. Sin embargo, estos sectores no emplean una gran proporción de la población, como lo sustenta el Cuadro 20. En el cual el retorno al factor de recursos naturales se incrementa en 5%, al mismo tiempo que los retornos a los factores de capital y trabajo tradicional lo hacen en 0.7% y 0.8%, respectivamente. La producción peruana cae para casi todos los sectores, excepto para energía (ENR) y textiles (TEX).

La economía tradicional de Perú se sustenta principalmente en la extracción de recursos naturales, el cual seguirá siendo la fuente primaria de ingresos para los hogares, aunque la mayoría de los trabajadores se concentra en la industria de servicios. El turismo y los servicios básicos pueden ser los sectores más dinámicos para el crecimiento económico peruano, lo cual implica que el ALCA puede ser considerado como un gran mercado, para el desarrollo de servicios industriales y las instituciones legales que estén ligadas al sector.

Cuadro 18. Volumen de Importaciones y Exportaciones para Perú (cambio porcentual)

	VOLUMEN IMPORTADO				VOLUMEN EXPORTADO			
	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
CER	31.85	5.98	27.16	-0.82	-8.02	-2.47	-5.75	0.81
OSD	2.89	-4.40	6.55	-0.84	-1.41	41.88	4.59	-9.74
AGR	18.26	3.47	13.82	-1.82	6.37	0.95	3.25	0.50
ENR	-3.35	0.86	-0.99	0.34	13.34	-4.25	6.29	0.32
MFR	6.37	3.71	4.20	-1.24	8.43	-2.13	5.38	0.26
OFD	22.06	2.82	23.22	-3.32	14.72	-0.57	9.15	0.52
TEX	4.67	0.95	5.23	-2.64	18.42	17.58	5.14	-1.47
MAN	8.36	2.95	2.97	-0.99	6.84	-1.33	4.31	0.34
SER	-0.40	5.24	-2.20	-1.42	8.96	-3.50	3.27	0.93

Cuadro 19. Producción Peruana (cambio porcentual)

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
CER	-9.05	-1.28	-7.99	0.15
OSD	-0.22	5.43	0.47	-1.57
AGR	-0.62	0.26	-0.49	0.01
ENR	7.86	-2.89	3.62	0.13
MFR	-1.15	-0.70	-0.74	0.17
OFD	2.07	0.04	1.13	0.07
TEX	2.75	3.05	0.47	-0.29
MAN	-1.75	-1.25	-0.32	0.37
SER	0.12	-0.23	0.09	0.03
DWE	-1.03	0.30	-0.55	-0.17

Cuadro 20. Rendimiento a los factores en Perú

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
SKL_LABOR	1.00	-0.07	0.61	-0.03
LABOR	0.72	0.45	0.36	-0.18
CAPITAL	0.86	0.15	0.55	-0.01
CAP_PROF	0.77	0.19	0.37	-0.03
N_RES	5.09	-1.10	2.25	-0.09

3.4.2 Colombia

El acceso al ALCA no va a conllevar grandes ganancias del comercio internacional colombiano. Este acuerdo combinará dos efectos: el primer efecto, es una pérdida en la competitividad en el mercado de Estados Unidos. El segundo efecto, resulta de las ganancias en bienestar (vía eliminación de los aranceles), estas ganancias son pequeñas comparadas al primer efecto (pérdida de la competitividad).

Cuadro 21. Resumen de los resultados para Colombia

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
EV	-0.62	0.87	-0.09	-0.39
EVINUSD	-0.40	0.57	-0.06	-0.25
DOMPROD	-0.19	0.76	-0.12	-0.14
TAXCHG	-928.40	109.23	-327.43	-41.58
RER	2.22	-1.06	0.65	0.47
PFX	-1.61	2.06	-0.86	0.95
MCHG	7.58	5.82	4.89	-2.52
XCHG	5.03	3.23	2.44	-1.11

Los ingresos tributarios dependen en gran parte de los ingresos por el cobro de aranceles, éstos representan un 8% de los ingresos totales. Para recuperar esta pérdida de US\$928 millones, el gobierno central necesitará incrementar sus impuestos, por ejemplo el IVA entre el 2% y el 3%, o encontrar fuentes alternativas de ingresos.

Una de las razones por las cuales es tan grande el efecto sobre del ALCA en Colombia, son las cercanas relaciones comerciales con Estados Unidos. Los Estados Unidos ha otorgado concesiones a Colombia a través del ATPA por más de una década. Cerca de la mitad de las exportaciones colombianas son destinadas a Estados Unidos. Por otra parte, al menos un tercio de sus importaciones provienen de Estados Unidos.

Cuadro 22. Volumen de Importaciones y Exportaciones para Colombia (cambio porcentual)

	VOLUMEN IMPORTADO				VOLUMEN EXPORTADO			
	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
CER	16.41	9.33	6.47	-3.34	2.68	-6.40	0.77	2.83
OSD	11.56	0.12	6.07	-0.91	-1.92	31.03	2.97	-8.90
AGR	19.52	10.53	16.05	-4.01	4.76	-3.58	0.57	2.33
ENR	-1.65	4.67	-0.30	-1.20	7.26	-5.23	2.52	1.34
MFR	2.91	3.83	3.20	-1.44	-7.80	-6.18	-7.93	2.36
OFD	9.87	5.44	6.25	-2.59	5.23	3.20	1.65	1.13
TEX	13.36	4.32	4.77	-4.11	43.42	14.92	13.62	-0.21
MAN	3.64	4.82	0.92	-1.83	0.07	-5.92	2.13	1.47
SER	-9.99	8.93	-2.27	-2.92	7.63	-6.22	1.63	2.25

Como en el caso de Perú, el efecto desviación del comercio y de la sustitución de importaciones disminuye la producción y los salarios nominales, que no se alcanza a compensar por la disminución en los precios de la producción por una disminución en los precios de las importaciones. Sin embargo, las pérdidas en competitividad internacional son más grandes que la disminución en los precios a las importaciones. Los salarios nominales

caen, pero cuando se comparan con los precios promedio (salarios reales), éstos suben ligeramente. Los salarios de los trabajadores calificados se incrementan en 1.1%, más que los rendimientos al capital de 0.55% o el trabajo tradicional (0.65%). Estos retornos se ven opacados por aquellos a los recursos naturales, que son de aproximadamente 5% debido a que aquí se encuentran los principales insumos del sector energético (donde los sectores que más pesan son petróleo y carbón).

Cuadro 23. Producción Colombiana (cambio porcentual)

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
CER	-6.62	-1.10	-2.43	0.52
OSD	-1.72	15.12	1.37	-4.94
AGR	-1.56	0.30	-0.99	-0.02
ENR	3.66	-3.63	1.28	0.97
MFR	-3.82	-3.82	-3.65	1.43
OFD	-0.89	0.48	-0.39	-0.07
TEX	11.39	4.07	3.44	0.31
MAN	-2.36	-3.67	-0.24	1.31
SER	0.52	-0.78	0.08	0.28
DWE	-1.02	0.34	-0.35	-0.17

Cuadro 24. Rendimiento a los factores en Colombia

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
SKL_LABOR	1.19	-0.33	0.41	0.11
LABOR	0.65	0.73	0.31	-0.26
CAPITAL	0.55	0.46	0.31	-0.19
CAP_PROF	0.37	0.69	0.25	-0.30
N_RES	4.97	-3.86	1.76	0.95

3.4.3 Venezuela

Dentro de la Comunidad Andina, Venezuela es el que tiene mayores ganancias del libre comercio. La desviación del comercio no afecta mucho a Venezuela, ya que sus principales exportaciones son las petroleras¹², las cuales son vendidas en el mercado mundial, y aunque puede existir un cambio en la demanda de éste producto, como consecuencia del ALCA, éste sería muy pequeño para el país venezolano. Adicionalmente, sus otras grandes exportaciones están en el campo de las manufacturas y varios productos agrícolas, los cuales son típicamente vendidos a los otros miembros de la CAN ó a los Estados Unidos, pero bajo el ALCA podrían incrementar su participación en el mercado de Estados Unidos. En Venezuela, el 68% del total

de las exportaciones son de petróleo y 22% de las mismas corresponden a productos manufacturados y bienes de consumo final. Exportaciones de otros bienes representan el 10% del total del valor exportado.

Cuadro 25. Resumen de los resultados para Venezuela

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
EV	-0.02	0.05	0.10	-0.06
EVINUSD	-0.01	0.03	0.06	-0.04
DOMPROD	-1.69	0.19	-0.91	0.00
TAXCHG	-1359.20	31.71	-748.17	-27.11
RER	2.67	-0.07	1.35	0.08
PFX	-1.51	0.23	-1.28	1.49
MCHG	11.54	-0.58	8.14	-0.93
XCHG	5.27	-0.08	3.47	-0.42

En Venezuela, el libre comercio bajo el ALCA equivale a una reducción unilateral de aranceles. Dado que la mayoría de las exportaciones venezolanas no tienen impuestos, el único impacto real es la disminución de los aranceles domésticos. La teoría del comercio internacional sugiere que, en una economía pequeña las ganancias (en promedio) vendrán de la eliminación de aranceles, porque esto elimina los efectos distorsionantes de los aranceles, para los bienes intermedios y finales. Este es el caso de Venezuela. De hecho, se encuentra que el impacto de una reducción unilateral de aranceles podría ser más beneficioso que el ALCA. Esto es, el consumo venezolano podría ser más alto en un escenario de reducción unilateral de aranceles, sin ningún otro cambio.

La reducción unilateral de aranceles elimina las distorsiones de precios de los bienes importados para consumidores y productores. La eliminación de estas distorsiones causa un incremento en el bienestar de 0.13%, alrededor de US\$80 millones de dólares. Bajo el ALCA, el bienestar en Venezuela caería ya que el producto y consumo total caen al reducirse el de sus principales socios comerciales en la Comunidad Andina. Unos niveles más bajos de consumo en la CAN traen como consecuencia una menor demanda de los productos venezolanos, llevando a una caída en el bienestar de -0.02% en el escenario del ALCA.

En general, el cambio en el producto y el consumo no es muy significativo, ya que la mayoría de las exportaciones no tienen impuestos (por ejemplo, petróleo). Los principales impactos se verían sobre la sustitución de importaciones por la eliminación de aranceles. Los

¹² En Venezuela el 68% de las exportaciones son petroleras y el 22% son de bienes manufacturados o consumibles.

productores domésticos enfrentarían una mayor presión de los productores internacionales, lo que causaría un declive en la producción doméstica, pero beneficiaría a los consumidores y a los productores que usan bienes intermedios importados. También, algunos productos agrícolas serían importados en lugar de ser producidos en Venezuela. De otra parte, algunos productos de la industria venezolana serían exportados al mercado de Estados Unidos y otros mercados por la disminución de los aranceles. Para resumir, el mayor impacto negativo sería por una disminución de la demanda de productos de la CAN, ya que Venezuela vende la mayoría de productos a Colombia y Ecuador, entonces si la demanda de estos productos disminuye, el bienestar económico en Venezuela disminuirá.

Cuadro 26. Volumen de Importaciones y Exportaciones para Venezuela (cambio porcentual)

	VOLUMEN IMPORTADO				VOLUMEN EXPORTADO			
	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
CER	17.57	1.02	9.81	-0.72	-14.04	3.50	-4.62	-0.80
OSD	5.31	-2.22	4.06	-0.99	5.22	-0.45	6.99	-6.01
AGR	38.59	0.30	26.35	-0.94	0.59	2.90	0.80	-1.28
ENR	13.40	0.19	8.77	-1.68	5.70	-0.33	3.27	-0.38
MFR	21.55	0.20	17.08	-0.62	-0.95	0.75	-1.24	-0.20
OFD	10.13	-1.39	7.41	-1.03	15.52	2.24	14.81	-3.02
TEX	4.24	-3.81	3.84	-1.00	7.47	1.92	8.70	-0.58
MAN	2.92	0.14	-0.52	-0.49	5.25	0.27	6.10	-0.55
SER	-8.79	0.90	-2.98	-0.88	5.92	-0.59	1.72	0.65

Cuadro 27. Producción Venezolana (cambio porcentual)

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
CER	-7.59	-0.07	-3.82	0.09
OSD	-0.17	0.49	0.14	-0.21
AGR	-2.90	0.23	-1.89	-0.03
ENR	4.60	-0.27	2.69	-0.30
MFR	-9.70	0.17	-7.71	0.20
OFD	0.98	0.29	1.00	-0.24
TEX	-1.41	1.19	-0.88	0.19
MAN	-1.61	0.10	1.25	0.13
SER	-0.17	-0.01	-0.23	0.08
DWE	-0.11	-0.01	-0.16	0.06

El resto de las exportaciones contabilizan el restante 10%.

Cuadro 28. Rendimiento a los factores en Venezuela

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
SKL_LABOR	1.04	0.00	0.63	-0.03
LABOR	0.31	0.06	0.25	-0.06
CAPITAL	2.03	-0.04	1.23	-0.13
CAP_PROF	2.58	-0.02	1.63	-0.16
N_RES	8.26	-0.39	4.82	-0.54

3.4.4 Ecuador y Bolivia

Los sectores de energía, frutas y vegetales son, en la actualidad, los más importantes para Ecuador y Bolivia (notado aquí como XAP). Junto con los productos de carnes procesadas, estas industrias representan el 60% de las exportaciones de estos países. Solamente el sector de energía representa el 25% de las exportaciones totales.

Cuadro 29. Resumen de los resultados para Ecuador y Bolivia

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
EV	-0.55	0.97	-0.11	-0.46
EVINUSD	-0.11	0.19	-0.02	-0.09
DOMPROD	-0.64	0.52	-0.32	-0.08
TAXCHG	-434.34	30.49	-256.95	-21.03
RER	2.65	-0.64	1.46	0.22
PFX	-2.08	1.67	-1.68	1.21
MCHG	10.44	4.28	8.37	-2.14
XCHG	6.51	1.48	4.26	-0.47

Las importaciones son dominadas por bienes manufacturados (69%) y servicios (11%). Todos los otros productos, incluyendo los productos agrícolas, representan el restante 20% de las importaciones.

A pesar del hecho de que las importaciones se incrementan en un 38% bajo el ALCA, la producción del sector agrícola se incrementa, ya que las exportaciones del sector se incrementan en 7%. Dado que las importaciones agrícolas inicialmente son muy pequeñas y las exportaciones muy grandes, la producción total se incrementa. El incremento en la agricultura bajo el ALCA refleja la ventaja comparativa en el sector de frutas que tiene Ecuador comparado con otros países sudamericanos.

En la base de datos GTAP, Bolivia no se distingue como un país individual; es combinado con Ecuador para obtener la región XAP, la cual representa la estructura de la economía de Ecuador adicionado en el agregado el valor total de la producción de Bolivia. Los

datos tomados de *CIA World Factbook* muestran que la estructura de la economía boliviana es muy similar a la de Ecuador y Perú, por esta razón no se discute en detalle el caso de Bolivia. Un estudio más detallado para Bolivia es posible, pero se requiere un trabajo por separado con información apropiada y completa con la que en la actualidad no cuenta el GTAP.

Cuadro 30. Volumen de Importaciones y Exportaciones para Ecuador y Bolivia (cambio porcentual)

	VOLUMEN IMPORTADO				VOLUMEN EXPORTADO			
	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
CER	16.83	11.44	6.28	-2.47	-14.26	-1.74	-4.64	0.84
OSD	5.98	-2.89	5.13	0.38	-2.97	28.70	3.07	-8.65
AGR	38.60	11.23	26.02	-3.37	6.83	-1.89	4.00	0.70
ENR	3.21	4.48	5.55	-2.58	8.20	-4.68	5.21	-1.06
MFR	4.14	2.82	3.47	-0.69	0.52	-3.98	1.04	0.85
OFD	20.25	2.12	23.27	-3.08	10.79	14.34	6.07	0.38
TEX	1.02	1.26	3.99	-4.06	10.02	2.71	5.47	0.40
MAN	1.89	2.57	1.16	-0.79	4.78	-2.60	3.58	1.17
SER	0.29	7.85	-2.48	-2.30	8.36	-5.03	3.17	1.47

Cuadro 31. Producción Ecuatoriana y Boliviana (cambio porcentual)

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
CER	-5.65	0.26	-2.23	0.51
OSD	-1.52	8.86	0.25	-2.69
AGR	1.24	-0.24	0.45	0.37
ENR	4.21	-3.01	2.52	-0.47
MFR	-3.13	-2.64	-2.18	0.49
OFD	1.95	5.10	0.27	0.16
TEX	-0.48	0.56	-0.82	0.42
MAN	-1.94	-2.67	-0.98	0.82
SER	-0.13	-0.28	0.02	0.01
DWE	-1.44	0.43	-0.74	-0.37

Cuadro 32. Rendimiento a los factores en Ecuador y Bolivia

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
SKL_LABOR	1.29	0.19	1.06	-0.23
LABOR	1.50	0.90	1.23	-0.45
CAPITAL	1.00	0.66	0.68	-0.10
CAP_PROF	0.90	0.81	0.52	-0.12
N_RES	6.72	-2.91	4.17	-0.78

3.5 Precios relativos y competitividad

Dos factores determinan los precios relativos y la posición competitiva de los sectores en un modelo de rendimientos constantes a escala: el cambio en aranceles y la tasa de cambio real, que son resumidos en los términos de intercambio. La siguiente es la definición de los términos de Intercambio

$$TOT = \frac{P_x/P_M}{P_x^0/P_M^0}$$

Los términos de intercambio mejoran (se incrementan) cuando los precios de las exportaciones suben o cuando los precios de las importaciones bajan. Altos precios de las exportaciones son buenos para las empresas domésticas que venden productos en el exterior. De otra parte, unos bajos precios de las importaciones se traducen en menores costos para los productores y menores precios de bienes importados para los consumidores. Sin embargo, estos precios también incrementan la competencia para las empresas domésticas.

Un ALCA total traería un incremento de los precios de las exportaciones para la Comunidad Andina en todos los bienes excepto para cereales y oleaginosas. Adicionalmente, éste bajaría los precios de las importaciones para la mayoría de bienes (excepto de energía y servicios) incluyendo a los cereales y oleaginosas. El bajo precio de las importaciones compensa los bajos precios de las exportaciones de cereales y oleaginosas, lo cual incrementa los términos de intercambio. Similarmente, para el escenario del ATPA los precios de las exportaciones se incrementan, pero los precios de las importaciones permanecen constantes, lo cual también mejora los términos de intercambio. La tercera columna del Cuadro 33 también muestra un incremento de los términos de intercambio pero menor que en el escenario del ALCA total, ya que el incremento de los precios de las exportaciones es mucho menor en este escenario.

Cuadro 33. Cambios en los términos de intercambio en la Comunidad Andina

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
CER	4.64	1.37	3.02	-0.43
OSD	2.18	4.86	2.73	-2.16
AGR	8.86	1.11	6.01	-0.49
ENR	1.24	0.18	1.08	-0.16
MFR	5.95	0.79	4.41	-0.36
OFD	6.29	1.32	5.01	-0.53

TEX	7.92	2.53	3.62	-1.10
MAN	3.71	1.00	1.63	-0.54
SER	-0.92	0.49	-0.30	-0.16

Finalmente, la última columna muestra el deterioro de los términos de intercambio dada la no participación de la Comunidad Andina en el ALCA. En este escenario, los precios de las importaciones se incrementan un poco, al mismo tiempo que el precio de las exportaciones permanece igual o cae levemente. El efecto de los términos de intercambio entonces, es el mejor argumento para participar en el ALCA, ya que no participar en el ALCA deteriora los términos de intercambio y produce una caída de los volúmenes de comercio.

Los términos de intercambio generalmente se incrementan cuando las barreras comerciales son disminuidas. En el escenario del ATPA, los términos de intercambio mejoran, ya que los aranceles a las importaciones de Estados Unidos son eliminados, por tanto se incrementan los precios relativos de las exportaciones. De otra parte, en un escenario de reducción unilateral de aranceles, los términos de intercambio mejoran porque los precios de las importaciones caen, al mismo tiempo que las exportaciones permanecen constantes.

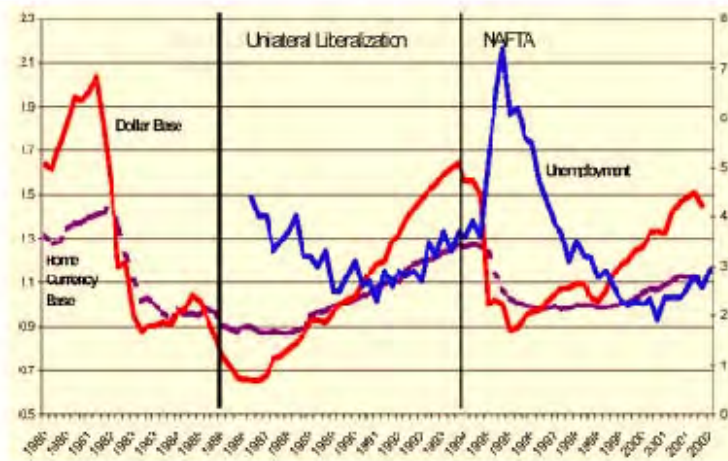
3.6 Retorno a los factores y al empleo

El libre comercio siempre es controversial porque puede disminuir el empleo para un sector de la economía rápidamente, por tanto los grupos de interés de los sectores protestarán porque un acuerdo de este tipo afecte al sector en particular. Existen varios ejemplos de los efectos del empleo provenientes de una reducción en los aranceles. La importación de automóviles de Asia a Estados Unidos durante 1975 a 1985 eliminó muchos trabajos en la industria automotriz estadounidense. Como respuesta a esto, hubo un fuerte lobby de trabajadores de estas industrias, lo que conllevó a sustanciales barreras a las importaciones de automóviles japoneses.

Se espera que el libre comercio cause desempleo friccional. Los trabajadores perderán su trabajo en sectores en los cuales los efectos negativos de la desviación de comercio y sustitución de las importaciones serán muy fuertes. Se le llama desempleo friccional porque estos trabajadores encontrarán empleo, eventualmente, en otros sectores, o aprenderán nuevas habilidades para trabajar en otras industrias. El incremento en el desempleo friccional hará que se vea un repunte en el desempleo, pero después de un periodo de ajuste éste disminuirá y los salarios se incrementarán en términos reales. Este fue el caso de México después del NAFTA.

El Gráfico 1 muestra como se vio un pico en el desempleo inmediatamente después de la implementación del acuerdo.

Gráfico 1. Desempleo en México después del NAFTA



Sin embargo, se espera que los rendimientos del capital y los salarios se incrementen ligeramente a largo plazo. El Cuadro 34 muestra el retorno de los factores de producción (salarios, capital y recursos naturales) para cada uno de los escenarios centrales. El trabajo calificado y los recursos naturales son los que tienen mayores ganancias en términos reales, aunque el trabajo tradicional y el capital también se incrementan pero en una menor proporción (0.6% y 1%, respectivamente). Las exportaciones de bienes intensivos en recursos naturales, tales como energía y minerales, se incrementarán bajo el ALCA, ya que el acuerdo lleva a una depreciación de la moneda local para los miembros de la CAN, con lo que estas exportaciones se vuelven más rentables en términos de la moneda local.

Las ganancias en el trabajo tradicional son pequeñas porque muchas industrias experimentan mayor competencia de las empresas extranjeras. Las importaciones agrícolas y de alimentos se incrementan, mientras que las exportaciones a Estados Unidos disminuyen. La caída en estos sectores es el factor detrás del poco retorno al trabajo tradicional (no calificado).

Cuadro 34. Retorno a los factores en la Comunidad Andina

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
SKL_LABOR	1.21	-0.03	0.63	-0.03
LABOR	0.63	0.66	0.41	-0.24
CAPITAL	0.99	0.17	0.60	-0.08
CAP_PROF	1.07	0.25	0.64	-0.12
N_RES	7.86	-2.19	4.28	-0.05

El cambio en los retornos de los factores es listado aquí en términos reales. Por ejemplo, el retorno de los factores en el Cuadro 34 es calculado utilizando la siguiente formula:

$$\Delta P_f = 100 * \left[\frac{P_f}{P_C} / \frac{P_f^0}{P_C^0} - 1 \right]$$

donde P_f es el precio nominal del factor en la Comunidad Andina y P_C es el índice de precios al consumidor (IPC).

Cuadro 35. Cambio porcentual nominal de los retornos a los factores

	SKL_LABOR	LABOR	CAPITAL	N_RES	IPC
Cambio Porcentual	-2.11	-2.67	-2.33	4.32	-3.28

IPC: Índice de Precios al Consumidor

Los salarios en términos nominales disminuyen (como se muestra en el Cuadro 35), pero los precios caen más que los salarios, llevando a una apreciación real en el retorno al trabajo y al capital en el largo plazo. El lector debería ser cuidadoso en no concluir que los salarios en sí mismos caerán. Los salarios en términos nominales se incrementan, pero también se encuentra que los precios se incrementan aunque en una menor proporción, por tanto los salarios reales se incrementan en el escenario del ALCA.

4. Conclusiones y tópicos de investigación futura

No se espera que la Comunidad Andina disfrute grandes ganancias comerciales bajo el ALCA. Sin embargo, si se esperan potenciales ganancias por el incremento de la productividad industrial.

Existen pocas ganancias del comercio, en el sentido tradicional, porque la Comunidad Andina ya ha aprovechado las ventajas comparativas con los Estados Unidos, así como dentro de la Comunidad Andina. Aunque existen ganancias comerciales con países como Brasil y México, los países andinos no tienen ventajas comparativas importantes con estos países, ya

que sus dotaciones son muy parecidas a las de otros países latinoamericanos. La mayoría de los países del ALCA tienen una gran población rural y los trabajadores tienen unos salarios muy bajos. Por estas similitudes, no se espera que haya grandes ganancias por la especialización por país o ventajas comparativas en el sentido ricardiano.

Los Estados Unidos y Canadá son los dos países en el ALCA con quienes la CAN tiene ventajas comparativas en distintos sectores. Estos países “ricos” pagan altos precios por bienes intensivos en mano de obra porque tienen un salario mínimo mucho más alto que el de la CAN. Por tanto, estos dos países representan las ganancias potenciales más importantes del comercio y la especialización.

Aunque las exportaciones a Canadá se pueden incrementar, se espera un descenso en las exportaciones a los Estados Unidos (el socio comercial más importante de la CAN), ya que Brasil, Argentina y Centro América entran al mercado de Estados Unidos.

La Comunidad Andina disfruta de un acceso preferencial al mercado de Estados Unidos bajo el ATPA por varios años más, ya que las preferencias del ATPA se han extendido hasta el 2006. Sin embargo, con o sin el ALCA, estas preferencias se diluirán con nuevos socios comerciales en la medida en que Estados Unidos firme acuerdos de libre comercio. Chile firmó un acuerdo reciente y gran parte de Centro América ha finalizado negociaciones de libre comercio para casi la mayoría de sus bienes y servicios con Estados Unidos. Los países del cercano oriente (Asia- Pacífico) están concluyendo acuerdos para bajar los aranceles de textiles y confecciones. Todo este tipo de acuerdos irán disolviendo las potenciales exportaciones de la Comunidad Andina a Estados Unidos. Por todo ello, sería prudente para los miembros de la CAN prepararse para una mayor competencia, desarrollando el comercio y redes de distribución dentro de los Estados Unidos e intentar desarrollar un mercado donde se presente una diferenciación de productos de la Comunidad Andina de las importaciones de otras partes del mundo. En resumen, con o sin el ALCA la competencia de las importaciones a Estados Unidos, aumentara rápidamente.

Es importante enfatizar en el hecho de que podrían existir sustanciales ganancias a ser alcanzadas. Los precios de las importaciones para los sectores industriales y los insumos intermedios disminuyen como resultado del acuerdo, y las exportaciones para ciertos sectores

se incrementan de manera importante. El efecto neto es casi balanceado, pero tiende hacia al lado negativo.

De otra parte, algunos temas son importantes para ser considerados son: reemplazar la pérdida de ingresos tributarios, el desplazamiento del empleo hacia otros sectores, especialmente en el caso agrícola, y el incremento de la productividad industrial y de servicios.

Un tema importante para la Comunidad Andina es la compensación de los aranceles por otro tipo de impuestos. Los aranceles constituyen alrededor del 8% de los ingresos tributarios de la Comunidad Andina, y una gran parte importante de éstos se perderían bajo un acuerdo al estilo del ALCA. Los aranceles serían pagados por las importaciones procedentes de Europa y Asia, pero como gran parte de las importaciones provienen de Estados Unidos y sus vecinos del continente americano, cerca de las 4/5 partes de los ingresos por aranceles se perderían. Un cálculo, muy por encima de los ingresos por impuestos al valor agregado con respecto a la pérdida de ingresos por aranceles, implica que el impuesto al valor agregado debería incrementarse en 2% en la mayoría de los países miembros de la Comunidad Andina para compensar las pérdidas en los ingresos por aranceles.

De otra parte, el sector agrícola es un tema muy importante para los países miembros de la Comunidad Andina porque gran parte del empleo se genera en este sector. El ALCA provocaría un cambio en la producción agrícola de cultivos como trigo, semillas, avenas y otros granos, que tienen mayores ventajas en países fuera de la CAN. Por su parte, la producción de frutas y oleaginosas se incrementará tanto como sus niveles de exportación se eleven. Sin embargo, el efecto promedio será consistente con el impacto total: las exportaciones de los bienes agrícolas caerían en mercados claves en la medida en que otros países compitan con la Comunidad Andina, mientras que las importaciones se incrementarían ante la disminución de los aranceles. El efecto neto será que el empleo agrícola disminuya.

Es importante anotar que esta disminución del empleo agrícola es acelerada por un acuerdo al estilo del ALCA, pero aún, si los miembros de la CAN no participan del acuerdo sucedería lo mismo: el empleo agrícola disminuiría.

Debe notarse que el movimiento del empleo en el sector agrícola se acelerará con un acuerdo del estilo ALCA, pero si los miembros de la CAN deciden no participar en el ALCA,

estos empleos agrícolas, aun así, desaparecerán. La integración y el crecimiento económico, eventualmente, tendrán el mismo efecto. Los subsidios a los productos agrícolas y la intervención del gobierno en el libre comercio del sector, tiene efectos negativos sobre el bienestar y son costosos, en el sentido de que se preservan estructuras económicas que pueden quedar en el pasado. Los países que deciden quedarse como economías agrarias apenas subsistirán en el futuro. Una transición hacia empleo mucho más calificado y alta productividad es una de las formas para que los países en desarrollo salgan de la pobreza.

4.1 Campos futuros de investigación

Múltiples hogares y distribución de la pobreza: Ha existido un gran debate concerniente al comercio internacional y sus efectos sobre la pobreza en los hogares de los países en desarrollo. El Banco Mundial ha desarrollado nuevas técnicas sobre cómo investigar el papel del libre comercio en los niveles de pobreza. Un reciente ejemplo de esta técnica es la evaluación de los impactos comerciales para Brasil. En este estudio, el modelo GTAP en GAMS es extendido para detallar el comportamiento del consumo para diferentes tipos de hogares, que son tomadas de las encuestas del Banco Mundial sobre estándares de vida de los hogares. Un estudio similar podría ser desarrollado en la Comunidad Andina con el fin de determinar cual es el efecto del acuerdo del ALCA para los segmentos más pobres de la Comunidad Andina.

Mejoramiento de los datos para Bolivia: Como se mencionó anteriormente, no existe una tabla insumo-producto específica disponible para Bolivia. Porque los datos son limitados, no ha sido posible especificar cuales son los sectores que se expanden o se contraen en este país. Una profundización de este estudio es desarrollar una base de datos mas específica para Bolivia, y entonces reconsiderar el análisis que se ha hecho teniendo la economía de Bolivia presente.

El impacto de la liberalización del sector de servicios: Los efectos de la pérdida del bienestar bajo el ALCA son mucho más pequeñas cuando se comparan con los beneficios de la liberalización del sector de servicios. Ya que una gran porción del ALCA se relaciona con los servicios y la producción basada en conocimiento. Sería útil considerar que significa el sector de servicios para la Comunidad Andina. En particular, cuantificar cuáles son las potenciales ganancias que provienen del ALCA incluyendo la liberalización de servicios e incremento en la inversión extranjera directa.

Recientes estudios, tales como el acceso de Rusia a la OMC, ha encontrado que las ganancias de la liberalización del sector de servicios son cinco a diez veces más grandes que las ganancias tradicionales del comercio de bienes. Por tanto, otra posible extensión del estudio podría ser incorporar la competencia imperfecta y la variedad de producción para algunos sectores en el existente modelo de Rendimientos Constantes a Escala. Esto, en conjunto daría una mejor caracterización del impacto económico del ALCA sobre la Comunidad Andina.

Referencias y literatura para futuras investigaciones

- Bhagwati, Jagdish, y Panagariya, Arvind, "Preferential Trading Areas and Multilateralism: Strangers, Friends or Foes?" in J. Bhagwati y A. Panagariya (eds.) *The Economics of Preferential Trade Arrangements* (Washington D.C.: The American Enterprise Institute Press, 1996).
- Bond, Eric, "Using Tariff Indices to Evaluate Preferential Trading Arrangements: An Application to Chile," Unpublished Manuscript, Department of Economics, Pennsylvania State University, January 24, 1996.
- Burfisher, Mary E., Robinson, Sherman y Thierfelder, Karen. "The Effects of an ALCA on Agricultural Trade in the Western Hemisphere," US Department of Agriculture, mimeo, 2002.
- Dixit, A. y J. Stiglitz (1977), "Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity," *American Economic Review*, 76(1):297-308.
- Ethier, W.J. (1982), "National and International Returns to Scale in the Modern Theory of International Trade," *American Economic Review*, 72(2):389-405.
- Ferris, M. C., y Munson, T. S., "Complementarity Problems in GAMS and the PATH Solver," *Journal of Economic Dynamics and Control*, 24(2), 2000, 165-188.
- Gehlhar, Mark; Gray, Denice; Hertel, Thomas W.; Huff, Karen; Ianchovichina, Elena; McDonald, Bradley J; McDougall, Robert; Tsigas, Marinos E., y Wigle, Randall, "Overview of the GTAP Data Base," in T.W. Hertel (ed.), *Global Trade Analysis: Modeling and Applications* (New York: Cambridge University Press, 1996).
- Harrison, Glenn W.; Jones, Richard; Kimbell, Larry J., y Wigle, Randall, "How Robust Is Applied General Equilibrium Analysis?" *Journal of Policy Modelling*, 15(1), 1993, 99-115.
- Harrison, Glenn W.; Rutherford, Thomas F., y Tarr, David G., "Trade Policy Options for Chile: The Importance of Market Access," *The World Bank Economic Review*, 2002, forthcoming. Earlier versión. Disponible en <http://www.worldbank.org/research/trade/archive.html>
- Markusen, James R., "Trade in Producer Services and Other Specialized Intermediate Inputs." *American Economic Review*, 79:85, 95.
- Markusen, James R. y Anthony Venables (1998). "Multinational Firms and the New Trade Theory." *Journal of International Economics*, 46:183-204.

- Melo, Jaime de, y Tarr, David, *General Equilibrium Analysis of U.S. Foreign Trade Policy* (Cambridge, MA: MIT Press, 1992).
- Moreira, M., *Estrangeiros em uma economia aberta: impactos sobre a produtividade, concentracao e comercio exterior*. BNDES, Texto par Discussao n. 67, 75p., March 1999. (Translation: *Foreigners in an opened economy: impacts on productivity, concentration and trade.*)
- Reinert, Kenneth A., y Roland-Holst, David W., "Armington Elasticities for United States Manufacturing Sectors," *Journal of Policy Modelling*, 14(5), 1992, 631-639.
- Rutherford, Thomas F., "Applied General Equilibrium Modeling with MPSGE as a GAMSSubsystem: An Overview of the Modeling Framework and Syntax," *Computational Economics*, 14 (1/2), October 1999, 1-46.
- Rutherford, Thomas F.; y Tarr, David G, "Regional Trading Arrangements for Chile: Do the Results Differ with a Dynamic Model?" mimeo, 2001.
- Schiff, Maurice y Chang, Won, "Market Pressure, Contestibility, and the Terms of Trade Effects of Regional Integration," *Journal of International Economics*, forthcoming.
- Shiells, C.R., y Reinert, K.A., "Armington Models and Terms-of-Trade Effects: Some Econometric Evidence for North America," *Canadian Journal of Economics*, 26(2), 1993, 299-316.
- Varian, Hal R., *Microeconomic Analysis*, 3rd Edition, 1992.
- World Bank, *Trade Blocs* (Oxford and New York: Oxford University Press, 2000).

Apéndice A: Regiones y agregación sectorial

Cuadro 1. Regiones y Factores en el estudio del ALCA para la Comunidad Andina

Regiones utilizadas para el análisis del ALCA		Factores de producción	
BRA	Brasil	LND	Tierra
ARG	Argentina	SKL	Trabajo calificado
URY	Uruguay	LAB	Trabajo no calificado
CHL	Chile	CAP	Capital
COL	Colombia	RES	Recursos naturales
PER	Perú		
VEN	Venezuela		
XAP	Ecuador y Bolivia		
MEX	México		
XCM	Centro América y el Caribe		
XSM	Resto de Sur América		
CAN	Canadá		
USA	Estados Unidos de América		
E_U	Unión Europea		
JPN	Japón		
ROW	Resto del Mundo		

Cuadro 2. Sectores disponibles para el análisis del ALCA

CRO	Arroz Paddy , Trigo, Caña de Azúcar, plantas fibrosas, lana, Silvicultura y pesca
GRO	Cereales nec
V_F	Vegetales - frutas- nueces
OSD	Oleaginosas
OCR	Otros cultivos
MET	Caballos, Producción Animal, Carne, productos cárnicos, leche
COL	Carbón
OIL	Petróleo
ONR	Gas - Otros Recursos Naturales, Minerales
SGR	Azúcar
OFD	Productos Alimenticios nec
TEX	Textiles
WAP	Confecciones
SFT	Productos de Cuero, madera, papel, publicidad
P_C	Productos petroleros y carbón
CRP	Químicos y productos plásticos
IND	Productos de minerales nec
FMP	Industrias pesadas: Metales ferrosos, otros metales, manufacturas, electricidad
MVH	Productos metálicos
OTN	Motor de vehículos y otras partes
ELE	Equipo de Transporte nec
OME	Equipo Electrónico
SER	Maquinaria y Equipo nec
TRN	Distribución de gas, agua, construcción, comercio, recreación, bienes públicos
CMN	Transporte : Aire, Agua y Otros
BSR	Comunicaciones
DWE	Servicios de negocios: Financieros, seguros y Otros
CGD	Bienes raíces y construcción

Apéndice B: Estadísticas descriptivas para los países miembros de la CAN

Cuadro 1. Sectores disponibles en la base de datos GTAP5

PDR	Arroz Paddy
WHTA	Trigo
GRO	Cereales nec
V_F	Vegetales - frutas - nueces
OSD	Oleaginosas
C_B	Caña de azúcar
PFB	Plantas basadas en fibras
OCR	Otros cultivos
CTL	Caballos
OAP	Productos animales NEC
RMK	Leche sin procesar
WOL	Gusanos de seda y capullos
FRS	Silvicultura
FSH	Pesca
COL	Carbón
OIL	Petróleo
GAS	Gas
OMN	Otros minerales
CMT	Productos carnicos
OMT	Otros productos carnicol
VOL	Aceites vegetales y grasas
MIL	Productos diarios
PCR	Arroz procesado
SGR	Azúcar
OFD	Productos Alimenticios nec
B_T	Bebidas y Cigarrillos
TEX	Textiles
WAP	Confecciones
LEA	Productos de cuero
LUM	Productos de madera
PPP	Productos de papel y publicidad
P_C	Productos petroleros y carbón
CRP	Químicos y productos plásticos
NMM	Productos minerales nec
I_S	Metales ferrosos
NFM	Metales nec
FMP	Industrias pesadas: Metales ferrosos, otros metales, manufacturas, electricidad
MVH	Productos metálicos
OTN	Motor de vehículos y otras partes
ELE	Equipo de Transporte nec
OME	Equipo Electrónico
OMF	Manufacturas nec
ELY	Electricidad
GDT	Distribución de gas
WTR	Agua
CNS	Construcción
TRD	Comercio
OTP	Transporte nec
WTP	Transporte acuático
ATP	Transporte aéreo
CMN	Comunicaciones
OFI	Servicios financieros nec
ISR	Aseguradoras
OBS	Servicios de negocios
ROS	Recreación y otros servicios relacionados
OSG	Administración, educación y salud publica, defensa.
DWE	Servicios de negocios: Financieros, seguros y Otros
CGD	Inversion

Cuadro 2. Cambio porcentual en la producción (respecto al año base)

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
COL	3.42	-3.28	-0.29	1.34
PDR	-2.83	1.94	-0.82	-0.39
WHT	-16.33	-3.33	-13.38	0.81
GRO	-9.38	-1.50	-4.84	0.35
V F	-0.04	-0.79	-0.78	0.41
OSD	-7.11	-1.31	-1.65	0.12
C B	-1.16	2.40	-0.49	-0.90
PFB	-7.15	-2.52	0.14	0.56
OCR	0.23	14.96	1.88	-4.11
CTL	-0.67	0.38	-0.26	-0.13
OAP	-0.47	0.28	-0.11	-0.09
RMK	-0.39	0.32	-0.09	-0.07
WOL	-2.52	1.78	-2.34	-0.64
FRS	-1.34	0.64	-0.43	-0.21
FSH	-2.04	1.14	-1.20	-0.14
OIL	5.76	-1.83	3.17	0.21
GAS	-0.22	-0.72	-0.21	0.26
OMN	4.78	-3.09	1.27	0.59
CMT	-1.56	0.10	-0.66	-0.04
OMT	0.00	-0.11	0.51	0.05
VOL	-8.01	-0.36	-4.74	-0.72
MIL	0.11	-0.21	0.02	0.15
PCR	-2.20	0.17	-1.26	-0.09
SGR	-6.54	10.55	-0.97	-6.25
OFD	1.12	2.37	0.15	-0.10
B T	-0.41	0.19	0.09	-0.17
TEX	1.79	1.54	0.33	0.59
WAP	4.03	3.81	1.13	-0.44
LEA	-0.99	0.17	-1.44	0.25
LUM	-1.52	0.07	-0.29	-0.05
PPP	-2.68	-0.93	-0.99	0.26
P C	3.85	-0.23	2.46	-0.28
CRP	-1.47	-0.77	0.30	0.29
NMM	-2.11	-0.76	0.02	0.34
I S	-3.53	-2.89	-4.07	1.15
NFM	9.94	-3.18	5.15	0.88
FMP	-1.94	-1.09	0.66	0.32
MVH	-17.57	-2.21	-14.08	0.84
OTN	0.83	-1.62	0.67	0.56
ELE	-4.09	-1.86	-1.22	0.87
OME	-6.76	-3.25	-1.34	1.43
OMF	-0.98	0.49	0.31	0.54
ELY	0.13	-0.56	-0.19	0.19
GDT	-0.53	-0.86	-0.65	0.32
WTR	-0.71	0.29	-0.35	-0.11
CNS	0.05	-0.02	0.02	0.01
TRD	-0.76	0.13	-0.37	-0.01
OTP	1.29	-0.86	0.40	0.24
WTP	9.56	-4.95	2.74	1.54
ATP	6.42	-3.62	2.05	1.05
CMN	-0.17	-0.17	-0.19	0.06
OFI	0.14	-0.22	0.05	0.06
ISR	1.96	-1.49	0.47	0.50
OBS	1.82	-1.26	0.54	0.38
ROS	0.33	-0.15	0.07	0.02
OSG	-0.18	-0.03	-0.07	0.01
DWE	-1.19	0.45	-0.57	-0.17

Cuadro 3. Cambio porcentual en las importaciones (respecto al año base)

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
COL	1.71	1.77	0.66	-0.70
PDR	28.26	10.65	4.65	-8.52
WHT	15.37	6.99	12.81	-1.66
GRO	20.46	8.40	9.94	-1.84
V F	27.82	10.19	28.19	-5.56
OSD	16.09	8.86	3.69	-2.64
C B	-4.48	8.07	-1.77	-0.58
PFB	6.47	6.72	-0.85	-1.99
OCR	3.89	-1.74	8.33	-1.37
CTL	6.75	8.53	5.18	-2.25
OAP	5.61	9.14	3.83	-3.06
WOL	34.07	11.26	43.33	-3.71
FRS	7.14	6.28	0.77	-2.27
FSH	12.75	2.50	15.88	-2.10
OIL	2.05	2.12	2.46	-1.03
OMN	14.77	3.68	18.15	-1.14
CMT	59.48	7.40	26.18	-3.59
OMT	16.87	5.53	5.74	-2.90
VOL	25.94	3.59	15.84	0.53
MIL	-3.46	4.60	0.82	-2.38
PCR	16.63	3.62	10.73	-1.14
SGR	25.98	-23.03	20.70	14.73
OFD	15.54	-0.32	16.60	-2.18
B T	3.97	4.15	3.95	-1.68
TEX	7.65	3.47	4.74	-3.26
WAP	12.39	-4.16	6.15	-2.92
LEA	8.89	3.59	12.67	-3.28
LUM	21.56	4.21	8.20	-1.85
PPP	7.64	3.62	3.35	-1.25
P C	-1.34	0.43	-0.55	0.01
CRP	2.99	2.90	0.56	-1.15
NMM	10.18	2.94	2.59	-1.62
I S	3.05	1.48	4.55	-0.70
NFM	-2.40	0.94	-1.30	-0.14
FMP	8.13	2.89	0.64	-1.12
MVH	18.41	1.90	14.41	-0.74
OTN	-4.12	3.22	-3.84	-1.12
ELE	0.99	0.99	-0.26	-0.49
OME	3.66	1.84	0.36	-0.85
OMF	10.07	2.98	1.85	-2.06
ELY	-8.38	5.28	-2.47	-1.28
WTR	-10.08	6.22	-2.96	-1.92
CNS	-10.27	5.46	-3.26	-1.54
TRD	-9.82	6.23	-3.38	-1.79
OTP	-7.37	5.22	-2.65	-1.68
WTP	-5.13	3.09	-1.33	-0.98
ATP	-5.80	4.46	-2.16	-1.28
CMN	-4.93	5.85	-1.60	-2.01
OFI	-4.60	5.63	-2.14	-1.87
ISR	-6.88	5.29	-2.12	-1.75
OBS	-6.67	4.70	-1.89	-1.44
ROS	-8.50	5.15	-3.13	-1.48
OSG	-3.36	6.08	-2.71	-2.16

Cuadro 4. Cambio porcentual en las exportaciones (respecto al año base)

	ALCA	ATPA	ALCA_XUS	ALCA_XAN
COL	3.78	-3.43	-0.32	1.40
PDR	-12.03	-0.48	-2.76	2.41
WHT	-24.66	-6.52	-20.60	1.65
GRO	-16.43	-3.93	-8.62	0.85
V F	7.36	-2.20	2.92	1.39
OSD	0.47	-3.31	4.47	-0.71
C B	2.09	-2.53	1.02	-1.35
PFB	-6.08	-4.55	1.42	0.90
OCR	1.06	29.58	3.87	-7.19
CTL	-0.71	-2.52	-0.93	0.69
OAP	8.24	-4.40	5.67	0.42
WOL	3.06	-3.63	-1.61	0.86
FRS	3.85	-2.58	1.20	0.85
FSH	-0.17	1.08	-1.39	0.98
OIL	6.87	-2.70	3.62	0.49
GAS	-0.04	-0.89	-0.71	0.40
OMN	9.17	-4.48	3.37	0.57
CMT	3.77	-2.27	1.92	1.03
OMT	22.74	-3.30	19.59	1.08
VOL	-10.58	-1.52	-5.67	-2.15
MIL	32.32	5.03	27.29	1.03
PCR	-7.81	-0.59	-4.85	0.17
SGR	-25.77	68.96	1.16	-28.62
OFD	9.02	7.75	4.36	-0.10
B T	15.80	-1.37	15.73	-1.83
TEX	14.51	3.89	6.92	0.79
WAP	34.66	26.34	11.26	-2.68
LEA	5.95	0.98	3.16	0.19
LUM	7.28	-0.71	7.74	-0.46
PPP	-0.05	-2.50	1.75	-0.26
P C	7.74	-0.11	5.04	-0.65
CRP	3.11	-0.94	4.47	-0.19
NMM	3.76	-0.28	4.78	-0.37
I S	1.69	-3.27	-1.26	1.13
NFM	14.40	-3.56	7.29	0.91
FMP	5.65	-2.11	8.62	-0.27
MVH	-24.19	-3.25	-19.76	1.26
OTN	10.90	-3.17	5.36	1.18
ELE	4.32	-3.22	3.97	1.21
OME	-5.03	-4.40	1.83	1.38
OMF	6.45	3.08	4.02	1.12
GDT	5.94	-4.31	1.12	1.37
WTR	6.24	-3.53	1.53	1.12
CNS	8.61	-3.51	3.14	0.99
TRD	6.77	-3.71	2.04	1.15
OTP	8.38	-4.38	2.57	1.40
WTP	13.57	-6.74	3.92	2.14
ATP	11.96	-5.79	3.72	1.71
CMN	6.66	-3.72	1.60	1.33
OFI	6.58	-3.87	1.72	1.34
ISR	7.94	-4.72	2.23	1.69
OBS	8.08	-4.43	2.29	1.41
ROS	7.87	-3.56	2.39	1.04
OSG	7.09	-3.77	2.12	1.29



SG/di 551
27 de agosto de 2003
2.23.30

**INFORME SOBRE LAS NEGOCIACIONES EN ALCA
EN MATERIA DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y
LA COMUNIDAD ANDINA**

INFORME SOBRE LAS NEGOCIACIONES EN ALCA EN MATERIA DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y LA COMUNIDAD ANDINA *

1. OBJETIVOS POLITICAS DE LA COMUNIDAD ANDINA

La Comunidad Andina de Naciones, es un proceso de integración Subregional en América Latina, que a partir de la fecha de su creación, tiene como fin supremo lograr el bien común y mejorar la calidad de vida de los ciudadanos de los países miembros, “La Comunidad Andina se ha planteado los objetivos de alcanzar la consolidación de un mercado común en el 2005, la plena vigencia de la Unión Aduanera mediante la aplicación del Arancel Externo Común a más tardar el 1º de enero de 2004 y el perfeccionamiento de la zona de libre comercio, que ya está en funcionamiento en más de un 90%. Para alcanzar las mencionadas metas, es preciso contar con objetivos estratégicos de largo plazo que permitan encarar dichos desafíos de manera **proactiva** y no con una simple reacción a las presiones externas que se van configurando mediante las cada vez más complejas relaciones de interdependencia.”¹

Entre otros mecanismos la Comunidad Andina para, el logro de sus elevados fines, cuenta con un régimen común en materia de propiedad intelectual, el mismo que, además de normar y regular, la administración de sus instrumentos, en la actual sociedad del conocimiento y actuando pro-activamente, puede optimizar los beneficios que conlleva promover la innovación y la creatividad y, garantizar los flujos comerciales y de inversión, mediante una adecuada, eficaz y efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual.

Asimismo en su manual para negociar JUN/REG.PI/III/dt 2 28 de Junio de 1991, la CAN contempla lo siguiente: “El reforzamiento de los derechos de propiedad intelectual, mediante los cuales la sociedad confiere y protege un derecho monopólico exclusivo debe equilibrarse con la protección reforzada de los intereses de la sociedad, incluyéndole de los usuarios, como son el interés público, las necesidades de un desarrollo de la tecnología y el acceso a la misma. En consecuencia, para que los resultados finales sean aceptables, deben preverse disposiciones que permitan imponer limitaciones a los derechos de propiedad intelectual para proteger los intereses superiores aludidos...”²

Así pues desde la perspectiva de una posición comunitaria andina, la CAN puede contribuir para que las negociaciones sean equilibradas, que en el caso de la propiedad intelectual equivale a proteger los derechos, hasta donde no se afecte el interés público, evitando, abuso de derechos o usos deshonestos o competencia desleal.

2. ACCIONES DE LA COMUNIDAD ANDINA Y LA PROPIEDAD INTELECTUAL FRENTE AL ALCA

Para encarar las negociaciones en materia de propiedad intelectual La Comunidad Andina se propuso llevar a cabo las siguientes acciones:³

* DOCUMENTO ELABORADO POR LA CONSULTORA CARMEN ARANA, LIMA, PERU, PARA LA SECRETARIA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA, SUS OPINIONES NO COMPROMETEN A LA SECRETARIA GENERAL

¹ Lineamientos Estratégicos para el Relacionamiento Externo de la Comunidad Andina, introd..pág 1

² “Elementos para la definición de una Posición Conjunta Subregional sobre Propiedad Intelectual, pág 7

³ “Elementos para la definición de una Posición Conjunta Subregional sobre Propiedad Intelectual, pág 7

- a) Análisis de las ventajas y desventajas de una cobertura sustantiva
- b) Identificación de posibles obligaciones que excedan los compromisos contenidos en el Acuerdo sobre los ADPIC de la OMC
- c) Homologación de estándares de patentamiento
- d) Tratamiento de temas de especial interés para la CAN (Acceso a recursos genéticos, conocimientos tradicionales, licenciamiento, acceso a medicamentos y políticas de salud, denominaciones de origen)
- e) Definición del grado de cobertura que interesa a la CAN en materia de derechos de autor y conexos.

Para implementar las de las acciones indicadas las que se relacionen con los ADPIC plus la Secretaría de la Comunidad Andina estableció los siguientes objetivos:

3. OBJETIVOS DE LA CAN EN MATERIA DE PROPIEDAD INTELECTUAL CON RELACION AL ALCA

Generales: Obtener un estudio detallado y sustentado académicamente acerca de las consecuencias que tendría en los Países Miembros de la Comunidad Andina un Capítulo de Propiedad Intelectual con obligaciones ADPIC plus, de cara a la construcción del Mercado Común Andino.

Específicos: Dar respuestas a los objetivos planteados en el punto anterior, entre otros, indicar los costos y beneficios que obtendrían los Países Miembros en un esquema de negociación ADPIC plus.

4. ACCIONES REALIZADAS

La investigación fue desarrollada combinando la recolección de material bibliográfico especializado en propiedad intelectual: doctrina, tratados internacionales y jurisprudencia, con los antecedentes principios y actas de las distintas etapas de la negociación de ALCA en propiedad intelectual. Se revisaron documentos estadísticos y datos conexos con la propiedad intelectual, agricultura, inversiones y comercio. Asimismo se hicieron entrevistas y formales e informales.

El análisis se ha realizado comparando los ADPIC, con el Segundo Borrador del Capítulo de Propiedad Intelectual. TNC7W133/Rev.2.del 1º 2000

Metodología Empleada (ver anexo 1)

5. EL CONCEPTO DE ADPIC plus, EL ALCA Y LA PROPIEDAD INTELECTUAL

La expresión OMC plus es un concepto técnico-coloquial que surge de los principios de la Declaración de San José⁴ que dice “El acuerdo de ALCA será congruente con las reglas y disciplina de la OMC. Con este fin los países participantes reiteran sus compromisos con las reglas y disciplina multilaterales de articular con el artículo XXIV del GATT, referido a la excepción de la cláusula de la nación más favorecida, y al artículo V del AGCS”

⁴ Manual para Negociadores del ALCA Junio 2001 Mitinci Lima Perú Página 64

Dentro de este contexto (justificada la discriminación respecto del 305) el Acuerdo de Libre Comercio de ALCA, debe tener un estándar mayor que el de la OMC, dado que todos los países del ALCA son miembros de la OMC. En caso de no tener un estándar mayor sería una copia y si tuviese un menor estándar sería un incumplimiento de normas.

Esta misma lógica se sigue en temas específicos⁵: aranceles, antidumping, propiedad intelectual etc.

Por los motivos expuestos se considera ADPIC plus, en materia de propiedad intelectual todas aquellas propuestas y/o artículos que van más allá de lo establecido en bs ADPIC y que significan un mayor estándar. Otras materias incluidas se consideran temas nuevos. **(Ver cuadro Temas Nuevos en ALCA Anexo 2)** Los ADPIC plus representan en la negociación de ALCA mayores derechos y mayores obligaciones en materia de propiedad intelectual respecto de los contenidos en la OMC⁶

Para efectos de comprender mejor las propuestas en ALCA sobre tratados internacionales, luego de identificar los Estados Contratantes y los tratados internacionales se ha elaborado dos cuadros en los que se aprecia lo siguiente: La Convención sobre la diversidad Biológica están todos los países de la Can y MERCOSUR , además de México y Canadá y Chile y no EEUU. En el Convenio de UPOV están tres países de la CAN Colombia, Ecuador y Bolivia, los tres países del Nafta, además de Brasil y Chile. En el PCT están dos países de la CAN Colombia y Ecuador además de Brasil y USA y México. Ginebra. En el Convenio de Bruselas está Perú además de USA y México. En todos los demás no están los países de la CAN. **(Ver dos cuadros de Estados Americanos Contratantes de Tratados Internacionales en Materia de Propiedad Intelectual Anexo 4)**

6. RESULTADOS OBTENIDOS

- 6.1 Se han identificado ADPIC plus en las propuestas de: la CAN, MERCOSUR, EEUU, CANADÁ y MÉXICO: **(Ver cuadro ADPIC plus Anexo 2)**
- A. ADPIC plus de la CAN: **Agotamiento internacional de Derecho** (4.1) marcas (6.1) patentes. Diseños, Dibujos y Modelos Industriales (5.1), Derechos de Obtentor (6)
 - B. ADPIC plus del MERCOSUR: **agotamiento regional de derecho** (4.1) Disposiciones Generales, Derechos de Autor y Conexos (5.3); Patentes (6.1) Diseños, Dibujos y Modelos Industriales (5.1); **Transferencia de tecnologías, restricción contractual** (9.4); **suspensión de obligaciones(9.5); Relación con otros acuerdos**

⁵ "Area de Libre Comercio de las Américas ALCA de Victoria Elmore y José de la Puente en Escenarios de Integración y Cooperación Económica pág 199

⁶ El concepto ADPIC plus también lo encontramos en el documento de la segunda reunión de Expertos Gubernamentales en Materia de Propiedad Intelectual del 13 de Marzo de 1998 realizada en Lima cuando las Delegaciones Participantes para la Adecuación de la 344 al texto de ADPIC acordaron "que las discusiones debían restringirse al 5 % faltante y que cualquier consideración ADPIC plus se dejaría para las otras negociaciones con terceros países como por ejemplo el caso de ALCA" ver página 2 Documento del 15 de Abril del Informe de la Secretaría.

de propiedad intelectual: UPOV. (5.2 f); Convenio sobre diversidad biológica (5.2 p) **Excepciones a los derechos conferidos** (4.4) no impedir a terceros no autorizados fabricar producto con procedimiento patentado, para probar la comercialización. **Otros usos sin autorización del titular** (5.4)

- C. ADPIC plus de EEUU: **Relación con otros acuerdos de propiedad intelectual: aplicación de normas y principios de:** UPOV, (5.2 f); Convenio de Ginebra, (5.2 c); Convenio de Bruselas (5.2g); TLT marcas (5.2 h); OMPI Derechos de Autos (5.2 j); Fonogramas del 1996 OMPI (5.2 i); Reglamento patentes (5.2 k); Interpretaciones o ejecuciones audiovisuales (5.2 l) por definir; Tratado sobre bases de datos no protegibles por derechos de autor (5.2 m) por definir; Recomendación Conjunta sobre Marcas Notoriamente Conocidas (5.2 n) OMPI; Sobre Licencia de Marcas (5.2 o) **Esfuerzos para ratificar o adherirse (un año) (5.4):** PCT patentes 1984; Protocolo de Madrid Marcas; Arreglo de la Haya Dibujos y Modelos 1999, Tratado de Budapest Microorganismos 1,980. **Prórroga del plazo de una patente para indemnizar demoras** (8.2) duración de la protección (8.3) **Información no divulgada** (1.2) y (1.4) plazo 5 años; **Exigencia material para proteger secreto industrial** (1.3) **Observancia procedimientos civiles multa o encarcelar** (2.10)
- D. ADPIC plus de CANADA: No tiene ADPIC plus
- E. ADPIC plus de MEXICO: **Relación con otros acuerdos de propiedad intelectual:** Convenio de Ginebra Fonogramas, (5.2 c); Arreglo de Lisboa (primer borrador)
- F. ADPIC plus de CHILE: **Plazo para la cancelación de la Marca por no uso** (9.1) 5 años

6.2. Se han tomado en cuenta la forma como los convenios multilaterales de propiedad industrial, han sido incluidos en los Tratados Chile EEUU y Chile EUROPA diferentes de plazos en ratificarlos o adherirlos. Esta información se precisará en el título suscripción de convenios multilaterales.

6.3. Asimismo se ha establecido la relación entre inversión y propiedad intelectual en diversos convenios de países andinos. (Ver Cinco Cuadros Relación entre Inversión y Propiedad Industrial en los Convenios Bilaterales de Inversión Firmados por países de la Comunidad Andina Anexo 3)

Se ha identificado que en los Convenios recogidos, dentro del concepto de inversión se encuentran los derechos de propiedad intelectual, en algunos casos en forma general y otros especificados. Esto explica la importancia de la propiedad intelectual para la inversión nacional y extranjera.

6.4. Se han analizado los temas específicos de interés para la Secretaría General que a continuación se indican:

7. TEMAS ESPECIFICOS

7.1 PREÁMBULO

El preámbulo esta constituido por el conjunto de ideas que sintetizan, integran y proporcionan los principios generales, los objetivos y mandatos del documento que continua. Sería conveniente incluir el preámbulo en el estado actual de las negociaciones si se tiene claro o interés por aclarar: los objetivos y principios del ALCA en materia de propiedad intelectual, el alcance del tratado; su relación con otros convenios en materia de propiedad intelectual; el significado de los conceptos: sistemas de propiedad intelectual; ampliación de esos sistemas de propiedad intelectual y, que su contenido no limitaría el proceso de negociación de ALCA y sus propósitos;. No sería conveniente incluir en el momento actual de las negociaciones el preámbulo si en la negociación, se carece de flexibilidad y hay intereses en establecer conceptos, principios y mandatos que pueden tener incoherencias con el cuerpo de un documento que no ha sido concluido, podrían quedar temas excluidos, o sueltos, cuya interpretación generaría divergencias. Sería conveniente, “discutir” los términos del preámbulo, ejemplo si ampliar puede ser sustituido por mejorar y colocar el preámbulo al final de las negociaciones de ALCA, para que su redacción refleje el equilibrio en los consensos, que sea satisfactorio para todas las partes, teniendo en cuenta sus asimetrías. Es conveniente recordar que las negociaciones de ALCA se guían por el principio que, nada está acordado hasta que todo esté acordado, por lo cual el contenido del preámbulo puede irse discutiendo en forma paralela con el articulado.

7.2 LINEAMIENTOS GENERALES Y ADHESION A CONVENIOS MULTILATERALES

ANÁLISIS DEL TLC CHILE EEUU

En este Tratado Bilateral las partes acuerdan entre otros lineamientos: “Reducir las distorsiones del comercio y los obstáculos al mismo entre las partes”; “Mejorar los sistemas de propiedad intelectual de ambas partes”, “promover una mayor eficiencia y transparencia en la administración de los sistemas de propiedad intelectual”, “construir sobre las bases establecidas en tratados internacionales existentes en el campo de la propiedad intelectual, incluido los ADPIC”; reconociendo los principios establecidos en la Declaración de DOHA, Qatar, “enfaticando que la protección y observancia de la propiedad intelectual es un principio fundamental que ayuda a promover la innovación tecnológica, así como la transferencia y difusión de la tecnología para el mutuo beneficio de los productores y usuarios de tecnología, y que incentiva el desarrollo del bienestar social y económico”. Ambas Partes han llegado entre otros a los siguientes acuerdos a los que se puede denominar ADPIC plus.

A Con relación a Convenios Internacionales **(Ver Cuadro Artículo 17 del Convenio Chile USA sobre Convenios Multilaterales Anexo 5).**

- 1 Antes del 1 de Enero de 2007 ratificar o adherir el “Tratado de Cooperación en Materia de Patentes (1984).
- 2 Antes del 1 de enero de 2009.
 - a) La Convención Internacional sobre la Protección de Variedades de Plantas (1991).
 - b) El tratado sobre derecho de Marcas (1994); y
 - c) El Convenio sobre la Distribución de Señales Portadoras de Programas Transmitidos por Satélite.
- 3 Las partes harán esfuerzos razonables para ratificar o adherir los siguientes acuerdos de conformidad con su legislación interna
 - a) El tratado sobre Derecho de Patentes (2000);
 - b) El Acuerdo de la Haya Sobre el Depósito Internacional de Diseños Industriales (1999).
 - c) El Protocolo referente al Arreglo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas

B Con relación a Marcas de Fábrica Artículo 17.2

Cabe señalar que en este artículo se reconoce la Recomendación Conjunta a las Disposiciones Sobre Protección de las Marcas 1,999 OMPI la cual corresponde al artículo 5.2 letra n de ALCA; también reconoce el Convenio de Clasificación de Niza.

C Indicaciones Geográficas Artículo 17.4

- 1 Se establece que “indicaciones geográficas son las que indiquen un producto como originario del territorio de una parte, o de una región o localidad de ese territorio, cuando determinada calidad, reputación u otra característica sea imputable fundamentalmente a su origen geográfico. Cualquier signo o combinación de signos (tales como palabras – incluidos nombres geográficos y de personas, letras números, elementos figurativos y colores) de cualquier forma que sea, podrán optar a la protección o reconocimiento como una indicación geográfica”
- 2 Establece obligaciones para Chile
- 3 Establece obligaciones para Estados Unidos

D Con relación a patentes Artículo 17.9

En el párrafo 2 se da un plazo de cuatro años para regular la protección de plantas como patente, en el párrafo 6 se encuentra la ampliación del plazo de patente por demoras y en el Artículo 17.10 se regula la información no divulgada **(Ver Cuadro Artículo 17 del Convenio Chile USA sobre Patentes Anexo 5)**

E Con relación a la Observancia Artículo 17.11

En los procesos civiles y judiciales con respecto a la piratería se establecen como sanciones destrucción de mercadería, excepcionalmente donación y multas o arrestos. Y en los procesos penales para casos de falsificación dolosa de marcas o piratería se incluyen sentencias de prisión y o multas **(Ver Cuadro Artículo 17 del Convenio Chile USA 17.11 Observancia Anexo 5)**

Los puntos que siguen crean procedimientos administrativos bilaterales en materia de indicaciones geográficas para Chile y los EEUU.

En este acuerdo se reconocen una serie de lineamientos que recogen principios de interés público y privado, particularmente el principio de proporcionalidad entre los derechos de exclusiva de la propiedad intelectual y el interés público de los usuarios y consumidores. En materia de otros acuerdos multilaterales de propiedad intelectual los reconoce como base integrante y fortalecedora de la legislación sobre propiedad intelectual. Da fechas para su ratificación o adhesión y establece realizar los mejores esfuerzos para ratificar o adherir. Asimismo en las disposiciones finales establece plazos escalonados por materia para la plena implementación de las obligaciones contenidas en el capítulo de propiedad intelectual.

A nuestro juicio, este tratado significa un estándar alto y un referente obligado en materia de propiedad intelectual, para el ALCA, en la perspectiva de acuerdos bilaterales de países americanos o de cualquier país americano, con otros bloques de integración americana o de otros continentes.

ANÁLISIS DEL TLC CHILE UNION EUROPEA

El marco legal para el Tratado Chile Unión Europea en cuanto a la propiedad intelectual, está constituido por los Convenios Vigentes en el mundo. **(Ver Cuadro Artículo 170 del Convenio Chile Comunidad Europea sobre Convenios Multilaterales Anexo 5)**

El artículo 168 establece el objetivo de garantizar, “una protección adecuada y efectiva de los derechos de propiedad intelectual acordes con las más elevadas normas internacionales incluidos los medios efectivos de puesta en vigor previstos en los tratados internacionales” página 1106. Este artículo está redactado en superlativo y de un lado coloca a las normas que lo siguen sobre un estándar mayor o superior que las de los ADPIC y las de ALCA, y de otro lado reconoce a los acuerdos multilaterales un lugar preeminente, en la propiedad intelectual, resaltando la observancia.

El Artículo 170 establece que para alcanzar los objetivos del Artículo 168 las partes deberán:

- a) Seguir garantizando la adecuada y efectiva de las obligaciones derivadas de los siguientes convenios: Los ADPIC; El convenio de París (Acta de Estocolmo)1967) Convenio de Berna, (Acta de París 1961); Convenio Internacional para la protección de artistas, interpretes, productores de fonogramas y entidades de radiodifusión (Roma, 1961) y: Convenio Internacional para la protección de las Obtenciones Vegetales (Convenio UPOV 1978) y (Convenio UPOV 1991)
- b) Las partes se comprometen en acceder y garantizar para el **1 de Enero 2007**, una ejecución adecuada y efectiva de las obligaciones de los convenios multilaterales siguientes: Arreglo de Niza (Acta de Ginebra, 1977, modificado en 1979); Tratado relativo a los Derechos de Autor de la OMPI (Ginebra 1966); Tratado sobre interpretación y ejecución de Fonogramas de la OMPI (Ginebra 1966); Tratado de cooperación en Materia de Patentes (Washington 1970, enmendado en 1979 y modificado en 1984 y; Arreglo de Estrasburgo relativo a la Clasificación Internacional de Patentes (Estrasburgo 1971, modificado en 1979)
- c) Acceder y garantizar para el **1 de Enero 2009**, una ejecución adecuada y efectiva de las obligaciones de los convenios multilaterales siguientes: Convenio para la protección de fonogramas contra la reproducción no autorizada de sus fonogramas (Ginebra 1971); Arreglo de Locarno por el que se establece una clasificación internacional de diseños industriales (Unión de Locarno 1968, modificado en 1979); Tratado de Budapest sobre el reconocimiento internacional de depósito de microorganismos a los fines del procedimiento en materia de patentes (1977, modificado en 1980) y; Tratado sobre derecho de Marcas (Ginebra, 1994)
- d) Hacer todo lo necesario para ratificar y garantizar **lo más antes posible** una ejecución adecuada y efectiva de las obligaciones de los convenios multilaterales siguientes: Protocolo del Arreglo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas (1989); Arreglo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas (Acta de Estocolmo, 1967 y modificado en 1979) y; Arreglo de Viena por el que se establece una clasificación internacional de elementos figurativos de marcas (Viena 1973, modificado en 1985)

COMENTARIO

En estos tratados se advierte que los Convenios Multilaterales de CHILE con USA y Unión Europea, mantienen una sustancial coincidencia con los convenios propuestos en ALCA. Se anexan dos cuadros comparativos de los principales convenios donde se aprecia las coincidencias específicas **(Ver Cuadro Comparativos de Tratados propuestos en ALCA y los de CHILE Anexo 5)**

RECOMENDACIÓN

Para los lineamientos del ALCA la CAN, debería evaluar los lineamientos de los TLC de Chile EEUU y CHILE EUROPA, a fin de encontrar sus elementos sustanciales y tener un marco de referencia, para elaborar proponer y discutir las mejores ideas para el ALCA, que tengan coherencia con los fines y objetivos de la CAN. Los lineamientos podrían incluir elementos que vinculen la innovación, la investigación, con la protección de los derechos de propiedad intelectual, la inversión pública y privada. Asimismo hay que tener en cuenta que en los convenios bilaterales de inversión celebrados por los países de la CAN se incluye a la propiedad intelectual como un tipo de activo.

Respecto a los tratados multilaterales, diferentes del ADPIC se deberá evaluar primero: en cuales son contratantes los países de la Comunidad Andina, ejemplo en el PCT están Colombia y Ecuador y en el UPOV están ambos países y Bolivia; a estos convenios podrían adherirse los países de la CAN sin problemas. Segundo habría que evaluar cual es el costo beneficio de los otros convenios, ejemplo el Convenio de Bruselas 1974 sobre Distribución de Señales de Satélite, se encuentra Perú y en el de Ginebra de 1971 están los países andinos menos Bolivia, que también podrían ser suscritos. Respecto del Convenio de Budapest habría que suscribirlo ya la legislación andina da validez a los depósitos realizados internacionalmente conforme a este tratado Art 29 de la 486. Respecto del Arreglo de Madrid existe una opinión de la, Asociación Interamericana de Propiedad Industrial, ASIPI en la cual dan razones de la inconveniencia de celebrar este acuerdo (**Ver 3 Documentos sobre Constitucionalidad del Protocolo de Madrid de Colombia Chile y Perú. También Documento de Aporte de ASIPI a ALCA Anexo 8**) En el ámbito de los empresarios este acuerdo sería conveniente porque bastaría con el Registro Internacional para proteger su marca en los países contratantes con lo cual abarataría costos. El Órgano Nacional competente se vería afectado con relación ingresos por los registros de las marcas. Los otros convenios necesitarían mayor análisis.

7.3 AMPLIACION DE LA PATENTABILIDAD

CRITERIO HISTORICO

Del análisis histórico realizado a través de los documentos de las reuniones sostenidas por los Expertos Gubernamentales de Alto Nivel de la CAN, Sobre Propiedad Industrial, para las modificaciones de las Decisiones 85, 311, 313, 344, 7 486, se ha podido determinar que hay una continua ampliación y robustecimiento de la patentabilidad los países andinos, desde la prohibición de la patente farmacéutica, hasta su concesión. El criterio histórico nos indica que las prohibiciones de la patentabilidad y lo no patentable han ido reduciéndose, lo que fundamentaría una tendencia para que continúen esas reducciones, lo que significa una ampliación de las materias patentables.

Asimismo de los resultados de las reuniones de los Expertos se ve una discusión con relación a las patentes de uso, que se actualiza cada cierto tiempo.

ES POSIBLE DAR UNA PATENTE DE USO O SEGUNDO USO

El derecho de patentes teorías se fundamenta en la teoría de la recompensa, que se basa en que la protección es un mecanismo a favor del inventor por el esfuerzo realizado; la teoría de la recuperación, que se basa en que el inventor recupere lo que invirtió para desarrollar el invento; la teoría del incentivo, en la que la protección es un mecanismo para atraer esfuerzos y recursos al desarrollo de los inventos; y la teoría del conocimiento público difundido, en la que la protección persigue la difusión de los inventos, de tal forma que la sociedad se beneficie en su conjunto de los conocimientos.

Las patentes se otorgan luego de cumplir tres requisitos: la novedad que es absoluta y universal, la altura inventiva y la aplicación industrial. Una patente de segundo uso tendría que ser dada con base a una patente dada anteriormente por lo que carecería de la novedad absoluta y universal; con respecto de la aplicación industrial ésta se encuentra en la memoria descriptiva e indica la actividad productiva a la que se aplica la invención y de ningún modo es parte de las reivindicaciones, que son las que definen lo nuevo de la invención y el alcance de la materia que se desea proteger mediante la patente, si hay un segundo uso o segunda aplicación y se indica en la descripción, como no afecta las reivindicaciones no habría ninguna nueva reivindicación y menos se cumpliría con el tercer requisito del nivel inventivo.

Este sistema es recogido en artículo 21 de 486 de la Comunidad Andina que contiene un impedimento de registro de los segundos usos, que ha sido materia de aplicación e interpretación en varios casos que han sentado jurisprudencia en la Comunidad Andina. En el Capítulo de ALCA sobre Propiedad Industrial la sección de Patentes artículo 1 Materia Patentable, párrafo (1.5 j) hay una lista ilustrativa que enumera, lo que se considera que no constituyen invenciones, la lista tiene un total de 13, la última está referida a los segundos usos. Los ADPIC no excluyen los usos nuevos ni segundos usos de la patentabilidad en el artículo 27, clasifican a las invenciones de producto y de procedimiento y consideran que son patentables todas las invenciones sean de producto o procedimiento.

Dado el desarrollo tecnológico hay un grupo que para promover la innovación tecnológica, ve conveniente la concesión de patentes de segundo uso o de segunda aplicación y que la denominan nuevo uso, para cual consideran que para poder amparar un tipo de patente de uso, debe darse una definición más amplia de patente en la que se incluya el uso como un tercer tipo de patente. Otra opinión es asimilar a la patente de uso a la de procedimiento y otra introducir en la legislación el concepto de novedad relativa paralelo al de novedad absoluta, inclusive podría ser incluida con una de menor protección, pequeña o de menor rango.

AMPLIACION DE LOS PLAZOS

Los ADPIC señalan que la protección de una patente no expirará antes que hayan transcurrido 20 desde la fecha de la solicitud. Correa dice que el artículo 33 de los ADPIC establece un mínimo de 20 años, empero no existe obligación de extender este plazo de protección más allá de ese mínimo⁷. En el borrador del ALCA en el numeral 8.1 se establece que la patente durará 20 años improrrogables y en el 8.2 se considera que el titular de la patente puede solicitar prórroga del plazo, para indemnizar las demoras en forma irrazonable en el otorgamiento de la patente, como compensación a la demora. En el 8.3 también se permite una prórroga del plazo de una patente. La ampliación es significativa en tanto que no se indica en cuanto se ampliará el plazo. En el TLC Chile EEUU, en el artículo 17.9 párrafo 6 (**Ver Cuadro Artículo 17 del Convenio Chile Usa sobre Patentes Anexo 5**) se establece ajustes del plazo de concesión de una patente, para compensar las demoras injustificadas cuando la demora sea más de 5 años desde la presentación de la solicitud o de tres años desde la petición del examen. Esta ampliación no es significativa para Chile por cuanto la considera que está referida a simples ajustes de plazo. A diferencia de la propuesta del 8.2 de ALCA que propone 4 y 2 años respectivamente. Esto podría interpretarse como una ampliación del plazo de la duración de la patente, en tanto los 20 años se cuentan desde la fecha de presentación de la solicitud y en el presente caso a solicitud del titular se podrían ampliar en forma indeterminada. La justificación del 8.2 buscaría agilizar los trámites administrativos para evitar las demoras y en caso se produjesen dar una compensación por cuanto se estima que los 20 años no serían efectivos. Encontramos una contradicción con la propuesta del 8.1 que impide la prórroga pues dice 20 años improrrogables. Cabe destacar que mientras una patente está en trámite se pagan anualidades.

7.4 LICENCIAS OBLIGATORIAS

El borrador de ALCA presentado por MERCOSUR y APOYADO por la CAN en su párrafo 5.2 establece licencias obligatorias transcurridos un plazo de tres o cuatro años, se elige el mayor, desde el otorgamiento de la patente y de cuatro desde presentada la solicitud, siempre que no haya habido explotación de la patente. Para dar la licencia obligatoria se fijan una serie de criterios: que el titular no justifique con razones legítimas o de fuerza mayor, de acuerdo a las normas de la Parte etc, a quien hubiese intentado una licencia en términos comerciales razonables y plazo prudencial; Previa declaratoria de una de las Partes acerca de la existencia de razones de interés público, de emergencia, o de seguridad nacional y sólo mientras estas razones permanezcan, en cualquier momento se podrá someter la patente a licencia obligatoria. Cada parte determina, la extensión, el monto, la compensación etc.

El artículo 5.2 y el 5.4 permiten dar normas para conceder licencias obligatorias, en el caso del 5,2 por abuso, ejemplo la falta de explotación y en el 5.4 la concesión de licencias obligatorias y libertad de determinar las bases para concederla. Estos artículos no fijan criterios para establecer la

⁷ Acuerdo TRIPS, Carlos Correa, 1996, página 153 Buenos Aires

legislación de prevención de abusos y ponen un solo ejemplo: la falta de explotación y tampoco señalan los criterios para dar licencias obligatorias para usos distintos a los concedidos a la patente inicial. La licencia obligatoria está dada para favorecer la salud pública y debe ser equilibrada con una adecuada protección de los derechos de propiedad intelectual, para no debilitar el desarrollo de nuevos productos (Anexo 7)

7.5 INCLUSION DE LA CARTA DE DOHA

En el segundo Borrador del Capítulo de ALCA en materia de propiedad intelectual en los artículos Disposiciones Generales 1.4 y en patentes en Otros Usos Sin la Autorización del Titular 5.5, se recogen las ideas y principios de la Declaración de DOHA, de proteger la salud pública y promover el acceso de medicamentos para todos. Dado que la salud pública es un servicio público, el estado se encuentra en la obligación de garantizar la prestación de este servicio. Esta protección de la salud pública debe ser ponderada con los derechos de propiedad intelectual, acá podría aplicarse el principio de proporcionalidad que rige las relaciones entre el poder público y los ciudadanos. El peso que se le dé a la salud pública debe ponderarse con la necesidad de desarrollar nuevos medicamentos, que se necesitan para la salud pública y que son desarrollados mediante procesos tecnológicos complejos y que requieren inversiones. La limitación a los derechos de propiedad debe ser idónea, apropiada y útil necesaria e indispensable, para dar acceso a todos a la salud. No habría ponderación y se afectaría la proporcionalidad si se restringe o perjudica el derecho de propiedad intelectual y no se obtiene el beneficio a favor del bien público; la limitación a los derechos se hace cuando no hay otro medio que pueda dar una solución similar, en forma específica y restringida al caso particular. Se tiene que evaluar objetivamente si las restricciones no impiden el desarrollo de nuevos fármacos, se mantienen los nuevos fármacos como secretos, o se ahuyenta las inversiones.⁸ **(Ver Anexo 8 Documentos que no están en medios electrónicos)**

7.6 AGOTAMIENTO DE DERECHO

En materia de agotamiento del derecho en los ADPIC en el Artículo 6 referido a solución de diferencias, se deja a cada país la elección del tipo de agotamiento de derecho que utilizará si es nacional, regional o internacional.⁹ De la misma opinión son los autores del documento Globalización y Acceso a los Medicamentos Perspectivas sobre el Acuerdo ADPIC/OMC Serie DAP N° 7, tomado de Internet, página 25. Hay tres tipos de agotamiento internacional, regional y nacional. Internacional

⁸ En el libro "CAMBIAR LAS REGLAS: COMERCIO, GLOBALIZACIÓN Y LUCHA CONTRA LA POBREZA", en su Capítulo 8 Las Normas Internacionales del Comercio un Obstáculo para el Desarrollo página 218 dice: "Se estima en 500 millones de dólares el coste en I+D necesario para colocar un nuevo medicamento en el mercado, cantidad que está fuera del alcance de las mayores empresas de genéricos".

⁹ "Para efectos de la solución de diferencias a reserva de lo establecido en los artículos 3 y 4 no se hará uso de ninguna disposición del presente acuerdo en relación con la cuestión del agotamiento de los derechos de propiedad intelectual. Asimismo en el artículo 28 referido a los derechos concedidos por una patente a su titular, en especial sobre el derecho de importar el producto o procedimiento patentado se coloca una nota de pie de página, junto a la palabra importación, la nota de pie de página número 6 que establece que "este derecho igual que todos los demás derechos concedidos en el presente acuerdo respecto del uso, venta, importación u otra forma de distribución de productos, está sujeto a las disposiciones del artículo 6.

constituye una limitación a los derechos de exclusiva, el titular no puede impedir a terceros que importen el mismo producto protegido de cualquier otro país; se considera que esto posibilita que haya una mayor oferta. El agotamiento regional restringe la capacidad de importación a que los productos provengan sean de los estados miembros de la región, el titular si puede impedir el ingreso cuando el producto proviene de un país extrarregionales. El agotamiento nacional limita la circulación en el país a productos que hayan sido comercializados en el mismo país. El agotamiento de derecho favorece la libre circulación al limitar los derechos de exclusiva.

El texto del ALCA en el artículo 4 se coloca el agotamiento nacional igual que el ADPIC, sin embargo se da un plazo de cinco años para adoptar como mínimo el agotamiento regional. En la sección de marcas encontramos tres tipos de agotamiento, uno conforme a ADPIC, el internacional, y el regional. Eso mismo sucede en las patentes (artículo 6) y en la sección 8, Diseños, Dibujos y Modelos Industriales (artículo 5). En la sección 9, Derechos del Obtentor, artículo 6, se recoge el agotamiento internacional. En derecho de autor se recoge el agotamiento regional en el artículo 5.3. En la sección 7, Modelo de Utilidad, no hay ningún artículo sobre agotamiento del derecho.

La Comunidad Andina deberá fundamentar una estrategia de negociación y determinar si mantiene el agotamiento que tiene en su régimen de propiedad industrial o el regional. Esto está condicionado a los acuerdos que se llegue con MERCOSUR. dado el objetivo primordial de conformar un área de libre comercio sudamericana.¹⁰

Carlos Correa en el texto titulado Acuerdo TRIPS, Editado en Buenos Aires 1,996, en su página 47 sostiene que “el artículo 6 del acuerdo TRIPS ha dado libertad a los países miembros para incorporar en sus legislaciones nacionales el principio del agotamiento de derechos. El tema como tal no puede ser objeto de un reclamo ante la OMC bajo el mecanismo de solución de diferencias. Asimismo sostiene en la página 137 que el artículo 28 referido a derechos conferidos por al patente en lo que se refiere a la importación como uno de los derechos exclusivos que goza el titular de la patente sobre la nota 6 de pie de página dice que se consideran agotados los derechos de propiedad intelectual con sujeción al trato nacional y al de la nación más favorecida. Considera que el citado agotamiento puede contemplarse únicamente para actos que ocurren dentro del país, extenderse a aquellos que tienen lugar a un grupo de países o región o en el mercado internacional

7.7 INFORMACION NO DIVULGADA

La información no divulgada del ALCA está en una sección independiente de acuerdo a los ADPIC, el artículo primero de la sección 10 información no divulgada da una protección de estos contra la competencia desleal de conformidad con el artículo 39 de los ADPIC. En la CAN la regulación de estos derechos se ubican como secretos empresariales vinculados a la

¹⁰ Escenarios y prioridades en las Negociaciones Comerciales de la Comunidad Andina del 19.04.2000

competencia desleal puesto que los titulares no tienen sobre ellos derechos absolutos ¹¹ sino relativos.

Para la CAN la protección de la información no divulgada implica el reconocimiento de una situación de hecho pues la titularidad o el derecho a la acción de competencia desleal es de quien mantiene la información “no divulgada” (secreta); no es posible en este caso la protección ex – ante pues se desconoce la información objeto de protección y al titular de la misma, correspondiéndole únicamente una protección ex – post del acto infractor de los derechos del titular; solo después de ocurrida la infracción se determina si la información es objeto de protección legal o no y quien es el titular.

En la situación actual los elementos importantes a considerar están dados por los acuerdos CHILE USA, el NAFTA México Canadá y USA, el borrador de acuerdo del ALCA y que La OMPI que en este momento dice que el secreto industrial constituye una ventaja competitiva.

Todos los acuerdos señalados en el párrafo anterior colocan a los secretos industriales como una parte de la propiedad intelectual en un capítulo distinto de la competencia desleal, le otorgan una protección sin restricción de tiempo, pero limitada a que los secretos industriales no se vean vulnerados por prácticas deshonestas.

Con relación a los datos que deban ser sometidos a los Gobiernos, exigidos para aprobar la comercialización de productos farmacéuticos, químico agrícolas, en el proyecto del ALCA la propuesta del MERCOSUR, apoyada por la CAN establece un plazo de cinco años. En el Acuerdo CHILE EEUU se les da una protección a estos datos por Cinco años para los productos farmacéuticos y de Diez para el químico agrícola. En el NAFTA se les da una protección de cinco años a ambos.

Con relación a los datos que deban ser sometidos a los Gobiernos, exigidos para aprobar la comercialización de productos farmacéuticos, químico agrícolas, en el proyecto del ALCA la propuesta del MERCOSUR, apoyada por la CAN establece un plazo de cinco años. En el Acuerdo CHILE EEUU se les da una protección a estos datos por cinco años para los farmacéuticos y de diez para los químico agrícolas. En NAFTA se les da una protección de cinco años a ambos.

Asimismo, se podría analizar la posibilidad de ampliar la protección para información no divulgada para productos químicos agrícolas y para medicamentos tecnológicamente avanzados con plazos similares a otros procesos de integración.

7.8 OBSERVANCIA

En materia de procedimientos Civiles el ALCA en el artículo 2.10 establece que las autoridades judiciales estarán facultadas para multar o encarcelar,

¹¹ Derechos absolutos implican otorgamiento de la titularidad sobre el bien inmaterial definido expresamente, divulgándolo, concediéndole una protección ex – ante y ex – post de un acto que pudiera vulnerarlo, excluyendo a los terceros con base a la titularidad

cuando proceda, a los que no cumplan las órdenes emitidas por esas autoridades. Esta pena no se establece para la infracción sino al desacato del infractor de una orden judicial. Se ha podido establecido que en la versión en español se encuentran dos palabras “prisión” y “encarcelamiento”; en la versión en inglés se emplea solo la palabra “prisión” para indicar las sanciones en los procesos civiles y penales de ALCA. Sería conveniente que se use el concepto pena privativa de la libertad, para evitar problemas de traducción u otros.

7.9 COOPERACION TECNICA

En los ADPIC en el artículo 67 la cooperación técnica va de los países desarrollados a los países en desarrollo y los países menos desarrollados. En el ALCA se establecen modelos y aspectos de la cooperación para fomentar la transferencia de tecnología, proyectos de investigación, la difusión de información sobre la propiedad industrial, la inversión en desarrollo de propiedad intelectual, en la innovación tecnológica etc. Podría incorporarse la participación de los organismos financieros internacionales y regionales.

7.10 NUEVOS TEMAS (Ver cuadro Temas Nuevos es ALCA Anexo 2)

En este cuadro se puede apreciar cuales son los temas nuevos y quienes los proponen. Cabe destacar que los temas propuestos por la comunidad Andina son: Conocimientos Tradicionales, Folclore, y Modelo de Utilidad.

7.10-1 CONOCIMIENTOS TRADICIONALES Y ACCESO A RECURSOS GENETICOS

Es un logro de la CAN tanto en su estructuración y articulación de normas como en su contenido pues dará beneficios a los grupos étnicos y a la biodiversidad de los diferentes países del hemisferio

7.10-2 FOCLORE

Hay que establecer los mecanismos para lograr su efectiva protección. Este tema puede ayudar a una negociación beneficiosa por cuanto en la comunidad andina hay diversas expresiones que deben identificarse y estudiar sus características para diseñar una normativa adecuada.

7.10-3 MODELOS DE UTILIDAD

Este es un tema de interés para la Comunidad Andina que alienta a los inventores de la región para realizar creaciones, dando una protección a la innovación de instrumentos, herramientas y otros mediante una patente de menor nivel inventivo.

8. ALCANCES DE LA INCORPORACION DE LOS ADPIC plus EN EL CAPITULO DE PROPIEDAD INTELECTUAL DEL ALCA, COSTOS Y BENEFICIOS PARA LA COMUNIDAD ANDINA

Los principales alcances de los ADPIC plus en el ALCA están dados por la ampliación respecto de los estándares establecidos en la OMC (ADPIC) lo que constituye el establecimiento de mayores derechos y obligaciones en materia de los derechos de propiedad intelectual, los principales costos son las modificaciones de los sistemas, su adecuación, y el costo institucional. El resultado más importante sería contar con una infraestructura normativa común, por medio de convenios multilaterales, que ofrezcan derechos y obligaciones compartidas en materia de propiedad intelectual, para los países y regiones que los integren. Los beneficios para cada país o región deben ser medidos y valorados en el tiempo y teniendo en cuenta los volúmenes y dinamismo en las inversiones, el comercio y la industria, que son los sectores en los que la propiedad intelectual tiene un papel clave.

Ampliación de la propiedad intelectual y Mayores Derechos y Obligaciones

La incorporación de los ADPIC plus, en el Capítulo sobre Propiedad Intelectual del ALCA, en términos generales y, con relación a uno de sus principales efectos significa, la ampliación normativa de la propiedad intelectual a la generalidad de los derechos de propiedad intelectual, también significa que la CAN se incorpore a los tratados multilaterales en materia de propiedad intelectual, vigentes en la actualidad para los países miembros de la OMC que los han suscrito, y la participación en las instituciones que administran esos derechos. Estos hechos significarían cambios importantes en los sistemas de propiedad intelectual de la CAN, que implicarían su adecuación normativa e institucional. Los mayores costos estarían dados porque la CAN tendría que realizar cambios en sus sistemas. La adecuación tiene que tener condiciones de gradualidad y de integración normativa e institucional, para solucionar conflictos de normas. Los mayores beneficios nacen del hecho de que la suscripción de tratados internacionales incluyendo el ALCA, facilitarían el comercio entre países de la CAN y otros países.

ALCANCE, COSTOS Y BENEFICIOS DE CADA UNO DE LOS ADPIC plus

El Preámbulo

Es conveniente tener un preámbulo y puede elaborarse paralelamente al documento, teniendo en cuenta que es una parte del tratado que integra los objetivos, principios y alcances, del capítulo sobre propiedad intelectual.

El costo del preámbulo puede darse si genera discrepancias, problemas de interpretación u otros que dificulten la lectura y aplicación de las normas. EL beneficio de contar con un preámbulo está dado porque orienta la lectura e interpretación del tratado facilitando su aplicación. Se minimizan sus costos si se coloca al final de la negociación y se realiza una ponderación de los intereses de las partes contratantes. Se podría incluir principios de la Carta de Doha y del Convenio de Diversidad Biológica.

Los tratados Multilaterales

En las disposiciones generales del borrador de ALCA hay algunos tratados internacionales que proporcionan seguridad jurídica, ya que se trata de instrumentos internacionales reconocidos, su suscripción depende de un criterio de oportunidad. Otros convenios, reglamentos y recomendaciones aún no están definidos y hay otros convenios recientes que tienen pocos adherentes y no tienen dinamismo. Vamos a referirnos a los más importantes. Respecto de la incorporación por referencia total o parcial de tratados internacionales, la incorporación total por referencia podría ocasionar dificultades de interpretación y generar controversias, con las normas sub-regionales, la ventaja de este tipo de incorporación está en la economía, el costo estaría dado por conflictos entre normas. La suscripción de los tratados es más lenta y permite la adecuación de las normas y eliminación del conflicto.

Con respecto al TRATADO DE COOPERACIÓN DE PATENTES (PCT, 1970) establece un sistema mundial para la presentación de solicitudes de patente a fin de buscar protección por patente en muchos países al mismo tiempo. Forman parte al 1 de Abril del 2,002 120 Estados contratantes dentro de los cuales están Colombia y Ecuador, faltando Perú, Bolivia y Venezuela. El PCT tiene como costos, que en un inicio del tratado hay una suspensión temporal de solicitudes afectando al Órgano Nacional y los Agentes El beneficio está dado porque es un sistema internacional que simplifica y hace más económica la tramitación de patentes, ya que se establece una sola solicitud, la búsqueda y el examen en una sola oficina. Este tratado mantiene la fase nacional.

La UNIÓN INTERNACIONAL PARA LA PROTECCIÓN DE LAS OBTENCIONES VEGETALES (UPOV 1961) establece la protección a las obtenciones vegetales para los 52 miembros de la Unión (organización internacional con sede en Ginebra). El Convenio UPOV ya ha sido suscrito por Colombia, Ecuador y Bolivia faltando Perú y Venezuela. Regula los derechos del obtentor. La Decisión 345 de la Comunidad Andina recoge muchos elementos y criterios del Convenio UPOV para examinar las solicitudes.

El TRATADO DE BUDAPEST 1,977¹² establece un depósito de microorganismos en condiciones de conservación, y búsqueda. Proporciona muestras cuando se soliciten. El beneficio de la suscripción para los países andinos radica en la infraestructura para el depósito y conservación, ya que no cuentan con la tecnología apropiada para el mantenimiento de muestras de microorganismos. La suscripción de este tratado trae como beneficio, disponer de una muestra de un microorganismo ya depositado, reconocido de nivel internacional, y además se garantiza la conservación de los nuevos organismos.

El ARREGLO DE MADRID relativo al registro internacional de marcas (1891) y el Protocolo concerniente a dicho Arreglo (1989). Establece un registro internacional de marcas¹³. El PROTOCOLO DE MADRID, tiene un beneficio limitado a ciertas empresas de la CAN; pues requiere costos y trámites de registro. Los costos son elevados respecto al beneficio pues se afecta el Sistema Andino de Marcas, los Órganos Nacionales Competentes de los países de la

¹² Al 15/10/2001 eran parte 52 estados (página 2 del texto: Partes Contratantes o Signatarios de los Tratados administrados por la OMPI).

¹³ Al 15 de octubre del 2,001 ha sido suscrito por 68 Estados. Ibid, pág. 3.

Comunidad Andina ya no tendrían la administración de los registros de marcas, viendo disminuidos sus ingresos, ya que no se cuenta con fase nacional. Asimismo, amplios sectores de abogados y agentes de propiedad industrial de la CAN se verían perjudicados.

El CONVENIO DE BRUSELAS (1974) establece la obligación de cada estado contratante de tomar medidas adecuadas para impedir que en su territorio o desde el se distribuya sin autorización cualquier señal portadora de programas transmitidos por satélite. Está suscrito por Perú. Hasta el 15 de Octubre del 2001 lo han suscrito 24 estados. Este Convenio no establece la constitución de una Unión ni el establecimiento de ningún órgano rector, ni presupuesto.

El CONVENIO DE GINEBRA, es para la protección de productores de Fonogramas contra la reproducción no autorizada de sus Fonogramas. Fue firmado en el año 1971 y al 15 de Octubre del 2001 forman parte 67 estados. Lo han suscrito 4 Países Andinos: Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, faltando Bolivia.

El TLT TRATADO DE DERECHO DE MARCAS (1994) simplifica y armoniza los procedimientos para el registro de Marcas eliminando obstáculos. Su principal beneficio está en la eliminación de exigencias costosas. Está suscrito por 24 Estados al 1 de Octubre del 2001

Ampliación de la Patentabilidad

Está referida a los segundos usos y a los plazos. Los segundos usos significan dar a una patente una nueva aplicación industrial sobre una reivindicación ya conocida. Su incorporación implica ir contra la prohibición del artículo 21 de la Decisión 486 de la Comunidad Andina y un cambio en el sistema de patentes de la CAN; También va contra el principio de novedad absoluta Si la patente de uso beneficia solamente al titular de la reivindicación a él se le está ampliando su derecho, este incremento del periodo de exclusividad, perjudica a los competidores y al consumidor por el hecho del control y pago de beneficios a favor del titular por un periodo de tiempo más largo y como no hay novedad, la sociedad no se beneficia con la nueva regla técnica por lo que los costos son superiores a los beneficios. Si la patente de segundo uso beneficiara a un tercero distinto del titular de la patente, entonces podría ser conveniente para los competidores y para el consumidor, pero atentaría contra la Novedad y el Sistema de Patentes.

La ampliación de plazos de la patentabilidad por demora en el trámite beneficiaría al titular; para él sería una garantía de prontitud en el trámite respecto de las Oficinas Administrativas. Dado que se trata de una norma para 34 países con diferentes sistemas y no están establecidas las causales, ni fijados los plazos, esta compensación estaría sujeta a las arbitrariedades, por cuanto los derechos exclusivos, se adquieren cuando se concede la patente pero con efectos retroactivos a la fecha de la solicitud, por lo que ésta compensación del plazo por demoras, en nuestro sistema realmente significaría una ampliación del plazo de la patente no contemplada en la Decisión 486. El costo es elevado pues se afectaría el Sistema Andino de Patente y complicaría el trámite para las Oficinas de Patentes Andinas. Como beneficio podría atraer inversiones a la CAN y acelerar el proceso de tramitación de patentes evitando demoras.

El Agotamiento de Derecho

Si el agotamiento es internacional favorece la libre circulación al limitar al titular el control de licencias y precios, beneficia a los consumidores porque permite que un tercero pueda traer un producto de cualquier otro país; si el agotamiento es regional, restringe la capacidad de importación a que los productos provengan de cualquiera de los países de ALCA, prohibiendo el ingreso de productos marcados, de un país fuera de ALCA. Si es internacional va en contra de las licencias exclusivas. Si es regional favorece a los empresarios de la región. Si el agotamiento es nacional limita la circulación en el país a los productos que se comercializan en el país, en este caso es efectiva la licencia exclusiva y podría el titular fijar precios altos perjudicando, sólo en este caso, al consumidor.

Licencias Obligatorias

Las Licencias Obligatorias tienen la finalidad de que el invento patentado retribuya a la sociedad beneficiándola, es decir que el titular use (explotación) el invento patentado y no quede solamente registrado. Beneficiarían a la sociedad siempre y cuando su uso esté equilibrado entre el interés del público y el interés de los titulares del derecho. Si se rompe el equilibrio a favor de cualquiera se podrían ver perjudicados los consumidores por altos precios o por carencia de investigación y desarrollo de productos y procedimientos, dadas las altas inversiones que se requieren para desarrollar la nueva tecnología de productos y procedimientos. La CAN podría beneficiarse del otorgamiento de licencias obligatorias si se logra captar tecnología e inversión apropiadas en los países de la CAN.

Información no Divulgada

Con respecto a la información no divulgada, en el ALCA, se impide el uso de la información no divulgada de las nuevas entidades químicas para aprobar la comercialización en los sectores químico farmacéutico y químico agrícola. Beneficia a quien tiene y proporciona la información no divulgada (generada con fuerte inversión, investigación y que permanezca confidencial). Colombia ya cuenta con una norma de protección de la información no divulgada en el área de medicamentos. La protección de la información no divulgada atrae inversiones en los sectores indicados, que son claves para la salud y la producción agrícola.

ANEXO 1

METODOLOGIA EMPLEADA

- I. Se recolectó información y se identificaron los ADPIC plus en la Negociación del Capítulo de Propiedad Intelectual de ALCA. Específicamente:
 1. Se recolectó la información sobre los borradores 1,991 y 1,992 del Capítulo de Propiedad Intelectual del ALCA y documentos relacionados de la Comunidad Andina de Naciones,
 2. Se acopiaron los documentos para precisar el concepto de ADPIC plus
 3. Se identificaron las propuestas de los países: Chile, México, EEUU, CANADA y de los bloques CAN y MERCOSUR.
 4. Se identificaron los ADPIC plus en el primer borrador del Capítulo sobre Propiedad Intelectual del ALCA
 5. Se identificaron y analizaron los ADPIC plus en el segundo borrador del Capítulo sobre Propiedad Intelectual del ALCA. La labor de análisis se hizo recurriendo al primer borrador, a documentos de la Comunidad Andina y se consultaron diversos autores y trabajos de investigación
 6. Otros documentos importantes analizados: Capítulos sobre propiedad intelectual de los siguientes tratados; Chile - Estados Unidos; Chile - Comunidad Europea; El NAFTA; El MERCOSUR
- II. Se elaboraron y ejecutaron Encuestas/Entrevistas, sobre el tema al Negociador Oficial y Vocero de la Comunidad Andina de Naciones Dr. Luis Alonso García y al Dr. Gutiérrez Funcionario de la Comunidad Andina.
- III. Elaboración de informe de Avance al 30 de Mayo de 2003.
- IV. En forma específica se analizaron los siguientes puntos:
 1. Preámbulo
 2. Ampliación de la Patentabilidad
 3. Licencias Obligatorias, Precios en los Productos Farmacéuticos
 4. Inclusión de la Carta de Doha
 5. Agotamiento de Derecho
 6. Adhesión a Convenios Multilaterales
 7. Sobre información no divulgada
 8. Cooperación Técnica
 9. Folclor.

ANEXO 2

CUADROS COMPARATIVOS SOBRE TEMAS DE ADPIC PLUS Y TEMAS NUEVOS EN ALCA

ADPIC PLUS

	USA	MERCOSUR	CAN
Agotamiento del derecho		Regional	Internacional
Acuerdos Internacionales	PCT Protocolo de Madrid (15 apróx.)	UPOV Diversidad Biológica	
Transferencia de Tecnología		Podrá: ▪ Restringir contratos que contengan limitaciones de transferencia Suspender obligaciones si no se implementan	
Información no divulgada	Protección por 5 años		
Procedimientos Jurídicos Civiles – Sanciones	Multa Encarcelamiento		
Procedimientos Jurídicos Penales – Sanciones	Multa Prisión		
Patente	Prórroga del plazo		

TEMAS NUEVOS EN ALCA

	USA	MERCOSUR	CAN	MÉXICO
Nombres de dominio en Internet	X			
Protección a las expresiones del Folclore			X	X
Conocimiento Tradicional y Acceso a Recursos Genéticos		X	X	
Modelo de Utilidad			X	
Derechos del Obtentor de Variedades Vegetales				

ANEXO 3

RELACIÓN ENTRE INVERSIÓN Y PROPIEDAD INDUSTRIAL EN LOS CONVENIOS BILATERALES DE INVERSIÓN FIRMADOS POR PAÍSES DE LA COMUNIDAD ANDINA^a

PAÍS: BOLIVIA

CONVENIO BOLIVIA - ALEMANIA	CONVENIO BOLIVIA – ESTADOS UNIDOS	CONVENIO BOLIVIA – PAÍSES BAJOS
Artículo 1.- 1. El concepto de inversiones comprende:	Artículo I.- (d) Se entiende por “Inversión”:	Artículo 1.- (a) El término “inversiones” comprende:
(d) Derechos de autor, derechos de propiedad industrial, procedimientos tecnológicos, marcas comerciales, nombres comerciales, know-how y goodwill	(v) La propiedad intelectual, que comprende: <ul style="list-style-type: none">▪ Los derechos de autor y derechos conexos;▪ Las patentes;▪ Los derechos en las variedades vegetales;▪ Los diseños industriales;▪ Los derechos en el diseño de estampados de semiconductores;▪ Los secretos comerciales, comprendidas los conocimientos técnicos y la información comercial reservada.▪ Las marcas de fábrica y servicio; y▪ Los nombres comerciales.	(iv) derechos en el campo de la propiedad intelectual, procesos y conocimientos técnicos.

^a Según documento SG/REG.MI/II/di 3 (13 de marzo de 2000) 2.5.1

**RELACIÓN ENTRE INVERSIÓN Y PROPIEDAD INDUSTRIAL EN LOS
CONVENIOS BILATERALES DE INVERSIÓN FIRMADOS POR PAÍSES DE LA
COMUNIDAD ANDINA^a**

PAÍS: COLOMBIA

CONVENIO COLOMBIA - PERU	CONVENIO COLOMBIA – ESPAÑA	CONVENIO COLOMBIA – GRAN BRETAÑA E IRLANDA DEL NORTE
Artículo 1.- 1. “Inversión” designa todo tipo de activo en particular:	Artículo I.- (2) Por “Inversiones” se designa todo tipo de activos, y en particular:	Artículo 1.- (a) “Inversión” significa toda clase de activos, y en particular:
d)Derechos de propiedad intelectual e industrial.	(d) todo tipo de derechos en el ámbito de la propiedad intelectual, incluyendo expresamente patentes de invención y marcas de comercio, así como licencias de fabricación, conocimientos técnicos y fondo de comercio o buen nombre;	(iv) Derechos de propiedad intelectual, buen nombre, procesos técnicos y conocimientos técnicos.

^a Según documento SG/REG.MI/II/di 3 (13 de marzo de 2000) 2.5.1

**RELACIÓN ENTRE INVERSIÓN Y PROPIEDAD INDUSTRIAL EN LOS CONVENIOS
BILATERALES DE INVERSIÓN FIRMADOS POR PAÍSES DE
LA COMUNIDAD ANDINA^a**

PAÍS: ECUADOR

CONVENIO ECUADOR - CANADA	CONVENIO ECUADOR – ESTADOS UNIDOS	CONVENIO ECUADOR – CHINA
<p>Artículo 1.- Para propósito de este Acuerdo:</p>	<p>Artículo I.- (a) “Inversión” significa:</p>	<p>Artículo 1.- (1) El término “Inversión” significa todo tipo de activo invertido e incluye:</p>
<p>(f) “derechos de propiedad intelectual” significa derechos de “copyright” y otros afines, derechos de marcas registradas, derechos de patentes, diseños por diseños de trazado de circuitos de semiconductores integrados, derechos de secretos comerciales, derechos de reproductores de plantas, derechos de indicaciones geográficas y derechos de diseño industrial.</p> <p>(g) “Inversión” significa cualquier tipo de activo, de modo particular: (v) derechos de propiedad intelectual.</p>	<p>(iv) La propiedad intelectual, que entre otros, comprende los derechos relativos a:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Las obras artísticas y literarias, incluidas las grabaciones sonoras, ▪ Los inventos en todos los ámbitos del esfuerzo humano, ▪ Los diseños industriales, ▪ Las obras de estampado de semiconductores, ▪ Los secretos comerciales, los conocimientos técnicos y la información comercial confidencial, y ▪ Las marcas registradas, las marcas de servicios y los nombres comerciales. 	<p>d) Derechos de autor, propiedad industrial, conocimientos técnicos y procesos tecnológicos.</p>

^a Según documento SG/REG.MI/II/di 3 (13 de marzo de 2000) 2.5.1

**RELACIÓN ENTRE INVERSIÓN Y PROPIEDAD INDUSTRIAL EN LOS
CONVENIOS BILATERALES DE INVERSIÓN FIRMADOS POR PAÍSES DE LA
COMUNIDAD ANDINA^a**

PAÍS: PERÚ

CONVENIO PERU - ITALIA	CONVENIO PERU – FINLANDIA	CONVENIO PERU – PAISES BAJOS
Artículo 1.- Para propósito de este Acuerdo:	Artículo 1.- 1. El término “Inversión” significa cualquier tipo de activo:	Artículo 1.- (a) El término “Inversiones ” comprenderá toda clase de activo:
(f) “derechos de propiedad intelectual” significa derechos de “copyright” y otros afines, derechos de marcas registradas, derechos de patentes, diseños por diseños de trazado de circuitos de semiconductores integrados, derechos de secretos comerciales, derechos de reproductores de plantas, derechos de indicaciones geográficas y derechos de diseño industrial.	d) Derechos de propiedad intelectual, tales como procedimientos técnicos, nombres comerciales, conocimientos tecnológicos y derechos de llave.	iv) los derechos de propiedad intelectual e industrial, (tales como derechos de autor, patentes, modelos y diseños industriales, marcas comerciales o de servicios y nombres comerciales), procedimientos técnicos, derechos de llave y conocimientos tecnológicos.

^a Según documento SG/REG.MI/II/di 3 (13 de marzo de 2000) 2.5.1

**RELACIÓN ENTRE INVERSIÓN Y PROPIEDAD INDUSTRIAL EN LOS
CONVENIOS BILATERALES DE INVERSIÓN FIRMADOS POR PAÍSES DE
LA COMUNIDAD ANDINA^a**

PAÍS: VENEZUELA

CONVENIO VENEZUELA - CHILE	CONVENIO VENEZUELA – CANADÁ	CONVENIO VENEZUELA – ESPAÑA
Artículo 1.- 2. El término “Inversiones” incluye todas las categorías de activos:	Artículo 1.- A los fines de este acuerdo:	Artículo 1.- 2. Por “Inversiones” se designa todo tipo de activos:
<p>d) los derechos de autor, derechos de propiedad industrial (tales como las patentes de invención, diseños o modelos industriales, marcas de fabricación o de comercio, marca de servicio, denominaciones comerciales o de origen), conocimientos técnicos, derechos de llave, prestigio y clientela.</p>	<p>e) “derechos de propiedad intelectual” incluyen los derechos de autor y otros derechos relacionados con éstos, marcas de fábrica, derechos de patentes, derechos al diseño de plano (layout) de circuitos semiconductores integrados, derechos a los secretos comerciales, derechos a las obtenciones vegetales, derechos a las indicaciones geográficas de origen y derechos de diseño industrial.</p> <p>f) “inversión” significa cualquier clase de bienes de propiedad de un inversor, incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> (iv) el prestigio y la clientela (goodwill); (v) los derechos de propiedad intelectual. 	<p>d) todo tipo de derechos en el ámbito de la propiedad intelectual, incluyendo expresamente patentes de invención y marcas de comercio, así como licencias de fabricación, conocimientos técnicos y fondos de comercio.</p>

^a Según documento SG/REG.MI/II/di 3 (13 de marzo de 2000) 2.5.1

ANEXO 4

CUADROS COMPARATIVOS SOBRE ESTADOS CONTRATANTES DE TRATADOS INTERNACIONALES MULTILATERALES

ESTADOS AMERICANOS CONTRATANTES DE TRATADOS INTERNACIONALES¹

TRATADOS	PCT ² (1984)	Protocolo de Madrid	Tratado de Budapest ³ (1980)	UPOV 1961 1991	Convención sobre Diversidad Biológica	Convenio de Ginebra 1971	Bruselas 1974
	Tratado de Cooperación de Patentes	Registro Internacional de Marcas	Depósito de Microorganismos	Obtención de materias vegetales		Protección de Productores de Fonogramas	Distribución de Señales de Programas por Satélite
ESTADOS							
USA	X	X	X	X		X	X
MÉXICO	X		X	X	X	X	X
COLOMBIA	X			X	X	X	
BRASIL	X			X	X	X	
ECUADOR	X			X	X (93)	X	
BOLIVIA				X	X	X	
CUBA	X	X	X			X	
CANADA				X	X (92)		
CHILE				X	X	X	
ARGENTINA					X	X	
URUGUAY					X	X	
PARAGUAY					X	X	
VENEZUELA					X (94)	X	
PERÚ					X (93)		X

¹ Hasta el 2001 no estaban los países del ALCA en:

- Acuerdo de la Haya (1999),
- Tratado de Intérpretes, Ejecutantes y Fonogramas (1996),
- OMPI, Derechos de Autor (1996)

² PCT/GEN/12 Rev.37 - (14/04/2003) documento de la OMPI (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual).

³ OMPI/PCT/LIM/03/04 – (22/05/2003) documento de la OMPI (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual).

ESTADOS CONTRATANTES DE TRATADOS INTERNACIONALES¹

TRATADOS	TLT (1994)	Arreglo de Viena (1973)	Estrasburgo (1971)	Locarno
ESTADOS	Tratado de Derecho de Marca	Clasificación de Elementos Fig. Marcas	Clasificación de Patentes	Clasificación de Dibujos y Modelos
USA	X		X	
MÉXICO		X	X	X
CUBA		X	X	X
CANADA			X	
BRASIL			X	

¹ Hasta el 2001, del documento de tratados administrados por la OMPI.

DIVERSOS ACUERDOS INTERNACIONALES SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL

Tratados	CONVENIO UPOV SOBRE OBTENCIONES VEGETALES (1991)	CONVENIO BRUSELAS DISTRIBUCIÓN DE SEÑALES POR SATELITE (1974)	TRATADO DE MARCAS 1994	TRATADO OMPI INTERPRET. O EJECUCION Y FONOGRAMAS 1996	TRATADO OMPI DERECHOS DE AUTOR 1996	TRATADO SOBRE EL DERECHO DE PATENTES
PROPUESTA EN TEXTO DE SEGUNDO BORRADOR DE ALCA (Noviembre 2002)	X	X	X	X	X	X
EN TLC CHILE-USA	X	X				X
EN CHILE-UNIÓN EUROPEA (UE)	X			X	X	

ACUERDOS INTERNACIONALES RELATIVOS AL REGISTRO DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INDUSTRIAL

Tratados	PCT SOBRE PATENTES 1984	PROTOCOLO DE MADRID SOBRE MARCA	HAYA SOBRE DIBUJOS Y MODELOS INDUSTRIALES 1999	BUDAPEST SOBRE MICROORGANISMOS 1980
PROPUESTA EN TEXTO DE SEGUNDO BORRADOR DE ALCA (Noviembre 2002)	X	X	X	X
EN TLC CHILE-USA	X	X	X	
EN CHILE-UNIÓN EUROPEA (UE)	X	X		X

ANEXO 5

**CUADROS COMPARATIVOS SOBRE CONVENIOS BILATERALES SUSCRITOS
ENTRE CHILE - UNIÓN EUROPEA Y CHILE –USA**

ARTÍCULO 170 DEL CONVENIO CHILE - COMUNIDAD EUROPEA

SOBRE CONVENIOS MULTILATERALES

a)	b)	c)	d)
Ejecución adecuada y efectiva de las obligaciones de los convenios.	Acceder y garantizar para el 1° de enero 2007 ejecución adecuada y efectiva de los derechos y obligaciones de los siguientes Convenios Multilaterales:	Acceder y garantizar para el 1° de enero 2009 la ejecución adecuada y efectiva de las obligaciones derivadas de los Convenios Multilaterales siguientes:	Hacer todo lo necesario para ratificar y garantizar lo antes posible una ejecución adecuada y efectiva de las obligaciones derivadas de los Convenios Multilaterales siguientes:
<ul style="list-style-type: none"> ▪ ADPIC ▪ Convenio de París ▪ Convención de Berna sobre Obras literarias y artísticas. ▪ Convención de Roma sobre Artistas intérpretes y ejecutantes. ▪ Convención UPOV sobre Protección de las Obtenciones Vegetales (1991). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Arreglo de Niza – Clasificación ▪ Tratado OMPI sobre Derechos de Autor (1996). ▪ Tratado OMPI sobre Interpretación o ejecución y fonogramas (1996) ▪ PCT 1984 / 1970 ▪ Estrasburgo Clasificación de Patentes 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Convenio de Ginebra sobre Protección de Productores de Fonogramas contra la reproducción no autorizada de estos (1971) ▪ Arreglo de Locarno sobre Clasificación de Diseños Industriales 1979 ▪ Tratado de Budapest sobre reconocimiento internacional de Depósito de microorganismos a fines de Patentes (1980). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Protocolo del Arreglo de Madrid sobre el Registro Internacional de Marcas 1989. ▪ Arreglo de Madrid 1967/1979 ▪ Arreglo de Viena Clasificación Internacional de elementos figurativos 1973/85

ARTÍCULO 17 DEL CONVENIO CHILE - USA

SOBRE PATENTES

17.9 Párrafo 2	17.10 Párrafo 1	17.13	17.22 Párrafo (b)
Plantas	Información no divulgada	Procesos civiles y judiciales	Procesos penales y judiciales
<p>Dentro de 4 años de vigencia del Convenio: Elaborar y proponer leyes para proteger las plantas mediante Patentes.</p>	<p>No permitir que terceros comercialicen un producto basado en una nueva entidad química, sin consentimiento de la persona que proporciona información no divulgada para solicitar la autorización de comercialización o permiso sanitario.</p> <p>Esta prohibición se mantendrá cuando menos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 5 años a partir de la aprobación del producto farmacéutico. ▪ 10 años desde la fecha de aprobación del producto químico agrícola. 	<p>Dispondrán que las autoridades judiciales estén facultadas para imponer multas o arrestos.</p>	<p>Por lo menos para casos de falsificación dolosa de marcas de fábrica o de comercio o de piratería, a escala comercial, los procedimientos y sanciones penales deberán incluir sentencias de prisión y/o multas que sean suficientemente disuasivas a futuras infracciones.</p>

ARTÍCULO 17 DEL CONVENIO CHILE - USA

17.11 OBSERVANCIA

Párrafo 12	Párrafo 13	Párrafo 22 (b)
Procesos Civiles	Procesos civiles y judiciales	Procesos penales y judiciales
Cada parte dispondrá que sus autoridades, a su discreción, tengan facultades: a) Destrucción de mercaderías, b) Donación.	Dispondrán que las autoridades judiciales estén facultadas para imponer multas o arrestos.	Por lo menos para casos de falsificación dolosa de marcas de fábrica o de comercio o de piratería, a escala comercial, los procedimientos y sanciones penales deberán incluir sentencias de prisión y/o multas que sean suficientemente disuasivas a futuras infracciones.

**ARTÍCULO 17 DEL CONVENIO CHILE - USA
SOBRE CONVENIOS MULTILATERALES**

ARTÍCULO 17.1			ARTICULO 17.2
17.1 Párrafo 2	17.1 Párrafo 3	17.1 Párrafo 4	17.2 Párrafo 9
Antes del 1° de enero del 2007 las partes deberán ratificar o adherir al	Antes del 1° de enero de 2009 las partes deberán ratificar o adherir a:	Esfuerzos razonables para ratificar o adherir los siguientes Acuerdos, de conformidad con su legislación internacional:	Reconoce la importancia de la Recomendación Conjunta relativa a las Disposiciones sobre Protección de las Marcas Notoriamente Conocidas 1999 (OMPI).
Tratado de Cooperación en Materia de Patentes (1984) PCT.	a) La Convención Internacional sobre la Protección de Nuevas Variedades de Plantas (1991)	a) Tratado de Derecho de Patentes (2000).	
	b) Tratado de Derecho de Marcas (1994).	b) Acuerdo de la Haya sobre el Depósito Internacional de Diseños Industriales (1999).	
	c) Convenio sobre la Distribución de Señales Portadoras de Programas Transmitidos por Satélite (1974).	c) Protocolo referente al Arreglo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas (1989).	

ARTÍCULO 17 DEL CONVENIO CHILE - USA

SOBRE PATENTES

17.9 Párrafo 2	17.9 Párrafo 6	17.10 Párrafo 1
Plantas	Compensar demoras ajustando plazo de patente	Información no divulgada
<p>Dentro de 4 años de la entra en vigor de este Convenio:</p> <p>Cada parte realizará esfuerzos razonables para elaborar y proponer legislación que permita disponer de protección mediante patentes para plantas a condición que sea nuevas, tenga actividad inventiva y aplicación industrial.</p>	<p>Ajustar el plazo de patente para compensar demoras injustificadas que se produzcan en el otorgamiento de la patente.</p> <p>Se entiende por demora injustificada en la emisión de la patente :</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Superior a 5 años desde la fecha de presentación de la solicitud.▪ 3 años desde que el requerimiento de examen haya sido hecho.▪ Cualquier período posterior, sin incluir los períodos atribuibles al solicitante.	<p>No permitir que terceros comercialicen un producto basado en una nueva entidad química, sin consentimiento de la persona que proporciona información no divulgada para solicitar la autorización de comercialización o permiso sanitario.</p> <p>Esta prohibición se mantendrá cuando menos:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ 5 años a partir de la aprobación del producto farmacéutico.▪ 10 años desde la fecha de aprobación del producto químico agrícola.

ANEXO 6

ANTECEDENTES CON RELACION A LA EXTENSION DEL CAMPO DE LA PATENTABILIDAD EN DOCUMENTOS DE LA COMUNIDAD ANDINA

En el documento del 10 de Octubre de 1989, titulado "Sugerencias Para Lograr una Negociación Balanceada de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio y los Objetivos de Desarrollo y Tecnología, se dice":

Que las patentes constituyen un elemento esencial para el desarrollo de los países, su reconocimiento, explotación y uso adecuado contribuyen al desarrollo económico tecnológico y social de los países, por cuanto al proteger la capacidad inventiva se pone al servicio de la comunidad el invento "En este sentido es indispensable que el sistema de patentes sea balanceado confiriendo derechos exclusivos a los titulares pero sin perder de vista el bienestar público" página 2.

Teniendo en cuenta este concepto hace necesario que algunos sectores o productos sean excluidos de la patentabilidad ya que son indispensables para su población. Asimismo se debe asegurar una adecuada explotación de patentes para evitar el abuso de sus titulares.

También dice "se otorgarán patentes para las invenciones en todas las esferas de la tecnología salvo en el caso de: invenciones contrarias al orden público y la moral; las variedades vegetales o razas animales; procedimientos esencialmente biológicos para la obtención de vegetales o animales; productos farmacéuticos; los medicamentos; las sustancias terapéuticas activas; las bebidas y los alimentos para uso humano, animal o vegetal; las invenciones que afecten el desarrollo de los países o los procesos, productos o grupos de productos cuya patentabilidad excluyan los Gobiernos etc. página 3

En la Segunda Reunión de Expertos Gubernamentales de Alto Nivel Sobre Propiedad Industrial Realizada en Lima los días 30 y 31 Octubre, publicado el 7 de Noviembre de 1990 se dice:

"Colombia manifestó que para su país es difícil aceptar la patente de productos farmacéuticos" también dijo "que es delicado improvisar en aspectos relativos a la protección de los agroquímicos" "informó que en su país se ha registrado gran incremento en el precio de los medicamentos y que por consiguiente no se puede golpear a determinadas actividades sin contara con un programa de apoyo" la Delegación de Ecuador indico "que se debe propiciar un cambio sobre todo hacia la apertura de la protección conciertas exigencias a los productos farmacéuticos". "La delegación de Perú señaló la existencia de un balance negativo respecto a la patentabilidad de productos farmacéuticos" página 5

En el Documento Elementos para la Definición Conjunta Sub-regional sobre Propiedad Intelectual del 28 de Junio de 1991 se dice:

"La posición Conjunta debe servir de base las negociaciones que los países miembros de ser el caso decidan entablar en los trabajos para la revisión del Convenio de París en lo relativo a las patentes"

Con relación al tema de la posición conjunta en las negociaciones multilaterales los representantes de la CAN acordaron:

“Es indispensable contar con una posición conjunta en todos los foros internacionales que tratan actualmente sobre los distintos temas de propiedad intelectual. Los países miembros del Grupo Andino cuentan con normas comunitarias sobre importación de tecnología y propiedad industrial Decisiones 220 y 85” página 3

Con relación GATT se acordó “una posición conjunta que debería reflejar los principios y elementos básicos del Régimen Sub-regional Vigente en materia de propiedad Intelectual” página 4

En el mismo documento se refiere a la evaluación de los países miembros del CELA con relación a la propiedad intelectual y manifiesta que el reforzamiento de los derechos de propiedad intelectual debe equilibrarse con la protección reforzada con los intereses de la sociedad, incluyendo el de los usuarios como son el interés público, la necesidad de un desarrollo de la tecnología y el acceso a la misma, la protección de la competencia abierta y justa en los mercados nacionales e internacionales entre otros elementos página 7

En la Tercera Reunión de Expertos Gubernamentales de Alto Nivel Sobre Propiedad Industrial Realizada en Venezuela los días 2 y 3 del mes de Julio de 1991 se dice:

Consideran que la Nueva Decisión debe estar enmarcada en parámetros que aseguren un fortalecimiento de los derechos relativos a la propiedad industrial, con el fin de fomentar la inversión privada en investigación y desarrollo, dentro de los países miembros. Asimismo que contribuya a mejorar la competitividad y la actividad exportadora de la Subregión y que asegure una adecuada transferencia de tecnología

Las modificaciones propuestas se llevarían a cabo en la medida que se obtengan concesiones efectivas de acceso al mercado por parte de los principales socios comerciales.

Entre otras modificaciones específicas acordaron b) “Respecto al campo de la patentabilidad, los expertos estuvieron de acuerdo en ampliar la protección a sectores excluidos de tal derecho en la Decisión 85, estableciendo un período de transición en el cual se permitan excepciones transitorias a la patentabilidad” página 4

En la Cuarta Reunión de Expertos Gubernamentales del 30 al 31 de Julio de 1998 en Colombia. Venezuela propone dentro de una definición de invención “y se entiende por procedimiento cualquier método operación o conjunto de operaciones o aplicación o uso de productos nuevos o conocidos”. Sobre este particular Perú y Colombia se mostraron en desacuerdo con Venezuela y consideraron que era mejor no incluir esa definición de invención. La delegación de Colombia consideró que sería un buen ejercicio revisar la legislación comparada no obstante no consideró adecuado incluir una definición como propuesta de Venezuela y propuso entre otros el siguiente texto “los países otorgan patentes para las invenciones, sean de productos, de procedimientos o de usos...”. Se dejó constancia que no hubo consenso para aceptar ninguna de las propuestas página 7 del 15 de setiembre del año 1,998

En la Quinta Reunión de Expertos Gubernamentales del 25, 26, y 27 de Octubre de 1998, en Lima. Ecuador sobre el artículo 16 de la 344 manifestó que es inútil y peligroso

mantenerlo porque; inútil porque un uso distinto al original en la medida que no cumpla con los requisitos de la patentabilidad no será patentable y peligroso pues una invención que cumpla con los requisitos de patentabilidad podría ser excluida de patentabilidad por tratarse de “segundo uso”.página 6

En los artículos propuestos se colocó el artículo igual que en la 344 a pedido de Colombia, Bolivia y Perú. Ecuador y Venezuela opinaron que se elimine el artículo propuesto.

Sobre la definición de invención Venezuela propuso una definición los otros países consideraron que no.

Después de la Sexta Reunión de Expertos Gubernamentales en el proyecto de Decisión en patentes de invención se colocan la propuesta de Venezuela que incluía usos, las tres de Colombia una incluía usos y se coloca una propuesta de la OMPI que al final agrega las invenciones de procedimiento comprenden entre otros los usos y los métodos. Páginas 7 y 8. Se incluye como no patentables y contrarios al orden público y la moral, los procedimientos de clonación de seres humanos; los procedimientos de modificación de identidad genética [germinal/somático] del ser humano, los procedimientos de modificación genética de animales que les cause sufrimiento sin utilidad médica sustancial para el hombre o para el animal, así como los animales resultantes de tales procedimientos. El artículo 16 de la 344 se mantiene en la misma ubicación en el proyecto de la nueva decisión.

En la propuesta de Decisión después de la Treceava reunión de Expertos en enero del 2000, no hay definiciones de invención y como artículo 22 de la Propuesta de Decisión se mantuvo el artículo 16 de la 344 con el numeral 22, dejando constancia en nota de pie de página que las Delegaciones de Ecuador, Perú, Bolivia y Colombia, pidieron que se mantenga este artículo y Venezuela mantenerlo en consulta, entre corchetes.

En el anteproyecto de Decisión después de la reunión de expertos del 23 de Marzo del 2000, se coloca como artículo 21 que es el actual artículo 21 de la 486 entre corchetes lo que quiere decir que hasta el último momento es tuvo en discusión.

ANTECEDENTES DE LA OMPI CON RELACION A LA EXTENSION DEL CAMPO DE LA PATENTABILIDAD EN DOCUMENTOS DE LA COMUNIDAD ANDINA

En el texto “Comentarios de la OMPI a la Propuesta de Decisión de Régimen Común sobre Propiedad Industrial del 16 de Noviembre de 1999, con relación al artículo 36 sugiere omitir la disposición contenida en este artículo porque considera que es superfluo y puede prestarse a interpretaciones contradictorias con otras disposiciones contenidas en el régimen común. Dentro del comentario de la OMPI se dice “El concepto de invención abarca cualquier solución técnica a un problema determinado. El uso de un producto o de un procedimiento, aún cuando estos fuesen conocidos, podría ser patentable si tal uso constituyera una solución técnica y cumpliera con las condiciones de patentabilidad previstas en el régimen. Si un uso determinado soluciona un problema técnico y cumple con las condiciones de patentabilidad debe considerarse patentable” página 5

ANEXO 7

OTROS USOS SIN AUTORIZACION DEL TITULAR EN LOS ADPIC

Los ADPIC establecen en el artículo 31 Otros usos sin autorización del titular de los derechos.

Cuando la legislación de un miembro permita otros usos de la materia de la materia de una patente sin autorización del titular de los derechos, incluido el uso por el gobierno, se observarán las siguientes disposiciones:

- a) La autorización de dichos usos será considerada en función de sus circunstancias propias;
- b) Sólo podrán permitirse esos usos cuando, antes de hacerlos, el potencial usuario ha intentado obtener la autorización del titular de los derechos en términos y condiciones comerciales razonables y esos intentos no han surtido efecto en un plazo prudencial. Los miembros podrán eximir de esta obligación en caso de emergencia nacional o en otras circunstancias de extrema urgencia, o en los casos de uso público no comercial. Sin embargo, en circunstancias de emergencia nacional o en otras circunstancias de extrema urgencia el titular de los derechos será notificado en cuanto sea razonablemente posible. En el caso de uso público no comercial, cuando el gobierno o el contratista, sin hacer una búsqueda de patentes, sepa o tenga motivos demostrables para saber que una patente válida es o será utilizada por o para el gobierno, se informará sin demora al titular de los derechos;
- c) El alcance y duración de esos usos se limitarán a los fines para los que hayan sido autorizados y, si se trata de tecnología de semiconductores, sólo podrá hacerse de ella un uso público no comercial o utilizarse para rectificar una práctica declarada contraria a la competencia tras un procedimiento judicial o administrativo
- d) Esos usos serán de carácter no exclusivo
- e) No podrán cederse esos usos, salvo con aquella parte de la empresa o de su activo intangible que disfrute de ellos;
- f) Se autorizarán esos usos principalmente para abastecer el mercado interno del miembro que autorice tales usos;
- g) La autorización de dichos usos podrá retirarse a reserva de la protección adecuada de los intereses legítimos de las personas que han recibido autorización para esos usos, si las circunstancias que dieron origen a ella han desaparecido y no es probable que vuelvan a surgir. Las autoridades competentes estarán facultadas para examinar, previa petición fundada, si dichas circunstancias siguen existiendo;

- h) El titular de los derechos recibirá una remuneración adecuada según las circunstancias propias de cada caso, habida cuenta del valor económico de la autorización;
- i) La validez jurídica de la decisión relativa a la autorización de esos usos estará sujeta a revisión judicial u otra revisión independiente por una autoridad superior del mismo Miembro;
- j) Toda decisión relativa a la remuneración prevista para esos usos estará sujeta a revisión judicial u otra revisión independiente por una autoridad superior diferente del mismo miembro;
- k) Los miembros no estarán obligados a aplicar las condiciones establecidas en los apartados b) y f) supra cuando se hayan permitido esos usos para poner remedio a prácticas que, a resultas de un proceso judicial o administrativo, se haya determinado que son anticompetitivas. La necesidad de corregir las prácticas anticompetitivas se podrán tener en cuenta al determinar el importe de la remuneración en esos casos. Las autoridades competentes tendrán facultades para denegar la revocación de la autorización si resulta probable que las condiciones que dieron lugar a esa autorización se repitan;
- l) Cuando se hayan autorizado esos usos para permitir la explotación de una patente (“segunda patente”) que no pueda ser explotada sin infringir otra patente (“primera patente”), habrán de observarse las siguientes condiciones adicionales:
 - i) La invención reivindicada en la segunda patente ha de suponer un avance técnico importante de una importancia económica considerable respecto a la invención reivindicada en la primera patente
 - ii) El titular de la primera patente tendrá derecho a una licencia cruzada en condiciones razonables para explotar la invención reivindicada en la segunda patente; y
 - iii) No podrá cederse el uso autorizado de la primera patente sin la cesión de la segunda patente

OTROS USOS SIN AUTORIZACION DEL TITULAR EN EL BORRADOR DE ALCA

ARTÍCULO 5. OTROS USOS¹⁴ SIN AUTORIZACIÓN DEL TITULAR DE LOS DERECHOS

[5.1. Cada Parte aplicará lo dispuesto en el artículo 31 del Acuerdo sobre los ADPIC, manteniendo la facultad de establecer los fundamentos o las razones para la autorización de usos, por terceros no autorizados por el titular de los derechos, que sean distintos de los establecidos como limitaciones y excepciones de los derechos en este Capítulo.]

¹⁴ [La expresión “otros usos” se refiere a los usos distintos de los permitidos en virtud del artículo 4 (Excepciones a los derechos conferidos).]

PROPUESTA DE MERCOSUR. APOYADO POR LA CAN

[5.2. Vencido el plazo de tres años contados a partir de la concesión de la patente o de cuatro años contados a partir de la solicitud de la misma, el que resulte mayor, cada Parte, a solicitud de cualquier interesado, podrá otorgar licencias obligatorias principalmente para la producción industrial del producto objeto de la patente o el uso integral del procedimiento patentado, sólo si en el momento de su petición la patente no se hubiere explotado en la Parte donde se solicite la licencia, o si la explotación de la invención hubiere estado suspendida por más de un año.

- a) La licencia obligatoria no será concedida si el titular de la patente justifica su inacción con excusas legítimas, incluyendo razones de fuerza mayor o caso fortuito, de acuerdo con las normas internas de cada Parte.
- b) Sólo se concederá licencia obligatoria cuando quien la solicite hubiere intentado previamente obtener una licencia contractual del titular de la patente, en términos y condiciones comerciales razonables y este intento no hubiere tenido efectos en un plazo prudencial.
- c) Previa declaratoria de una de las Partes acerca de la existencia de razones de interés público, de emergencia, o de seguridad nacional y sólo mientras estas razones permanezcan, en cualquier momento se podrá someter la patente a licencia obligatoria. En tal caso, cada Parte deberá otorgar las licencias que se le soliciten. El titular de la patente objeto de la licencia será notificado cuando sea razonablemente posible.
- d) Cada Parte deberá establecer el alcance o extensión de la licencia obligatoria, especificando en particular, el período por el cual se concede, el objeto de la licencia, el monto y las condiciones de la compensación económica.
- e) La concesión de una licencia obligatoria por razones de interés público, no menoscaba el derecho del titular de la patente a seguir explotándola.
- f) Cada Parte denegará la revocación de la licencia obligatoria si resulta probable que las condiciones que dieron lugar a esa licencia se puedan repetir.
- g) Cada Parte deberá otorgar licencia en cualquier momento, si ésta es solicitada por el titular de una patente, cuya explotación requiera necesariamente del empleo de otra, siempre y cuando dicho titular no haya podido obtener una licencia contractual en condiciones comerciales razonables. Dicha licencia estará sujeta a lo siguiente:
 - i) La invención reivindicada en la segunda patente ha de suponer un avance técnico importante de una importancia económica considerable con respecto a la invención reivindicada en la primera patente
 - ii) El titular de la primera patente tendrá derecho a una licencia cruzada en condiciones razonables para explotar la invención reivindicada en la segunda patente; y,
 - iii) No podrá cederse la licencia de la primera patente sin la cesión de la segunda patente

- i) Las disposiciones del presente artículo se aplicarán a los casos previstos en la sección II-13 (Derechos de Propiedad Intelectual-Control de Prácticas Anticompetitivas en las Licencias Contractuales) del presente Capítulo.]

[5.1. Cuando una Parte permita el uso del objeto de una patente sin la autorización del titular de la patente por el Gobierno de la Parte o por una entidad privada que actúe en nombre del Gobierno de la Parte, esa autorización cumplirá las siguientes condiciones:

- a) La autorización se otorgará solamente para fines públicos no comerciales o en situaciones de una emergencia nacional declarada u otras situaciones de urgencia extrema.
- b) La autorización se limitará a la elaboración, utilización o importación del invento patentado únicamente para cumplir los requisitos del uso del Gobierno y no habilitará a un tercero que actúe en nombre del Gobierno a vender productos producidos de conformidad con esa autorización a una parte que no sea el Gobierno, o a exportar el producto fuera del territorio de la Parte.
- c) Se proporcionará al titular de la patente una indemnización razonable y completa por ese uso y manufactura.
- d) Ninguna Parte exigirá que el propietario de la patente transfiera información no divulgada o conocimientos técnicos relacionados con el invento patentado que esté sujeto a una autorización de uso involuntario.

Ninguna Parte otorgará autorización a terceros para utilizar el objeto de la patente sin el consentimiento del propietario de la misma, salvo en las circunstancias especificadas en el artículo 5 (Excepciones), a menos que sea para remediar una práctica que se haya determinado, después de un procedimiento judicial o administrativo, que es anticompetitiva conforme a las leyes de competencia de la Parte. Cada Parte reconocerá que un derecho de propiedad intelectual no confiere necesariamente el poder de comercialización a su titular.]

[5.2. Cada Parte tendrá la facultad de tomar medidas legislativas que prevean la concesión de licencias obligatorias para prevenir los abusos que podrían resultar del ejercicio del derecho conferido por la patente, por ejemplo, falta de explotación.]

[5.3. Una licencia obligatoria no podrá ser solicitada por causa de falta o de insuficiencia de explotación antes de la expiración de un plazo de cuatro años a partir del depósito de la solicitud de patente, o de tres años a partir de la concesión de la patente, aplicándose el plazo que expire más tarde; será rechazada si el titular de la patente justifica su inacción con excusas legítimas. Dicha licencia obligatoria será no exclusiva y no podrá ser transmitida, aun bajo la forma de concesión de sub-licencia, sino con la parte de la empresa o del establecimiento mercantil que explote esta licencia.]

[5.4. Cada Parte tiene derecho a conceder otros usos sin autorización del titular, entendiéndose éstos como licencias obligatorias, así como la libertad de determinar las bases sobre las cuales se conceden las mismas.]

[5.5. Cada Parte tiene el derecho de determinar lo que constituye una emergencia nacional u otra circunstancia de extrema urgencia, quedando entendido que las crisis de salud pública, incluidas las relacionadas con VIH/SIDA, la tuberculosis, el paludismo, y otras epidemias, pueden representar una emergencia nacional.]

[5.6. Para los fines de determinar lo que se entiende por términos y condiciones comerciales razonables, se deberá tomar en cuenta las circunstancias particulares de cada caso y la tasa de regalía promedio para el sector de que se trate en contratos de licencias entre partes independientes.]

OTROS USOS SIN LA AUTORIZACION DEL TITULAR EN EL NAFTA

10. Cuando la legislación de una de las partes permita el uso de la materia objeto de una patente, distinto al permitido conforme al párrafo 6, sin la autorización del titular del derecho, incluido el uso por el gobierno o por otras personas que el gobierno autorice, la Parte respetará las siguientes disposiciones:

- a) La autorización de tal uso se considerará en función (de las circunstancias propias) del fondo del asunto particular del que se trate;
- b) Sólo podrá permitirse tal uso si con anterioridad al mismo, el usuario potencial hubiera hecho esfuerzos por obtener la autorización del titular del derecho en términos y condiciones comerciales sensatas (razonables) y tales esfuerzos no hubiesen tenido éxito en un plazo razonable. Cada una de las partes podrá soslayar este requisito en casos de emergencia nacional en circunstancias de extrema urgencia o en casos de uso público sin fines comerciales. No obstante en situaciones de emergencia nacional o en circunstancias de extrema urgencia, se notificará al titular del derecho tan pronto como sea razonable. En el caso de uso público sin fines comerciales, sin hacer una búsqueda de patentes, sepa o tenga bases comprobables para saber que una patente válida es o será utilizada por o para el gobierno, se informará con prontitud al titular del derecho;
- c) El ámbito y duración de dicho uso se limitará a los fines para los que haya sido autorizado
- d) Dicho uso no será exclusivo
- e) Dicho uso no podrá cederse, excepto con la parte de la empresa o del avío que goce ese uso
- f) Cualquier uso de esta naturaleza se autorizará principalmente para abastecer el mercado interno de la parte que lo autorice
- g) A reserva de la protección adecuada de los intereses legítimos de las personas así autorizadas, podrá revocarse la autorización de dicho uso siempre y cuando las circunstancias que los motivaron dejen de existir y sea improbable se susciten nuevamente. La autoridad competente estará facultada para revisar, previa solicitud motivada,, si las circunstancias siguen existiendo;
- h) Al titular de los derechos se le pagará una remuneración adecuada según las circunstancias de cada caso, habida cuenta del valor económico de la autorización;
- i) La validez jurídica de la decisión relativa de cualquier resolución estará sujeta a revisión judicial o a una revisión independiente por una autoridad superior distinta;

- j) Cualquier resolución relativa a la remuneración otorgada para dicho uso estará sujeta a revisión judicial o a una otra revisión independiente por una autoridad superior distinta
- k) La parte no estarán obligada a aplicar las condiciones establecidas en los incisos b) y f) cuando dicho uso se permita para corregir una práctica que, en virtud del procedimiento judicial o administrativo, se haya juzgado contraria a la competencia. La determinación del monto de la remuneración podrá tomar en cuenta en tales, la necesidad de corregir las practicas contrarias a la competencia.. Las autoridades competentes estarán facultades para rechazar la revocación de la autorización siempre y cuando resulte probable que las condiciones que la motivaron se susciten nuevamente; y
- l) La Parte no autorizará el uso de la materia objeto de una patente para permitir la explotación de otra, salvo para corregir una infracción que hubiese sido sancionada en un procedimiento relativo a las leyes internas sobre prácticas contrarias a la competencia.

OTROS USOS SIN AUTORIZACION DEL TITULAR DE LOS DERECHOS EN LA PROPUESTA INICIAL DEL MERCOUR

MERCOSUR

[Artículo XX Otros usos sin autorización del titular de los derechos

1. Los Miembros tendrán la facultad de establecer los fundamentos o las razones para la permisión de usos, por terceros no autorizados por el titular de los derechos, que sean distintos de los establecidos como limitaciones y excepciones de los derechos en este Capítulo.
2. Cuando la legislación de un Miembro permita otros usos de la materia de una patente sin autorización del titular de los derechos, incluido el uso por el gobierno o por terceros autorizados por el gobierno, se observarán las siguientes disposiciones:
 - a) La autorización de dichos usos será considerada en función de sus circunstancias propias;
 - b) Sólo podrán permitirse esos usos cuando, antes de hacerlos, el potencial usuario haya intentado obtener la autorización del titular de los derechos en términos y condiciones comerciales razonables y esos intentos no hayan surtido efecto en un plazo prudencial. Los Miembros podrán eximir de esta obligación en caso de emergencia nacional o en otras circunstancias de extrema urgencia, o en los casos de uso público no comercial. Sin embargo, en las situaciones de emergencia nacional o en otras circunstancias de extrema urgencia el titular de los derechos será notificado en cuanto sea razonablemente posible. En el caso de uso público no comercial, cuando el gobierno o el contratista, sin hacer una búsqueda de patentes, sepa o tenga motivos demostrables para saber que una patente válida es o será utilizada por o para el gobierno, se informará sin demora al titular de los derechos;
 - c) El alcance y duración de esos usos se limitarán a los fines para los que hayan sido autorizados y, si se trata de tecnología de semiconductores, sólo podrá

hacerse de ella un uso público no comercial o utilizarse para rectificar una práctica declarada contraria a la competencia tras un procedimiento judicial o administrativo;

- d) Esos usos serán de carácter no exclusivo;
- e) No podrán cederse esos usos, salvo con aquella parte de la empresa o de su activo intangible que disfrute de ellos;
- f) Se autorizarán esos usos principalmente para abastecer el mercado interno del Miembro que autorice tales usos;
- g) La autorización de dichos usos podrá retirarse a reserva de la protección adecuada de los intereses legítimos de las personas que han recibido autorización para esos usos, si las circunstancias que dieron origen a ella han desaparecido y no es probable que vuelvan a surgir. Las autoridades competentes estarán facultadas para examinar, previa petición fundada, si dichas circunstancias siguen existiendo;
- h) El titular de los derechos recibirá una remuneración adecuada según las circunstancias propias de cada caso, habida cuenta del valor económico de la autorización;
- i) La validez jurídica de toda decisión relativa a la autorización de esos usos estará sujeta a revisión judicial u otra revisión independiente por una autoridad superior diferente del mismo Miembro;
- j) Toda decisión relativa a la remuneración prevista por esos usos estará sujeta a revisión judicial u otra revisión independiente por una autoridad superior diferente del mismo Miembro;
- k) Los Miembros no estarán obligados a aplicar las condiciones establecidas en los apartados b) y f) cuando se hayan permitido esos usos para poner remedio a prácticas que, a resultas de un proceso judicial o administrativo, se haya determinado que son anticompetitivas. La necesidad de corregir las prácticas anticompetitivas se podrá tener en cuenta al determinar el importe de la remuneración en esos casos. Las autoridades competentes tendrán facultades para denegar la revocación de la autorización si resulta probable que las condiciones que dieron lugar a esa autorización se repitan;
- l) Cuando se hayan autorizado esos usos para permitir la explotación de una patente ("segunda patente") que no pueda ser explotada sin infringir otra patente ("primera patente"), habrán de observarse las siguientes condiciones adicionales:
 - i) La invención reivindicada en la segunda patente ha de suponer un avance técnico importante de una importancia económica considerable con respecto a la invención reivindicada en la primera patente;
 - ii) El titular de la primera patente tendrá derecho a una licencia cruzada en condiciones razonables para explotar la invención reivindicada en la segunda patente; y

- iii) No podrá cederse el uso autorizado de la primera patente sin la cesión de la segunda patente.
3. Cada uno de los Miembros tendrá la facultad de tomar medidas legislativas que prevean la concesión de licencias obligatorias para prevenir los abusos que podrían resultar del ejercicio del derecho conferido por la patente, por ejemplo, falta de explotación.
 4. Una licencia obligatoria no podrá ser solicitada por causa de falta o de insuficiencia de explotación antes de la expiración de un plazo de cuatro años a partir del depósito de la solicitud de patente, o de tres años a partir de la concesión de la patente, aplicándose el plazo que expire más tarde; será rechazada si el titular de la patente justifica su inacción con excusas legítimas. Dicha licencia obligatoria será no exclusiva y no podrá ser transmitida, aun bajo la forma de concesión de sublicencia, sino con la parte de la empresa o del establecimiento mercantil que explote esta licencia.]

ANEXO 8

OTROS DOCUMENTOS OBJETO DE ANÁLISIS QUE NO ESTÁN EN MEDIOS ELECTRÓNICOS:

1. Documento de Revisión de Constitucionalidad del Arreglo de Madrid – COLOMBIA. Autor: Luis Carlos SÁCHICA.
2. Documento sobre el Valor Constitucional de ciertos artículos del Protocolo de Madrid – CHILE. Autor: José Luis Cea Egaña.
3. Documento de Informe sobre la constitucionalidad de las normas contenidas en el Protocolo concerniente al Arreglo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas – PERÚ. Autor: Marcial Rubio Correa.
4. Documento de aporte de la Sociedad Civil al ALCA. Organización: Asociación Interamericana de la Propiedad Industrial.
5. Documento proporcionado por la Sociedad Nacional del Medio Ambiente sobre estados suscriptores de la Convención de Diversidad Biológica.
6. Revisión Histórica sobre la Protección de Datos suministrados para la aprobación de comercialización de productos farmoquímicos o agroquímicos.
7. Documento sobre la Declaración Ministerial de Doha.
8. Documento sobre el alcance de los Conceptos de Servicio Público.
9. Documento sobre Análisis Jurídico de los términos prisión, encarcelamiento y arresto.
10. Decreto Supremo 2085 (19/09/2002) por el cual se reglamenta aspectos relacionados con la información suministrada para obtener registro sanitario respecto a nuevas entidades químicas en el área de medicamentos. COLOMBIA.

* * * * *



SG/di 543
24 de julio de 2003
2.23.30

**EVALUACIÓN DE LAS NEGOCIACIONES DEL ALCA EN
MATERIA DE INVERSIONES: POSIBLES RESULTADOS E
IMPLICANCIAS EN LA CONFORMACIÓN DEL MERCADO
COMÚN ANDINO**

INDICE DE CONTENIDOS

Introducción	1
Sección I. Las Negociaciones sobre Inversiones en el ALCA: Evaluación de su estado actual y posición de los países en áreas relevantes al mercado andino	2
I.1. La naturaleza jurídica del capítulo de inversiones de ALCA: Estándares sobre entrada, establecimiento y protección de inversiones	2
Formulación combinada del Trato Nacional y Trato de la Nación Más Favorecida y listas negativas	3
Estándares de tratamiento en las etapas de pre y post Inversión	4
Coexistencia del ALCA con tratados subregionales	9
Los Requisitos de Desempeño	12
Personal de Directorio, Alta Gerencia y Conocimiento Especializado	18
Solución de controversias	19
I.2. Las ofertas presentadas	26
Estados Unidos	26
Canadá	29
México	35
Chile	36
Sección II. Posibles escenarios de resultados de las negociaciones sobre inversiones en el ALCA: Eventuales implicancias en el mercado andino	39
II.1 Marco para la aproximación a los escenarios de resultados y sus efectos de cara a la conformación del mercado común	39
II.2 Escenarios sobre posibles resultados	40

II.2.1 Escenarios sobre acceso y establecimiento de Inversiones	40
II.2.2 Escenarios sobre Requisitos de Desempeño	45
Sección III. Las Negociaciones sobre Inversiones en el ALCA: Posibles <i>trade off</i> de los Países Miembros de la CAN, en áreas relevantes para mejorar el resultado global de las negociaciones	48
Conclusiones	52
Anexo: Consideraciones relativas a la oferta inicial de la CAN sobre reservas al Capítulo de Inversiones del ALCA	54
Referencias bibliográficas	63

EVALUACIÓN DE LAS NEGOCIACIONES DEL ALCA EN MATERIA DE INVERSIONES: POSIBLES RESULTADOS E IMPLICANCIAS EN LA CONFORMACIÓN DEL MERCADO COMÚN ANDINO *

Introducción

El presente Estudio, encomendado al autor por la Secretaría General de la Comunidad Andina (CAN), tiene por objeto evaluar las negociaciones en inversiones que adelantan los Países Miembros de la CAN en el ámbito del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), buscando prever el resultado de las mismas y las posibles implicancias que tendría este acuerdo en las conformación del Mercado Común andino.

Para la elaboración del Estudio, el consultor complementó su conocimiento sobre el tema con su consideración y análisis de bibliografía especializada relevante, documentos fundamentales surgidos o presentados a las negociaciones en marcha, así como a través de su interacción con funcionarios negociadores de los Países Miembros y técnicos de la Secretaría General de la CAN.

El Estudio se divide en tres (3) Secciones que refieren, respectivamente, a los resultados esperados de acuerdo a los Términos de Referencia preparados para la elaboración del mismo. De esta forma, la Sección I. Evalúa las negociaciones sobre inversiones en el ALCA y las posiciones de los países bajo estudio en áreas relevantes al mercado andino. La Sección II. Describe los posibles escenarios de resultados de las negociaciones y considera los riesgos, pérdidas y ganancias de dichos escenarios en la perspectiva del mercado común andino. Por último, la Sección III. Aborda los posibles términos de *trade off*, ante las posibles pérdidas que el proceso de conformación del mercado andino pudiera padecer en virtud de la elaboración del capítulo de inversiones del ALCA.

En este orden de ideas, se plantean como objetivos específicos del estudio responder a las cuestiones sobre: i) el impacto del otorgamiento de derechos de Trato Nacional y Trato de la Nación más favorecida en las etapas de “pre” y “post” inversión; ii) la conveniencia de insistir en la preservación de los espacios de políticas relativos a los requisitos sobre desempeño en materia de industrias y servicios, de acuerdo las disciplinas de la OMC; iii) la conveniencia de establecer normas y procedimientos especiales en materia de solución de controversias en el Capítulo de inversiones del ALCA; y iv) las implicancias de los mecanismos de solución de controversias en materia de inversiones entre los estados miembros de ALCA (estado-estado) y entre un inversionista de un país parte y otro país parte receptor de su inversión (inversionista-estado).

Al final del estudio se expresan las principales conclusiones a que llegamos en el desarrollo de cada sección y, particularmente, sobre las cuestiones relativas a los objetivos específicos mencionados.

* DOCUMENTO ELABORADO POR EL CONSULTOR ALBERTO JOSÉ MESTAS.- CARACAS, VENEZUELA, JUNIO 2003. SUS OPINIONES NO COMPROMETEN A LA SECRETARIA GENERAL.

Sección I. Las Negociaciones sobre Inversiones en el ALCA: Evaluación de su estado actual y posición de los principales países en áreas relevantes al mercado andino

Las negociaciones sobre inversiones en el ALCA, tienen lugar en el marco de la elaboración del Capítulo sobre Inversiones de dicho acuerdo. La reciente versión del texto consolidado del proyecto de Acuerdo, contiene un Capítulo sobre inversiones consistente en un texto normativo que combina garantías o estándares de *acceso* y *protección* de inversionistas e inversiones cubiertas, y originarios o controlados por agentes económicos de cada País Miembro, en el territorio de cualquier otro país miembro del posible acuerdo.

La presente sección, se orienta a definir la naturaleza jurídica del referido capítulo sobre la base del tipo de garantías de trato concedidas a los referidos inversionistas y sus inversiones. De igual manera, evalúa el estado actual de las negociaciones y las posiciones y ofertas presentadas por los países estudiados en los temas claves del capítulo.

I.1. La naturaleza jurídica del capítulo de inversiones de ALCA: Estándares sobre entrada, establecimiento y protección de inversiones

La definición del alcance de las garantías o estándares de entrada, establecimiento y protección de inversionistas e inversiones cubiertas, es un aspecto de vital importancia para aproximarnos a los efectos que el Capítulo de inversiones del ALCA pueda generar sobre el régimen común andino de tratamientos de capitales extranjeros y, naturalmente, la conformación del mercado común. En realidad, el diseño estratégico andino para la construcción del mercado común en su componente de inversiones, debe prever de manera precisa los impactos de un modelo orientado a establecer un régimen liberal para la entrada y establecimiento en un marco hemisférico para inversiones.

Al considerar la más reciente versión del texto consolidado¹ es evidente que las diversas propuestas presentadas por las delegaciones coinciden en la construcción de un texto normativo de regulación de inversiones intrahemisféricas, sobre la base de concesiones de garantías de acceso, establecimiento y protección² a los inversionistas e inversiones cubiertas, en el territorio de cada país miembros de ALCA. No obstante, y como se verá en el desarrollo del Estudio, los países bajo estudio podrían preservar amplios controles en relación a la entrada, establecimiento y previsión de requisitos especiales para el desempeño de las inversiones en relación a sectores de actividad económica sensibles a sus economías.

¹ Segundo Borrador del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas. Capítulo sobre Inversión, de fecha 04 de Julio de 2002.

² En este estudio nos referiremos tangencialmente a las garantías de protección, en tanto no conforman el conjunto de disciplinas de mayor relevancia en la perspectiva de la construcción del mercado común. Estas disciplinas refieren a garantías de seguridad jurídica y libertad para la gestión de los negocios por parte del inversionista. Estas disciplinas adquieren expresión objetiva en normas sobre trato justo y equitativo, transparencia, estabilidad y previsibilidad de políticas, garantías de defensa y libre disposición del patrimonio en materia de expropiaciones y medidas análogas, y acceso a mecanismos justos y transparentes de solución de controversias.

Formulación combinada de trato nacional y trato de la nación más favorecida y lista negativas

La formulación combinada de las disciplinas sobre Trato Nacional (TN) y Trato de la Nación más Favorecida (TNMF), prevé el otorgamiento de plenos derechos de entrada y establecimiento de inversiones basado sobre el mejor tratamiento que surja de la aplicación de ambos principios. Dicho supuesto está contenido en el artículo 5 del capítulo, siendo conocido como nivel de trato. El modelo está sujeto solo a “listas negativas” de reservas de sectores de actividad económica en relación a los cuales dichos derechos no son aplicados.

La adopción del sistema de listas negativas por parte del Grupo de Negociaciones de Inversiones (GNIN), como base metodológica para el inicio de las negociaciones sobre acceso a mercados en materia de inversiones, sin duda imprime un claro sesgo liberalizador al movimiento de capitales en el contexto hemisférico, por cuanto sólo por vía de excepción pueden establecerse reservas en relación a sectores de inversión y normas domésticas que quedan sustraídos del marco regulatorio que se pretende implementar. En otras palabras, este enfoque se opone al de “listas positivas” que parte de un enfoque de liberalización selectiva a través de la asunción de compromisos específicos en relación a sectores de inversión y excepciones a los estándares generales de trato³. Sin embargo, ambos enfoques dejan lugar al mantenimiento de espacios para la formulación de políticas orientadas al fomento de sectores e inversiones sensibles al desarrollo nacional o para profundizar en modalidades de integración comunitaria. Pensemos, por ejemplo, en la excepción al TNMF en relación a ciertas ventajas, programas o beneficios diseñados, o que lleguen a diseñarse en materia de facilitación y promoción de empresas intracomunitarias y las disciplinas que lleguen a adoptarse en materia de libre establecimiento laboral de ciudadanos comunitarios, en dichas empresas o, sencillamente, en el territorio del mercado común⁴.

Como hemos expresado, las regulaciones del Capítulo objeto de estudio en materia de entrada y establecimiento de inversiones, de acuerdo a las diversas propuestas presentadas por las delegaciones y a pesar del enfoque de liberalización “total” o “automática”⁵ que imprime el modelo sujeto a “listas negativas”, deja espacio a los países receptores de inversión para mantener cierto control sobre el inversionista o las inversiones, con base en las regulaciones domésticas. Normalmente, dichos controles no son incompatibles con los derechos de entrada y establecimiento, sino que coexisten con tales derechos⁶, amén de las excepciones y reservas que en relación a los mismos los países pueden establecer y que no desvirtúen el elemento finalista o teleológico del régimen de tratamiento de capitales extranjeros adoptado.

³ En el caso del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, el resultado final para cada país se concretó en dos elementos fundamentales: las listas de compromisos específicos y las listas de excepciones a la Cláusula de la Nación Más Favorecida. Este Acuerdo es reconocido como el marco modelo de liberalización progresiva o selectiva.

⁴ Cierta debate puede tejerse al considerar los alcances de las instituciones sobre libre circulación del factor *trabajo* como elemento fundamental del mercado común y su relación con las políticas de tratamiento del capital intracomunitario y la inversión extranjera directa. Dicho debate es objeto de amplio análisis en el presente documento, buscando definir el debido lugar que las regulaciones sobre inversión tienen en el mercado común, en su relación con las políticas de establecimiento laboral.

⁵ Utilizamos los términos relativos a “automaticidad” o “totalidad” como calidades características de un enfoque opuesto a la “gradualidad” o progresividad en los procesos de apertura económica.

⁶ United Nations Conference on Trade and Development (1999), *Admission and Establishment*. Unctad Series on issues in international investment agreements, p.11. New York and Geneva.

En este momento cabe hacer una diferenciación entre los derechos relativos admisión y aquellos relativos al establecimiento. Los derechos de admisión tienen que ver con el derecho de entrada o presencia, mientras que los de establecimiento se relacionan con el tipo de presencia que puede ser permitida. Los derechos de admisión pueden ser temporales o permanentes. La admisión temporal podría ser suficiente para propósitos de una discreta transacción, pero sería insuficiente para propósitos de lograr una relación regular de negocios en el país receptor. Si el gobierno del país receptor desea fomentar este tipo de asociación, un derecho permanente de acceso a mercado debe ser otorgado. Los derechos de acceso a mercado pueden ser suficientes cuando una empresa extranjera desarrolla transacciones regulares de comercio de bienes o servicios, o cuando los negocios son llevados a cabo a través de transacciones electrónicas, obviando la necesidad de una presencia permanente en el país receptor⁷.

Por su parte, los derechos de establecimiento implican no sólo el derecho de llevar a cabo transacciones de negocios en el país receptor, sino también lograr una presencia permanente allí. Por supuesto, estos derechos son grandemente valorados por inversionistas que persiguen una relación de inversión en el largo plazo.

Estos aspectos deben tenerse siempre presentes, al momento de medir los impactos, por ejemplo, de este tipo de regímenes sobre los planes de integración y fomento industrial en la subregión andina y las políticas de tratamiento de capitales privados a los fines integradores. Dicho de otra manera, constituyen la base para el análisis del impacto e implicancias relativas el mercado común.

Ahora bien, el derecho de los Estados para controlar la entrada y establecimiento de inversiones e inversionistas, se ve contrastado con las presiones recientes por un mayor acceso a mercados y derechos de establecimiento que surgen de los procesos de globalización. Dado el carácter absoluto del derecho de los Estados de controlar la entrada y establecimiento de los extranjeros y sus inversiones, no existe obligatoriedad legal de otorgarles dichos derechos. Sin embargo, los países que buscan fomentar la inversión extranjera directa (IED), pueden restringir su amplia gama de discreción tanto a través de la liberalización unilateral de las condiciones de entrada y establecimiento establecida por regulaciones nacionales, como por medio de acuerdos internacionales que incluyan cláusulas que consagren derechos de entrada y establecimiento en favor de inversionistas extranjeros⁸, como probablemente sea el caso del Capítulo de inversiones de ALCA.

El texto consolidado del Capítulo evidencia el camino a la elaboración de un código sobre tratamiento de capitales extranjeros provenientes de los países miembros al territorio de otros países miembros. Se trata, entonces, de una expresión de multilateralismo regional en el ámbito de las políticas de tratamiento de inversiones extranjeras directas a lo interno del hemisferio. El texto prevé propuestas divergentes en materia de admisión y establecimiento de las inversiones a los territorios de los países receptores de las inversiones.

Estándares de tratamiento en las etapas de “pre” y “post” inversión

Las consideraciones sobre acceso en el Capítulo de inversiones parten de la base normativa relativa al ámbito de aplicación del Capítulo y en lo que se conoce con el término genérico de admisión de inversiones; apreciándose divergencias de criterio no

⁷ *Ob. Cit*, p.12.

⁸ *Ob. cit.* p.11

sólo en este aspecto específico, sino también en relación al momento a partir del cual los estándares de TN y de TNMF, así como las garantías de protección, son exigibles o deben ser otorgados.

El Artículo 1, relativo al ámbito de aplicación del Capítulo, prevé la aplicación del mismo a las regulaciones de fuente doméstica que los países miembros adopten o mantengan en relación a los inversionistas y las inversiones de cualquier parte en su territorio. Otra manera de expresar cuál es el ámbito de aplicación del capítulo, refiere directamente a las inversiones admitidas o efectuadas antes o después de la entrada en vigor del acuerdo, por inversionistas de un país miembro en el territorio de otro, conforme al ordenamiento jurídico interno del país miembro receptor de la inversión.

Ahora bien, el texto consolidado del proyecto de Capítulo no consagra, hasta este momento, la definición de lo que ha de entenderse por inversión, lo que refleja las diversas apreciaciones de las delegaciones negociadoras al respecto, o una mayor concentración de esfuerzos de negociación en otros temas. Por ejemplo, en el caso de la CAN, su definición de inversión parte del criterio de entenderla como todo recurso proveniente del exterior, que constituyan activos destinados a la generación de una renta, exceptuando la propiedad que no se vincule a una inversión productiva, las operaciones de endeudamiento y los flujos relacionados con una transacción comercial⁹. De similar criterio parte MERCOSUR, al considerarla todo tipo de activo invertido directa o indirectamente por inversores de una parte en el territorio de otra parte¹⁰. Chile la entiende como toda clase de bienes o derechos de cualquier naturaleza, que no sean créditos extranjeros, adquiridos o utilizados para establecer o participar en una empresa, excluyendo flujos meramente financieros¹¹; y para EEUU la inversión significa todo activo que posea o controle directa o indirectamente un inversionista, que tenga las características de una inversión¹².

El régimen común andino de tratamiento a los capitales extranjeros y sobre marcas, patentes, licencias y regalías, expresado en la Decisión 291 de la CAN, define la inversión extranjera directa (IED) como los aportes provenientes del exterior de personas naturales o jurídicas extranjeras al capital de una empresa, en moneda libremente convertible o en bienes físicos o tangibles, inversiones en moneda nacional provenientes de recursos con derecho a ser remitidos al exterior, y las reinversiones

⁹ Documento FTAA.ngin/w/40 del 15 de mayo de 2000. Cabe observar que, si bien, la definición de inversión de la CAN no incluye a los flujos estrictamente relacionados con una transacción comercial, el Acuerdo sobre las MICs de la OMC prohíbe la adopción de medidas sobre inversiones que puedan constituirse en una restricción a las importaciones y exportaciones. Las disciplinas normativas de dicho Acuerdo constituyen la base de la propuesta de la CAN en materia de requisitos de desempeño en el Capítulo de inversiones del ALCA.

¹⁰ Posición expresada por MERCOSUR en plena consistencia con el artículo 1 sobre definiciones del Protocolo de Colonia para la Promoción y Protección de Inversiones en el MERCOSUR (Intrazona).

¹¹ Documento FTAA.ngin/w/81 del 14 de noviembre de 2000. En el modelo de TBPPI de Chile se recoge, igualmente, una definición amplia de inversión basada en cualquier tipo de activos, una vez que la inversión ha sido admitido en conformación con las leyes y regulaciones de otra parte contratante. Similar contiene el artículo 2.1 del TBPPI suscrito entre Perú y Venezuela. En realidad, en la mayoría de los TBPPI suscritos por los países andinos, siguen la tendencia de los TBPPI de establecer los estándares de tratamiento a partir de la admisión de la inversión, conforme a las normas y regulación domésticas.

¹² Documento FTAA.ngin/w/43 del 16 de mayo de 2000. En el TBPPI suscrito entre Bolivia y EEUU, se entiende por inversión significa todo tipo de inversión que posea o controle directa o indirectamente ese nacional o sociedad de la otra Parte. Esta definición general comprende, aunque no exclusivamente, los derechos en sociedades; los derechos contractuales; la propiedad tangible (bienes raíces) e intangible (derechos como arriendos, hipotecas, privilegios de acreedor y prendas); derechos de propiedad intelectual; y derechos conferidos por ley, como las licencias y los permisos. (Artículo I (d)).

que se efectúen de conformidad con el régimen previsto en la mencionada Decisión. También pueden ser considerados como aportes de capital, las contribuciones tecnológicas intangibles que puedan presentarse bajo la forma de bienes físicos, documentos técnicos e instrucciones.

Como hemos visto, la tendencia de los países es a aceptar definiciones amplias de inversión. Estas definiciones, que podríamos llamar de “alto estándar”, abarcan toda clase de activos, en especial bienes muebles e inmuebles, intereses en empresas (incluidas inversiones en empresas y en cartera), derechos contractuales, derechos de propiedad intelectual y concesiones de empresas.

La definición de inversión tiene consecuencias sustanciales, toda vez que determina el ámbito de aplicación de las normas de tratamiento y protección- o cualquier otra disciplina operativa- consagradas en el marco de un régimen de inversiones¹³.

Las percepciones expresadas por los países miembros coinciden en reconocer el derecho de cada uno de ellos de regular las inversiones extranjeras en sus territorios. Esto no es otra cosa que el reconocimiento tradicional que el Derecho Internacional hace de los derechos absolutos de cada Estado sobre dicha materia. Sin embargo, se aprecia en ALCA, a partir de las propuestas expresadas en el referido artículo 1, junto a las disciplinas sobre TN (artículo 2) y TNMF (artículo 3), requisitos de desempeño (artículo 7) y, en particular, el modelo de “listas negativas”, la ya mencionada tendencia a establecer un régimen de apertura “total” y liberalización en el tratamiento de la IED.

El alcance de la formulación combinada del TN y TNMF puede extenderse a las etapas de “pre” y/ o “post” establecimiento de la IED; lo que ha sido objeto de un arduo debate en el foro de negociaciones en virtud de sus efectos sobre la preservación de espacios de políticas de desarrollo productivo, sobre todo en relación a países miembros en vías de desarrollo.

La extensión del modelo de formulación combinada del TN y TNMF a la etapa de pre-establecimiento –o de pre-inversión-, junto a la elaboración de “listas negativas” para propósitos de una mayor apertura en el acceso de la IED a los mercados de los países miembros, supone el relajamiento de las potestades de control de las autoridades administrativas de los países receptores sobre el ingreso de la IED a su territorio. Este sistema se traduce en la no discriminación en el trato conferido a potenciales inversionistas foráneos antes de establecer o efectuar una inversión, lo que en la práctica – y en esencia – se orienta a eliminar la posibilidad de formular políticas para el exclusivo fomento de la industrialización nacional o comunitario, o para acometer objetivos específicos de desarrollo.

Cabe reiterar que el otorgamiento del TN antes del establecimiento del inversionista en el país receptor, es decir, a inversionistas potenciales, significa que cualquier impedimento o condición impuesta a su establecimiento es, *per se*, violatoria del TN. Ello implica, asimismo, la imposibilidad del estado receptor de hacer uso de algunos instrumentos de política para promover la transferencia de tecnología sobre bases comerciales hacia actores nacionales, como sería, por ejemplo, la promoción de joint ventures entre el inversionista foráneo y empresas nacionales a través de la concesión de una ventaja¹⁴.

¹³ Corrales Leal, Werner y Rivera, Marta (2000), *La OMC Como Espacio Normativo*, Ediciones VELEA, p.174, Caracas

¹⁴. *Ob cit.*, p.p. 177-178

El modelo de la formulación combinada del TN y TNMF desde la etapa de pre-establecimiento, se originó en la práctica evidenciada por los Estados Unidos de América (EEUU) en la negociación de sus Tratados Bilaterales de Promoción y Protección de Inversiones (TBPPI)¹⁵; circunstancia reiterada por ese país en sus propuestas relativas a los aspectos sobre entrada y establecimiento de inversiones, así como en materia de requisitos de desempeño, en el Capítulo de inversiones del ALCA. Este modelo es apoyado por las delegaciones de Chile, Panamá, El Salvador, Nicaragua, Guatemala, Honduras y Costa Rica.

El modelo no es ajeno al conocimiento y práctica de los países andinos, en tanto dos de sus miembros han suscrito y puesto en vigencia tratados de este tipo con dicho país y el resto negocia o ha expresado su interés en hacerlo¹⁶.

Esto puede ser entendido como una expresión de inconsistencia con las propuestas andinas en materia de admisión y establecimiento de inversiones en las negociaciones bajo estudio, en tanto la posición expresada por la CAN en dicho foro no contempla la formulación combinada del TN y TNMF, y propone la extensión de dichos derechos a partir de la etapa de post-establecimiento de la inversión, o una vez las inversiones han sido admitidas en su territorio. La posición andina ha sido compartida por las delegaciones del CARICOM, República Dominicana y el MERCOSUR.

Como cabe inferir con base en lo comentado, frente al modelo de formulación combinada de TN y TNMF extendidos desde la etapa de pre-inversión, se ha formulado el modelo de extensión de dichos derechos desde la etapa de post-establecimiento. En este caso, los países buscan asegurarse que la decisión original de admitir un inversionista no se traduzca en una concesión inoperante en términos comerciales, sujetando al inversionista a prácticas discriminatorias que perjudiquen sus intereses empresariales¹⁷. No obstante, el otorgamiento de los derechos de TN y TNMF a partir de la etapa de post-establecimiento, también se analiza desde la perspectiva de la preservación de espacios de políticas para acometer objetivos específicos de desarrollo, evitando igualar las condiciones de acceso de inversionistas potenciales al mercado del país receptor, en relación a los inversionistas nacionales.

¹⁵ El artículo II del modelo de TBPPI de los Estados Unidos de América, dispone que "Con respecto al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones en su territorio, cada parte otorgará un tratamiento no menos favorable que el que otorga, en situaciones similares, a las inversiones de sus propios nacionales o compañías en su territorio, o a inversiones en su territorio de nacionales o compañías de un tercer país, cualquiera sea el más favorable". En el TBPPI suscrito en EEUU y Ecuador se expresa, en su artículo II, la aplicación del trato nacional o, si este último fuera más favorable, el trato de la nación más favorecida con respecto a las inversiones anteriores y posteriores al establecimiento. Igualmente, establece cada Parte permitirá y tratará las inversiones y sus actividades afines de manera no menos favorable que la que otorga en situaciones similares a las inversiones o actividades afines de sus propios nacionales o sociedades, o las de los nacionales o sociedades de cualquier tercer país, cualquiera que sea las más favorable, sin perjuicio del derecho de cada Parte a hacer o mantener excepciones que correspondan a alguno de los sectores o asuntos que figuran en el Protocolo del presente Tratado. Cada Parte se compromete a notificar a la otra Parte, con anterioridad a la fecha de entrada en vigor del presente Tratado o en dicha fecha, todo ordenamiento interno del cual tenga conocimiento referente a los sectores o asuntos que figuran en el Protocolo. De similar tenor es el artículo II del TBPPI suscrito en Bolivia y EEUU.

¹⁶ Como hemos visto, las Repúblicas de Bolivia y Ecuador mantienen TBPPI con EE.UU. Por su parte, Perú negocia un tratado de este tipo con dicho país, Colombia se encuentra en discusión a dicho fin y Venezuela suspendió negociaciones del mismo tenor.

¹⁷ United Nations Conference on Trade and Development, *op.cit.* p.p. 33-34

En el ámbito de la CAN, la ya referida Decisión 291 consagra la potestad de control de la admisión de inversiones, al prever, en relación a la IED o de inversionistas subregionales, el cumplimiento de las condiciones establecidas en dicha Decisión y en las respectivas legislaciones nacionales de los países miembros; procediendo de igual manera el registro de dichas inversiones ante los organismos nacionales competentes de cada país¹⁸. La Decisión establece como principio el otorgamiento de los derechos de TN, dejando a salvo lo dispuesto en las legislaciones de cada país miembro¹⁹.

Este modelo, en virtud del cual el Estado receptor se reserva el derecho de admisión de la inversión extranjera, concediéndole TN y TNMF al inversionista una vez establecido en su territorio, es seguido en la mayoría de los TBPPI, salvo los recientemente concluidos por Estados Unidos²⁰ y Canadá²¹. De esta forma opera el Protocolo sobre Promoción y Protección de Inversiones Proveniente de Estados no Partes del MERCOSUR²².

No obstante su orientación de corte liberal, los modelos comentados aceptan la posibilidad que los países tienen de establecer excepciones y reservas a las disciplinas sobre entrada y establecimiento. En realidad, ningún tratado sobre inversiones existente ofrece derechos incondicionales y absolutos de entrada y establecimiento. Estas excepciones y reservas pueden variar en un amplio rango sobre bases de seguridad nacional, salud pública y políticas públicas relativas y para industrias o actividades específicas. De la misma forma, reservas temporales para la protección de la balanza de pagos han sido aceptadas en este tipo de acuerdos²³.

El artículo 4 del proyecto de Capítulo de inversiones del ALCA, prevé excepciones al TN y TNMF. En este sentido, EEUU ha propuesto que las partes identifiquen, donde sea apropiado, disposiciones especiales para sectores específicos y discutir cómo deberán estructurarse los Anexos que contengan las excepciones a las obligaciones de TN y TNMF, así como la protección que se deberá dar a las inversiones cubiertas bajo dichos Anexos con respecto a otras obligaciones bajo el Capítulo sobre inversión.

¹⁸ Artículo 3 de la Decisión 291 de la CAN

¹⁹ Una expresión contundente de los derechos de control sobre la admisión de la IED, la constituye la norma contenida en la Disposición Transitoria Segunda de la Decisión 291: Cuando se trate de proyectos que correspondan a productos reservados o asignados en forma exclusiva a Ecuador, los cuatro países restantes se comprometen a no registrar IED en sus territorios.

²⁰ En efecto, el artículo II del modelo de TBPPI de EEUU, se establece el otorgamiento del trato más favorable que resulte entre el TN y TNMF en relación al establecimiento, adquisición, expansión, gerencia, conducción, operación, venta u otro acto de disposición de las inversiones cubiertas por el tratado.

²¹ Sin embargo, en el Acuerdo entre los Gobiernos de Venezuela y Canadá para la promoción y protección de inversiones, del 20 de enero de 1998, el otorgamiento de los derechos de TN y TNMF es exigible una vez establecida la inversión.

²² Las secciones B y C del artículo 2 de dicho Protocolo prevén, respectivamente, la admisión de las inversiones de inversores de Terceros Estados conforme a las leyes y reglamentaciones de los países miembros de MERCOSUR, y el otorgamiento de los derechos de TN, TNMF y Trato Justo y Equitativo en sus actividades de gestión, mantenimiento, uso, goce o disposición. Se exceptúan de este régimen los privilegios o preferencias resultantes de su participación en las diversas modalidades de integración económica, así como en acuerdos internacionales relativos a cuestiones impositivas.

²³ El artículo 17-07.a. del Acuerdo del G3, prevé la posibilidad que, en circunstancias de dificultades excepcionales o graves de balanza de pagos, las partes puedan limitar las transferencias relacionadas con las inversiones, temporalmente y en forma equitativa y no discriminatoria, de conformidad con los criterios internacionales aceptados. Estos criterios parten de la base normativa del Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional.

Por su parte, la CAN coincide con la propuesta de EEUU al proponer que las reservas al TN y TNMF sobre las materias o sectores específicos, deben ser incluidos en un Anexo del referido Capítulo. No obstante, indica expresamente que los derechos de TNMF no se extenderán a:

- a) los privilegios, ventajas o beneficios que una parte contratante conceda a los inversionistas de otra parte contratante en virtud de acuerdos de integración económica, incluidos de zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común o unión económica o monetaria;
- b) los privilegios, ventajas o beneficios que se deriven de acuerdos destinados a facilitar las relaciones fronterizas;
- c) los derechos y obligaciones emanados de acuerdos destinados a evitar la doble tributación y, en general, cualquier asunto relacionado con materia tributaria.

En lo que concierne al MERCOSUR, su posición sobre las excepciones al TN y TNMF redundante –en términos generales- sobre los mismos aspectos indicados en la propuesta de la CAN. No obstante, a diferencia de ésta, propone que las partes no estén obligadas a extender el TN y TNMF a las otras partes del acuerdo que no formen parte de las modalidades de integración económica señaladas, los acuerdos internacionales relativos a cuestiones tributarias y los convenios para evitar la doble tributación. Es decir, no establece de pleno derecho la excepción, sino que propone el reconocimiento de la facultad, graciosa, de los países para hacerlo.

Precisa, igualmente, que el ALCA puede coexistir con Acuerdos bilaterales y subregionales, en la medida que los derechos y obligaciones bajo tales acuerdos no estén cubiertos o excedan los derechos y obligaciones del ALCA. En realidad, ésta es una determinación adoptada en la Declaración Ministerial de San José y, en tal virtud, pareciera no estar sujeta a negociación. No obstante, ciertas consideraciones en la perspectiva del logro del mercado común deben ser hechas al respecto.

Coexistencia del ALCA con tratados subregionales

La reiteración que hace MERCOSUR en relación a la coexistencia del ALCA con tratados subregionales de integración económica como la CAN, bajo la condición que los derechos y obligaciones previstos en tales acuerdos no cubran ni excedan los consagrados en el ALCA, nos introduce en el abordaje de acciones comunitarias para alcanzar los objetivos previstos en los textos fundacionales o constitutivos de dichos sistemas de integración económica. Este es un tema “transversal” en las negociaciones que, sin embargo, puede generar ciertos efectos sobre las normas y políticas andinas en materia de tratamiento de la IED.

Condicionar la coexistencia de dichos tratados a la falta de cobertura o excedencia de derechos y obligaciones del ALCA, significa, en términos prácticos, la aceptación de una ficción jurídica de similares efectos al sistema de atribución de competencias soberanas de los países partes de la comunidad de integración a las instituciones comunitarias. Es decir, sin evidenciar los elementos integradores de los sistemas supranacionales, los resultados del proceso de concertación de disciplinas mediante un acuerdo intergubernamental como ALCA suponen los efectos de un sistema de competencias recurrentes que sólo admite la formulación de políticas de desarrollo comunitario que contengan diferentes derechos y obligaciones, o que no sean objeto de su cobertura.

En la práctica, la CAN cedería espacios de políticas comunitarias para la elevación de los niveles de desarrollo y las capacidades competitivas de las economías andinas, en favor de un esquema de integración hemisférica en el que participarán economías industrializadas y de mayor desarrollo comparado.

No obstante lo anterior, también se ha expresado la viabilidad de la coexistencia de los derechos y obligaciones acordados en el ALCA, y las reservas y excepciones a ellos referidas. Son éstas últimas, junto a las acciones comunitarias de liberalización del tránsito de bienes, servicios, capitales y de establecimiento laboral intrasubregional, las opciones de diferenciación entre el sistema hemisférico en el cual los países andinos desean participar y el mercado común que aspiran lograr.

En este orden de ideas, podemos mencionar que de acuerdo a los postulados de coexistencia aludidos las determinaciones sobre TN; derechos de transferencia de capitales invertidos y beneficios obtenidos de la inversión; y solución de controversias, contenidas en la Decisión 291 de la CAN, perderían vigencia tanto práctica como formal, en la medida que no excedan las disciplinas que sobre tales aspectos están siendo negociadas en ALCA. Imaginemos, por ejemplo, la adopción de un enfoque de lista negativa con garantías de preestablecimiento. El TN consagrado en la Decisión referida no marcaría una diferencia en relación a lo adoptado en el ALCA en materia de inversiones, por cuanto ya ha sido previsto en la norma andina la salvedad de lo dispuesto en las legislaciones nacionales. Dichas salvedades, naturalmente, constarán en la lista negativa de cada país miembro de la CAN, junto a las posibilidades de inversión y derechos de inversionistas subregionales en empresas calificadas como nacionales por los organismos competentes de cada país miembro de la CAN.

De la misma forma, en materia de derechos de transferencia la norma comunitaria sólo establece el derecho de transferir al exterior los capitales invertidos, junto a los beneficios o ganancias derivados de la inversión. En el ALCA, es posible que dichos derechos se vean aumentados para incorporar las transferencias para cualquier pago relativo a una inversión, con lo que, en la práctica, es justo mencionar que se responde a una demanda o aspiración empresarial. Pensemos, por ejemplo, en salarios y otras remuneraciones adeudadas a un extranjero autorizado para trabajar en el territorio de una parte del ALCA donde se lleva a cabo una inversión; o también el caso de pagos que deben efectuarse al exterior conforme a un contrato de préstamo, o fondos para el reembolso de los préstamos que estén directamente vinculados a una inversión. Es evidente que, en estos casos, los derechos consagrados en el ALCA excederían a aquellos previstos en la normativa andina y, por tanto, estos últimos pierden sentido y vigencia. En realidad, una mayor amplitud de los derechos de transferencia ya ha sido prevista en TBPPI suscritos por países andinos²⁴ y en el G-3.

La misma relación de coexistencia y consiguiente pérdida de vigencia práctica puede ser identificada en materia de solución de controversias. La Decisión 291 no establece un procedimiento de solución de diferencias entre los inversionistas y el país andino receptor de su inversión, sino que deja a la legislación de éste último establecer lo

²⁴ Las disposiciones sobre transferencia en los TBPPI suscritos entre Venezuela y Perú; al igual que los de Ecuador y Bolivia con los EE.UU., consagran el derecho de transferencia para pagos de amortizaciones de préstamos, así como en relación a las compensaciones e indemnizaciones que tuvieran lugar en virtud de procedimientos de solución de controversias y expropiaciones. De la misma forma se expresa el Capítulo XVII sobre inversiones del G-3.

pertinente²⁵. Como veremos en este estudio, las negociaciones del ALCA en materia de inversiones prevén establecer disciplinas en materias de procedimientos especiales para la solución de controversias entre el inversionista y el país receptor de la inversión, con lo cual los procedimientos de solución de controversias de acuerdo a las legislaciones nacionales son sólo opciones a las cuales puede recurrirse, junto a procedimientos arbitrales institucionales y normas para la administración de dichos procedimientos contenidos en el futuro Acuerdo de libre comercio. De igual manera, procedimientos especiales para la solución de estas controversias ya han sido previstos en todos los TBPPI suscritos por los países andinos.

Ahora bien, no puede decirse que la totalidad de disposiciones conformantes del régimen común sobre tratamiento de capitales extranjeros devenga en innecesario o pierda su vigencia práctica. En efecto, la obligatoriedad del registro de IED o de inversionistas subregionales²⁶; las disposiciones sobre conformación del capital registrado; la obligatoriedad del pago previo de impuestos para ejercer el derecho de transferencia de sumas obtenidas de la venta de acciones, participaciones o derechos o por reducción de capital o liquidación de la empresa receptora de la inversión; las disposiciones sobre reinversión; el aprovechamiento de las ventajas del programa de liberación de la CAN por parte de las empresas receptoras de la inversión²⁷; y las normas relativas a la importación de tecnología y el tratamiento de las inversiones de la Corporación Andina de Fomento, permanecen como nichos de diferenciación o elementos de mayor amplitud en relación al escenario sobre ALCA mencionado. No obstante, no constituyen el marco principal o de mayor trascendencia de una política comunitaria relativa al tratamiento de la IED, como puede inferirse.

Del mismo modo, como podremos entender de la lectura de la materia contenida en el subepígrafe sobre personal clave y de alta gerencia de esta Parte, la Decisión 292 de la CAN establece las obligaciones de los países miembros de: i) facilitar la contratación de personal subregional por las empresas multinacionales andinas y ii) considerar como nacional al personal calificado de origen subregional de las empresas multinacionales andinas, a efectos de la aplicación de las disposiciones sobre cupos de trabajadores extranjeros. Este también es un elemento de diferenciación o de mayor profundización comunitaria en materia de empleo de personal extranjero, evidentemente limitado al caso de las empresas multinacionales andinas.

De acuerdo a lo expresado, las referencias que hemos realizado en el marco del concepto de coexistencia de las instituciones sobre inversiones de ALCA y la CAN arrojan, como conclusión, la pérdida de vigencia práctica del marco básico de políticas sobre tratamiento de capitales extranjeros en la subregión, dadas su falta de actualización y menor amplitud, no sólo en materia de las disciplinas que se negocian

²⁵ El Artículo 10 de la Decisión 291 dispone que en la solución de controversias o conflictos derivados de las inversiones extranjeras directas o de inversionistas subregionales o de la transferencia de tecnología extranjera, los Países Miembros aplicarán lo dispuesto en las legislaciones internas.

²⁶ Debe hacerse la observación que el disfrute de las ventajas derivadas del Programa de Liberación de la CAN, requiere que los productos producidos por las empresas receptoras de la inversión cumplan con las firmas especiales o requisitos específicos de origen fijados por la CAN. Evidentemente, éste es otro aspecto donde puede analizarse la relación de coexistencia de ALCA con la CAN, toda vez que la naturaleza del ALCA es la de un acuerdo de libre comercio en el cual se establecerán normas de origen relativos a los productos comercializados por los países miembros del posible acuerdo. En nuestra opinión, el derecho de aprovechamiento consagrado en el Artículo 8 de la Decisión 291 de la CAN representa una expresión de mayor amplitud o diferenciación de derechos contenidos en dicha Decisión, en relación a un hipotético Capítulo de inversiones en el ALCA, ya que en éste –hasta el momento- no ha sido prevista una norma similar.

en el ALCA, sino también en relación a las normas que conforman los vigentes TBPPi suscritos por los países andinos. Como hemos indicado, corresponderá a la inventiva o innovación comunitaria enmarcada en los elementos del mercado común, establecer los aspectos de mayor amplitud y diferenciación de los derechos consagrados en un nuevo marco común de tratamiento de capitales extranjeros, en relación a aquéllos contenidos en el respectivo Capítulo del ALCA.

Los Requisitos de Desempeño

Otro aspecto vinculado a la regulación de la entrada y establecimiento de inversiones lo constituyen los llamados Requisitos de Desempeño (RDD). Estos expresan el término genérico para designar las normas de fuente doméstica que prescriban condiciones o requerimientos a ser cumplidos por los inversionistas para establecer u operar su inversión, bien sean de carácter obligatorio o como condición para el disfrute de un determinado beneficio o incentivo. Se plantea la conveniencia, o no, de limitar el alcance de la normativa sobre RDD del Capítulo de inversiones del ALCA a la cobertura prevista en el Tratado sobre la OMC.

La relación entre los aspectos vinculados a la admisión y establecimiento de inversiones, y los requisitos de desempeño, surge de las potestades de regulación a la entrada, establecimiento y operación de inversiones, pudiendo evidenciar una variada gama de formas, entre las que podemos destacar:

- ❑ requerimientos obligatorios de constitución de joint ventures tanto con inversionistas locales privados, como con participación del Estado receptor;
- ❑ admisión en procesos licitatorios restringidos a nacionales;
- ❑ condiciones generales de admisión que prevean el aporte obligatorio de las inversiones al logro de objetivos específicos de desarrollo;
- ❑ condiciones de acceso basadas en requerimientos de capital mínimo a invertir, subsecuentes requerimientos de inversión o reinversión, y restricciones sobre la importación de bienes de capital necesarios para establecer una inversión (maquinaria, software), posiblemente combinados con requisitos de contenido local.
- ❑ regulaciones especiales para ciertas modalidades de IED, como el licenciamiento de tecnologías foráneas
- ❑ requerimientos de contenido local
- ❑ requerimientos y restricciones de exportación
- ❑ requerimientos y restricciones de importación

Es en el ámbito de la reflexión sobre los esfuerzos de liberalización del comercio y su vinculación con las regulaciones sobre inversiones, donde surge el interés por acometer, seriamente, la elaboración de disciplinas que regulen o limiten la potestad de los estados receptores de establecer RDD en relación a la IED. Durante la Ronda Uruguay del GATT, una modalidad de RDD fue objeto de la elaboración de disciplinas encaminadas a evitar las distorsiones al comercio internacional que generaban ciertas políticas domésticas en materia de tratamiento de la IED: Las medidas sobre inversiones vinculadas al comercio (MICs).

Las MICs incorporan requerimientos comerciales o incentivos a la inversión anexos a proyectos de IED, generalmente como parte del proceso de admisión de la inversión²⁸. El interés por salvaguardar la plena vigencia de los principios de Trato Nacional (artículo

²⁸ *Op cit.* p.3

III del GATT) y Prohibición de Restricciones Cuantitativas a las Importaciones y Exportaciones (artículo XI del GATT), relativos al comercio de bienes, dio origen al Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio (Acuerdo MICs), concebido como acuerdo multilateral anexo al Acuerdo de Marrakech por el que se estableció la Organización Mundial del Comercio (OMC)²⁹.

Durante el proceso de negociación del Acuerdo MICs, el grupo de trabajo creado para analizar las medidas con potenciales efectos restrictivos sobre el comercio elaboró una lista de prescripciones que, *per se*, no fueron consideradas como restricciones a los flujos de inversión, sino que afectaban a empresas intervenidas por capitales extranjeros con efectos perjudiciales sobre los flujos comerciales. Entre dichas medidas, fueron listadas las siguientes:

- ❑ Prescripciones en materia de ventas en el mercado interno: obligación de vender en el mercado del país receptor de la inversión, una determinada proporción de la producción.
- ❑ Restricciones cambiarias: límite del acceso del inversionista a las divisas, o vinculación de este acceso a sus ingresos por exportación.
- ❑ Prescripciones en materia de exportación: requisitos de exportar una proporción determinada de la producción, como mínimo.
- ❑ Prescripciones en materia de contenido nacional: el producto ha de contener una proporción determinada de origen nacional, o compra a proveedores locales.
- ❑ Prescripciones en materia de fabricación: exigencia a la empresa que fabrique en el país ciertos productos o partes de productos que la empresa utiliza o vende.
- ❑ Prescripciones en materia de exclusividad de los productos: obligación de exportar cierta cantidad a un mercado determinado.
- ❑ Prescripciones en materia de equilibrio del saldo comercial: obligación de exportar una determinada proporción de la producción, o vinculación de la importación de componentes a la cantidad exportada del producto final.

La conformación de esta lista sirvió de base para la elaboración del Anexo único del Acuerdo MICs en el que consta una ilustrativa de las prescripciones en materia de inversiones, de carácter obligatorio o exigibles para la obtención de un beneficio, contrarias a los referidos principios contenidos en los artículos III y XI del GATT de 1994. Sin embargo, no fueron incluidas prescripciones relativas al resto de espacios de políticas sobre regulación de la IED que, de manera directa, afectaran el acceso, establecimiento y operación de las inversiones.

La obligación principal de los países miembros de la OMC, en virtud de la aplicación de este Acuerdo, consiste en prohibir a estos países aplicar las MICs inconsistentes con ambos artículos, procediendo su eliminación en un determinado período de tiempo, dependiendo de su nivel de desarrollo relativo³⁰.

Estando orientado el Acuerdo a preservar la plena vigencia del Trato Nacional y la prohibición general de restricciones cuantitativas a las importaciones y exportaciones,

²⁹ Para analizar, en perspectiva histórica, este acuerdo ver: Mestas, Alberto José (2000) *El Acuerdo sobre Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio* en la OMC Como Espacio Normativo. p.p. 327-352. Ediciones Velea, Caracas.

³⁰ El período para el cumplimiento de la obligación de eliminación de las MICs prohibidas es de dos años en el caso de los países desarrollados; de cinco en relación a los países en desarrollo miembros; y de siete en lo que respecta a los países menos adelantados miembros; contados a partir de la entrada en vigencia del Acuerdo sobre la OMC; es decir, el primero de enero de 1995.

frente a las MICs inconsistentes en relación a ellas, resulta lógico que las excepciones a dichos principios puedan ser invocadas por los países miembros. En el caso del Trato Nacional opera la excepción contenida en el artículo III.8 del GATT, relativa a compras gubernamentales³¹ y las excepciones generales contenidas en el artículo XX del GATT, sobre medidas para salvaguardar la salud, la seguridad y aspectos similares³².

En materia del artículo XI del GATT, sobre prohibición de restricciones cuantitativas a las importaciones y exportaciones, existe un conjunto de excepciones significativas. En primer lugar, el artículo XI.2 permite el uso de prohibiciones o restricciones a la exportación aplicadas temporalmente para prevenir o remediar una escasez aguda de productos alimenticios o de otros productos esenciales para la parte exportadora. De igual manera se permite el uso de medidas similares para la aplicación de estándares de mercado como la clasificación o el control de calidad de productos destinados al comercio internacional; así como de productos agrícolas o pesquero cuando sea necesario para la ejecución de ciertos programas gubernamentales³³.

No obstante lo anterior, el desarrollo reciente de los TBPPI en el hemisferio, en particular a través de los modelos de EE.UU y Canadá³⁴, la normativa sobre inversiones del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) y el Capítulo sobre

³¹ De acuerdo al artículo III.8 del GATT de 1994, la disposiciones relativas al trato nacional de mercancías importadas no se aplicarán a las leyes, reglamentos y prescripciones que rijan la adquisición, por organismos gubernamentales, de productos comprados para cubrir las necesidades de los poderes públicos y no para ser destinados a la reventa comercial ni para servir a la producción de mercancías destinadas a la venta comercial.

Del mismo modo, el artículo III.10 del GATT de 1994 reconoce el derecho de los países miembros de establecer o mantener una regulación cuantitativa interior sobre las películas cinematográficas impresionadas.

³² El artículo XX del GATT de 1994, es normalmente referido como la cláusula de excepciones generales.

³³ Estos programas gubernamentales deben tener por efecto la restricción de la cantidad del producto nacional similar que pueda ser comercializada o producida; o la eliminación de un sobrante temporal del producto nacional similar; o restringir la cantidad que pueda ser producida de cualquier producto de origen animal, cuya producción dependa directamente del producto importado, cuando la producción nacional de este último sea relativamente desdeñable.

³⁴ De acuerdo al TBPPI suscrito entre Bolivia y EEUU, ninguna de las Partes establecerá ni hará cumplir, como condición para la fundación, la adquisición, la expansión, la dirección, la explotación o el funcionamiento de una inversión abarcada, ningún requisito (comprendidos los compromisos o promesas que se relacionen con la concesión de permisos o autorizaciones oficiales) que obligue a:

- a. alcanzar un cierto nivel o proporción de contenido nacional, o a comprar, utilizar o de cualquier forma preferir los productos o servicios de origen nacional o de cualquier procedencia interna.
- b. restringir las importaciones de productos o servicios que efectúe la inversión, conforme a un volumen o valor determinado de la producción, la exportación o las ganancias en divisas.
- c. exportar un cierto tipo, nivel o proporción de productos o servicios, en términos generales o en términos del mercado de una región en particular.
- d. restringir las ventas de productos o servicios que efectúe la inversión en el territorio de la Parte, conforme a un volumen o valor determinado de la producción, la exportación o las ganancias en divisas.
- e. transferir tecnología, procedimientos de producción u otros conocimientos patrimoniales a un nacional o sociedad en el territorio de la Parte, salvo con arreglo a un mandamiento, compromiso o promesa que haga cumplir alguna autoridad judicial, administrativa o de regulación de la competencia con el fin de remediar una contravención supuesta o decidida de las leyes relativas a la competencia.
- f. llevar a cabo cierta clase, nivel o proporción de la investigación y el desarrollo en el territorio de la Parte.

Los mencionados requisitos no incluyen las condiciones para la concesión de alguna ventaja o para la continuidad de ésta (Artículo VI).

Inversiones del Acuerdo del G3³⁵, ha contemplado el establecimiento de disciplinas específicas orientadas a regular la potestad de los estados no sólo en materia de RDD generadores de distorsiones al comercio, sino también aquéllos traducidos en restricciones a los flujos de IED, incluso en la etapa de pre-establecimiento. Con ello, sin lugar a dudas, busca generarse una tendencia en el ámbito hemisférico sobre el tratamiento de los RDD en tratados de libre comercio.

El artículo 7 del proyecto de Capítulo de inversiones del ALCA, contiene el conjunto de propuestas de los países negociadores en materia de RDD. Los modelos de tratamiento de los RDD, de acuerdo a las propuestas expresadas por los países, varían con relación a tres categorías diferenciadas:

1. La prohibición a las partes del acuerdo de imponer ni hacer cumplir, cualquiera de un conjunto de requisitos a partir de la etapa de pre-establecimiento de una inversión de un inversionista de una parte, o de un país no parte, en su territorio para:

- ❑ exportar un determinado nivel o porcentaje de bienes o servicios
- ❑ alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido local
- ❑ adquirir, utilizar u otorgar preferencia a bienes producidos o adquirir bienes o servicios de personas en su territorio
- ❑ relacionar el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con esa inversión
- ❑ restringir la venta en su territorio de los bienes o servicios que tal inversión produzca o preste, relacionando dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a ganancias que generen en divisas.
- ❑ transferir a una persona en su territorio tecnología, salvo cuando el requisito se imponga por un tribunal judicial o autoridad administrativa para reparar una supuesta violación a las leyes en materia de competencia o para actuar de una manera que no sea incompatible con otras disposiciones de ALCA.
- ❑ actuar como el proveedor exclusivo de los bienes que produzca o los servicios que preste para un mercado específico regional o para el mercado mundial

Junto a la enumeración de estos tipos de RDD de carácter obligatorio, esta categoría prevé la prohibición de RDD establecidos como condición para el disfrute de un incentivo o ventaja, o que se continúe recibiendo éstos, a partir de la etapa de pre-establecimiento de un inversión en su territorio por un inversionista de una parte o un país no parte, que establezcan:

- ❑ adquirir, utilizar u otorgar preferencias a bienes producidos en su territorio
- ❑ alcanzar un determinado porcentaje de contenido local
- ❑ relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el valor de las exportaciones, o con el monto de entrada en divisas asociadas con dicha inversión
- ❑ restringir las ventas de los bienes o servicios que tal inversión produzca o preste, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a las ganancias que generen en divisas

³⁵ Artículo 17-04 del G-3

El modelo comentado no sólo permite, sino que también establece la adopción de excepciones a las prescripciones que conforman su objeto. De esta manera, se excluyen los requisitos obligatorios para:

- ❑ la calificación de los bienes y servicios, con respecto a programas de promoción de a las exportaciones y de ayudas internas y externas;
- ❑ las compras realizadas por una parte o una empresa del Estado
- ❑ los bienes que, en virtud de su contenido, califiquen para aranceles o cuotas preferenciales

De igual modo, se preservan espacios de políticas domésticas sobre la base del establecimiento de requisitos vinculados al disfrute de un beneficio, para que los inversionistas:

- ❑ ubiquen su producción en el territorio del país receptor
- ❑ presten servicios en dicho territorio
- ❑ capaciten o empleen trabajadores
- ❑ construyan o amplíen instalaciones particulares
- ❑ lleven a cabo investigación o desarrollo en el mencionado territorio

Puede observarse que la preservación de instrumentos de políticas como los aludidos, se compadece con las disciplinas sobre subvenciones no recurribles del Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias de la OMC. En tal virtud, se parte del criterio que dichos instrumentos de política económica no generan una distorsión a la libre competencia ni modifican las relaciones comerciales entre los países. De aquí surge la relación entre las disciplinas relativas a políticas sobre inversiones y aquellas sobre el uso de subvenciones ³⁶.

Por último, se permite a los países adoptar medidas necesarias para salvaguardar el cumplimiento de leyes y reglamentaciones que no sean incompatibles con las disposiciones de ALCA, proteger la vida humana, animal o vegetal o relacionadas con la preservación de recursos naturales no renovables. Dichas medidas deben ser aplicadas sobre bases no arbitrarias o injustificadas y no deben constituir una restricción encubierta al comercio.

Esta clasificación responde a las propuestas presentadas por los Estados Unidos de América, Chile, Costa Rica, Guatemala, Honduras y Panamá. Cabe precisar, sin embargo, que salvo los Estados Unidos, estos países coinciden en dar carácter taxativo a las listas de prescripciones aludidas, lo que le diferencia del carácter enunciativo y limitado a la preservación del Trato Nacional y la prohibición de restricciones cuantitativas al comercio de bienes en el marco del Acuerdo MICs, amén de operar tanto para el comercio de bienes como de servicios.

En la revisión posterior que haremos de su lista de ofertas sobre acceso, veremos que Canadá se reserva el derecho de poder imponer RDD desde la etapa de

³⁶ El uso de los incentivos como instrumentos de política económica se inserta, igualmente, en el campo de opciones sobre tratamiento de la IED. De acuerdo al texto del Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias de la OMC, los instrumentos legítimos con que cuentan los gobiernos para acometer objetivos de política económica son aquellos concebidos como una medida general encaminada a estimular la actividad económica en su conjunto y no los que tengan efectos perniciosos sobre el comercio internacional.

establecimiento de una inversión, para la transferencia tecnológica, procesos productivos o conocimientos reservados en favor de una empresa o un nacional en relación a las inversiones sujetas a revisión conforme a la Ley sobre Inversiones del Canadá³⁷.

2. La prohibición unilateral de establecer RDD como condición para el establecimiento, la expansión o el mantenimiento de las inversiones, que requieren o exijan compromisos de exportar mercancías o especifiquen que ciertas mercancías o servicios se adquieren localmente o impongan cualesquiera otros compromisos similares.

Esta segunda categoría reconoce el derecho de los países a mantener o adoptar las medidas necesarias para asegurar, entre otros objetivos, el cumplimiento de leyes y reglamentaciones que no sean incompatibles con las disciplinas de ALCA; la disminución de los desequilibrios regionales; y la realización de actividades en materia de investigación, desarrollo y absorción de nuevas tecnologías.

Como puede inferirse, este modelo, concebido sobre la base de la propuesta presentada por los países miembros del MERCOSUR, coincide con la categoría 1 en el sentido de prever la prohibición de RDD desde la fase de pre-inversión, al tiempo de preservar espacios de política en materia de investigación, desarrollo y transferencia tecnológica, así como para el fomento de los equilibrios regionales. Sin embargo, la lista de prescripciones prohibidas es enunciativa y se limita al ámbito de exigencias de compromisos de equilibrios comerciales y contenido local.

La propuesta relativa a esta categoría busca reconciliar, en la medida de lo posible, el componente sobre RDD del modelo de formulación combinada de TN y TNMF con el modelo de control sobre las inversiones; lo que la hace atractiva, en términos de los planteamiento de *trade off* para un mejor resultado de las negociaciones que consideramos.

3. Prohibición de establecer requisitos de desempeño mediante la adopción de medidas en materia de inversión incompatibles con las disciplinas vigentes del Acuerdo MICs de la OMC y sus eventuales desarrollos.

Esta categoría está conformada por las propuesta de la CAN y CARICOM en materia de RDD, y redunda sobre los alcances ya comentados del Acuerdo MICs de la OMC. En otras palabras, limita la cobertura del artículo 7 del ALCA a las disciplinas en materia de medidas sobre inversiones que generen distorsiones a los flujos comerciales de bienes, en el sentido de contravenir los artículos III y XI del GATT de 1994. Evidentemente, deja despejado el camino para ejercer potestades o formular políticas de inducción de inversiones para contribuir con objetivos nacionales de desarrollo productivo, amén de la posibilidad de invocar las excepciones específicas y generales ya referidas, relativas a ambos artículos.

La focalización de las estrategias para acometer el logro del mercado común no puede obviar la preservación de los espacios de políticas domésticas que los países han logrado en el ámbito del sistema multilateral de comercio. Los sistemas de regionalismo abierto tampoco deben ser óbice para alcanzar las aspiraciones finalistas o fundamento del sistema jurídico comunitario. Como veremos al considerar las ofertas de

³⁷ Investment Canada Act, R.S.C. 1985, c.28

negociación -listas negativas- presentadas por los países bajo estudio, sus ordenamientos domésticos prevén varias prescripciones en materia de RDD que se traducen en excepciones y/o reservas a la aplicación de las disciplinas propuestas en este ámbito, incluso en relación a la categoría I de propuestas que hemos comentado. Es decir, no abandonan el criterio que originalmente asumieron al prever la utilidad de los RDD a efectos de acometer objetivos específicos económicos.

Personal de directorio, alta gerencia y conocimiento especializado

Junto a los aspectos relativos a las disciplinas de entrada, establecimiento y RDD sobre inversiones y flujos comerciales, otra materia objeto de regulación en el ALCA con probables impactos sobre el logro del mercado común, la constituye el grupo de propuestas sobre personal de alta gerencia y de conocimiento especializado extranjero que los inversionistas requieran emplear para el normal desarrollo de su inversión. Esta materia no sólo se analiza en el marco de la contratación de dicho personal y las potestades soberanas, sino también en lo relativo a la preservación del control del inversionista sobre su inversión.

En el marco de la CAN, la Decisión 292 sobre el régimen uniforme de tratamiento de las empresas multinacionales andinas establece un mandato dirigido a los países miembros de facilitar la contratación de personal subregional por dichas empresas, para que laboren en el país miembro de su domicilio principal o en los países miembros de sus sucursales. A los efectos de la aplicación de las disposiciones sobre cupos de trabajadores extranjeros, el personal subregional será considerado como nacional³⁸.

Como puede inferirse, los mandatos de la Decisión 292 se orientan a regular el empleo de personal de origen subregional como un factor integrador, en el marco de las políticas sobre tratamiento de las empresas multinacionales andinas. Esto puede ser entendido como una relación de complementariedad entre dichas políticas y las relativas a la integración social, elementos claves conformantes de un mercado común. No obstante, la atribución de competencias soberanas de los países miembros al órgano supranacional preserva para las legislaciones domésticas lo relativo a los ordenamientos laborales internos; es sólo en el ámbito de las disposiciones nacionales sobre cupos de trabajadores extranjeros – de acuerdo a lo comentado – en que se ha producido una expresión de derecho comunitario derivado. No refiere la Decisión 292 a personal directivo ni personal clave, sino a personal calificado de origen subregional.

Ahora bien, el artículo 8 del texto consolidado del Capítulo de inversiones, contiene el conjunto de propuestas de las delegaciones negociadoras en materia de disciplinas sobre el personal extranjero requerido para el desempeño de determinadas funciones. En este ámbito, también se presenta una diversidad de criterios entre las delegaciones sobre cuál es el alcance de las disciplinas en términos del personal objeto de regulación y de la sujeción a la normativa doméstica.

Un primer criterio, propone la prohibición de exigir la designación de individuos de alguna nacionalidad en particular para ocupar puestos de alta dirección, sin perjuicio de lo establecido en la legislación del país receptor. Participan de esta posición Chile, Costa Rica, Panamá, El Salvador, Guatemala y Honduras³⁹.

³⁸ Artículo 21 de la Decisión 292 de la CAN

³⁹ Documento FTAA.ngin/w/90/Add.1. p.10

Una segunda propuesta establece la sujeción a la normativa doméstica del número o la proporción del personal extranjero que pueda trabajar en una empresa o desempeñar funciones directivas, de administración o gerenciales, no pudiéndose impedir u obstaculizar el ejercicio por un inversionista del control de su inversión. Este criterio responde a la posición de la CAN en la materia⁴⁰.

Una tercera opción ha sido expresada por el CARICOM, al proponer la posibilidad que los inversionistas soliciten al país receptor la admisión en su territorio y conforme a su normativa nacional, a personal de alta gerencia, personal de conocimiento técnico especializado u otro personal clave por consentimiento mutuo, requerido para garantizar la seguridad, el control o la administración ordenada de una inversión⁴¹.

Un cuarto criterio, correspondiente a las propuestas presentadas por EE.UU. y República Dominicana, establece la obligación de los países receptores de permitir que las inversiones comprendidas o abarcadas en el Capítulo de inversiones contraten el personal administrativo, gerencial y técnico que deseen, sin importar su nacionalidad, en conformidad con su legislación doméstica. La obligación se extiende aún en etapa de pre-inversión, cuando un inversionista haya comprometido o esté a punto de comprometer una cantidad importante de capital u otros recursos⁴².

Un quinto y último criterio ha sido expuesto por el MERCOSUR; en él, el objeto de regulación lo constituye el personal clave, entendido por tal el personal de alta dirección o de personal técnico especializado considerado indispensable para garantizar el control, la administración y la operación adecuada de una inversión. La obligación de las partes consiste en no exigir a los inversionistas la designación de personal clave de una nacionalidad específica, debiendo otorgar permiso entrada temporal a dicho personal con sujeción a su normativa doméstica.

Es evidente, entonces, que las propuestas referidas se orientan a preservar las facultades de control soberanas sobre el ingreso de personal extranjero, al tiempo de reconocer la demanda empresarial de poder emplear, si así es requerido por el negocio, personal necesario extranjero para la preservación del control directivo, gerencial u operativo de su inversión, y, de igual manera, aquél necesario para el normal desarrollo de la inversión, dado el conocimiento especializado o técnico que detenta. Este fue el criterio acogido por Colombia, México y Venezuela en el marco del Acuerdo del G-3⁴³.

Solución de controversias

El sistema de solución de controversias es un elemento central del ALCA, en tanto se orienta a establecer criterios uniformes que permitan la debida aplicación,

⁴⁰ Documento citado

⁴¹ Documento citado

⁴² Documento citado. A manera de ejemplo, el TBPPI suscrito entre EE.UU. y Ecuador, prevé que, sin perjuicio de las leyes a la entrada y permanencia de extranjeros, se permitirá a los nacionales de cada Parte la entrada y permanencia en el territorio de la otra Parte a fines de establecer, fomentar o administrar una inversión, o de asesorar en la explotación de la misma, en la cual ellos, o una sociedad de la primera Parte que los emplee, hayan comprometido, o estén en curso de comprometer, una cantidad importante de capital u otros recursos (Artículo II (4)). A las sociedades que estén legalmente constituidas conforme al ordenamiento interno de una Parte, y que constituyan inversiones, se les permitirá emplear al personal administrativo superior que deseen, sea cual fuere la nacionalidad de dicho personal (Artículo II (5)).

Similar norma está contenida en el artículo VII.1. del TBPPI suscrito entre EE.UU. y Bolivia.

⁴³ Artículo 17-05 del Acuerdo del G-3, sobre empleo y dirección empresarial.

funcionamiento y coordinación del entramado normativo del sistema comercial a instituir. Es, a su vez, un factor fundamental de la seguridad jurídica que debe caracterizar al clima de negocios en el ámbito hemisférico, amén de actuar como guía de la implementación de las disciplinas negociadas, en el territorio de los países miembros.

De acuerdo a la última versión del tratado del ALCA, las delegaciones de los países negociadores han propuesto el establecimiento de un proceso unificado para la solución de todas las controversias que surjan entre las partes relativas a la interpretación o aplicación del acuerdo.

Los supuestos de legitimación de las partes para poner en movimiento el sistema de solución de controversias, recaen en supuestos similares en relación a aquéllos reconocidos en el artículo XXII del GATT de 1994, desarrollados por el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias de la OMC. Estos son:

- ❑ interpretación o aplicación del acuerdo del ALCA
- ❑ incompatibilidad de una medida con las obligaciones del acuerdo del ALCA
- ❑ cuando no existiendo incompatibilidad, la medida pudiera causar anulación o menoscabo de los beneficios que razonablemente pudo haber esperado recibir de su aplicación⁴⁴

Puede decirse que el procedimiento de solución de controversias propuesto en el marco de las negociaciones de ALCA, también reitera los criterios del sistema GATT-OMC de no concebir el procedimiento como contenciones típicas de jurisdicción ordinaria. Se ha establecido de manera unánime que las partes en conflicto procuren mediante la cooperación el arreglo pronto de cualquier controversia, esforzándose de buena fe por alcanzar una solución mutuamente satisfactoria para cualquier asunto que pudiese afectar el funcionamiento de ALCA.⁴⁵ Es por ésto que se prevén instancias de consulta, junto a procedimientos alternativos de solución de diferencias como la mediación, conciliación y buenos oficios que pueden operar en cualquier estado del procedimiento, antes de recurrir al establecimiento de un grupo neutral quien examinará el asunto sometido a su consideración y emitirá las conclusiones, determinaciones y recomendaciones a que hubiere lugar.

Se debate en el grupo de negociación de este Capítulo la participación no gubernamental en el sistema de solución de controversias. En términos generales, las delegaciones se han mostrado de acuerdo en relación a limitar el procedimiento a la resolución de disputas entre estados, a pesar de los esfuerzos de ciertos países industrializados en el seno de la OMC, de preservar cierto espacio para una mayor participación de las entidades no gubernamentales en los asuntos del sistema multilateral del comercio y las diversas modalidades de integración económica.

Por otro lado, un aspecto central dentro del Capítulo lo constituyen las normas relativas a elección del foro para la solución de controversias, dada la complejidad que supone la participación de los países negociadores en otros acuerdos o modalidades de integración económica. En este sentido, puede evidenciarse una yuxtaposición de sistemas de solución de controversias cuando las mismas recaen sobre materias

⁴⁴ Artículo 2, relativo al ámbito de aplicación del capítulo sobre solución de controversias

⁴⁵ Artículo 3, relativo a la cooperación en el capítulo sobre solución de controversias

reguladas por el Acuerdo de la OMC, el ALCA y acuerdos de libre comercio subregionales.

Dos propuestas han sido presentadas en este sentido; la primera parte del criterio que, en estos casos, la parte reclamante podrá elegir resolverla en uno u otro foro mientras que la segunda propone que las controversias que surjan entre partes de un acuerdo de integración subregional, sobre materias reguladas en ALCA, se someterán al sistema de solución de controversias del acuerdo de integración subregional del que forman parte. Esta segunda opción ha sido presentada por los países de la CAN.

La elección del foro es excluyente de cualquier otro. Sin embargo, se ha propuesto la desaplicación de esta determinación cuando, respecto del mismo asunto, una parte invoque un fundamento distinto conforme al acuerdo sobre la OMC o un acuerdo regional, al que pudiera invocar en virtud del acuerdo del ALCA.

Es evidente que, cara a la conformación del mercado común andino, las disciplinas bajo negociación en este capítulo revisten gran importancia, dada la existencia de un sistema jurídico para la solución de diferencias regulado por la normativa del Tratado de creación del Tribunal de Justicia de la CAN, en particular las que refieren a la acción de incumplimiento o por violación por parte de un país miembro de obligaciones emanadas del ordenamiento jurídico de esta comunidad de integración económica. Cabe observar que, en dicho procedimiento, las personas naturales y jurídicas afectadas en sus derechos por el incumplimiento de un país miembro, podrán recurrir ante la Secretaría General y el Tribunal de Justicia de la CAN a objeto del ejercicio de la acción.

Ahora bien, se ha previsto en el ALCA la creación de un órgano encargado de administrar las reglas y procedimientos sobre solución de controversias previstas en el Capítulo a ésto referido. A semejanza del Organismo de Solución de Diferencias de la OMC, dicho órgano administraría la solución de controversias relativas a los diversos Capítulos que conformen el texto final del ALCA aunque, en el marco de algunos Capítulos, ciertas normas y procedimientos deben ser aplicables dada la naturaleza particular de las materias objeto de disciplinas, así como de las controversias a ellas referidas.

Dicha circunstancia representa la unificación de los procedimientos de arreglo de disputas en el ámbito del ALCA, sistema orientado a evitar la perjudicial práctica de *forum shopping* que caracterizó, a manera de ejemplo, la implementación de los compromisos surgidos de la Ronda Tokyo del GATT, por cuanto muchos acuerdos surgidos de dicha Ronda establecían sus propios mecanismos de solución de controversias y quedaban bajo el control del respectivo órgano supervisor de cada acuerdo⁴⁶. Esto generó muchos problemas, en términos del logro de una interpretación uniforme y consistente sobre las disciplinas sectoriales del sistema multilateral de comercio.

Lo precedente permite introducirnos en la relación entre el sistema general de solución de controversias previsto en el Capítulo sobre dicha materia del ALCA y los procedimientos especiales previstos en el Capítulo sobre inversiones de dicho acuerdo, como han sido propuestos por las delegaciones negociadoras. Se plantea la conveniencia, o no, del establecimiento de procedimientos especiales sobre solución de controversias en el capítulo de inversiones del ALCA, a semejanza de los previstos en

⁴⁶ Jackson, John; Davey, William; y Sykes, Alan (1995) *Legal Problems of International Economics Relations*, p.340, West Publishing Co., St. Paul.

los TBPPI de indudable proliferación en el ámbito hemisférico, o recurrir al procedimiento unificado de solución de controversias del ALCA.

Las complejas operaciones de las empresas durante sus procesos de inversión, dan nacimiento a un considerable número de posibles problemas legales. Naturalmente, una debida planificación legal combinada con una buena gerencia, pudiera ser exitosa en la resolución de muchos de ellos, sin llegar a la fase en que se tornen disputas legales. Pero es probable que muchas disputas no puedan ser resueltas a través de negociaciones u otros mecanismos alternativos similares de arreglo. Con respecto a las operaciones de una filial extranjera en el país receptor de la inversión, y dependiendo de las partes involucradas, tres tipos de disputas pueden ser distinguidas: disputas entre estados (estado-estado), disputas entre un inversionista y el país receptor de su inversión (estado-inversionista), y disputas entre un inversionista y otra empresa o persona natural⁴⁷.

El arbitraje estado-estado es, por supuesto, un procedimiento principal en el derecho internacional público clásico. En el ámbito de nuestro interés, las normas relativas a estas disputas son de particular relevancia, por cuanto suponen, igualmente, la posibilidad que los estados de origen de los inversionistas puedan ejercer la representación de las reclamaciones de éstos con base en las normas y principios de la responsabilidad estatal en materia de tratamiento de extranjeros⁴⁸. Es, precisamente, por la razón de evitar la elevación de una disputa sobre inversiones al rango de un problema interestatal, que se ha previsto el mecanismo de solución de controversias estado-inversionista, tal como ha sido previsto en la mayoría de los TBPPI, y en los Capítulos de inversiones de recientes tratados de libre comercio, en los que dicho procedimiento coexiste en relación al procedimiento general de solución de controversias relativo a la interpretación y aplicación de las normas del respectivo acuerdo⁴⁹ y en el que las controversias estado-estado son resueltas de acuerdo al mencionado procedimiento general.

⁴⁷ United Nations Conference on Trade and Development (1996) *International Investment Instruments: A Compendium*, Volume I on Multilateral Instruments. p. xxxvii New York and Geneva.

⁴⁸ Un ejemplo de expresión positiva de este fundamento está contenido en la norma del Artículo 24 de la Constitución Política de Bolivia: "Las empresas y súbditos extranjeros están sometidos a las leyes bolivianas, sin que en ningún caso puedan invocar situación excepcional ni apelar a reclamaciones diplomáticas".

⁴⁹ El Capítulo XII del TLCAN, relativo a inversiones, contiene un conjunto normativo sobre disputas entre una de las partes y un inversionista de cualquier de las otras partes. En esencia, ésto permite a un inversionista de Canadá, México o los Estados Unidos, resolver sus disputas con arreglo a un procedimiento arbitral. Las disputas cubiertas son aquéllas que surjan de la violación de las normas sobre inversiones del TLCAN, así como ciertas normas del Capítulo XV sobre monopolios y empresas del estado.

En el caso del Tratado de libre comercio del G3, la segunda sección sobre del Capítulo XVII sobre inversiones se refiere a la solución de controversias entre una parte y un inversionista de otra parte. A esos efectos, si la parte y el inversionista de la otra parte no logran dirimir sus diferencias mediante consultas o negociaciones, el inversionista podrá someter la misma a arbitraje, si se trata de una reclamación donde se alegue la violación de las obligaciones establecidas en el Tratado y el inversionista afirma haber sufrido pérdidas o daños como consecuencia de la violación o en virtud de la misma.

De igual manera, el Protocolo de Colonia para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones en el MERCOSUR (Intrazona), prevé la opción al arbitraje internacional administrado por el CIADI o a un tribunal de arbitraje "ad hoc" establecido de acuerdo a las reglas de arbitraje de la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI); o, lo que es muy importante, al sistema permanente de solución de controversias con particulares que, eventualmente, se establezca en el marco del Tratado de Asunción.

Los TBPPI generalmente prevén, en detalle, tanto el recurso al arbitraje estado-estado, como al estado-inversionista. En realidad, estos tratados se orientan a generar “microclimas” de seguridad jurídica para las inversiones y los inversionistas originarios de cualquiera de las partes signatarias en el territorio de la otra. La coexistencia de ambos sistemas surge del carácter especial, autónomo y limitado a las políticas sobre tratamiento de inversiones que ambos países deciden acordar en términos mutuos y en relación a sus inversionistas y territorios soberanos. Por tanto, resulta lógico y conveniente establecer un mecanismo de solución de disputas entre ambos estados, en el marco de la regulación que ambos acuerdan de su relación bilateral sobre inversiones; procediendo, en consecuencia, el recurso para asegurar la debida interpretación y aplicación que ambos estados deben hacer sobre los alcances del tratado.

Dado el carácter bilateral y limitado sólo al ámbito de disciplinas sobre normas domésticas relativas a inversiones, no se evidencia en los TBPPI la relación de especialidad-generalidad característica de los tratados de libre comercio u otras modalidades de integración económica en materia de solución de controversias, que incorporan disciplinas sobre inversiones. Se trata de un aspecto relativo al ámbito de aplicación del tratado y a su único objeto de regulación; es decir, las inversiones. A manera de ejemplo, el artículo 8 sobre solución de controversias entre las partes contratantes del Protocolo de Colonia sobre Promoción y Protección de Inversiones (Intrazonas) de MERCOSUR, establece que las controversias que surjan entre las partes contratantes (estado-estado) relativas a la interpretación o aplicación de dicho Protocolo, serán sometidas a los procedimientos de solución de controversias establecidos por el Protocolo de Brasilia para la Solución de Controversias del 17 diciembre de 1991, o al sistema que eventualmente se establezca en su reemplazo en el marco del Tratado de Asunción.

No obstante lo anterior, el artículo 9 del Protocolo de Colonia consagra la aplicación del sistema especial en él previsto para la solución de controversias inversionista-estado; mecanismo que establece la posibilidad que el inversionista recurra a los tribunales competentes del país receptor de la inversión, al arbitraje internacional llevado ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI) o un tribunal de arbitraje “ad hoc” establecido de acuerdo a las reglas de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI); o al sistema permanente de solución de controversias con particulares que, eventualmente, se establezca en el marco del Tratado de Asunción.

En el Capítulo XVII del Acuerdo del G-3 sobre inversión, sólo se prevé la solución de controversias entre una parte y un inversionista de otra parte, aplicándose a las reclamaciones que en materia de inversión formule un inversionista de una parte respecto de una obligación establecida en dicho Capítulo, a partir de la entrada en vigencia del Acuerdo del acuerdo.

En la solución de controversias inversionista-estado, así como los procedimientos relativos a estado-estado, ambos acuerdos prevén la posibilidad de recurrir a las vías de consulta o negociación como mecanismos alternativos válidos para resolver las disputas planteadas: Esto se adecua a la tendencia ya expresada en relación a la orientación no contenciosa en la solución de controversias relativas al sistema multilateral de comercio.

En este orden de ideas, el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias de la OMC (ESD) contempla, igualmente, la relación especialidad-generalidad que se da entre el procedimiento general por el previsto y los procedimientos relativos a determinadas materias reguladas por el órgano multilateral. De esta forma, el artículo 1 del ESD establece la aplicación de sus normas y procedimientos, sin perjuicio de las normas y procedimientos especiales adicionales que en materia de solución de controversias contienen los acuerdos abarcados especificados en el Apéndice 2 del Entendimiento⁵⁰. Dispone también dicho artículo que en la medida que exista una discrepancia entre las normas y procedimientos del ESD y las normas o procedimientos especiales enunciados en el referido Apéndice, prevalecerán las normas y procedimientos contenidos en este último.

Sin embargo, en el Acuerdo MICs no se contemplan normas ni procedimientos especiales sobre solución de controversias; remitiendo su artículo 8, sobre consultas y solución de diferencias, al procedimiento general contemplado en el ESD.

El elemento finalista de la remisión que el Acuerdo MICs hace al procedimiento general de solución de controversias referido en el ESD, se traduce en la naturaleza de la controversias que puedan surgir de la interpretación y aplicación del referido Acuerdo, así como del alcance limitado de éste a políticas gubernamentales relacionadas a inversiones que pudieran producir distorsiones al comercio. Estas son controversias estado-estado. Como hemos observado, el Acuerdo MICs refiere a prescripciones en materia de inversiones que puedan violar las disciplinas sobre Trato Nacional y prohibición general de restricciones cuantitativas a las inversiones que son pilares fundamentales del GATT. La plena vigencia de ambos principios constituye su objeto de protección, para lo cual es procedente el procedimiento general administrado por el OSD.

El referido objeto de protección no es disciplinar la adopción de políticas de derecho interno sobre tratamiento de IED, a lo que si se orienta el ALCA en adición a la reiteración de las prescripciones que puedan generar distorsiones a los flujos comerciales intrahemisféricos.

El artículo 14 del proyecto de Capítulo sobre inversiones del ALCA prevé que las controversias estado-estado, en materia de la aplicación del capítulo de inversiones de este acuerdo, serán solucionadas por vías diplomática en la medida de lo posible. Si no fuese posible solucionar la controversia de esa forma dentro de un plazo razonable, será sometida al mecanismo horizontal de solución de controversias a ser establecido en el ámbito del ALCA.

De igual manera, el mencionado artículo establece normas y procedimientos especiales para la solución de controversias inversionista-estado. Es decir, se reproduce aquí la relación generalidad-especialidad que debe decantarse, en nuestra opinión, en favor de la especialidad, característica de las instituciones sobre tratamiento de inversiones foráneas en el Capítulo que venimos comentando.

⁵⁰ Los acuerdos de la OMC que prevén normas y procedimientos especiales sobre solución de controversias son aquéllos relativos a: La aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias; Textiles y Vestido; Obstáculos Técnicos al Comercio, Aplicación del Artículo VI del GATT; Aplicación del Artículo VII del GATT; Subvenciones y Medidas Compensatorias; y el Acuerdo GATS en lo que respecta a servicios financieros y de transporte aéreo.

Fundamentamos nuestro criterio en los siguientes razonamientos:

- Como ha sido la práctica constante en los TBPI y en acuerdos de comercio recientes como el G-3 y la estructura de textos fundacionales del MERCOSUR – en particular el Protocolo de Colonia o Intrazonas, se busca evitar la elevación de una disputa sobre inversiones al rango de un problema interestatal. Es por esta razón, en términos precisos, que se ha previsto el mecanismo de solución de controversias estado-inversionista.

Lo mencionado es de particular importancia. Notemos que, aún en el mecanismo de solución de controversias administrado por la OMC, se evidencia la generación de enormes costos políticos y económicos en virtud de los años que toma la declaración del derecho en una disputa entre estados partes y la debilidad de las disciplinas relativas a acceso individual a los tribunales nacionales. Observemos que, precisamente, las diversas modalidades de solución de controversias en el Capítulo de nuestro interés abren un abanico para la mejora del acceso de los inversionistas a la justicia, pudiendo recurrir al arbitraje internacional o a los tribunales competentes del país receptor, pero es necesario que los sistemas jurisdiccionales nacionales actúen en pleno conocimiento de los alcances de la responsabilidad internacional del país en el cumplimiento de las obligaciones dimanantes del acuerdo internacional.

El caso del banano es emblemático en este contexto y no desvirtúa el orden lógico de argumentación que venimos expresando.

Los más de seis años de experiencia en procedimientos de solución de controversias en el GATT y la OMC sobre el régimen del banano y su enorme costo económico y político, podrían haberse evitado si la Corte de Justicia de la CE y los tribunales nacionales de los países miembros- se hubieran ceñido a la legalidad y conformando sus decisiones a las obligaciones de la CE en el GATT y la OMC. Las normas de la OMC contienen garantías de acceso individual a los tribunales nacionales. Fortalecer estas normas – permitiendo que los ciudadanos afectados invoquen y apliquen a través de los tribunales nacionales, las garantías precisas e incondicionales de libertad y no discriminación – continúa siendo el mecanismo más efectivo y democrático de aplicación de las normas y para responsabilizar a los gobiernos si ignoran las reglas ratificadas por los parlamentos nacionales⁵¹.

- De igual forma, el establecimiento de normas y procedimientos especiales sobre solución de diferencias evitará aumentar el número de casos de disputas que sean administrados por el sistema unificado de solución de controversias del ALCA, cuyo objeto de conocimiento son, fundamentalmente, controversias de naturaleza estado-estado.
- El mecanismo especial, debe ser una expresión de consistencia con el procedimiento general y los objetivos finalistas del ALCA, al tiempo de responder a las legítimas aspiraciones de los inversionistas de acceder a sistemas de declaración de derechos dotados de la mayor celeridad posible.

⁵¹ Erns-Ulrich Petersmann (1999) *¿Cómo proteger el sistema de la OMC de las infracciones persistentes?* en Puentes, p.p.11-12, citado por Delich, Valentina (2000) *Latinoamérica y el sistema de solución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio*, en La Nueva Agenda del Comercio de la OMC. Marcelo Olarreaga y Ricardo Rocha, Compiladores. Instituto del Banco Mundial. Centro Editorial Universidad del Rosario. Bogotá.

- La interacción constante del inversionista, durante las diversas etapas, fases o actos de disposición de una inversión, con autoridades administrativas del país receptor, puede generar una amplia gama de controversias de diversa naturaleza jurídica, incluso en relación a materias de orden público. Por ejemplo, esta vinculación puede darse en el marco de contratos administrativos o contratos de la administración, en cuyo caso, proceden diversas modalidades de solución de controversias; pudiendo estar incluidas en el respectivo contrato, como la sujeción a la jurisdicción contenciosa administrativa o mecanismos arbitrales.
- La experticia recabada por los árbitros en este tipo de controversias, asegura una mejor calidad en la decisión final adoptada en las causas objeto de su conocimiento. Es en tal virtud que en los TBPPI suele favorecerse la opción del arbitraje institucional administrado ante el CIADI⁵² o el arbitraje *ad hoc* realizado conforme a las normas de UNCITRAL⁵³.

I.2 Las ofertas presentadas

Junto a la negociación de las disciplinas a las que hemos venido refiriendo, la elaboración del Capítulo de inversiones del ALCA contempla la presentación de ofertas en materia de acceso de inversiones al territorio de los países partes.

Durante la Vigésima reunión del Grupo de Negociación sobre Inversiones (GNIN) los países bajo estudio presentaron sus ofertas iniciales en materia de acceso a mercados, iniciándose Durante la Vigésimo Primera reunión el inicio el proceso de revisión de las dichas ofertas.

El proceso de presentación y revisión de dichas ofertas de acuerdo al mencionado documento, evidencia la asunción del enfoque de “listas negativas” en relación a sectores de actividad económica que quedan exceptuados de la aplicación de los derechos de entrada y establecimiento. Procede considerar el alcance de las listas ofertadas por los países bajo estudio, lo que permitirá definir con precisión los niveles de apertura de estos países a la IED, así como los criterios aplicados en estos países en materia de preservación de espacios de políticas domésticas sobre inversiones.

Estados Unidos

La lista presentada por EEUU⁵⁴ consta en dos Anexos. En el Anexo I se mencionan las materias y sectores específicos de actividad económica en relación a los cuales este país formula excepciones al TN y TNMF, así como a las disciplinas en materia de presencia local; personal de alta gerencia y directivo; y RDD. En el Anexo II se expresa la reserva del derecho de EEUU para adoptar o mantener medidas sobre ciertos sectores y materias, inconsistentes con las referidas disciplinas. Ambos Anexos, indican cuáles son las obligaciones afectadas, el nivel de gobierno de la adopción de la medida y la descripción de ésta.

En materia de TN, los sectores y materias objetos de excepción son los siguientes:

⁵² Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones, creado por el Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y nacionales de otros Estados, abierto a la firma en Washington, el 18 de marzo de 1965.

⁵³ Comisión de las Naciones Unidas para el Desarrollo del Derecho Mercantil Internacional

⁵⁴ Documento del 07 de febrero de 2003, Anexo I

1. Instalaciones para la utilización o producción de energía atómica
2. Instalaciones para la utilización o producción para ser utilizadas en terapias o para actividades de investigación y desarrollo en el área médica.
3. Servicios transfronterizos de conducción de exportaciones
4. Servicios transfronterizos de exportaciones y reexportaciones de commodities, software y tecnología
5. Derechos de paso para tuberías de petróleo o gas, o tuberías para el transporte de productos refinados del petróleo o gas, a través de terrenos federales.
6. Adquisición de derechos sobre minerales, tales como el petróleo o el carbón, en terrenos federales.
7. Acceso a créditos federales vinculados a reservas petroleras navales
8. Acceso a garantías sobre préstamos y seguros de OPIC (Overseas Private Investment Corporation)
9. Servicios de transporte aéreo doméstico (cabotaje)
10. Servicios especializados de transporte aéreo civil a través de aeronaves registradas que sean poseídas, controladas u operadas por extranjeros
11. Servicios transfronterizos de transporte automotor para propiedades y pasajeros en los Estados Unidos
12. Agentes aduanales
13. Oferta pública de valores y registro de pequeñas empresas
14. Licencias de radiocomunicaciones
15. Servicios de transmisión por radio y televisión
16. Servicios profesionales de abogados o agentes de la propiedad industrial
17. Todas las medidas inconsistentes con el ALCA de fuente estatal, del Distrito de Columbia y Puerto Rico

En relación al TNMF los sectores y materias objeto de excepción son los siguientes:

1. Derechos de paso para tuberías de petróleo o gas, o tuberías para el transporte de productos refinados del petróleo o gas, a través de terrenos federales.
2. Adquisición de derechos sobre minerales, tales como el petróleo o el carbón, en terrenos federales.
3. Acceso a créditos federales vinculados a reservas petroleras navales
4. Acceso a garantías sobre préstamos y seguros de OPIC (Overseas Private Investment Corporation)
5. Reparación de aeronaves
6. Servicios de transporte aéreo doméstico (cabotaje)
7. Servicios especializados de transporte aéreo civil a través de aeronaves registradas que sean poseídas, controladas u operadas por extranjeros
8. Servicios transfronterizos de transporte automotor para propiedades y pasajeros en los Estados Unidos
9. Oferta pública de valores y registro de pequeñas empresas
10. Servicios profesionales de abogados o agentes de la propiedad industrial
11. Todas las medidas inconsistentes con el ALCA de fuente estatal, del Distrito de Columbia y Puerto Rico

Por otro lado, el Anexo I contiene una lista de restricciones relativas a presencia local en servicios de negocios sobre conducción de exportaciones; exportaciones y reexportaciones de commodities, software y tecnología; servicios aéreos

especializados; transporte de servicio automotor de propiedades y personas en EEUU; agentes aduanales; transmisión por radio y televisión; servicios profesionales de agentes y abogados en propiedad industrial; y cualquier medida inconsistente con el ALCA de fuente estatal, del Distrito de Columbia y Puerto Rico.

En materia de RDD, el Anexo I sólo consagra la excepción relativa a todas las medidas inconsistentes con el ALCA de fuente estatal, del distrito de Columbia y Puerto Rico.

En relación al Anexo II, los sectores o materias objeto de las reservas expresadas en materia de TN son las siguientes:

1. Medidas de tratamiento equivalente a personas de cualquier país que limite la propiedad de personas de EEUU en una empresa inmersa en la operación de sistemas de televisión por cable en ese país.
2. Servicios sociales establecidos o mantenidos para propósitos públicos como: servicios correccionales, seguridad de rentas o seguros, seguridad social o seguros, beneficios sociales, educación pública, capacitación pública, salud, y cuidado infantil.
3. Derechos o preferencias de minorías en situación social o económica desventajosa
4. Servicios de transporte marítimo y la operación de navíos de bandera de Estados Unidos

En cuanto al TNMF, EEUU se reserva el derecho de adoptar o mantener cualquier medida que otorgue un tratamiento diferencial a personas de otros países debido a:

1. Aplicación de medidas de reciprocidad o a través de acuerdos internacionales relativos a la participación en el espectro radial
2. Medidas de tratamiento equivalente a personas de cualquier país que limite la propiedad de personas de EEUU en una empresa inmersa en la operación de sistemas de televisión por cable en ese país
3. Servicios sociales establecidos o mantenidos para propósitos públicos como: servicios correccionales, seguridad de rentas o seguros, seguridad social o seguros, beneficios sociales, educación pública, capacitación pública, salud, y cuidado infantil
4. Servicios de transporte marítimo y la operación de navíos de bandera de Estados Unidos
5. Acuerdos internacionales multilaterales o bilaterales en vigencia o suscritos antes de la entrada en vigencia del ALCA
6. Acuerdos internacionales relativos a aviación, pesca o asuntos marítimos, incluido el salvamento.

En relación a las reservas de presencia local y RDD:

1. Medidas de tratamiento equivalente a personas de cualquier país que limite la propiedad de personas de EEUU en una empresa inmersa en la operación de sistemas de televisión por cable en ese país
2. Servicios sociales establecidos o mantenidos para propósitos públicos como: servicios correccionales, seguridad de rentas o seguros,

- seguridad social o seguros, beneficios sociales, educación pública, capacitación pública, salud, y cuidado infantil
3. Derechos o preferencias de minorías en situación social o económica desventajosa
 4. Servicios de transporte marítimo y la operación de navíos de bandera de Estados Unidos

En lo que refiere a la Alta Gerencia y Directorios:

1. Servicios sociales establecidos o mantenidos para propósitos públicos como: servicios correccionales, seguridad de rentas o seguros, seguridad social o seguros, beneficios sociales, educación pública, capacitación pública, salud, y cuidado infantil
2. Derechos o preferencias de minorías en situación social o económica desventajosa
3. Servicios de transporte marítimo y la operación de navíos de bandera de Estados Unidos

Valoración

La oferta inicial de EEUU es de carácter taxativo, es decir, se limita a los sectores y materias específicas contenidos en ambos Anexos, fiel a su tradición en las reservas listadas en sus TBPPI.

Por otro lado, cabe observar que en las reservas de TNMF relativas a los derechos conferidos a personas de otros países, sólo se contemplan aquellos otorgados en virtud de Acuerdos internacionales multilaterales o bilaterales en vigencia o suscritos antes de la entrada en vigencia del ALCA. En nuestra opinión, ésto es una referencia tácita a la no inclusión de las ventajas contenidas en los acuerdos subregionales, que se adiciona a los términos de la propuesta sobre coexistencia del ALCA con dichos acuerdos que hemos considerado.

Llama la atención dicha referencia, en la perspectiva del conjunto de sectores y materias de actividad económica sobre los cuales EE.UU. formula reservas; sobre todo al comparar el tamaño y desarrollo de la economía del mencionado país con los de los países andinos. Dicha circunstancia puede ser utilizada como una opción de *trade off*, cara a la obtención de un mejor resultado de las negociaciones.

Canadá

Canadá presenta su lista de negociación, bajo la forma de tres anexos. El Anexo I refiere a las medidas disconformes con las obligaciones impuestas en virtud de las disciplinas del Capítulo de inversiones y sobre comercio transfronterizo de servicios en materias de TN, TNMF, Presencia Local, RDD y altos ejecutivos y directorios. Este país prevé el establecimiento de compromisos de reducción de medidas inconsistentes.

El Anexo II contiene las reservas de sectores específicos sobre la base de medidas vigentes que se apliquen a ciertos sectores y materias.

Por último, el Anexo III exceptúa de la aplicación del TNMF al trato otorgado en virtud de los acuerdos internacionales bilaterales o multilaterales en vigor o firmados antes de la fecha de entrada en vigencia del ALCA. De la misma forma, y en materia de TNMF del Capítulo de inversiones, se exceptúan aquéllos relativos a aviación, pesca, asuntos

marítimos, incluyendo el salvamento, o redes de transporte de telecomunicaciones y servicios de transporte de telecomunicaciones. Tampoco se aplica este trato a los programas actuales o futuros de ayuda exterior para promover el desarrollo económico.

En cuanto a las medidas disconformes con la obligación de TN contenidas en el Anexo I, la propuesta de Canadá refiere a:

1. Créditos agrícolas proveídos por la Corporación de Crédito Agrícola de Canadá
2. Todas las adquisiciones directas e indirectas de negocios canadienses con activos superiores a C\$50 millones o más
3. Adquisiciones indirectas de negocios canadienses con activos entre C\$5 Millones y C\$ 50 Millones que representen más del 50% del valor de los activos de todas las entidades, cuyo control esté siendo adquirido en la transacción en cuestión.
4. Adquisiciones o nuevos negocios relacionados con la herencia cultural o identidad nacional del Canadá⁵⁵.
5. Venta o disposición de la participación en el capital, o los activos de una empresa del Estado o de una entidad gubernamental existentes.
6. Emisión, transferencias y participación de acciones en sociedades constituidas a nivel federal.
7. Participación en la propiedad de tierra controlada en Alberta, que no consista en más de dos parcelas con una extensión no mayor a 20 acres.
8. Porcentaje específico de las acciones con derecho a voto en la empresas Air Canada, Petro-Canada, Canadian Arsenal Limited, Cameco Limited, Nordion International Inc y Theratronics International Limited
9. Agentes y agencias aduaneras
10. Tiendas libres de aranceles aduaneros
11. Agentes de la propiedad industrial
12. Licencias para la producción de petróleo y gas natural en tierras fronterizas y áreas de mar adentro
13. Propiedad Minera de Uranio
14. Ingreso de barcos extranjeros a la Zona Económica Exclusiva de Canadá
15. Actividades de embarcaciones extranjeras en la Zona Exclusiva de Canadá
16. Servicios de auditoría en el sector financiero
17. Servicios de transporte automotor entre puntos
18. Prestación de servicios en naves registradas en Canadá
19. Servicios de pilotaje en aguas de pilotaje obligatorio

En materia de TNMF:

1. Todas las adquisiciones directas e indirectas de negocios canadienses con activos superiores a C\$50 millones o más

⁵⁵ Todas las adquisiciones a que hemos hecho referencia, están sujetas a revisión conforme a la Ley sobre Inversiones de Canadá. De acuerdo a ésto, una inversión sujeta a revisión no podrá ser llevada a cabo a menos de la autoridad correspondiente advierta al solicitante que la inversión reportará un beneficio neto para Canadá.

2. Adquisiciones indirectas de negocios canadienses con activos entre C\$5 Millones y C\$ 50 Millones que representen más del 50% del valor de los activos de todas las entidades, cuyo control esté siendo adquirido en la transacción en cuestión.
3. Adquisiciones o nuevos negocios relacionados con la herencia cultural o identidad nacional del Canadá
4. Propiedad minera de uranio
5. Ingreso de barcos extranjeros a la Zona Económica Exclusiva de Canadá
6. Actividades de embarcaciones extranjeras en la Zona Exclusiva de Canadá

En lo que respecta a Presencia Local:

1. Expedición de permisos de exportación e importación o certificados de autorización de tránsito para bienes y servicios sujetos a control
2. Agentes y agencias aduaneras
3. Tiendas libres de aranceles aduaneros
4. Agentes de la propiedad industrial
5. Operaciones de petróleo crudo y gas natural
6. Servicios de auditoría en el sector financiero
7. Naves para transporte de carga y pasajeros; transbordadores y remolques marinos (en cabotaje)
8. Prestación de servicios en naves registradas en Canadá
Servicios de pilotaje en aguas de pilotaje obligatorio
9. Conferencias marítimas o asociaciones de empresas para la regulación de fletes y condiciones de transporte por agua
10. Servicios de transporte automotor entre puntos

En relación a los RDD:

1. Imposición de requisitos o el cumplimiento de compromisos o acuerdos en relación al establecimiento, adquisición, expansión, conducción y operación de una inversión, en materia de transferencia de tecnología, procesos productivos o conocimientos reservados en favor de una empresa o un nacional.
2. Imposición de requisitos sobre el plan de beneficios que debe ser presentado por los inversionistas, para el desarrollo de proyectos de petróleo crudo y gas natural, y para realizar actividades de aprovechamiento de recursos petroleros en el área de mar adentro (Canadá – Nueva Escocia y Canadá – Terranova).

Sobre Altos Ejecutivos y Directorios:

1. Inversiones sujetas a revisión en virtud de la Ley de Inversiones de Canadá
2. Venta o disposición de la participación en el capital, o los activos de una empresa del Estado o de una entidad gubernamental existentes
3. La mayoría de las sociedades anónimas constituidas bajo el régimen de la Ley sobre Sociedades Anónimas Mercantiles de Canadá, debe evidenciar que 25% de los directores sean canadienses residentes.

Los sectores de inversión incluyen: minería de uranio, publicación o distribución de libros, distribución de películas y videos.

4. Sociedades anónimas de servicios o agencias de aduanas

Por su parte, el Anexo II, contenido de los derechos que se reserva Canadá de adopción o mantenimiento de medidas inconsistentes con las obligaciones de TN, TNMF, RDD, Alta Gerencia y Directorio, y Presencial Local, expresa:

En relación al TN:

1. Requisitos de residencia para la participación de inversionistas en la franja costera.
2. Medidas que permitan las inversiones extranjeras en proveedores de servicios de telecomunicaciones con infraestructura propia hasta un total de 46,7% de las acciones con derecho a voto; que exijan que los proveedores de servicios de telecomunicaciones con infraestructura propia estén controlados de hecho por canadienses; que exijan que por lo menos 80% de los miembros del directorio de los proveedores de servicios de telecomunicaciones con infraestructura propia sean canadienses; o que sometan a restricciones a aquellos proveedores de servicios de telecomunicaciones con infraestructura propia que excedieren el nivel de inversión extranjera acumulativa autorizado el 22 de julio de 1987 y continúen excediéndolo.
3. Medidas relativas a la provisión de servicios de telecomunicaciones, excepto servicios móviles.
4. Medidas destinadas a limitar la competencia en la provisión de servicios de teléfono entre circuitos en zonas atendidas por Northwestel Inc.; Onatrio Northland Transportation Commission, y Prince Rupert City Telephones y otras compañías independientes incluidas en el Anuncio Público de Telecomunicaciones 95-15 de la CRTC.
5. Medidas sobre la adquisición, venta u otra forma de disposición, por parte de nacionales de una parte contratante, de bonos, valores de tesorería u otro tipo de instrumento de deuda emitidos por el Gobierno de Canadá, una provincia o un gobierno local.
6. Medidas respecto a los derechos o preferencias otorgados a las minorías social o económicamente en desventaja.
7. Medidas con respecto a la aplicación del derecho público y a la prestación de servicios correccionales, así como los siguientes servicios que se establezcan por razones de interés público: seguro o seguridad de ingresos, servicios de seguridad social, bienestar social, educación pública, capacitación pública, salud, y atención infantil.
8. Medidas relativas a la provisión de servicios comerciales aéreos
9. Medidas relativas a actividades de reparación, revisión o mantenimiento de aeronaves y otros productos aeronáuticos
10. Medidas relativas a la inversión o prestación de servicios marítimos de cabotaje
11. Medidas relacionadas con el registro o listado de barcos en Canadá.
12. Adopción o mantenimiento de cualquier medida que deniegue cualquier derecho o preferencia otorgado a poblaciones autónomas

En relación al TNMF:

1. Adopción o mantenimiento de cualquier medida que deniegue cualquier derecho o preferencia otorgado a poblaciones autónomas.
2. Medidas con respecto a la aplicación del derecho público y a la prestación de servicios correccionales, así como los siguientes servicios que se establezcan por razones de interés público: seguro o seguridad de ingresos, servicios de seguridad social, bienestar social, educación pública, capacitación pública, salud, y atención infantil.
3. Medidas relativas a la provisión de servicios comerciales aéreos.
4. Medidas relativas a actividades de reparación, revisión o mantenimiento de aeronaves y otros productos aeronáuticos.
5. Medidas relativas a la inversión o prestación de servicios marítimos de cabotaje.
6. Medidas relacionadas con la instrumentación de acuerdos, arreglos u otra forma de compromiso formal o informal con otros países relacionados con las actividades marítimas en aguas de mutuo interés, en áreas como el control de la contaminación, navegación segura, inspección de barcas, calidad del agua, pilotaje, salvamento, control del abuso de drogas y comunicaciones marítimas
7. Medidas relacionadas con el registro o listado de barcos en Canadá.

Sobre Presencia Local:

1. Adopción o mantenimiento de cualquier medida que deniegue cualquier derecho o preferencia otorgado a poblaciones autónomas
2. Medidas relativas a la provisión de servicios de telecomunicaciones, excepto servicios móviles
3. Medidas respecto a los derechos o preferencias otorgados a las minorías social o económicamente en desventaja
4. Medidas con respecto a la aplicación del derecho público y a la prestación de servicios correccionales, así como los siguientes servicios que se establezcan por razones de interés público: seguro o seguridad de ingresos, servicios de seguridad social, bienestar social, educación pública, capacitación pública, salud, y atención infantil.
8. Medidas relativas a la provisión de servicios comerciales aéreos
9. Medidas relativas a actividades de reparación, revisión o mantenimiento de aeronaves y otros productos aeronáuticos
10. Medidas relativas a la inversión o prestación de servicios marítimos de cabotaje
11. Medidas relacionadas con el registro o listado de barcos en Canadá

En relación a los RDD:

1. Adopción o mantenimiento de cualquier medida que deniegue cualquier derecho o preferencia otorgado a poblaciones autónomas
2. Medidas respecto a los derechos o preferencias otorgados a las minorías social o económicamente en desventaja
3. Medidas relativas a la inversión o prestación de servicios marítimos de cabotaje

Por último, sobre Altos Ejecutivos y Directorios

1. Adopción o mantenimiento de cualquier medida que deniegue cualquier derecho o preferencia otorgado a poblaciones autónomas
2. Medidas que permitan las inversiones extranjeras en proveedores de servicios de telecomunicaciones con infraestructura propia hasta un total de 46,7% de las acciones con derecho a voto; que exijan que los proveedores de servicios de telecomunicaciones con infraestructura propia estén controlados de hecho por canadienses; que exijan que por lo menos 80% de los miembros del directorio de los proveedores de servicios de telecomunicaciones con infraestructura propia sean canadienses; o que sometan a restricciones a aquellos proveedores de servicios de telecomunicaciones con infraestructura propia que excedieren el nivel de inversión extranjera acumulativa autorizado el 22 de julio de 1987 y continúen excediéndolo.
3. Medidas relativas a la provisión de servicios de telecomunicaciones, excepto servicios móviles
4. Medidas respecto a los derechos o preferencias otorgados a las minorías social o económicamente en desventaja
5. Medidas con respecto a la aplicación del derecho público y a la prestación de servicios correccionales, así como los siguientes servicios que se establezcan por razones de interés público: seguro o seguridad de ingresos, servicios de seguridad social, bienestar social, educación pública, capacitación pública, salud, y atención infantil.
6. Medidas relativas a la provisión de servicios comerciales aéreos
7. Medidas relativas a actividades de reparación, revisión o mantenimiento de aeronaves y otros productos aeronáuticos
8. Medidas relativas a la inversión o prestación de servicios marítimos de cabotaje
9. Medidas relacionadas con el registro o listado de barcos en Canadá

Valoración

Como es obvio observar, la oferta inicial de Canadá es de carácter taxativo, es decir, se limita a los sectores y materias específicas contenidos en los Anexos aludidos. Esto no obsta para destacar el amplio margen de discreción del poder público de ese país en la administración de las reservas listadas. Sobre todo en lo que atañe a las disposiciones sobre inversiones objeto de revisión conforme a la Ley de Inversiones de Canadá, al igual que la imposición de RDD en relación al establecimiento, adquisición, expansión, conducción y operación de una inversión, en materia de transferencia de tecnología, procesos productivos o conocimientos reservados en favor de una empresa o un nacional.

Por otro lado, cabe observar que en las reservas de TNMF relativas a los derechos conferidos a personas de otros países, sólo se contemplan aquellos conferidos en virtud de Acuerdos internacionales multilaterales o bilaterales en vigencia o suscritos antes de la entrada en vigencia del ALCA y aquéllos sobre cooperación para el desarrollo. En nuestra opinión, esto también es una referencia tácita a la no inclusión de las ventajas contenidas en los acuerdos subregionales, que se adiciona a los términos de la propuesta sobre coexistencia del ALCA con dichos acuerdos.

México

México ha presentado cuatro Listas, identificadas como “Lista A”, “Lista B”, “Lista C” y “Lista D”⁵⁶. Estas listas comprenden una oferta conjunta para el GNIN de Inversión y Servicios (GNSV). Para el GNIN, las listas sólo aplican a la fase de post-establecimiento. Las listas incluyen sectores y actividades económicas a nivel federal, por lo que no tienen aplicación a niveles estatales y municipales.

La Lista A, comprende un amplio conjunto ilustrativo de sectores y subsectores respecto de los cuales este país podría negociar la aplicación del TN y TNMF, de acuerdo con lo estipulado en los Capítulos relativos a inversión y servicios aplicables a las diversas modalidades de prestación de servicios.

La lista B enumera un amplio conjunto de sectores y subsectores económicos en los cuales existen limitaciones legales y se consideran sensibles para México. Para el caso del Capítulo sobre inversiones, se aplican a la referida lista las disposiciones constitucionales y demás legislación aplicable en materia de:

1. Adquisición del dominio directo sobre tierras y aguas dentro del territorio nacional y sus zonas aledañas, así como bienes inmuebles ubicados en las zonas restringidas y de frontera
2. Todas las resoluciones emitidas por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras
3. Sociedades cooperativas de producción; y
4. Empresas microindustriales.

La Lista C abarca las actividades reservadas al Estado Mexicano, en las cuales este país se reserva el derecho exclusivo de desempeñar y de negarse a autorizar el establecimiento de inversiones de acuerdo a la legislación nacional. Estas son:

1. Minería y extracción de petróleo
2. Extracción de petróleo y gas natural
3. Impresión o emisión de billetes y títulos financieros
4. Extracción y/o beneficio de uranio y minerales radioactivos
5. Industria manufacturera maquiladora de importación y exportación; quedando excluidos los establecimientos cuya actividad exclusiva es la reparación de maquinarias y equipos, aparatos domésticos, automóviles y otros bienes de consumo clasificados en el sector 9.
6. Fabricación de productos petroquímicos básicos
7. Refinación de petróleo
8. Tratamiento de uranio y combustibles nucleares beneficiados
9. Acuñación de monedas
10. Industrias de electricidad y agua
11. Generación y transmisión de energía eléctrica
12. Suministro de energía eléctrica
13. Construcción de obras de urbanización
14. Transporte y Comunicaciones, comprendiendo los servicios de comunicaciones proporcionados al público, como son: correo, mensajería, telégrafo, teléfono y radio
15. Transporte de petróleo y gas natural

⁵⁶ Documento ALCA GNIN/GNSV del 15 de febrero de 2003

16. Servicios financieros de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles
17. Servicios de Banca Central, Banca de Desarrollo, Fondos y Fideicomisos Financieros, instituciones no bancarias de captación de ahorro y de otorgamiento de préstamos, servicios de bolsas de valores, servicios de cajas de pensiones independientes (excepto servicios de asesoría en pensiones y servicios administrativos de los organismos de seguridad social).
18. Administración de puertos marítimos, lacustres y fluviales
19. Servicios de administración de puertos y helipuertos

En la Lista D, México exceptúa la aplicación del TNMF para los Capítulos de inversión y servicios, al tratamiento otorgado en virtud de los acuerdos internacionales bilaterales o multilaterales en vigor o firmados antes de la fecha de entrada en vigencia del ALCA. De la misma forma, se exceptúa la aplicación del TNMF aquéllos acuerdos relativos a transporte aéreo, transporte por carretera, asuntos marítimos, incluyendo el salvamento; redes de telecomunicaciones y servicios de telecomunicaciones excepto la producción, venta o derechos de programación de radio o televisión; asuntos migratorios; y los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones.

Valoración

De semejante forma a los casos de EE.UU. y Canadá, el carácter taxativo de las excepciones y reservas presentadas por México no obsta para destacar el amplio margen de discreción del poder público de ese país en la administración de dichas excepciones y reservas. Debe notarse, además, que a pesar de la amplitud de la lista de sectores en relación a los cuales este país puede negociar el otorgamiento de TN y TNMF, en esencia la propuesta mexicana evidencia un carácter de liberalización selectiva.

Cabe destacar el conjunto de actividades reservadas al Estado mexicano, en las cuales este país no sólo se reserva el derecho exclusivo de desempeñar, sino también a no conceder derechos de establecimiento de inversiones de acuerdo a la legislación nacional.

Las referidas circunstancias pueden valer a los efectos de plantear posibles opciones de *trade off* por parte de los países andinos.

Chile

La oferta inicial de Chile en las negociaciones de acceso a mercados de inversiones y servicios transfronterizos en ALCA, se presenta, sobre la base de una lista contentiva de las medidas existentes no conformes con las obligaciones contenidas en las disciplinas negociadas y las medidas futuras inconsistentes en sectores específicos.

El Anexo I, incluye las medidas existentes inconsistentes con las obligaciones indicadas en cada reserva, expresando:

En relación al TN:

1. Disposición de la propiedad o cualquier derecho sobre tierras estatales.

2. El 85% de los empleados que trabajen para el mismo patrono chileno, deben ser personas naturales chilenas. Esta norma es aplicable a empresas con más de 25 empleados que gocen de un contrato laboral.
3. Concesiones para la explotación y tratamiento de hidrocarburos gaseosos o líquidos, y depósitos de cualquier tipo que se encuentren en aguas marinas sujetas a jurisdicción nacional.
4. Recolección y captura de especies hidrobiológicas en aguas interiores.
5. Utilización de navíos para pesca en aguas interiores.
6. Registro de navíos para transporte
7. Propiedad inmobiliaria corporal localizada en las zonas fronterizas, de acuerdo al Decreto Ley 4 de 1967.
8. Concesiones, decisiones oficiales y permisos para la instalación, operación y explotación de servicios públicos e intermedios de telecomunicaciones; servicios de telecomunicaciones suplementarios; servicios limitados de telecomunicaciones.
9. Concesiones para la exploración, explotación y tratamiento de litio, depósitos minerales de cualquier tipo existentes en aguas marinas ubicadas en la jurisdicción nacional, y depósitos minerales de cualquier tipo localizados total o parcialmente en áreas clasificadas como importantes para la seguridad nacional.
10. Concesiones o autorizaciones para actividades de acuicultura
11. Propiedad de barcos pesqueros registrados en Chile a partir del 30 de junio de 1991. Sin embargo, opera la reciprocidad establecida con otros países
12. Registro de pesca artesanal
13. Agentes aduanales
14. Servicios de Investigación en la zona marítima de 200 millas de Chile
15. Servicios de Investigación antropológicas, arqueológicas y paleontológicas.
16. Registro de embarcaciones de transporte marítimo
17. Operaciones multimodales
18. Servicios de transporte marítimo y de cabotaje
19. Representantes navieros
20. Registro de proveedores de servicios de transporte por carretera
21. Descarga, transbordo y utilización continental o insular de puertos chilenos
22. Servicios de vigilancia privada
23. Registro de aeronaves para transporte aéreo

En lo que respecta al TNMF:

1. Registro de embarcaciones de transporte marítimo
2. Transporte de carga marítima. Se admite la reciprocidad internacional
3. Recolección y captura de especies hidrobiológicas en aguas interiores.
4. Registro de aeronaves para transporte aéreo
5. Registro de navíos para transporte
6. Registro de proveedores de servicios de transporte por carretera

En materia de Presencial Local:

1. El 85% de los empleados que trabajen para el mismo patrono chileno, deben ser personas naturales chilenas. Esta norma es aplicable a empresas con más de 25 empleados que gocen de un contrato laboral.
2. Registro de pesca artesanal
3. Agentes aduanales
4. Recolección y captura de especies hidrobiológicas en aguas interiores.
5. Caza y pesca industrial, y servicios recreacionales

6. Registro de aeronaves para transporte aéreo
7. Registro de navíos para transporte
8. Representantes navieros
9. Registro de proveedores de servicios de transporte por carretera

En lo que respecta a RDD:

1. Concesiones para la explotación y tratamiento de hidrocarburos gaseosos o líquidos, y depósitos de cualquier tipo que se encuentren en aguas marinas sujetas a jurisdicción nacional
2. Concesiones para la exploración, explotación y tratamiento de litio, depósitos minerales de cualquier tipo existentes en aguas marinas ubicadas en la jurisdicción nacional, y depósitos minerales de cualquier tipo localizados total o parcialmente en áreas clasificadas como importantes para la seguridad nacional.

Por último, sobre personal de Alta Gerencia y Directorios:

1. Recolección y captura de especies hidrobiológicas en aguas interiores
2. Registro de aeronaves para transporte aéreo
3. Registro de navíos para transporte

El Anexo II, sobre medidas futuras inconsistentes en sectores específicos, sólo menciona la siguiente lista:

1. Industria cultural, lo que incluye servicios audiovisuales, publicidad y televisión
2. Servicios educativos
3. Servicios ambientales
4. Servicios sociales
5. Servicios de construcción y servicios de ingeniería
6. Servicios de distribución
7. Servicios de telecomunicación local
8. Privatizaciones

Valoración

En relación a las ofertas precedentes, la oferta inicial de Chile evidencia, claramente, un mayor grado de apertura y menores niveles de arbitrariedad en la administración de las normas sobre tratamiento de la IED. Su oferta de negociación puede ser apreciada como una expresión de compromiso de liberalización opuesto a los modelos de gradualidad y selectividad, adoptado sobre la base de la identificación de sectores específicos objetos de políticas económicas y una debida ponderación de las necesidades de atracción de IED.

Un aspecto de suma importancia lo constituye la presentación de la lista de medidas futuras inconformes en relación a sectores específicos de servicios. Ello denota el interés de este país en preservar, a futuro, espacios e instrumentos de política nacional relacionados al desarrollo de dichos sectores. Esta reserva, y el objetivo finalista que le da razón de ser, puede servir de modelo a la CAN para asegurar la viabilidad de las previsiones relativas al desarrollo de los programas de industrialización e integración industrial previstos o que lleguen a preverse en el marco de políticas subregionales.

Sección II. Posibles escenarios de resultados de las negociaciones sobre inversiones en el ALCA: Eventuales implicancias en el mercado andino.

Con base en las propuestas de disciplinas conformantes del texto consolidado, así como las ofertas de negociación presentadas por las delegaciones negociadoras de ALCA, a las que hemos aludido, pueden inferirse posibles escenarios con diversos efectos sobre la conformación y funcionamiento del mercado común andino.

Esta sección considera esos posibles escenarios. Nuestra base para la aproximación a los mismos se fundamenta en los modelos relativos a acceso y establecimiento de inversiones en sus relaciones con los aspectos de “pre” y “post” inversión; la formulación de RDD orientados a evitar las distorsiones al comercio o como forma de preservación de espacios de políticas para acometer objetivos específicos de desarrollo. La formulación de los escenarios se realizará en atención a la normativa de la CAN en materia de tratamiento de capitales extranjeros, empresas multinacionales andinas y en relación a las acciones comunitarias asociadas al logro del mercado común andino.

II.1 Marco para la aproximación a los escenarios de resultados y sus efectos de cara a la conformación del mercado común

En el mercado común, a la libre circulación de bienes y servicios y a la unión aduanera, se agrega la libre circulación de los factores de la producción, fundamentalmente la mano de obra y el capital proveniente de cualquiera de los países miembros del mismo⁵⁷. Es decir, el instrumento normativo de carácter fundacional que norme los alcances del mercado común, deberá garantizar que en el espacio intrasubregional circulen libremente mercaderías, personas, servicios y capitales, estableciéndose una fusión de mercados nacionales en un sólo mercado con caracteres de diferenciación frente a terceros Estados.

Surge entonces en los países miembros y las instituciones comunitarias, la necesidad estratégica de desarrollar acciones encaminadas para blindar el camino al libre tránsito de personas y capitales provenientes de los países miembros en la subregión, así como todas aquellas orientadas a preservar o fortalecer la identidad comunitaria, como hemos aludido en el subepígrafe relativo a las relaciones de coexistencia del ALCA con acuerdos de integración.

Un ámbito u objeto de la acción comunitaria, cara a la conformación del mercado común, es, precisamente, el establecimiento de la política común sobre tratamiento de las inversiones intracomunitarias y frente a inversiones provenientes de Estados que no sean partes del sistema de integración económica⁵⁸. Es así evidente el sesgo diferenciador de la comunidad, como mercado, en relación a inversiones provenientes de otros mercados; y se abre, de esta manera, la opción de aprovechamiento de las políticas sobre inversiones intracomunitarias como herramientas para la liberalización del factor trabajo y de capitales a invertir, amén del diseño de políticas de cooperación para el fomento de la calidad y productividad de las empresas subregionales.

⁵⁷ Dromi, Roberto; Ekmekdjian, Miguel y Rivera, Julio (1995) *Derecho Comunitario*, p.115

⁵⁸ A manera de ejemplo, en MERCOSUR coexisten el Protocolo de Colonia para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones en el MERCOSUR y el Protocolo sobre Promoción y Protección de Inversiones Provenientes de Estados no partes del MERCOSUR, de 1993 y 1994, en forma respectiva.

El fomento de las referidas acciones no sólo es inherente al proceso de consecución del mercado común, sino también es un imperativo del propio interés comunitario.

En materia de los apoyos al aumento de los flujos de inversiones del territorio de la comunidad, la acción estratégica comunitaria debe estar focalizada en un régimen de tratamiento de facilitación de operaciones empresariales a lo largo de su territorio, la pertinente asistencia comercial y administrativa y el total aprovechamiento de espacios de políticas de desarrollo productivo intracomunitario.

II.2 Escenarios de posibles resultados

Las diversas disciplinas objeto de negociación, la presentación de ofertas de acceso bajo el enfoque de listas negativas, y las formulación de reservas y excepciones a los derechos previstos, nos llevan a inferir la generación de escenarios de posibles resultados con ciertas implicancias sobre el mercado común andino.

En esta parte nos referimos a esos posibles escenarios e implicancias, sobre la base de las ganancias, pérdidas y riesgos que suponen al mercado comunitario. Se identifican escenarios sobre acceso y establecimiento de inversiones; y requisitos de desempeño.

Por otro lado, nuestro análisis se realiza con plena atención a los alcances del modelo de programa de regionalización industrial en su componente de admisión y establecimiento de inversiones, previsto en el artículo 3 del Acuerdo de Cartagena y desarrollado mediante la Decisión 292 de la Comisión, relativa a empresas multinacionales andinas, y la Decisión 291 sobre régimen común de tratamiento de capitales extranjeros, marcas, patentes y regalías.

II.2.1 Escenarios sobre acceso y establecimiento de inversiones

Escenario I: Lista Negativa y Pre – Establecimiento

Caracterización

- ❑ Otorgamiento a los inversionistas de las partes miembros del mejor tratamiento que surja de la aplicación del TN y el TNMF, desde la etapa del establecimiento de las inversiones.
- ❑ Apertura a la entrada y presencia de inversionistas y sus inversiones
- ❑ Como principio general, todo tipo de presencia puede ser admitida; sin embargo se admiten excepciones y reservas a los derechos y disciplinas consagrados sobre bases de seguridad nacional, salud y seguridad públicas, y otras materias objeto de políticas públicas.
- ❑ El derecho de establecimiento no sólo asegura a un inversionista extranjero ingresar al país para llevar a cabo transacciones de negocios en el país receptor, sino también el derecho a lograr una presencia permanente en dicho lugar.
- ❑ El país receptor acepta limitar su poder soberano para regular la entrada de inversionistas extranjeros en su territorio.
- ❑ Se prohíbe la imposición de requisitos de desempeño como condición para el establecimiento, expansión o mantenimiento de inversiones.
- ❑ Las disposiciones sobre solución de controversias realzan o confieren un mayor valor a los derechos de entrada y establecimiento, al ofrecer medios efectivos para canalizar las reclamaciones de los inversionistas que estiman que el país receptor

de la inversión ha actuado de manera inconsistente en relación a las disciplinas sobre ambos derechos. Por tanto, se ve acrecentada o ampliada la responsabilidad internacional del estado receptor.

Ganancias

- ❑ El modelo ofrece un mejor acceso a mercados, recursos y oportunidades para empresas subregionales en el ámbito hemisférico.
- ❑ Amplia el marco de opciones de financiamiento interno y externo de inversiones necesarias para el proceso de industrialización comunitaria
- ❑ Permite que, a través de las listas negativas, se exceptúen actividades e industrias sensibles a la industrialización comunitaria. En realidad, el modelo reconoce que ciertas industrias estratégicas deben estar fuera del alcance de los procesos y medidas de liberalización.

Pérdidas

- ❑ Limitación del poder soberano de los países andinos para regular la entrada de inversionistas extranjeros en el territorio comunitario
- ❑ El otorgamiento de TN en fase de pre-inversión implica una renuncia voluntaria de los estados andinos al derecho de determinar cuáles inversiones entran al territorio comunitario y bajo qué condiciones. Sin embargo cabe la posibilidad de establecer reservas en materias objeto de políticas comunitarias sobre desarrollo industrial y fomento de empresas subregionales.
- ❑ Al eliminar la posibilidad de imponer requisitos de desempeño como condición para establecer, extender o mantener inversiones, se descarta, igualmente, las opciones de hacer uso de instrumentos de política para promover la transferencia de tecnología sobre bases comerciales hacia actores comunitarios, como sería, por ejemplo, la promoción de joint ventures entre el inversionista foráneo y empresas subregionales a través de la concesión de una ventaja.

Riesgos

- ❑ Puede afectar los planes de desarrollo específico de sectores, en ausencia de acciones comunitarias planificadas
- ❑ La apertura a las inversiones foráneas hemisféricas, supone una fuerte competencia a las empresas subregionales, en ausencia de acciones comunitarias de apoyo a la productividad en sectores industriales sensibles
- ❑ Las listas pueden ser muy difíciles de negociar y compilar de manera coordinada al interior de la CAN
- ❑ Las pequeñas y medianas empresas, e *industrias infantiles* subregionales, pueden verse sometidas a un caudal sobrevenido de competencia por parte de industrias del hemisferio; de allí que las reservas que se establezcan son de particular importancia.
- ❑ Las medidas y disciplinas que conforman este modelo, no deben ser utilizadas para proteger monopolios domésticos ineficientes, contra una competencia que parte de bases de una mayor eficiencia en la utilización de los recursos y en el mejoramiento del bienestar de los consumidores.
- ❑ Aumenta las oportunidades de *crowding out*⁵⁹ que pueden darse en perjuicio de inversionistas subregionales. Por ejemplo, en casos de iliquidez, producidos como

⁵⁹ El término, utilizado en jerga, alude la exclusión o captura de un mercado relevante para determinadas industrias.

consecuencia de restricciones monetarias, la banca comercial suele reducir las operaciones de crédito, lo que afecta en mayor grado a la inversión nacional en los países andinos que por lo general no puede ofrecer las mismas garantías que la extranjera⁶⁰.

Escenario II: **Lista Negativa y Post – Establecimiento**

Caracterización

- ❑ El TN y el TNMF son exigibles una vez el inversionista ha cumplido los procedimientos relativos a su admisión en el territorio del país receptor de la inversión.
- ❑ No se produce una limitación a la potestad soberana del estado receptor para regular la entrada de inversionistas extranjeros en su territorio.
- ❑ Las listas de oferta bajo un enfoque negativo, imprimen un sello liberalizador opuesto a la liberalización gradual.
- ❑ Se preserva la posibilidad de imponer requisitos de desempeño como condición para el establecimiento, expansión o mantenimiento de inversiones.
- ❑ La responsabilidad internacional del estado receptor se ve comprometida en las etapas posteriores al establecimiento de la inversión.

Ganancias

- ❑ Asegura a los inversionistas que la decisión original sobre la admisión de su inversión, no sea otorgada sobre bases de ineficiencia comercial, sujetando al inversionista a prácticas discriminatorias perjudiciales a los intereses de sus negocios.
- ❑ Permite expresar con claridad las estrategias particulares de desarrollo comunitario, en relación con el control de sectores de inversión por parte de inversionistas foráneos.
- ❑ Permite expresar las reservas de sectores de actividad económica a la sola participación de inversionistas subregionales.
- ❑ Abre espacios para la complementariedad entre actores comunitarios y foráneos; es decir, deja abiertos los espacios necesarios para la utilización de políticas que permitan promover y orientar la IED hacia sectores y objetivos específicos de la estrategia de desarrollo industrial comunitario.
- ❑ Disminuye los riesgos de *crowding out* que pudieran darse en perjuicio de inversionistas subregionales.
- ❑ Al prever la posibilidad de imponer requisitos de desempeño como condición para establecer, extender o mantener inversiones, se preservan, igualmente, las opciones de hacer uso de instrumentos de política para promover la transferencia de tecnología sobre bases comerciales hacia actores comunitarios, como sería, por ejemplo, la promoción de joint ventures entre el inversionista foráneo y empresas subregionales a través de la concesión de una ventaja.

Pérdidas

- ❑ No se evidencian pérdidas significativas. Sin embargo, debe recordarse que en los TBPPI a que hemos aludido, así como en el G3, se ha ampliado el marco de derechos consagrados en la Decisión 291 en relación a los inversionistas cubiertos

⁶⁰ South Center (1997) *Foreign Direct Investment, development and the new global economic order: a policy brief for the South*. Geneva, citado por Corrales y Rivera en su obra citada, p.171.

por dichos instrumentos. El enfoque de listas negativas que reservan de manera explícita ciertos sectores a la inversión nacional, es, *per se* opuesto a una liberalización de tipo gradual, dejando al ingenio comunitario el debido y coordinado aprovechamiento de los espacios reservados a los fines de sus planes de desarrollo industrial, o las políticas comunitarias sobre tratamiento de capitales subregionales que lleguen a adoptarse.

Riesgos

- Falta de previsión – e incluso precaución – en la definición de medidas o acciones comunitarias futuras para el desarrollo de la complementariedad e integración industrial.
- Puede generar deformaciones de mercado, en ausencia de una correcta asignación de recursos sobre bases de eficiencia económica.

Escenario III: Enfoque híbrido de los anteriores escenarios

Dados los extremos que ambos enfoques suponen, podemos pensar en un escenario híbrido que permita la conclusión de un texto definitivo en materia de derechos de entrada y establecimiento de los inversionistas y sus inversiones.

En otras palabras, se plantea un enfoque intermedio entre un modelo de control de inversiones, al que se adiciona un enfoque de listas negativas de reservas de sectores, y un modelo de formulación combinada de derechos de TN y TNMF, al que igualmente se añade dicho enfoque.

La caracterización de un modelo híbrido es de extrema importancia para la CAN, en tanto las normas contenidas en la Decisión 292 de la Comisión, conformantes de un régimen uniforme para empresas multinacionales andinas, es, precisamente, un modelo específico para abordar los derechos de entrada y establecimiento de inversiones. Este modelo, o categoría, es el de industrialización regional; en él no se incluye un derecho expreso de establecimiento, aunque sí se hace de manera implícita en los programas de industrialización u otros medios de integración industrial⁶¹. Las empresas multinacionales andinas son corporaciones establecidas en un país miembro de la CAN, constituida por inversionistas de dos o más países miembros, a las que se les otorgan derechos de entrada sobre bases de trato nacional en dichos países.

En tal virtud, el modelo híbrido que puede resultar de las negociaciones es, ante todo, una expresión de *trade off* o compensación por los efectos que pueda generar la cesión de espacios para el desarrollo de políticas de industrialización e integración industrial al seno de la CAN. Insistimos en estos programas por cuanto están previstos en los instrumentos fundacionales de la CAN. Pensamos que no es nuestra misión entrar a juzgar la conveniencia en su mantenimiento o su pertinencia en términos de las aspiraciones empresariales. Corresponderá al diseño de estrategias andinas cara al mercado común preservar su vigencia o adecuación a los planes comunitarios.

Una opción puede ser la combinación del modelo de control de la admisión y establecimiento de inversiones con el modelo de industrialización regional, para producir una política de admisión de inversiones con una amplia liberalización sectorial y con programas de desarrollo industrial subregional preservados, en presencia de sectores de inversión bien definidos. Sin embargo, este enfoque híbrido es improbable,

⁶¹ United Nations Conference on Trade and Development, *Ob. Cit*, p.21.

en tanto no responde al interés de los principales exportadores de capital del hemisferio, así como al importante grupo de países centroamericanos que los secundan.

Una segunda opción es la combinación del modelo de desarrollo industrial y el de formulación combinada de TN y TNMF desde el pre-establecimiento. Sin embargo, la combinación de ambos modelos es poco probable, pues el modelo de industrialización regional no se aplica fuera del contexto de la integración económica regional, salvo en el marco de las reservas de sectores específicos y materias sensibles a los programas de industrialización que puedan ser negociadas. En la práctica, implicaría la aceptación, como principio, del modelo de formulación combinada de TN y TNM con listas negativas de ofertas, pero con amplísimas facultades de establecer reservas y excepciones en favor de todos los programas de industrialización e integración industrial. En este caso, la conformación de la propuesta definitiva de la CAN debe corresponderse a un hilado tan fino como complejo, identificando cada sector, materia, tipo de medidas de preservación de espacios de políticas, y etapa o fase de inversión en el cual los derechos de TN y TNMF son exigibles, lo que puede ser contraproducente en términos del aprovechamiento de la IED a los fines del financiamiento de las inversiones necesarias para el proceso de integración.

Una tercera opción se compadece con el intento de conciliación del modelo de formulación combinada de TN y TNMF en etapa de pre-establecimiento, y el modelo del control a la entrada y establecimiento de inversiones. Esta aproximación puede hacerse en seguimiento al modelo adoptado por el MERCOSUR para el tratamiento de sus propios inversionistas y de aquellos originarios de países no partes del MERCOSUR. En este sentido, el Protocolo de Colonia (Intrazonas) para la promoción y protección de inversiones originarias de estados partes del MERCOSUR, prevé el otorgamiento de un trato a las inversiones originarias de inversores de las otras partes contratantes, no menos favorable que el otorgado a los nacionales y a las inversiones realizadas por inversores de terceros estados, sin perjuicio de mantener transitoriamente excepciones limitadas a sectores⁶².

Dichas excepciones constan en el Anexo único del Protocolo y su formulación corresponde a los sectores específicos que cada país de MERCOSUR considera objeto de reserva temporal. En otras palabras, el establecimiento de las excepciones se sujeta a la condición de su temporalidad con lo cual se marca un claro sesgo liberalizador en el tratamiento de la IED al interior del MERCOSUR.

El modelo establecido por MERCOSUR contempla la prohibición de requisitos de desempeño como condición para el establecimiento, la expansión, o el mantenimiento de las inversiones, que requieran o exijan compromisos de exportar mercancías, o especifiquen que ciertas mercaderías o servicios se adquieran localmente, o impongan cualquier otro requisito similar⁶³. Es decir, deja abiertos amplios espacios para la utilización de instrumentos de política para el desarrollo productivo doméstico, pero prohíbe la adopción de requisitos de desempeño sobre contenido local y equilibrio comercial desde la etapa de establecimiento de la inversión.

⁶² Artículo 2 del Protocolo de Colonia

⁶³ Artículo 3 del Protocolo de Colonia

II.2.2 Escenarios sobre Requisitos de Desempeño

Escenario I: **OMC**

Caracterización

- Las MICs no son consideradas, *per se*, como factores de restricción de la IED, pero sí generan distorsiones a los flujos comerciales.
- Su ámbito de aplicación está limitado a las medidas inconsistentes con las obligaciones de trato nacional y prohibición general de restricciones cuantitativas, previstas en el GATT de 1994, bien sean formuladas como requisitos obligatorios o como condiciones para el disfrute de un beneficio o incentivo. En otras palabras, no prevé disciplinas en materia de prescripciones relativas al resto de los espacios de políticas sobre regulación de la IED, que directamente afecten la admisión, establecimiento y operación de inversiones.
- La prohibición de este tipo de medidas opera sólo para el comercio de bienes; es decir, se excluye el comercio de servicios. Sin embargo, cabe esperar la elaboración de disciplinas en materia de prestación de servicios bajo la modalidad de presencia comercial.
- Sólo operan las excepciones relativas a los artículos sobre trato nacional y la prohibición general de restricciones a las importaciones y exportaciones de acuerdo al GATT de 1994.

Ganancias

El escenario representa una expresión de consistencia en relación a los compromisos asumidos en el marco del sistema multilateral de comercio, a pesar que, en dicho ámbito, las disciplinas sobre subsidios contenidas en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC restringen la utilización de las subvenciones como instrumentos legítimos para acometer objetivos específicos de política económica.

Pérdidas

En realidad, no podemos hablar de pérdidas, dada la preservación de compromisos ya asumidos en el espacio multilateral.

Riesgos

La probable inclusión de las regulaciones sobre el comercio de servicios bajo la modalidad de presencia comercial en el Capítulo de inversiones, lo que pareciera consistente con criterios pronunciados en el marco del grupo de trabajo sobre comercio e inversión de la OMC ⁶⁴.

⁶⁴ Sobre la mesa de discusión en el ámbito multilateral, se discute la conveniencia de respaldar un acuerdo multilateral en materia de inversiones. A pesar de que existen algunas razones persuasivas para ello en principio, parece no haber justificación para negociaciones multilaterales en este momento; sobre todo visto el fallido intento por concluir un Tratado Multilateral de Inversiones entre países de mayor desarrollo comparado. Es obvio que todavía existe un amplio espacio para seguir la liberalización a través de los acuerdos multilaterales existentes. El comercio de servicios bajo modalidad de presencia comercial, representa un sector en el que la IED resulta crítica como una forma de disputa de los mercados. Ver: Hoekman, Bernard y Saggi, Kamal (2000) *¿Disciplinas multilaterales para políticas relacionadas con inversión?* en La Nueva Agenda del Comercio de la OMC, Marcelo Olarreaga y Ricardo Rocha, compiladores. p.107 Instituto del Banco Mundial. Centro Editorial Universidad del Rosario. Bogotá

Escenario II: OMC-Plus

Caracterización

- ❑ Focalización en cualquier restricción a la IED y a los flujos comerciales de bienes y servicios
- ❑ Su ámbito de aplicación está referido a cualquier medida que establezca el cumplimiento de requisitos obligatorios o exigibles para el disfrute de un beneficio o incentivo, formulada a partir de la etapa de pre – establecimiento de las inversiones.
- ❑ Es posible adoptar ciertas excepciones o reservas en el marco de las ofertas de negociación sobre acceso y de acuerdo al enfoque de lista negativa.
- ❑ A manera de principio, y en relación a los RDD obligatorios, operan las excepciones sobre calificación de los bienes y servicios, con respecto a programas de promoción de a las exportaciones y de ayudas internas y externas; las compras realizadas por una parte o una empresa del Estado; y los bienes que, en virtud de su contenido, califiquen para aranceles o cuotas preferenciales.
- ❑ En relación a los RDD exigibles para el disfrute de un beneficio, operan las excepciones consistentes con los incentivos no recurribles previstos en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC.
- ❑ Coarta el uso de instrumentos de política económica.

Ganancias

- ❑ Más allá del debate sobre la justificación de la adopción de políticas que restrinjan la IED, sobre la base de la existencia de distorsiones de política o fallas en el mercado⁶⁵, es evidente que el escenario mejora el clima de inversión subregional y sobre IED proveniente de terceros estados. Con ésto, el modelo responde a exigencias o demandas empresariales deseosos de llevar a cabo inversiones.

Pérdidas

El escenario coarta la posibilidad de utilizar instrumentos de política para orientar la IED hacia objetivos específicos de desarrollo productivo. Por ejemplo, la formación de alianzas con inversionistas subregionales; promoción de joint ventures de sus proveedores internacionales con proveedores subregionales; y transferencia tecnológica sobre bases comerciales razonables a actores subregionales de la cadena de proveedores⁶⁶.

⁶⁵ En la medida que las firmas multinacionales típicamente surgen al interior de industrias oligopólicas, la presencia de competencia imperfecta en la economía anfitriona es probable. Ver: Olarreaga y Rocha, *Ob. Cit.*, p.p.110-111

⁶⁶ Es el interés comunitario estimular que la IED se vea acompañada de transferencia de tecnología, sobre todo en ramas de actividad cuya competitividad global se basa en la innovación tecnológica. Para ello, es justificable haber adquirido compromisos sobre la protección de derechos intelectuales en el Acuerdo sobre aspectos de los derechos de la propiedad intelectual vinculados al comercio de la OMC; los convenios administrados por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual; y en las Decisiones 486 y 351 de la CAN. No obstante, la protección de la propiedad intelectual no debe ser un objetivo último de los regímenes sobre tratamiento de IED. La Construcción de capacidades tecnológicas no se logra con la simple garantía de los derechos de propiedad intelectual, como se deduce de la experiencia de un gran número de países, los cuales han empleado con éxito una amplia gama de incentivos y RDD para contrarrestar las prácticas anticompetitivas de las empresas transnacionales. Ver Corrales y Rivera, *Ob.cit.* p.p. 193-194

Riesgos

El escenario desconoce el carácter estratégico de sectores industriales, lo que, *per se*, es inconsistente con la lista de reserva de sectores, y genera un alto riesgo en términos de la viabilidad de los programas de industrialización e integración industrial andinos.

Escenario III. **Modelo híbrido**

Este modelo puede responder a requerimientos de *trade off* , en la búsqueda de un resultado aceptable a las partes negociadoras, vistos los extremos que evidencian los escenarios comentados.

Caracterización

- ❑ Se prohíbe la imposición de RDD como condición para el establecimiento, la expansión o el mantenimiento de las inversiones, que requieren o exijan compromisos de exportar mercancías o especifiquen que ciertas mercancías o servicios se adquieran localmente o impongan compromisos similares.
- ❑ Se reconoce el derecho de los países a mantener o adoptar las medidas necesarias para asegurar, entre otros objetivos, el cumplimiento de leyes y reglamentaciones que no sean incompatibles con las disciplinas de ALCA; la disminución de los desequilibrios regionales; y la realización de actividades en materia de investigación, desarrollo y absorción de nuevas tecnologías.

Ganancias

Responde a demandas empresariales en materia de prohibición de RDD antes del establecimiento, en las materias a que alude, al tiempo de permitir la utilización de RDD para el logro de objetivos específicos de desarrollo.

Pérdidas

Supone un relajamiento de las potestades de control sobre el acceso de las inversiones en fase de preinversión, en relación a RDD de contenido local y equilibrio comercial

Riesgos

En realidad, debe ser observado como una opción de *trade off* en la búsqueda de un “paquete balanceado” sobre los derechos y obligaciones resultantes. No obstante, se advierte la posible inviabilidad de reservas construidas sobre el derecho de acometer cualquier tipo de objetivo de políticas, más allá de los expresados. Es decir, puede generar costos asociados a incertidumbre para el logro de “cualquier otro objetivo”.

Sección III. Las Negociaciones sobre Inversiones en el ALCA: Posibles *trade off* de los Países Miembros de la CAN en áreas relevantes para mejorar el resultado global de las negociaciones

El término de *trade off* es utilizado por nosotros como opciones de negociación o las oportunidades de compensación frente a la cesión de espacios para la formulación de políticas comunitarias, cara a la conformación del mercado común, a ser propuestas por la CAN, en la búsqueda de un mejor resultado de las negociaciones.

No obstante lo anterior, debemos insistir, como lo hemos hecho a lo largo del estudio, en destacar la necesidad de lograr un texto normativo que también pueda responder a las demandas empresariales consistentes con un entorno de seguridad jurídica para el desarrollo de sus negocios, al tiempo de favorecerse la emanación de medidas eficientes en términos de lógica económica. Obviamente, ésto no siempre es fácil de acometer, niquiera en el mismo ámbito del Capítulo sobre inversiones, debiendo buscarse otras formas de compensación en otros Capítulos del Tratado proyectado. Por ejemplo, de insistirse en la posición inicial de la CAN de mantener la regulación de los requisitos de desempeño en conformidad con el alcance del Acuerdo sobre las MIC de la OMC, sería lógico argumentar que es necesario compensar la hipotética ineficiencia de dichas medidas con una mayor liberalización del comercio. Esto surge de la circunstancia que el comercio y la inversión son interdependientes, se complementan uno al otro. Basta recordar que una modalidad de inversión tradicional es la que se lleva a cabo a través de la importación de bienes de capital que forman parte de la empresa receptora de la inversión o a través de los cuales se adquiere una participación en el capital de ésta; o que la IED busca aprovechar el mercado doméstico de su inversión bien para aprovechar su demanda interna, o bien para comercializar su producción a mercados aledaños.

Como se evidencia en las secciones antecedentes, ningún sistema o cuerpo de políticas relativos a IED consagra un esquema de liberalización total en el tratamiento de las inversiones, ni implica la renuncia a todas las opciones de política sobre desarrollo productivo o industrial de sectores estratégicos, ello, evidentemente, abre un espacio muy amplio de negociación. Pero también es evidente que cada país involucrado en la negociación del ALCA busca atraer inversiones hacia su territorio; recursos económicos que, como tales, son escasos. De allí la necesidad de balancear el interés entre la preservación de los espacios para formular políticas comunitarias, con aquél relativo a un marco general de promoción y protección de IED sobre la base de estándares internacionales de tratamiento.

Es así que los riesgos que pueden presentarse en virtud de los escenarios de resultados aludidos, provocan la reacción estratégica de la comunidad orientada a paliar o moderar los posibles efectos nocivos sobre el proyectado mercado común, pero también sobre la competitividad de la subregión como espacio para el desarrollo de negocios exitosos en el marco de la economía global. Naturalmente, debe tenerse siempre presente el interés comunitario de favorecer un clima de inversiones que pueda acrecer el interés del inversionista foráneo en la subregión. Veamos, entonces, algunos posibles términos de *trade off*.

Opciones frente a las ofertas de negociación de los EE.UU., Canadá y México

1. Ante todo, el sistema que surja de las negociaciones orientadas a lograr el ALCA debe basarse sobre un balance de derechos y obligaciones, alcanzado a través del intercambio recíproco de compromisos de acceso a mercados. En la actualidad, ALCA se traduce en un foro de negociación; su alcance es de negociaciones hemisféricas que, no obstante, requieren de acercamientos bilaterales y plurilaterales en búsqueda de un consenso sobre el nivel de apertura apropiado.
2. Frente a las ofertas iniciales de EEUU, Canadá y México, en materia de acceso a mercados, debe advertirse el amplio margen de discreción del poder público de dichos países en la administración de las reservas listadas (esencialmente en el caso de Canadá y México), y la marginación que se hace de los acuerdos subregionales en materia de reservas de TNMF.

De igual manera, debe ser advertida la amplitud del conjunto de sectores y materias de actividad económica sobre los cuales dichos países formulan reservas; sobre todo al comparar el tamaño y desarrollo de sus economías con los de los países andinos.

Ahora bien, en la práctica, tarde o temprano dichos países pueden hacer valer la circunstancia que, junto a Brasil, representan los principales exportadores de capitales en el ámbito hemisférico. Esto les dota de una herramienta poderosa al momento de buscar mayores niveles de apertura en los mercados de importación de sus capitales. Ya hemos mencionado el interés compartido por los países de la subregión en atraer dichos capitales, por lo cual cierto nivel de flexibilidad debe ser asumido. En el ámbito de la formulación de las políticas sobre inversión, la flexibilidad orientada a la apertura puede ser entendida como una regla. En nuestra opinión la flexibilidad se traduce en el establecimiento de un marco general de garantías de trato a la IED que coexiste con regulaciones específicas en relación a determinados sectores. De acuerdo a los planes de desarrollo de cada país o grupo de países, la regulación específica de sectores puede oscilar entre planes de apertura y aquéllos de concurrencia al mercado relevante de inversión bajo ciertas condiciones. Nuevamente, un mejor resultado de las negociaciones debe buscarse a partir de la pre-determinación de dichos sectores, junto a la certeza de cuál es la posición jurídica subjetiva de los inversionistas en los mismos, en virtud de lo cuál ellos saben a qué atenerse. En términos coloquiales, la referida circunstancia se resume con la expresión “fijar reglas de juego claras”.

3. Frente a la amplitud y discreción identificada en instrumentos vigentes en las referidas ofertas, como la Ley de Inversiones de Canadá y las reservas constitucionales y legales de sectores para la exclusiva participación del estado mexicano, la CAN debe oponer la base de legitimidad que le confiere la actual vigencia de las normas andinas sobre fomento e integración industrial y aquéllas que se prevean establecer en el marco de las políticas orientadas al establecimiento del mercado común. Los textos fundacionales, en particular el Tratado de Creación del Tribunal de Justicia de la CAN, determinan que las normas generadas en el seno de ésta, tienen carácter preponderante y aplicación directa en relación a los ordenamientos jurídicos de los países miembros. Es decir, forman parte de sus ordenamientos jurídicos bien sea a través de su incorporación mediante un acto

legislativo (derecho fundacional) o a través de los principios de aplicación directa, automática y preponderante del derecho derivado.

4. De igual manera, la reserva andina en materia de regímenes preferenciales en favor de las empresas multinacionales andinas, puede ser opuesta a los regímenes de protección que Canadá exceptúa en relación a algunas empresas nacionales (Air Canada, Petro-Canada, Canadian Arsenals Limited, Cameco Limited, Nordion International Inc y Theratronics International Limited), así como aquéllas destinadas a limitar la competencia en la provisión de servicios de teléfono entre circuitos en zonas atendidas por proveedores nacionales. (Northwestel Inc.; Ontario Northland Transportation Commission, y Prince Rupert City Telephones y otras compañías independientes incluidas en el Anuncio Público de Telecomunicaciones 95-15 de la CRTC).
5. Procede también destacar la circunstancia que, en materia de excepciones al trato nacional de acuerdo a lo previsto en la Decisión 291, la restricción de inversiones opera en casos de empresas calificadas como nacionales. Sin embargo, aun en este caso, procede la admisión de IED hasta un monto que no alcance el 80% que debe ser poseído por inversionistas subregionales, quedando a salvo los criterios sobre reflejo de la dirección técnica, administrativa, financiera y comercial a ser ponderados por los organismos nacionales competentes a objeto de la calificación⁶⁷.

La referida advertencia procede también en relación a las empresas multinacionales andinas. En efecto, la Decisión 292 dispone que estas empresas deberán tener aportes de propiedad de inversionistas internacionales de dos o más países miembros, que en conjunto sean superiores al 60% del capital de la empresa. Es decir, procede la admisión de IED para la adquisición de una participación en el capital accionario de una empresa multinacional andina⁶⁸.

Lo mencionado es relevante en la perspectiva de fomentar la complementación a que hemos aludido entre actores internacionales y comunitarios, de tal modo que la preservación de instrumentos de política vinculados al disfrute de un beneficio puede ser beneficioso no sólo para inversionistas subregionales, sino también para foráneos.

Opciones frente a las ofertas de Chile

Un aspecto de suma importancia lo constituye la presentación de la lista de medidas futuras inconformes en relación a sectores específicos de servicios. Ello denota el interés de este país en preservar, a futuro, espacios e instrumentos de política nacional relacionados al desarrollo de dichos sectores. Esta reserva, y el objetivo finalista que le da razón de ser, puede servir de modelo a la CAN para asegurar la viabilidad de las previsiones relativas al desarrollo de los programas de industrialización e integración industrial previstos o que lleguen a preverse en el marco de políticas subregionales. Sin embargo, requiere de un esfuerzo de coordinación interno de la CAN para tratar de establecer cuáles son las materias y sectores específicos sobre los que recaerán, a futuro, políticas y medidas inconsistentes con los derechos de trato otorgados en el Capítulo de inversiones del ALCA.

⁶⁷ Artículo 1 de la Decisión 291 de la CAN

⁶⁸ Artículo 1 de la Decisión 292 de la CAN

La relevancia de lo expresado surge de la circunstancia que los procesos de integración económica llegan a lograrse a través de la consecución de logros parciales o el cumplimiento de los objetivos específicos que dan carácter a cada fase del proceso integrador. Por tanto, en nuestra opinión, procede secundar a Chile en la negociación de este tipo de reserva, a pesar que resulta obvio hacerlo en un esquema de preestablecimiento con lista negativa de reservas.

Opciones frente a las propuestas de disciplinas presentadas por el MERCOSUR

Los escenarios “híbridos” que propone MERCOSUR, en la búsqueda de una conciliación entre los modelos extremos sobre admisión y establecimiento de inversiones y sobre RDD, debe ser ponderados como una opción de *trade off* en la búsqueda de un “paquete balanceado” sobre los derechos y obligaciones resultantes. No obstante, se advierte la posible inviabilidad de reservas construidas sobre el derecho de acometer cualquier tipo de objetivo de políticas, más allá de los expresados, lo que reflejaría una ausencia de dirección o identificación de las materias, sectores e instrumentos de desarrollo para abordar el logro de los objetivos específicos que desean lograrse.

En este sentido, es pertinente reiterar la circunstancia que los procesos de integración económica llegan a lograrse a través de la consecución de logros parciales o el cumplimiento de los objetivos específicos que dan carácter a cada fase del proceso integrador.

Conclusiones

1. Es evidente que las diversas propuestas presentadas por las delegaciones en materia de disciplinas sobre inversiones en el ALCA, coinciden en la construcción de un texto normativo de regulación de inversiones intrahemisféricas, sobre la base de concesiones de garantías de acceso, establecimiento y protección a los inversionistas e inversiones cubiertas, en el territorio de cada país miembros de ALCA. No obstante, y como se ve en el desarrollo del Estudio, los países bajo consideración podrían preservar amplios controles en relación a la entrada, establecimiento y previsión de requisitos especiales para el desempeño de las inversiones en relación a sectores de actividad económica sensibles a sus economías.
2. Las disciplinas del Capítulo objeto de estudio en materia de entrada y establecimiento de inversiones, a pesar del enfoque de liberalización "total" o "automática" que imprime el modelo sujeto a "listas negativas", deja espacio a los países receptores de inversión para mantener cierto control sobre el inversionista o las inversiones, con base en las regulaciones domésticas. Dichos controles no son incompatibles con los derechos de entrada y establecimiento, sino que coexisten con tales derechos. Esto no desvirtúa el elemento finalista del régimen de tratamiento de capitales extranjeros adoptado.
3. El modelo de formulación combinada de TN y TNMF, sugerido por EE.UU. y respaldado por varios países centroamericanos y Chile, no es ajeno al conocimiento y práctica de los países andinos, en tanto dos de sus miembros han suscrito y puesto en vigencia tratados de este tipo con dicho país y el resto negocia o ha expresado su interés en hacerlo.
4. El otorgamiento del TN y TNMF antes del establecimiento del inversionista en el país receptor, es decir, a inversionistas potenciales, implica la imposibilidad del estado receptor de hacer uso de algunos instrumentos de política para promover la transferencia de tecnología sobre bases comerciales hacia actores nacionales. A manera de ejemplo, se pierde la opción de utilizar RDD vinculados al disfrute de un beneficios para fomentar, y premiar, la complementación entre actores subregionales y foráneos.
5. En nuestra opinión, deben preservarse los compromisos en materia de RDD asumidos en la OMC. Ello evitará coartar los espacios e instrumentos de política con que aún cuentan los países para acometer sus objetivos específicos de desarrollo. Algo que no parece ser muy obvio, es que las disciplinas asumidas en el marco del Acuerdo MICs sólo reiteran, y precisan, los alcances de los principios de trato nacional y prohibición de restricciones cuantitativas del GATT de 1994.

Al contemplar las propuestas sobre solución de controversias en el proyecto de Capítulo de inversiones del ALCA, advertimos la incorporación de normas y procedimientos especiales a ella referidos sólo en el caso de diferencias inversionista-estado. Esto reproduce aquí la relación generalidad-especialidad característica de las normas y procedimientos por los que se rige la solución de controversias en los acuerdos administrados por la OMC.

En el ALCA, dicha relación debe decantarse en favor de la especialidad característica de las instituciones sobre tratamiento de inversiones foráneas en el Capítulo que venimos comentando. De allí nuestra sugerencia de mantener en el ámbito del Capítulo de inversiones los procedimientos y normas especiales para la solución de controversias inversionista-estado. Razones de economía procesal, especialización y de conveniencia de no elevar este tipo de disputas al rango de diferencias entre estados fundamentan también nuestro criterio.

6. En presencia de ofertas de negociación sobre acceso de inversiones que evidencian altos niveles de discrecionalidad y la preservación de amplios espacios objeto de reservas para su desarrollo por parte los estados proponentes – y sus nacionales- los países andinos tienen la clara opción de oponer la base de legitimidad que le confiere la actual vigencia de las normas andinas sobre fomento e integración industrial o las que lleguen a efectuarse de acuerdo a las estrategias de integración subregional. Sus textos fundacionales determinan que las normas generadas en el seno de ésta, tienen carácter preponderante y aplicación directa en relación a los ordenamientos jurídicos de los países miembros.
7. Procede, a nuestro juicio, plantear la reservas de medidas futuras inconsistentes con las disciplinas que lleguen a adoptarse. Ello permitirá preservar espacios de política relativos a los planes de fomento e integración industrial en el ámbito el mercado común. No obstante, dichos planes deben ponderar y tratar de equilibrar los alcances de las potestades soberanas de regulación de la IED y las demandas empresariales de adecuación del clima subregional de negocios. Las garantías de protección deben ser aseguradas, al igual que la consistencia en la formulación de políticas sobre tratamiento de IED y su rol en el mercado común.
8. Las determinaciones de la declaración ministerial de San José sobre coexistencia del ALCA con acuerdos de integración económica subregionales, a pesar de ser un aspecto horizontal en las negociaciones, tiene trascendentes implicancias sobre el marco común de tratamiento de IED de la CAN. En nuestra opinión, dichas determinaciones suponen la pérdida de vigencia práctica del marco básico de políticas sobre tratamiento de capitales extranjeros en la subregión, dadas su falta de actualización y menor amplitud, no sólo en materia de las disciplinas que se negocian en el ALCA, sino también en relación a las normas que conforman los vigentes TBPI suscritos por los países andinos. Como hemos indicado, corresponderá a la inventiva o innovación comunitaria enmarcada en los elementos del mercado común, establecer los aspectos de mayor amplitud y diferenciación de los derechos consagrados en un nuevo marco común de tratamiento de capitales extranjeros, en relación a aquéllos contenidos en el respectivo Capítulo del ALCA.

Anexo sobre Consideraciones relativas a la oferta inicial de la CAN relativas a reservas al Capítulo de Inversiones del ALCA

Introducción

Este Anexo se orienta a considerar y precisar los alcances de la oferta inicial de la CAN, sobre reservas al Capítulo de inversiones del ALCA. El consultor ha considerado pertinente dedicar, en documento aparte, las consideraciones que estima procedentes sobre esta oferta. Esto permitirá dedicarse con mayor precisión a las propuestas andinas sobre los temas aludidos a lo largo del estudio encomendado.

En tal virtud, dividimos este documento en dos partes que refieren, respectivamente, i) a la metodología aplicada por la CAN para la presentación de la referida oferta, y ii) el análisis de las disciplinas y excepciones presentadas.

I. La metodología para la presentación de la oferta inicial

La oferta inicial presentada por la CAN consta de un texto principal sobre reservas y propuestas de disciplinas en proceso de negociación, y anexos de reservas sobre sectores específicos presentados por Bolivia, Ecuador y Perú, en relación a los cuales los derechos y obligaciones que lleguen a establecerse no serán aplicados.

Esta forma de presentación, naturalmente, obedece a la circunstancia que la CAN trata, por un lado, de actuar con vocación de unidad diferenciada frente al resto de las delegaciones negociadoras, pero también en atención al hecho que sus países miembros, como individualidades, no pueden ser excluidos de la negociación. Esto obedece a fundamentos tanto de tipo práctico, como por razones de fondo, al existir a lo interno de la CAN un marco común sobre tratamiento de inversiones foráneas que coexiste con Tratados Bilaterales de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscritos por los países miembros con terceros estados, y normas de derecho doméstico que constituyen salvedades a los principios de trato contenidos en la Decisión 291 relativa a dicho régimen común.

Las potestades soberanas sobre el control de la IED son reconocidas por el Derecho Internacional, y el derecho interno las consagra por vía de disposiciones constitucionales y las normas que se constituyan en desarrollo de éstas. El orden constitucional suele, por ejemplo, reservar sectores de actividad económica al Estado, con lo cual se establecen márgenes de discrecionalidad en la formulación de estrategias para el logro de objetivos específicos nacionales vinculados a dichos sectores⁶⁹.

⁶⁹ Por ejemplo, el Artículo 247 de la Constitución Política de Ecuador, establece que los recursos naturales no renovables y, en general, los productos del subsuelo, los minerales, y sustancias cuya naturaleza sea distinta de la del suelo, incluso los que se encuentran en las áreas cubiertas por las aguas del mar territorial, serán explotados en función de los intereses nacionales. Su exploración y explotación racional podrán ser llevadas a cabo por empresas públicas, mixtas o privadas, de acuerdo con la ley.

En la Constitución venezolana, su artículo 302 reserva al Estado, por razones de conveniencia nacional, la actividad petrolera y otras industrias, explotaciones, servicios y bienes de interés público y de carácter estratégico.

Por su parte, el Artículo 138 de la Constitución de Bolivia expresa que los grupos mineros nacionalizados como una de las bases para el desarrollo y diversificación de la economía del país, no pueden ser transferidos o adjudicados en propiedad a empresas privadas por ningún título. La dirección y

Un antecedente importante en la perspectiva de la presentación de ofertas de negociación, lo constituyó el caso de la Comunidad Europea (CE) y sus estados miembros durante la Ronda Uruguay del GATT y la adopción del Tratado de Marrakech. En este caso, puede decirse que el GATT trató de manera pragmática la existencia de la antigua Comunidad Económica Europea (CEE), sin plantearse problemas de naturaleza jurídica, ni cuestiones sobre su funcionamiento interno⁷⁰.

Sin embargo, la creación de una nueva Organización Mundial del Comercio planteó de manera específica, la cuestión sobre la determinación de las condiciones para que los miembros de una unión aduanera se constituyeran en miembros de la naciente organización. Desde un principio, quedó claro que los países miembros de la CE, no querían ser excluidos al defender la existencia de competencias compartidas o mixtas en las materias relacionadas, por ejemplo, con los servicios y la propiedad intelectual⁷¹. Y fue en tal virtud que la Comisión de la CE, a pesar de mantener la tesis que los acuerdos negociados en la Ronda Uruguay eran de su exclusiva competencia, admitió la necesidad de una fuerte participación de los países miembros, como individualidades, en el seno de las negociaciones. Esto condujo a la fórmula finalmente adoptada que tanto la CE como sus países miembros adquirieron el carácter de miembros iniciales de la OMC⁷².

No es nuestra intención sugerir el debate sobre la pertinencia o no del acceso al ALCA de los países miembros de la CAN como individualidades jurídicas. Esto no forma parte del ámbito de trabajo en este estudio. Sin embargo, sí buscamos llamar la atención sobre el debido entendimiento de las particulares de la cesión de competencias soberanas en materia de tratamiento de capitales extranjeros, como ha sido objeto en la CAN, y su relación con la tantas veces mencionada necesidad de preservar espacios de políticas comunitarias para el logro de objetivos específicos de desarrollo en la subregión. Dicho de otra forma, la presentación de una oferta conjunta comunitaria pasa por la definición de cuáles son los sectores específicos objeto de políticas comunitarias, más allá de las reservas específicas de sectores que los países, en función de su soberanía, preservan para sí. De lo contrario, la presentación de ofertas de la CAN corre el riesgo de constituirse en un agregado de sectores reservados que surge de la sumatoria de todas las reservas específicas que los países expresan.

II. Las propuestas contenidas en la oferta inicial de la CAN

La propuesta inicial de la CAN obedece no sólo a la presentación de los sectores y materias objeto de reservas por parte alguno países miembros, sino también a propuestas de disciplinas que actualmente son objeto de negociación. Analicemos ahora el alcance de la oferta inicial.

administración superiores de la industria minera estatal estarán a cargo de una entidad autárquica con las atribuciones que determina la Ley.

⁷⁰ De hecho, la propia existencia de la CEE como unión aduanera, no fue nunca reconocida oficialmente como conforme a las normas del GATT, dentro de las previsiones del Artículo XXIV, relativas a zonas de libre comercio y uniones aduaneras. Al respecto, puede verse: Carderera Soler, Luis(1994) *La Organización Mundial del Comercio*, en la Ronda Uruguay del GATT, Boletín Económico de ICE, Número Extraordinario. Ministerio de Comercio y Turismo. Madrid.

⁷¹ *Op.cit*, p.17

⁷² Así fue establecido en el Artículo XI del Tratado de Marrakech sobre miembros iniciales de la OMC.

Las propuestas contenidas en la oferta inicial versan sobre excepciones y posiciones sobre la elaboración de disciplinas en las siguientes materias:

Definiciones básicas
Ambito de aplicación
Trato Nacional
Transferencias
Requisitos de desempeño
Expropiaciones
Personal Clave
Solución de controversias

Consideremos cada una de ellas.

Definiciones básicas

La oferta inicial de la CAN en materia de definiciones básicas combina elementos del ámbito de aplicación del Capítulo con criterios relativos a lo que ha de entenderse por inversión cubierta. El fundamento de la inclusión de normas sobre ambos aspectos radica en el interés de precisar hasta donde se extiende la responsabilidad de cada estado y, en tal virtud, qué actividades y personas pueden exigir la protección y estándares de tratamiento contenidos dentro del Capítulo. En realidad, las definiciones básicas responden, en sentido estricto, al interés por determinar cuál es el ámbito de aplicación personal y material de las disciplinadas acordadas. No obstante, la gran mayoría de los TBPPI suscritos por los países andinos y el Capítulo de Inversiones del G-3, incluyen en artículos consecutivos definiciones sobre inversionista, inversión y territorio, por un lado, y los criterios de temporalidad de aplicación o alcance del acuerdo, por el otro.

En dicho sentido, la CAN es del criterio que el Capítulo no se aplique a las inversiones realizadas por personas naturales que tengan de manera simultánea la nacionalidad de la Parte en que se realiza la inversión y la nacionalidad de otra Parte, ni a los activos bajo forma de propiedad tangible o intangible, que no se vincule directamente con la inversión productiva, como las operaciones que impliquen endeudamiento y los flujos relacionados estrictamente con una transacción comercial.

El criterio de no aplicar el Capítulo a las inversiones de dichas personas naturales, obedece a fundamentos de preservar lo que es un objetivo del mismo: el fomento de la transferencia de capitales entre países del hemisferio. La definición de inversor probablemente incluya a toda persona física que sea nacional de una de las partes del ALCA y aquélla que resida en forma permanente o se domicilie en el territorio de ésta. Puede darse el caso que nacionales de un país miembro del ALCA residieren en forma permanente o se domiciliaren en otro país miembro del ALCA y llevaran a cabo una inversión en este último; existiendo la posibilidad que los recursos o activos hayan sido obtenidos al interior del país de la inversión. Salvo prueba en contrario, los recursos no han provenido del exterior y estos inversionistas no se encuentran en una misma posición jurídica subjetiva en relación a aquéllos que si lleven a cabo una transferencia de recursos entre países.

La posición andina a este respecto reviste una gran dosis de restricción, si se le compara a otras posiciones vertidas en el ALCA y en tratados de inversiones. Por ejemplo, el Protocolo de Colonia de MERCOSUR, deja abierta la posibilidad de que

residentes permanentes o domiciliados prueben que los recursos han provenido del exterior. No se refiere a nacionales, pero sí a personas físicas en tal situación. En el Capítulo de inversiones del G3 y el del Tratado de Libre Comercio entre Bolivia y México, no se contempla la salvedad propuesta por la CAN. En los TBPPI entre Ecuador y República Dominicana; Perú y Colombia; y Perú y Venezuela, tampoco se consagra.

En nuestra opinión, la propuesta de la CAN pudiera ser reconsiderada a fin incluir la opción del inversionista de probar la transferencia de capitales del exterior.

En relación a la exclusión, en la definición de inversión, de los activos no vinculados a una inversión, préstamos y flujos de transacciones comerciales, ya hemos visto que dicha propuesta es cónsona con las posiciones de MERCOSUR, Chile y, en realidad, la mayoría de las delegaciones negociadoras. En nuestra opinión, la propuesta es absolutamente lógica, toda vez que la posición contraria supondría extender la responsabilidad de protección del país receptor sobre actividades no vinculadas a capitales invertidos, amén de representar un esfuerzo de armonización de criterios en el seno de los países andinos a partir del hecho que, en Colombia, los préstamos no son considerados como inversión. En el Protocolo del TBPPI entre Perú y Colombia dicha circunstancia ha sido establecida expresamente, al igual que en Capítulo de inversiones del G-3. En el Protocolo de Colonia del MERCOSUR se incluyen como inversión los préstamos sólo cuando estén directamente vinculados a una inversión específica⁷³.

En este mismo sentido opera la indicación que cualquier alteración de la forma de inversión no afecta su carácter de tal, siempre que dicha alteración no constituya un préstamo u otra operación que implique endeudamiento y que sea conforme con la legislación de la Parte, como ha sido propuesta por la CAN.

Ambito de Aplicación

La CAN propone que las disposiciones del presente Capítulo no sean aplicables a los actos o hechos que hayan tenido lugar, o a cualquier situación que dejara de existir, antes de la entrada en vigor del ALCA, ni a las controversias surgidas como consecuencia de ellos incluso si sus efectos perduran después de la entrada en vigor de dicho Acuerdo.

Esta propuesta es consistente con las regulaciones sobre ámbito de aplicación de los TBPPI. En efecto, en dichos instrumentos las inversiones abarcadas son, incluso, aquellas efectuadas y existentes al momento de entrar en vigencia el respectivo acuerdo. La tendencia recogida en los Capítulos de inversiones de tratados de libre comercio, como el G3 y el suscrito entre Bolivia y México, es no diferenciar en el momento en que es efectuada la inversión en relación a la entrada en vigencia del acuerdo. No obstante, resulta lógico entender que estos Capítulos no aplican a inversiones, hechos o actos inexistentes en el momento en que dichos instrumentos han iniciado su vigencia. Lo mismo en relación a las disputas planteadas o que tengan fundamento en hechos o actos anteriores a al entrada en vigencia del ALCA; lo que es una expresión del principio de derecho según el cual la aplicación de la ley es irretroactiva.

De igual manera, la CAN propone que nada de lo dispuesto en el Capítulo obligará a proteger inversiones realizadas con capitales de origen ilícito. Esta es una propuesta

⁷³ Artículo 1.C del Protocolo de Colonia.

novedosa, en términos de su concreción. Para nosotros, puede ser reconducida o expresada en el marco de las excepciones generales sobre bases de la necesidad de proteger la moral y orden públicos y preservación de intereses de seguridad nacional, que obedecen a una opinión generalizada en el seno de las delegaciones negociadoras del ALCA y que, igualmente, han sido propuestas por la CAN⁷⁴.

No obstante lo anterior, pensamos que la propuesta referida se compadece con una posición o esfuerzo de coordinación al interior de la CAN, a partir de realidades específicas y de enorme importancia que se verifican en la subregión en relación a los mencionados capitales. De igual manera puede responder a un interés consistente con la emanación, a nivel global, de normas para impedir la legitimación de capitales de origen ilícito.

Trato de la Nación Más Favorecida

La propuesta andina prevé que las disposiciones del Capítulo de inversiones sobre trato de la nación más favorecida no se interpretarán de manera que obliguen a extender, a las inversiones de los inversionistas de otra parte del ALCA, el beneficio de cualquier trato, preferencia o privilegio, resultante de cualquier área de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica u otra forma de organización económica regional o de cualquier acuerdo internacional destinado a facilitar las relaciones fronterizas, o de un convenio destinado a evitar la doble tributación, existente o que exista en el futuro, de la cual sea o llegue a ser parte.

En nuestra opinión, esta norma debe representar un posición de principios, cara a preservar los regímenes de diferenciación de la CAN en relación al resto de los países del hemisferio. Debe ser, no obstante, complementada con la indicación de los sectores y materias específicos sobre los cuales recaen las políticas sobre inversiones de la CAN en relación de inversiones originarias de la subregión, así como las relativas a sus planes presentes y futuros de industrialización e integración industrial, si se desea mantenerlos o adecuarlos.

Transferencias

El derecho de transferencias al exterior ha sido reconocido en todos los TBPPI, así como los Capítulos de inversión de tratados de libre comercio que hemos considerado. Esto responde a una legítima demanda de empresarios foráneos de permitírseles hacer libremente y sin demoras las transferencias de capitales relacionadas con su inversión. Esto a su vez implica que las transferencias puedan realizarse en moneda de libre convertibilidad.

⁷⁴ Como hemos mencionado, estas excepciones generales responden a un interés generalizado entre los países de preservar espacios de políticas para acometer objetivos específicos inherentes o consustanciales a cualquier estado. De esta forma, la propuesta de la CAN se orienta a permitir a las partes del acuerdo mantener o adoptar medidas para: proteger la moral pública; preservar y mantener el orden público; proteger o mantener sus intereses de seguridad nacional; proteger la salud y la vida humana, animal y vegetal; proteger los tesoros nacionales que posean un valor artístico, histórico, antropológico, paleontológico, arqueológico y cultural; garantizar el cumplimiento de las leyes o reglamentos relacionados con la prevención de prácticas engañosas y fraudulentas; lograr la observancia de las leyes y reglamentos que no sean incompatibles con las disposiciones del Capítulo de inversiones; y proteger a las personas/minorías o regiones que se encuentren en desventaja.

No obstante, en ciertos casos, como ha sido propuesto por la CAN, y es materia normalmente incluida en los TBPPI y Capítulos de inversiones de tratados de libre comercio, el estado receptor de la inversión puede impedir una transferencia, con el objetivo de proteger los derechos emanados de procesos administrativos, judiciales o arbitrales; por ejemplo en casos de quiebra, reestructuración de empresas e insolvencia, o protección de los derechos de los acreedores; cumplimiento de decisiones judiciales, arbitrales o administrativas en firme, y cumplimiento de obligaciones laborales o tributarias. Con ésto busca garantizarse el ejercicio de la responsabilidad patrimonial de los inversionistas en dichos casos, frente a terceros, lo cual es un principio de derechos común.

De la misma forma, la oferta inicial de la CAN prevé otra excepción al derecho de libre transferencia. En este caso, se permite la aplicación, en situaciones de existencia o inminencia de desequilibrios o dificultades graves de balanza de pagos, medidas que limiten temporalmente las transferencias, en forma equitativa, no discriminatoria y de buena fe.

Norma similar la encontramos en el Capítulo de inversión del tratado de libre comercio de Bolivia y México y en el G-3. De igual manera, en recientes TBPPI suscritos por países miembros, lo que se traduce en un mejor trato en relación a aquéllos en los cuales no ha sido previsto. Por aplicación del trato de la nación más favorecida, dicho trato debe extenderse en favor de los inversionistas cubiertos por dichos instrumentos.

En realidad, esta posibilidad de restringir las transferencias de capitales es consistente con las disposiciones del Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional y, en tal virtud, puede ser utilizada por todos aquéllos miembros del ALCA que, a su vez, sean miembros de dicho Fondo. De esta forma, el Artículo VII, Sección 3.b relativo a escasez de moneda y el artículo XIV sobre el régimen transitorio para restricciones a los pagos y transferencias por transacciones internacionales corrientes, permiten a los países miembros este tipo de restricción⁷⁵.

Requisitos de desempeño

En materia de requisitos de desempeño sólo serán aplicables las disposiciones contenidas en el Acuerdo sobre Medidas en Materia de Inversión relacionadas con el Comercio de la OMC, y las posteriores modificaciones que, sobre el alcance del mismo, se acuerden en dicha organización.

Esta propuesta no obedece a una excepción. Es una posición sobre la elaboración de una disciplina en esta materia. En nuestra opinión, y como ha sido varias mencionado a lo largo del estudio, la propuesta debe responder a una posición negociadora de la CAN en el marco de las negociaciones relevantes, frente al intento de ir más allá de las obligaciones contenidos en el Acuerdo MICs de la OMC. Evidentemente, existen medidas no comprendidas en el Acuerdo MICS que, *per se*, son inviables e, incluso, contraproducentes a los efectos de mejorar el clima de inversión de un país. Por ejemplo, medidas relativas a una intervención constante del gobierno sobre la operación y curso normal de las inversiones, o aquellas que establezcan, por principio general, una limitación a la participación accionaria de los inversionistas extranjeros en empresas receptoras de su inversión y en una amplitud de sectores. Incluso aquéllas

⁷⁵ Las restricciones deben ser abolidas tan pronto el países miembro tenga la certeza de que, sin necesidad de ellas, puede equilibrar su balanza de pagos, en forma que no dificulte su acceso a los recursos generales del Fondo

que establezcan requisitos mínimos de capital para invertir en una amplitud de sectores. Ello, en la práctica, desvirtúa un régimen de inversiones establecido sobre bases de acometer seriamente demandas empresariales legítimas, al tiempo de perseguir, como objetivo, la generación de un entorno amigable a la IED que contribuya a paliar la escasez de recursos para el desarrollo de inversiones productivas.

De acuerdo a lo expresado, en nuestra opinión es necesario balancear la posibilidad de establecer RDD no contemplados en el Acuerdo MICs con las necesidades de atracción de IED que los países, sobre todo en vías de desarrollo, requieren. La manera de hacerlo es considerar cuáles de dichos RDD pueden ser prohibidos y cuáles deben ser preservados. Esto permitiría, a manera de ejemplo, lograr un resultado sobre la base del mantenimiento de los RDD vinculados a un beneficio.

Fundamentamos nuestra opinión sobre el hecho que la ampliación de las prescripciones prohibidas por imponer RDD vinculados al disfrute de un beneficio, coartan sobremanera la posibilidad de los países de hacer uso de sus instrumentos de política para lograr objetivos específicos de desarrollo, sobre todo en materia de transferencia tecnológica, o para lograr la complementación que pueda desearse o sea conveniente, entre actores internacionales y comunitarios. Un instrumento de política como lo es el diseño de incentivos para el establecimiento de joint ventures para la complementación, o para fomentar transferencia tecnológica sobre bases razonables, no es *per se* inviable en términos de su eficiencia económica; puede funcionar como compensación en escenarios de elevados costos de invertir o de financiamiento limitado en la región.

Son muy pocos los que no advierten que los sectores modernos y exitosos, en términos de su participación en la economía global, se fortalecen a través de cadenas y clusters productivos, cuya capacidad de competir se fundamenta a su vez, en su poder de permanente innovación y en la construcción y aprovechamiento de redes empresariales. Pensamos que los planes de complementación e integración industrial pueden hacer uso de una variedad de instrumentos de políticas no comprendidos en la lista ilustrativa sobre medidas inconsistentes en los términos del Acuerdo MICs de la OMC, si son compensados con elementos de producción de inversiones incluidos en el Capítulo de inversiones del ALCA y demás disciplinas que puedan responder a demandas empresariales.

Expropiación e indemnización

En este sentido, la CAN formula la reserva en relación a no prohibir que de conformidad con la ley, y con fines de interés público o social, se establezcan monopolios como arbitrio rentístico, previa indemnización de los inversionistas que queden privados del ejercicio de una actividad económica lícita.

La referida propuesta responde a la normativa constitucional colombiana sobre excepción al principio de prohibición de monopolios. El Artículo 336 de la Constitución política de dicho país prevé la posibilidad de establecer monopolios como arbitrio rentístico. Es decir, esta modalidad de monopolio responde a un interés público o social y puede afectar a individuos que realicen una actividad económica en el mercado relevante donde se formula dicha práctica. Las rentas derivadas de dichos monopolios son destinadas a la prestación de un determinado servicio público, como la salud y la educación, de aquí su relación con los temas de expropiación e indemnización.

Se trata, en definitiva, de una propuesta conjunta que ha sido objeto de la armonización de criterios al seno de las coordinaciones andinas y ,en tal virtud, debe ser mantenida, amén que el objetivo de las disciplinas sobre expropiación e indemnización en el ALCA, al igual que en los TBPI y los capítulos de inversiones de tratados de libre comercio a que hemos aludido, consiste en asegurar a los inversionistas el cumplimiento de un debido procedimiento establecido conforme a las leyes del país receptor de la inversión y sobre bases no discriminatorias.

Personal clave

De acuerdo a la postura andina expresada en su oferta inicial, y en total identidad en relación a lo dispuesto en el Capítulo de inversiones del G-3⁷⁶, el personal clave que pueda trabajar en una empresa se sujeta a lo que disponga la legislación interna, la cual no podrá en caso alguno, impedir u obstaculizar el ejercicio por un inversionista del control de su inversión.

Al respecto debe recordarse que en la Decisión 292, sobre el régimen uniforme de tratamiento de las empresas multinacionales andinas, se establece un mandato dirigido a los países miembros de facilitar la contratación de personal subregional por dichas empresas, para que laboren en el país miembro de su domicilio principal o en los países miembros de sus sucursales. A los efectos de la aplicación de las disposiciones sobre cupos de trabajadores extranjeros, el personal subregional será considerado como nacional. Es decir, la atribución de competencias soberanas de los países miembros al órgano supranacional preserva para las legislaciones domésticas lo relativo a los ordenamientos laborales internos; es sólo en el ámbito de las disposiciones nacionales sobre cupos de trabajadores extranjeros – de acuerdo a lo comentado – en que se ha producido una expresión de derecho comunitario derivado. No refiere la Decisión 292 a personal directivo ni personal clave, sino a personal calificado de origen subregional.

En nuestra opinión, la norma propuesta es procedente. Preserva el poder soberano de los países para aplicar restricciones a la entrada de personal extranjero y responde a una demanda empresarial de mantenimiento de su control sobre sus inversiones. Ya hemos visto que, en la práctica, ninguna delegación ha sugerido obviar lo dispuesto en los ordenamientos domésticos relativos al empleo de personal foráneo, sobre todo en virtud del carácter de orden público de las normas laborales. Sin embargo, consideramos apropiado establecer la reserva específica en términos de lo dispuesto por la Decisión 292, como hemos comentado.

Solución de Controversias

Culmina la propuesta andina con un grupo de proposiciones relativas a los procedimientos y normas sobre solución de controversias estado-inversionista. La primera propuesta versa sobre la ejecución del laudo arbitral, debiendo efectuarse en conformidad con la legislación interna del país receptor de la inversión. Esto es consistente con los términos de la Convención de Nueva York sobre el Reconocimiento y Ejecución de Sentencias Arbitrales⁷⁷, que dispone la constitución del tribunal y el procedimiento arbitral ,así como el reconocimiento y ejecución del laudo no sean realizados conforme a la ley del país o sean contrarios al orden público del mismo.

Por otro lado, la CAN propone que la elección por parte de un inversionista de cualquiera de los procedimientos sobre solución de controversias previstos en el

⁷⁶ Artículo 17-05 del G-3

⁷⁷ La mayoría de los posibles miembros del ALCA han incorporado a su derecho interno la Convención.

Capítulo de inversiones, será definitiva, por lo que una vez que se halla sometido la controversia a alguna de las instancias, no podrá recurrirse a otra.

La norma propuesta no afecta el principio según el cual el inversionista tiene la posibilidad de escoger entre las opciones solución de controversias previstas en el Capítulo. Una vez que ha ejercido su derecho de elección, es natural que no pueda recurrir a otras instancias diferentes a la que conoce de su reclamación. Esto es entendido como un aporte a la seguridad jurídica no sólo en favor del inversionista, sino también del país receptor de la inversión, quien es su contraparte en la disputa planteada. Dicha circunstancia aporta al objetivo de reducir o precaver costos por declaración del derecho y es consistente con los TBPPI que hemos considerado y asemeja, en relación de identidad, con la norma contenida en el artículo 17-17 del G-3.

La oferta de la CAN también consagra disciplinas en materia de la legitimación activa que debe asistir a los inversionistas para poder presentar una reclamación. De acuerdo a esto, un inversionista podrá plantear su reclamación, si han transcurrido más de tres (03) años a partir de la fecha en la cual se tuvo conocimiento o debió haber tenido conocimiento de la presunta violación cometida así como de las pérdidas o daños sufridos. Asimismo, sólo podrá someter a arbitraje una reclamación cuando: i) la Parte receptora de su inversión ha violado una obligación establecida en el Capítulo y ii) la inversión ha sufrido pérdidas o daños en virtud de dicha violación o como consecuencia de ella.

La norma es consistente con los TBPPI a que hemos aludido y presenta identidad en relación a la norma contenida en el mencionado artículo del G-3.

Por último, en el caso de controversias derivadas de un contrato suscrito entre una Parte y un inversionista de otra parte, la controversia no podrá ser sometida al mecanismo de solución de controversias inversionista – Estado previsto en el Capítulo de inversiones del ALCA. Esto obedece, en nuestra opinión, a la circunstancia que estos contratos suelen contener normas especiales relativas a la solución de controversias que puedan surgir de la interpretación y aplicación de los mismos. En adición, estos contratos pueden responder a la forma y sustancia de contrato de interés público nacional, normalmente regidos por regulaciones de derecho y orden público, amén de estar afectados por todo el debate referido al carácter con que la administración puede contratar. De allí se deriva todo un planteamiento sobre las facultades de *imperium* que la administración preserva para sí, de acuerdo a la naturaleza específica de cada contrato⁷⁸. Es por esto que algunos inversionistas optan por contratar pólizas de seguros contra riesgos políticos, una de cuyas manifestaciones es el incumplimiento de contratos por parte de las autoridades públicas del país receptor de sus inversiones⁷⁹.

En nuestra opinión, las normas precedentes son atinadas y, como tales, deben constituirse en objetivos de disciplinas en el capítulo de inversiones del ALCA.

⁷⁸En términos generales, puede decirse que estos contratos persiguen fines de interés público, que tienden a asegurar el funcionamiento de los servicios públicos o las actividades vinculadas al interés general. Son rasgos particulares que justifican las prerrogativas reconocidas a la administración en el período de cumplimiento y ejecución de los contratos. No obstante, también se suele diferenciar de éstos otros contratos administrativos a los que aplican regulaciones de derecho privado. Ver: Lares Martínez, Eloy (1999) *Manual de Derecho Administrativo*, p.p. 247-305, Editorial ExLibris, Caracas.

⁷⁹Ciertas garantías para cubrir riesgos no comerciales, o políticos, son contratadas por instituciones normalmente existentes en países exportadores de capital, como el caso de la Overseas Private Investment Corporation (OPIC) en los Estados Unidos. De igual manera, en el ámbito multilateral son reconocidas las opciones de contratación de pólizas sobre dichas coberturas, a través del Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA), perteneciente al sistema del Banco Mundial.

Referencias Bibliográficas

Textos especializados de consulta

Hoeckman, Bernard y Kostecki, Michael (1995) *The Political Economy of The World Trading System: From GATT to WTO*, Oxford University Press, Oxford

Instituto del Banco Mundial (2000), *La Nueva Agenda del Comercio en la OMC*. Marcelo Olarreaga y Ricardo Rocha, compiladores. Centro Editorial de la Universidad del Rosario. Bogotá.

-Hoeckman, Bernard, *¿Disciplinas Multilaterales para Políticas Relacionadas con Inversión?*

-Delich, Valentina, *Latinoamérica y el Sistema de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio*.

Jackson, John; Davey, William y Sykes, Alan (1995) *Legal Problems of International Economic Relations*. Westpublishing Co., St.Paul.

Lares Marínez, Eloy (1999) *Manual de Derecho Administrativo*, Editorial ExLibris. Caracas.

Legislación Económica (1995), *Normativa que rige el Tratado de Libre Comercio entre México, Colombia y Venezuela*. Lec Ediciones. Caracas

Petersmann, Erns-Ulrich (1999) *¿Cómo Proteger el Sistema de la OMC de las Infracciones Persistentes*, en Delich, Valentina (2000).

United Nations Conference on Trade And Development (1996), New York and Geneva
-*International Investment Instruments: A Compendium*, Vol.I
-*International Investment Instruments: A Compendium*, Vol.II
-*International Investment Instruments: A Compendium*, Vol.III

United Nations Conference on Trade And Development (1999), *Admission And Establishment*. UNCTAD Series on issues in international investment agreements. New York and Geneva

Venezuelan Law & Economics Association (2000), *La OMC como Espacio Normativo: Un reto para Venezuela*. Ediciones Velea, Caracas

- Corrales, Werner y Rivera, Marta, *Algunas Ideas sobre el Nuevo Régimen de Promoción y Protección de Inversiones en Venezuela*
- Mestas, Alberto, *El Acuerdo sobre Medidas de Inversiones Relacionadas con el Comercio de la OMC*

Documentos oficiales

Acuerdo de Cartagena

Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional

Decisión 291 de la Comunidad Andina sobre el régimen común de tratamiento de capitales extranjeros y sobre marcas, patentes, licencias y regalías

Decisión 292 de la Comunidad Andina sobre el régimen uniforme de las empresas multinacionales andinas

Documento FTAA.ngin/w/40 del 15 de mayo de 2000, presentado por la CAN
Segundo Borrador del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas, de fecha 04 de Julio de 2002.

Documento FTAA.ngin/w/81 del 14 de noviembre de 2000, presentado por Chile

Documento FTAA.ngin/w/43 del 16 de mayo de 2000, presentado por los Estados Unidos de América

Documento FTAA.ngin/w/90/Add.1 del 20 de noviembre de 2000, contentivo de las diversas propuestas sobre disciplinas presentadas por las partes negociadoras del Capítulo de inversiones del ALCA

Documento contentivo de la oferta inicial de negociación de Canadá en materia de acceso en inversiones

Documento contentivo de la oferta inicial de negociación de la Comunidad Andina en materia de acceso en inversiones

Documento contentivo de la oferta inicial de negociación de Chile en materia de acceso en inversiones

Documento contentivo de la oferta de negociación de Estados Unidos en materia de acceso en inversiones

Documento contentivo de la oferta de negociación de México en materia de acceso en inversiones

Protocolo de Colonia para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones en el MERCOSUR (Intrazona)

Protocolo sobre Promoción y Protección de Inversiones Provenientes de Estados No partes del MERCOSUR

Tratados Bilaterales de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones:

- Entre Bolivia y los Estados Unidos de América del 17 de abril de 1998
- Entre Ecuador y los Estados Unidos de América, del 27 de agosto de 1993
- Entre Colombia y Perú, del 26 de abril de 1994

- Entre Ecuador y República Dominicana, del 26 de junio de 1998
- Entre Venezuela y Perú, del 12 de enero de 1996
- Modelo de los Estados Unidos de América
- Modelo de Chile

Tratado de Libre Comercio entre México, Colombia y Venezuela

Tratado de Libre Comercio entre Bolivia y México

Tratado de Marrakech por el que se crea la Organización Mundial del Comercio.

* * * * *



SG/di 533
17 de julio de 2003
2.23.30

**ELEMENTOS PARA EL DISEÑO DE UNA ESTRATEGIA DE
INTEGRACIÓN EN EL SECTOR SERVICIOS PARA LOS
PAÍSES DE LA COMUNIDAD ANDINA EN EL CONTEXTO
DE LAS NEGOCIACIONES DEL ALCA Y LA RONDA DE
DOHA DE LA OMC**

Resumen Ejecutivo*

Los servicios son cada vez más relevantes para el desempeño de una economía moderna. Además de contribuir con una parte creciente del producto y el empleo, los servicios son cada vez más importantes para la competitividad de las firmas y el crecimiento de la productividad de las economías. Adicionalmente, el comercio de servicios registra tasas de crecimiento superiores a las de bienes y más del 60% de los flujos de la inversión extranjera mundial están en el sector servicios. Esto hace que una estrategia de integración del sector servicios sea parte fundamental de cualquier estrategia de desarrollo económico.

La estrategia de liberalización debe tener cuatro componentes. En primer lugar debe propender por crear una infraestructura de servicios moderna y un mercado de servicios empresariales sofisticado que facilite la integración andina y la inserción de los países andinos a la economía mundial. En segundo lugar, la estrategia de integración debe fortalecer la capacidad de negociación de los países andinos a nivel subregional, del ALCA y de la OMC. En tercer lugar, la estrategia de integración debe propender por aumentar la oferta exportable de servicios de los países andinos. Por último, la estrategia de integración debe generar la estabilidad jurídica necesaria para desarrollar los mercados de servicios andinos. Por lo tanto, la estrategia de integración va más allá de la simple liberalización.

La liberalización del comercio de servicios sin la implementación de marcos regulatorios que generaran competencia se ha traducido en altos costos de acceso a los servicios esenciales para competir a nivel regional y mundial. Más grave aún, la ausencia de competencia y de una estrategia de integración adecuada amenaza con constituirse en un cuello de botella para la estrategia de integración internacional de los países andinos y con hacer sostenibles las reformas económicas de la década pasada.

Los países andinos han adoptados estrategias de negociación de acuerdos de comercio de servicios que son inadecuados. A nivel andino aún no se ha producido una verdadera integración del sector servicios y los acuerdos tan solo consolidan los niveles de liberalización adoptados unilateralmente en la década pasada. Esta situación ha incidido en una escasa capacidad de negociación de los países andinos que se ha reflejado en las estrategias desunificadas adoptadas por los países andinos para el ALCA y la OMC y que se reduce a consolidar los actuales niveles de liberalización sin lograr mayores concesiones para la oferta exportable de servicios de los países andinos.

En consecuencia se recomiendan las siguientes acciones:

1. Avanzar con urgencia en la integración del sector servicios a nivel andino. Este proceso debe propender por armonizar las regulaciones de los sectores de telecomunicaciones, energía, servicios financieros y transporte. Igualmente se debe avanzar en el reconocimiento de títulos y la liberalización del movimiento de personas.
2. Avanzar en una segunda etapa en la liberalización de los servicios a nivel subregional, del ALCA y la OMC. Una vez se consolide un mercado de servicios ampliado a nivel andino que mejore las condiciones de negociación de los países andinos, se debe avanzar en la negociación de acuerdos subregionales y luego replicar este proceso a nivel del ALCA y la OMC. La negociación de un bilateral con Estados Unidos y del ALCA sin haber consolidado un mercado de servicios andino, como se viene adelantando actualmente impide lograr concesiones en los sectores de servicios donde los países andinos tienen posibilidades de exportar.

* DOCUMENTO ELABORADO POR JAIME ANDRÉS NIÑO TARAZONA, PROFESOR DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL SANTAFE DE BOGOTA, COLOMBIA, JUNIO 2003. SUS OPINIONES NO COMPROMETEN A LA SECRETARIA GENERAL.

CONTENIDO

1.	INTRODUCCION.....	1
2.	EL SECTOR SERVICIOS Y EL DESARROLLO ECONÓMICO	4
	La creciente importancia del sector servicios	5
	Diferencias entre países en desarrollo y países desarrollados	7
	El ciclo económico y los servicios.....	7
	Servicios, productividad y competitividad	8
	Inversión extranjera y privatizaciones	10
	Telecomunicaciones	14
	Inversión y Privatizaciones	16
	Evolución de los costos en la región por efectos regulatorios	16
	Acceso a Internet	22
	Transporte.....	24
	Energía, Agua, Gas y otros servicios.....	26
	Servicios Financieros y seguros	28
	Restaurantes, Hoteles y Comercio	30
	Servicios Personales, Comunales y Sociales.....	31
3.	El Comercio de Servicios en la Comunidad Andina y el Hemisferio Occidental.....	33
	Modos de Suministro y Medición del Comercio de Servicios	33
	Tendencias mundiales en el comercio de servicios	35
	El comercio de servicios de los países andinos	41
	Comercio de servicios de transporte.....	48
	Comercio de viajes.....	50
	Comercio de otros servicios comerciales	52
4.	Estrategia de Integración del Sector Servicios en los Países de la Comunidad Andina	57
	Las Oportunidades del Proceso de Integración de los Servicios	58
	Desarrollo de una infraestructura de servicios esenciales eficiente.....	58
	Creación de un mercado de servicios empresariales	60
	Incremento de las exportaciones de servicios	61
	Los Riesgos y Desafíos del Proceso de Integración del Sector Servicios	62
	Limitada oferta de servicios esenciales	62
	Creciente aislamiento comercial y limitada oferta de servicios exportables	64
	Mala asignación de recursos, aumento de la inequidad y descontento social	65
	Las Negociaciones de Servicios	67
	La Comunidad Andina de Naciones (CAN)	69
	El Nivel General de Liberalización en los acuerdos y negociaciones en curso.....	74
	Aspectos Transversales de los Acuerdos y las Negociaciones en Curso	78
	Procedimiento de Negociación: Listas Positivas o Listas Negativas	79
	El Principio de la Nación más Favorecida	80
	Normas sobre regulación doméstica y competencia	81
	Transparencia.....	84
	Subsidios	84
	Compras del Gobierno	85
	Medidas de Salvaguardia de Emergencia (AGCS Artículo X)	85
	El Suministro a Través de Presencia Comercial (Modo 3).....	86
	El Movimiento Temporal de Personas Naturales (Modo 4)	89
	Servicios Financieros	91
5.	Conclusiones	101
6.	Bibliografía	104

1. INTRODUCCION

Los países andinos han avanzado en la integración de sus sectores de servicios en la última década. Un número importante de sectores de servicios pueden transarse regionalmente bajo garantías de acceso y trato no discriminatorio muy superiores a los de muchas otras regiones del mundo. A pesar de los avances en el marco normativo, los niveles de comercio interregional de servicios permanecen relativamente bajos cuando se comparan con los flujos de comercio y de inversiones en servicios con otras regiones del mundo. Más importante aún, la débil dinámica del comercio de servicios en la región puede convertirse en un cuello de botella importante para la integración económica andina, que requiere con urgencia de una infraestructura de servicios esenciales eficiente y de un mercado de servicios empresariales sofisticado sobre el que se apoye la integración de los otros sectores productivos. Igualmente, los avances realizados hasta ahora no han contribuido en forma significativa a crear una oferta de servicios exportable que aproveche la creciente demanda internacional de servicios y que pueda contribuir a tasas de crecimiento más altas y a la generación de nuevos empleos productivos.

Al tiempo que los países han avanzado en la integración andina, los países que conforman la Comunidad Andina han iniciado procesos de privatización y reforma de los sectores de servicios esenciales. Aunque en algunos casos estos procesos se han traducido en una oferta más confiable y en un aumento de la cobertura, las firmas localizadas en la región andina continúan teniendo un acceso relativamente más costoso a servicios financieros, de transporte, telecomunicaciones y energía que sus competidores regionales y de otras partes del mundo. En el caso de servicios a las empresas, como la consultoría, los países de la región se encuentran en una desventaja aún mayor que sus competidores en los mercados internacionales por el escaso desarrollo de estos mercados.

El reto de la Comunidad Andina es avanzar en una estrategia de integración que tenga tres grandes propósitos. En primer lugar, la estrategia debe contribuir al desarrollo de una infraestructura de servicios esenciales moderna y a crear un mercado de servicios empresariales sofisticado que apoye la integración andina y la inserción de la región al resto del mundo. En segundo lugar, la estrategia de integración debe contribuir a crear una oferta de servicios exportable. En tercer lugar, la estrategia debe fortalecer la capacidad de negociación de los países andinos para garantizar que exista reciprocidad y los exportadores regionales tengan condiciones de acceso y trato nacional a los mercados internacionales de servicios.

La tarea de avanzar en una estrategia de integración que permita lograr estos tres objetivos no es una tarea fácil. En primer lugar porque la regulación de los sectores de servicios reviste considerables complejidades, que además se hacen mucho más grandes ante la ausencia de mediciones adecuadas de las distintas actividades económicas de muchos servicios. En segundo lugar porque el comercio internacional de servicios es considerablemente más complejo que el comercio de bienes, implicando en muchos casos un movimiento internacional de capitales y personas. En tercer lugar, porque la integración de los mercados de servicios requiere avanzar en la armonización de la regulación doméstica que imponga sobre los proveedores de servicios estructuras de costos similares y brinde condiciones de acceso equitativas. Por último, porque la necesidad de facilitar los movimientos internacionales de factores y de lograr la armonización de la regulación doméstica hace que el proceso de integración del sector

servicios enfrente, además de su natural complejidad, una férrea oposición de intereses organizados y la desconfianza de reguladores y ciudadanos de la comunidad.

La integración del sector servicios también tiene riesgos. Más importante que la liberalización del comercio de servicios y del movimiento de capitales y personas en la región es la forma en que este proceso se lleve a cabo. En ese sentido, el riesgo más importante está en no desarrollar marcos regulatorios que garanticen el desarrollo de mercados de servicios competitivos. La ausencia de una adecuada regulación puede llevar desde bajos niveles de cobertura y provisión no confiable del servicio hasta la interrupción del mismo, aún en presencia de libre comercio de servicios. Incluso, el libre comercio de servicios en ausencia de un adecuado marco regulatorio puede exacerbar el deterioro del servicio.

Los riesgos de la estrategia de integración se hacen más latentes si se tiene en cuenta que ésta debe desarrollarse en un ambiente relativamente difícil. En primer lugar, porque existe un creciente descontento con las reformas económicas que emprendió la región en la década de los 90 luego de que sucesivas crisis financieras y frustraciones con los procesos de privatizaciones han aumentando el escepticismo a todos los niveles. En segundo lugar, porque el proceso de integración debe desarrollarse en un contexto de creciente inestabilidad institucional que atenta contra la posibilidad de implementar marcos regulatorios estables. En tercer lugar, porque el proceso de integración debe desarrollarse al tiempo que se adelantan otras negociaciones en el ámbito regional y multilateral que compiten por los escasos recursos con que cuentan los países de la Comunidad para avanzar en las negociaciones.

Aún así, el riesgo más grande es el de mantener el *status quo*. En primer lugar porque la ausencia de integración en servicios puede convertirse en un cuello de botella de todo el proceso de creación de un mercado común andino. En segundo lugar, porque la credibilidad de la integración andina puede verse afectada si las negociaciones del ALCA y de la Ronda de Doha avanzan más allá de la integración andina. Tercero, porque en un escenario donde la integración andina se detenga se afectan las condiciones de negociación en el ALCA y en el ámbito multilateral. Cuarto, porque la incapacidad de avanzar en la integración andina puede afectar las posibilidades de crear una oferta exportable de servicios de los países andinos. Por último porque en los servicios el tamaño del mercado es importante y la incapacidad de avanzar hacia un mercado común de servicios puede reducir los beneficios de la liberalización en el ALCA y en la Ronda de Doha.

La articulación de las negociaciones a nivel andino con las negociaciones en el ALCA y a nivel multilateral es de suma importancia. En primer lugar, las negociaciones a nivel andino deben contribuir a fortalecer la posición negociadora de los países andinos en el ámbito regional y multilateral. Esto implica identificar los sectores y modos de suministro de servicios donde los países andinos tienen intereses comunes para fortalecer sus peticiones de compromisos de liberalización. Adicionalmente, las negociaciones a nivel andino deben producir avances en el proceso de armonización de la regulación a nivel andino en sectores donde los países miembros tienen intereses exportadores con el fin de fortalecer su capacidad de hacer acuerdos de reconocimiento mutuo y hacer más competitiva su base en esos sectores para expandir su comercio hacia otras regiones. Por último las negociaciones en el ALCA y a nivel multilateral deben contribuir a fortalecer los regímenes regulatorios y las instituciones de apoyo al mercado de servicios que se desarrollen a nivel andino con el fin de proveer de estabilidad

institucional la integración andina y lograr crear estructuras de mercados de servicios más competitivas en la Comunidad Andina.

En el segundo capítulo de este informe se hace una evaluación de la contribución del sector servicios al desempeño económico, haciendo énfasis en las debilidades y fortalezas del sector servicios en los países de la Comunidad Andina con relación a otras regiones y otros países del hemisferio occidental. En el tercer capítulo se estudia la dinámica del comercio de servicios de los países andinos, evaluando las fortalezas por sectores y modos de suministro. Se hace un énfasis especial en hacer comparaciones con otras regiones y países. Es importante aclarar que la ausencia de datos tanto de producto y empleo, como de comercio y flujos migratorios, impide hacer un análisis más a fondo de la importancia del sector servicios en los países andinos. En el cuarto capítulo se formula una estrategia de integración de los servicios a nivel andino y su articulación con los procesos de negociación e inserción internacional en otros países y regiones. En este capítulo, también se estudia el estado de la integración andina y de otros acuerdos comerciales y los compara con las actuales negociaciones para la creación de un Área de Libre Comercio de las Américas. Debido a que al momento de escribir este informe los países andinos no habían terminado de formular sus ofertas en OMC, los resultados del presente estudio sólo hacen una evaluación preliminar de las peticiones en OMC que se realiza utilizando una metodología diferente a la que se usa para los actuales acuerdos y negociaciones del ALCA. El último capítulo trae las conclusiones donde se busca hacer una reflexión sobre cómo avanza la estrategia de integración andina a la luz de la evaluación del capítulo anterior y se sugiere una serie de acciones concretas para fortalecer el proceso de integración andina. Adicionalmente, se incluyen dos anexos. Un primer anexo estadístico que incluye la información utilizada para la evaluación de la contribución económica de los servicios a las economías andinas. El segundo anexo describe la metodología utilizada para evaluar el estado de los acuerdos y negociaciones y los datos utilizados.

2. EL SECTOR SERVICIOS Y EL DESARROLLO ECONÓMICO

Los servicios son cada vez más relevantes para el desempeño de una economía moderna. Además de contribuir con una parte creciente del producto y el empleo, el comercio de servicios está creciendo en forma acelerada y tiene un peso cada vez más importante en el balance externo de los países. Los efectos de este creciente peso del sector servicios en los agregados económicos están teniendo efectos sustanciales en el desempeño cualitativo de las economías. Por una parte, los servicios están alterando el ciclo de negocios, reduciendo las diferencias entre los períodos de expansión y los períodos de contracción productiva. De otra parte, el desarrollo de mercados de servicios que anteriormente se producían al interior de las firmas y la creciente oferta de servicios esenciales está teniendo importantes efectos sobre la productividad de las economías y sobre la competitividad de las firmas.

Sin embargo, existen importantes diferencias entre los países desarrollados y los países en desarrollo. En los países en desarrollo un porcentaje todavía mayoritario del producto interno del sector servicios se encuentra en actividades como el comercio al detal y otras actividades de servicios con bajos niveles de productividad, mientras en los países desarrollados ha tenido lugar un desempeño muy dinámico de los servicios a las empresas en los últimos veinte años. El crecimiento de los servicios empresariales, que muchos asocian con servicios intensivos en conocimiento, ha crecido a tasas por encima de las de todos los subsectores de servicios y las del sector manufacturero en los 25 países de la OCDE desde 1980. Este extraordinario crecimiento de los servicios empresariales se explica en buena medida como consecuencia de un crecimiento igualmente rápido de la demanda interna de servicios empresariales (Peneder, Kaniovski et al. 2001). Otro importante cambio en la estructura del sector servicios en los países desarrollados es el rápido crecimiento de los servicios sociales como educación y salud. Estos servicios también han crecido rápidamente en los países en desarrollo, pero su dinamismo ha sido menor.

Las estructuras del sector servicios en los países de la Comunidad Andina son considerablemente diversas. Mientras en Colombia el sector servicios tiene un peso similar al de otros países latinoamericanos, en otros como Ecuador y Venezuela los servicios aportan menos del 50 por ciento del PIB. A pesar de estas diferencias, en términos de composición del sector servicios los países andinos tienen estructuras similares, con una importante contribución de los servicios relacionados con el comercio y los restaurantes y una menor importancia de los servicios empresariales. Esto desde luego incide en la competitividad de las firmas localizadas en la Comunidad Andina que no tienen acceso a un mercado variado y eficiente de servicios empresariales. Igualmente, el escaso desarrollo de los mercados de servicios empresariales también incide sobre la productividad de la economía en general. Distintos estudios han señalado que las importantes ganancias en productividad durante la década pasada en la economía estadounidense y en la australiana estuvieron asociadas al desarrollo de mercados de servicios empresariales (Commission 2001; Raa and Wolff 2001; Riddle 2001; Heshmati 2003).

Hasta hace unos años se creía que el desarrollo del sector servicios y en particular de los mercados de servicios empresariales no era posible hasta tanto no existiera una estructura industrial que demandara este tipo de servicios (Agarwal and Ramaswami 1992). Sin embargo las nuevas tecnologías de la información, que permiten digitalizar contenidos y enviarlos a través de las fronteras en forma muy económica, permiten que las firmas de servicios empresariales se localicen en cualquier lugar del mundo, aún en

sitios distantes de sus clientes y de estructuras industriales sofisticadas, creando un nuevo patrón de especialización en países en desarrollo. Es así como los servicios empresariales han registrado un rápido crecimiento en algunos países en desarrollo, especialmente del sur y este de Asia, como la India, Sri Lanka, Bangladesh, y Pakistán y en otros países de la antigua cortina de hierro.

La rápida expansión de los servicios empresariales con miras a la exportación ha traído un importante aumento del empleo y una mejor distribución del ingreso en estos países en desarrollo. Esto es particularmente cierto para aquellos servicios empresariales que son intensivos en mano de obra no calificada como la digitación de contenidos, los centros de atención al cliente y otro tipo de servicios empresariales.

Entre tanto, en la mayoría de países en desarrollo, los servicios empresariales no sólo no se han desarrollado, sino que el crecimiento del sector servicios ha estado fuertemente sesgado hacia los servicios esenciales como telecomunicaciones y energía, algunos servicios sociales y primordialmente servicios de distribución y construcción. Este sesgo es, en parte, resultado de procesos de liberalización inadecuados como consecuencia de aperturas parciales y sesgadas, que generan una mala asignación de recursos. Estos efectos se reflejan en la excesiva concentración del crédito doméstico e internacional y el crecimiento limitado del empleo en sectores recientemente privatizados, donde no se introdujo competencia. Así mismo, en estos países, los progresos en términos de la creación de una infraestructura de servicios moderna han sido limitados y las empresas de bienes y servicios han sido puestas en condiciones de competencia desventajosa, frente a firmas localizadas en países donde existe una infraestructura esencial eficiente como consecuencia de la competencia en la provisión de estos servicios.

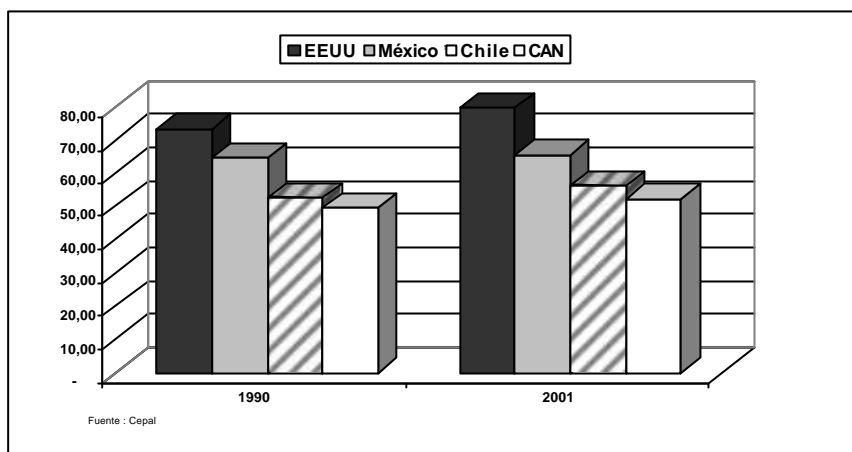
La creciente importancia del sector servicios

Los servicios son una parte importante y creciente de la economía global. Dan cuenta de la mayor proporción del producto y el empleo tanto en los países desarrollados como en desarrollo. La importancia de la economía de los servicios no es nueva. Por décadas los servicios han mostrado tasas de crecimiento que exceden las del conjunto de la economía. En los países de ingreso medio y bajo, las tasas de crecimiento del sector servicios han sido cercanas al 25 por ciento, lo que ha permitido que en la mayoría de países en desarrollo la contribución de los servicios al PIB supere el 50 por ciento.

Como puede observarse en el Gráfico No. 1 entre 1990 y 2000, los servicios aumentaron su participación en la estructura del Producto Interno Bruto de los países. Sin embargo esta tendencia no ha sido uniforme para todos los países. Mientras en los países desarrollados como Estados Unidos pasaron de 73,5 por ciento a 79,5 por ciento del PIB¹, en América Latina el ascenso fue más lento. Durante los mismos años, en México ascendieron de 64,5 por ciento a 65,5 por ciento, en Argentina evolucionaron de 58,02 por ciento a 66,8 por ciento, en Chile pasaron de representar el 52,6 por ciento al 55,9 por ciento, y en el agregado de los países de la Comunidad Andina crecieron de 49,6 por ciento del PIB a 52,36 por ciento. Sin duda los países de la CAN presentan un menor desarrollo de los servicios en la estructura productiva, pero en conjunto siguen la tendencia mundial y hacia el futuro los servicios se perfilan como el agregado principal en el crecimiento del PIB Regional.

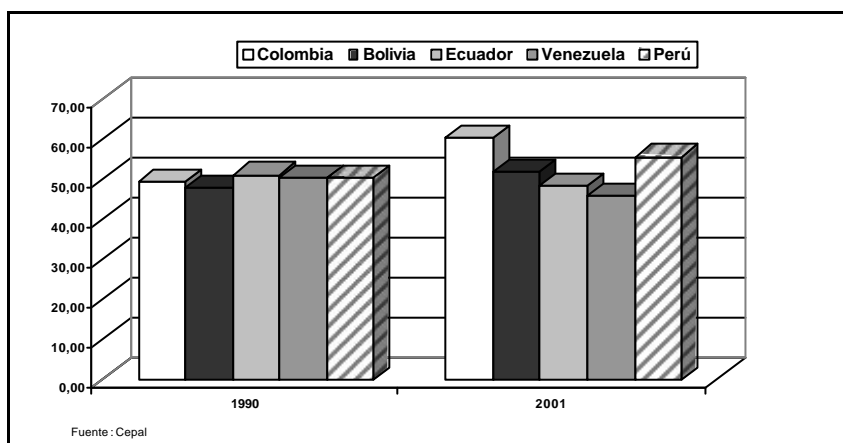
¹ En Canadá en el año 2002 ascendió a 75,8 por ciento.

Gráfico N° 1 Participación del Sector Servicios en el PIB



La evolución de los servicios en la Comunidad Andina CAN resulta de tendencias algo diferentes por países.

Gráfico No. 2 Participación del Sector Servicios en el PIB Países Andinos



En efecto, mientras Colombia, Bolivia y Perú siguen la tendencia de crecimiento de la participación de los servicios en el PIB, en Ecuador y Venezuela se da una tendencia de disminución relativa que es consecuencia de la importancia de los sectores primarios y mineros en esos países.

Cuando se mira en detalle la evolución de cada país (Gráfico No. 2), se encuentra que Bolivia presenta un crecimiento sostenido durante la década 1990-2000 al pasar la participación de los servicios en el PIB nacional de 47,7 por ciento a 51,8 por ciento. Colombia es un país que muestra un incremento también sostenido, y más significativo aún, después que los servicios pasaron de representar el 40,04 por ciento del PIB en 1990 a ser cerca del 60,34 por ciento en 2000. Perú muestra una tendencia semejante, al crecer el sector servicios de 50,0 por ciento a 55,5 por ciento del PIB. En cuanto a Ecuador, la participación del sector servicios oscila de acuerdo con las cuentas del sector minero, afectado de forma importante por los precios del petróleo (Ver Anexo 1), prácticamente se mantiene con una participación de 50,9 por ciento en 1990 y 48,2 por ciento en el 2000. Algo semejante pasa en Venezuela, donde el sector servicios representa a comienzos de los 90 el 50,2 por ciento del PIB, pero su participación en el 2000 es de 45,9 por ciento, año en que sobresale el producto minero por los precios del petróleo. Con la excepción de Ecuador y Bolivia, durante la década se dio una

reducción importante de la participación de la industria manufacturera en el producto como consecuencia de la apertura en el sector de bienes.

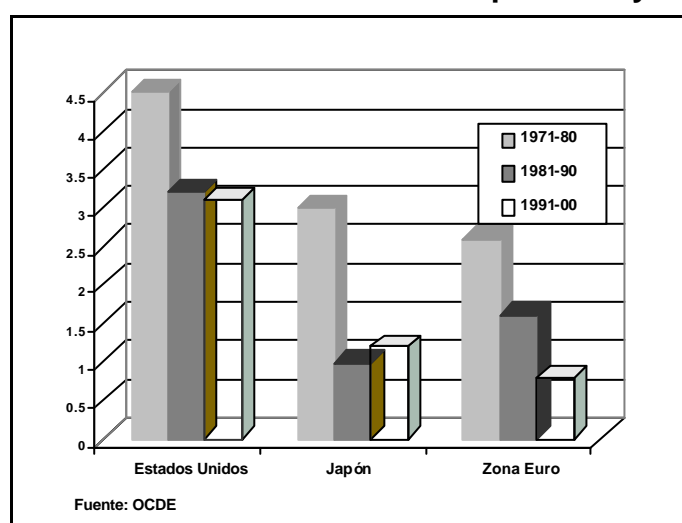
Diferencias entre países en desarrollo y países desarrollados

Hay varias razones que permiten explicar por qué el sector servicios es más grande en las economías desarrolladas que en las de bajos ingresos. Primero, la demanda de servicios es mucho más grande en los países de alto ingreso como consecuencia de las elasticidades ingreso de la demanda en servicios como turismo, entretenimiento, salud y educación. Segundo, los mercados de servicios a las empresas han tenido un rápido desarrollo en los países desarrollados. Precisamente, en los países de la OCDE los servicios empresariales pasaron a ser el sector que más contribuye al PIB. En consecuencia, en las economías más avanzadas la importancia de los servicios de baja calificación ha decrecido y los servicios asociados con actividades que involucran conocimiento tales como servicios a los negocios, entretenimiento, salud y educación han crecido a tasas superiores a las de los demás subsectores de servicios y de bienes.

El ciclo económico y los servicios

El desempeño del sector servicios tiene una influencia significativa en la economía. En primer lugar, tasas positivas de crecimiento y mayor productividad en el sector servicios tiene un efecto proporcional directo en el desempeño de toda la economía debido a su gran contribución al producto y al empleo. Segundo, la relativa baja volatilidad del sector servicios en términos de producto y empleo, permite a los países experimentar períodos de expansión más largos y reduce las brechas en producción en el ciclo de negocios, lo cual hace más estables las economías. El Gráfico No. 3 muestra ese efecto para Estados Unidos, Japón y la zona del Euro, tres economías muy desarrolladas que tienden a mejorar su estabilidad en las tres últimas décadas y presentan oscilaciones menos pronunciadas entre épocas de expansión y de contracción.

Gráfico No. 3 Diferencias entre Ciclos de Expansión y Contracción (%)

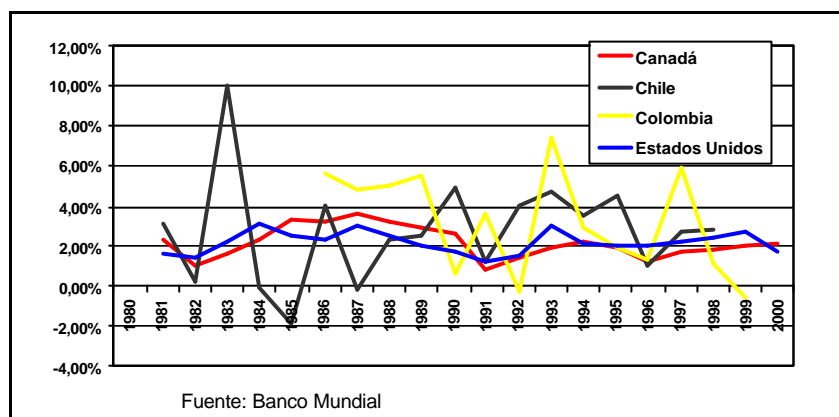


Si bien algunas de las economías Andinas registran una menor volatilidad económica y un crecimiento paralelo de la participación de los servicios en el Producto Interno Bruto, como es el caso de Bolivia y Perú en las últimas dos décadas, el ciclo de negocios en la región sigue estando fuertemente afectado por las políticas macroeconómicas. Así,

mientras en Perú y Bolivia la mayor estabilidad es consecuencia de las políticas de estabilización y el manejo prudente de los agregados económicos durante la década de los 90, en Ecuador y Venezuela, donde el petróleo tiene una fuerte incidencia en el PIB y las finanzas públicas, las oscilaciones continúan siendo superiores al 10 por ciento. Colombia es el único país de la Comunidad Andina donde a pesar del importante aumento de la participación de los servicios en el PIB, las oscilaciones de la economía se elevaron al 10 por ciento. Esto fue consecuencia de la implementación de políticas macroeconómicas procíclicas y de los efectos que han tenido los choques internos y externos y el incremento de la violencia.

La relativamente escasa incidencia del sector servicios en la estabilidad macroeconómica se refleja en las grandes oscilaciones del empleo en el sector servicios los países en desarrollo. Como se puede apreciar en el Gráfico No. 4, el empleo en el sector servicios en Estados Unidos y Canadá es muy estable, mientras en Colombia y Chile presenta importantes oscilaciones. Esto se debe a que en los países en desarrollo el empleo en los servicios continúa asociado a actividades informales y de baja productividad que son afectadas por los ciclos macroeconómicos.

Gráfico No. 4 Tasas de crecimiento del empleo en servicios



Es innegable que en los países miembros de la CAN aún tienen preponderancia los servicios tradicionales que son menos intensivos en conocimiento. La ganancia macroeconómica del desarrollo de los servicios modernos tiene aún un largo camino por recorrer y muchos beneficios por alcanzar.

Servicios, productividad y competitividad

La influencia indirecta de los servicios tiene lugar a través de su papel cada vez más importante como proveedor de insumos intermedios de la manufactura y la producción primaria y de los otros servicios. Esta influencia indirecta es quizás la más importante característica de una economía de servicios moderna.

En gran medida, al incremento en el uso de los servicios como insumos en la producción de otros bienes y servicios le sigue el surgimiento de un mercado sofisticado de oferta de servicios para los negocios, en contabilidad, investigación de mercados, asesoría legal y financiera, diseño de productos y otros servicios. Estos servicios a los negocios ahora contabilizan más de 12 por ciento del total de insumos comprados por

las firmas manufactureras en Estados Unidos, lo cual es más del doble de la proporción de servicios a los negocios usados por la manufactura hace 50 años (Wolf 2001). La proporción de servicios intermedios usados en la oferta final de servicios es aún mayor. Esto explica por qué la producción de servicios intermedios pasó de ser menos de 20 por ciento de la oferta de servicios hace cincuenta años a ser cerca de 50 por ciento de los servicios ofrecidos en una economía moderna.

Infelizmente, esta transformación aún debe llegar a la mayoría de los países en desarrollo. En ellos, los servicios intermedios constituyen menos del 30 por ciento del total de la producción de servicios. Estos países deben establecer una infraestructura que ofrezca servicios financieros, de transporte, y sistemas de distribución sofisticados que permitan un desarrollo más adecuado de todos los negocios y del gobierno. La ausencia de tal infraestructura moderna de servicios limita sus perspectivas de crecimiento y sus oportunidades de integración a la economía mundial.

El surgimiento de una economía de servicios moderna que disemine el conocimiento está íntimamente asociada con la alta productividad, las tasas de crecimiento acelerado y los largos períodos de expansión económica. Estudios recientes coinciden en resaltar que la creciente disponibilidad de servicios altamente especializados a los negocios y una moderna infraestructura de servicios explican la mayor parte de las ganancias en productividad que se han podido constatar en las economías desarrolladas durante las dos últimas décadas. Desde la emergencia de un mercado de servicios a los negocios en los Estados Unidos, la productividad total de los factores en la manufactura varió a partir de un nivel sin crecimiento entre 1967 y 1977 a un 0,72 por ciento de crecimiento promedio anual entre 1987 y 1996 (Wolf 2001). Este aumento en productividad no está confinado a la manufactura. El sector de servicios ha sobresalido durante la segunda mitad de los 90 por un crecimiento anual de 2,4 por ciento en promedio en la productividad del trabajo. La mayor productividad en ambos, servicios y manufactura, explican las altas tasas de crecimiento de la productividad del trabajo para toda la economía de los Estados Unidos durante los 90. (Sharpe and Gharani, 2001).

Los servicios influyen la productividad de la economía en dos formas. Las mejoras en la productividad del sector servicios tienen un impacto positivo sobre la productividad de toda la economía, dada la importante contribución que hacen los servicios al Producto Interno Bruto (PIB). No obstante que los economistas han considerado tradicionalmente a los servicios como unos parásitos en términos de productividad, en las dos décadas pasadas los servicios han experimentado importantes ganancias en este sentido². Estas ganancias en productividad en el sector servicios, se dieron a partir de un uso más intensivo de las nuevas tecnologías de la información y de la desregulación de las comunicaciones y los servicios públicos (Dee and Nguyen-Hong, 2002).

En adición a las ganancias directas en productividad en el sector servicios, éstos ejercen una influencia positiva en la productividad de otros sectores de la economía. Este efecto indirecto ocurre porque los servicios son ampliamente usados como insumos por la manufactura y otras industrias como se indicó antes. Los insumos, que se fundan en una infraestructura confiable y eficiente de servicios y en un mercado de servicios a los negocios, hacen viables cambios organizacionales substanciales, como una mayor flexibilidad en la manufactura y una más eficiente asignación de recursos. En una economía moderna de servicios, las firmas pueden subcontratar con terceros

² Ver por ejemplo el estudio de Mc Lachlan 2002 para Australia.

para obtener funciones de suministro de insumos más eficientes, que originalmente eran desempeñadas internamente, como la contabilidad, la investigación de mercados, la asesoría legal y financiera, el diseño de productos y el entrenamiento de recursos humanos. Al mismo tiempo, los ahorros en costos que implica comprar soporte al negocio en el mercado, liberan recursos que pueden ser asignados en las actividades en las cuales la firma presenta una productividad más alta.

Esta orientación hacia la subcontratación de servicios con terceros resulta de la creciente necesidad de mejorar la efectividad, la calidad, experticia y especialización y una creciente presión para disminuir los costos de las manufacturas. En cambio, los proveedores de servicios a los negocios, satisfacen una demanda con un alto desempeño en la prestación y contenido de los servicios, de conformidad con altos estándares de calidad que satisfacen las necesidades del mercado. Resulta de allí un círculo virtuoso, que induce a un crecimiento de la productividad a través del fomento a la especialización en actividades estratégicas, para agregar valor en áreas críticas de los negocios.

De acuerdo con las encuestas del Outsourcing Institute las firmas en los Estados Unidos con más de US\$ 80 millones de ingresos anuales, aumentaron la subcontratación con proveedores externos durante los últimos años de los 90 en un 22 por ciento en promedio. Los servicios de información tecnológica fueron la actividad en la cual creció más la subcontratación con proveedores externos, con 30 por ciento del gasto total en este tipo de organización del trabajo. Los recursos humanos fueron la segunda actividad más voluminosa con el 16 por ciento, seguida del mercadeo con 14 por ciento y finanzas con el 11 por ciento del total de la subcontratación. Luego siguen las manufacturas en la subcontratación con terceros, y por último, la información y los servicios profesionales que contabiliza cada uno 13 por ciento del total. Europa y Japón exhiben patrones semejantes de crecimiento de la subcontratación de proveedores externos, con tasas de crecimiento promedio de dos dígitos en el 2000.

La subcontratación con proveedores externos está claramente vinculada a la disposición de una infraestructura moderna de servicios y recursos humanos. La ausencia de cualquiera de estos requerimientos constituye un cuello de botella para el desarrollo de los servicios a los negocios, los cuales necesitan recursos humanos bien educados además de una red de telecomunicaciones eficiente, servicios de transporte y logísticos, mercados financieros sofisticados y servicios públicos confiables. Una infraestructura de servicios competitiva, junto con una infraestructura moderna de tecnologías de la información -que integre digitalmente voz, datos e imágenes a bajo costo- ha incrementado la competencia en los servicios a los negocios, de tal forma que produce considerables ahorros en el conjunto de la economía. Una revisión detallada por sectores de los servicios permite un acercamiento al nivel de desarrollo logrado en América Latina y en los países miembros de la CAN en cuanto a la productividad de los servicios.

Inversión extranjera y privatizaciones

En el proceso de modernización de la economía, los países han seguido un patrón de importación de tecnología y diseño de negocios de países donde han tenido éxito las innovaciones. Al mismo tiempo, han buscado hacer más eficientes sus servicios, muchos de ellos prestados por empresas del estado, por medio de privatizaciones. En no pocas oportunidades se ha buscado que los dos aspectos se encuentren unidos al

decidir una privatización en cabeza de una empresa extranjera que permita atraer tecnología además de capitales.

Las privatizaciones son una parte importante de la regulación y reestructuración del sector servicios. No obstante, las privatizaciones tienden a ser cooptadas por intereses creados y por ministros de finanzas que desean maximizar sus ingresos. Por ello los países en desarrollo que tienen instituciones débiles, a menudo asumen privatizaciones que se quedan cortas en la promoción de objetivos sociales de bienestar. En este campo los países en desarrollo requieren asistencia en el diseño de los esquemas de privatización que realzan el bienestar de la sociedad. Esto incluye la identificación de objetivos del proceso de privatización, el diseño de licenciamiento e instrumentos de licitación

Se presentan a continuación las comparaciones gráficas de flujos de Inversión Extranjera Directa y Privatizaciones por países y por sectores en la Comunidad Andina. Inicialmente se comenta la relación entre privatizaciones e inversión extranjera y luego se harán los comentarios en las respectivas alusiones en cada sector. A partir de los datos 1992-1999 se puede afirmar que la Comunidad Andina presentó una inversión extranjera de US\$ 25.358 millones en servicios.

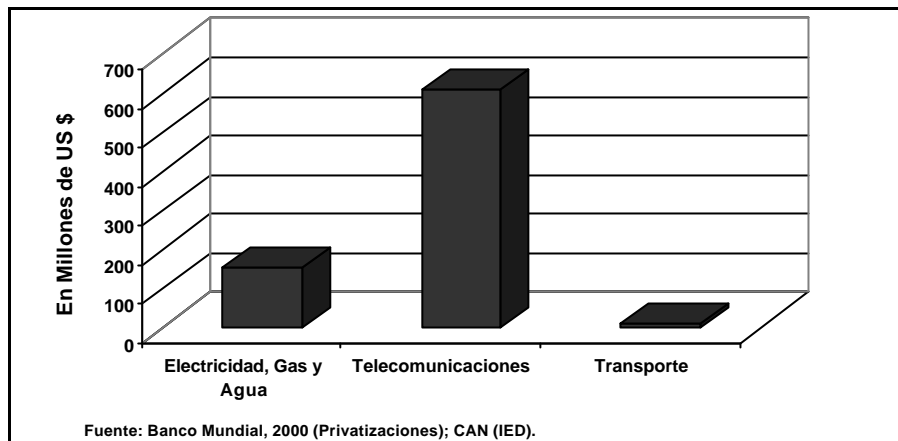
Colombia recibió el mayor volumen, 39,5 por ciento, le sigue Venezuela con 28,3 por ciento, luego Perú con 22,6 por ciento, sigue Bolivia con 7,2 por ciento y por último Ecuador con 2,4 por ciento. Respecto del total de la inversión extranjera directa en bienes y servicios³, la mayor parte de esta inversión provino de Estados Unidos, y en segundo término de la Unión Europea. La inversión extranjera directa proveniente de los mismos países de la Comunidad Andina representó apenas el 3,5 por ciento.

En cuanto a las privatizaciones, la cuantía de las efectuadas en la CAN en los mismos años 1992-1999, asciende a una suma de US \$ 19.043 millones, un quinto menor que la magnitud de la inversión extranjera directa que ascendió a US \$ 25.358 millones. El mayor valor de las privatizaciones se dio en Perú donde se concentró el 51,2 por ciento, en segundo término en Colombia con el 31,6 por ciento de las privatizaciones en la CAN; en tercer lugar Venezuela con 12,8 por ciento; Finalmente, realizaron muy pocas privatizaciones, Bolivia con 4,1 por ciento, seguido de Ecuador con 0,3 por ciento.

Las privatizaciones se concentran en negocios en manos del Estado, en tanto que el campo de la inversión extranjera es más amplio. Las privatizaciones son una parte importante de la regulación y reestructuración del sector servicios. No obstante, las privatizaciones tienden a ser cooptadas por intereses creados y por ministros de finanzas que desean maximizar sus ingresos, como se mencionó anteriormente. Por ello los países en desarrollo que tienen instituciones débiles a menudo asumen privatizaciones que se quedan cortas en la promoción de objetivos sociales de bienestar.

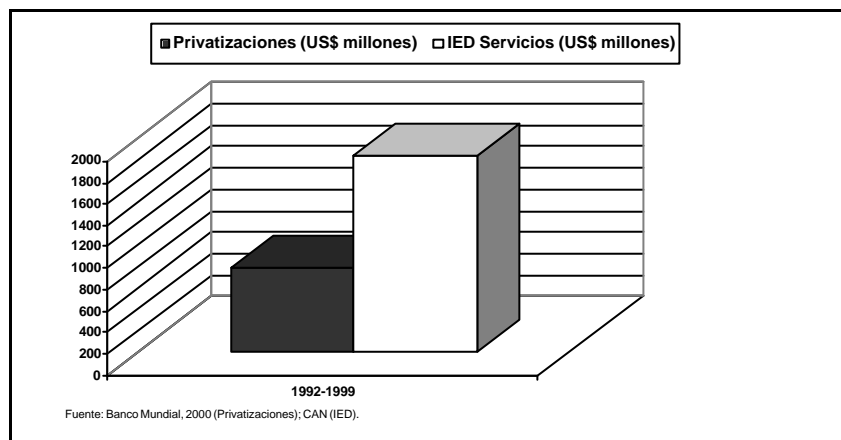
³ No se encuentra información específica para los servicios respecto del origen del capital de la inversión.

Gráfico No. 5 Bolivia: Privatizaciones Sector de Servicios (1992-1999)



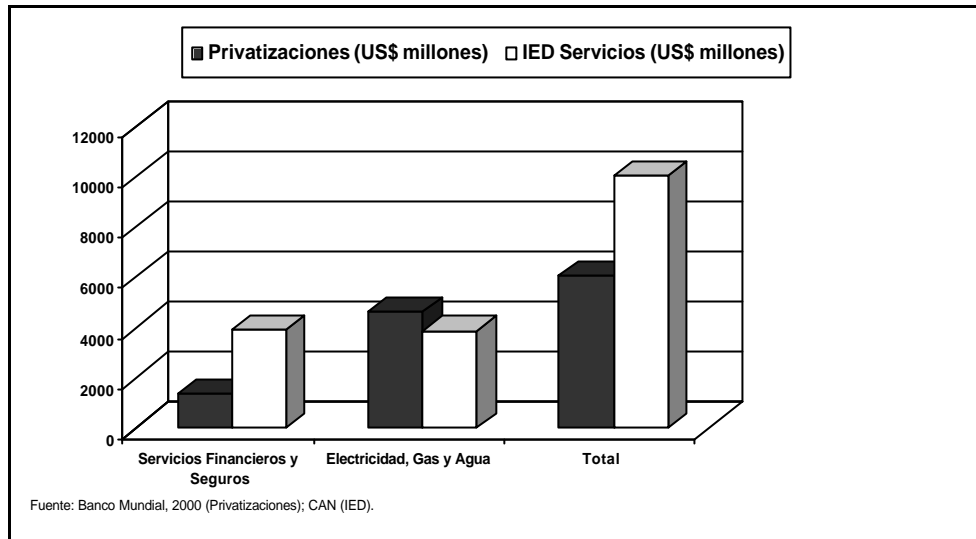
En cuanto a la inversión extranjera y las privatizaciones por países, específicamente en servicios, Bolivia presentó un predominio de la inversión extranjera que replica las privatizaciones en servicios en el período 92-99. En Colombia la inversión extranjera directa supera en 66 por ciento a las privatizaciones en servicios.

Gráfico No. 6 Bolivia: Privatizaciones e Inversión Extranjera en Servicios (1992-1999)



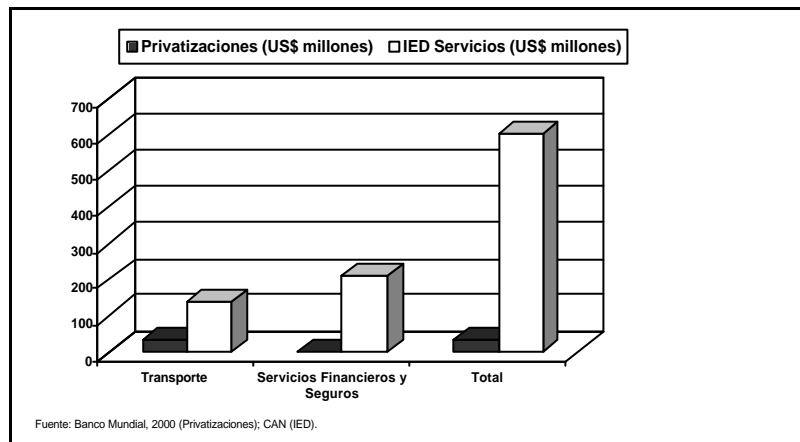
Cuando las privatizaciones se realizaron estableciendo barreras de entrada a nuevas empresas o a la inversión extranjera, produjeron el efecto de disminuir el potencial de inversión extranjera en el específico sector privatizado. En las actividades en las cuales la transferencia de tecnología está íntimamente ligada a la inversión extranjera, las privatizaciones que restringieron la competencia terminaron por reducir el potencial de modernización que puede aportar la inversión extranjera

Gráfico No. 7 Colombia: Privatizaciones e Inversión Extranjera En Servicios (1992-1999)



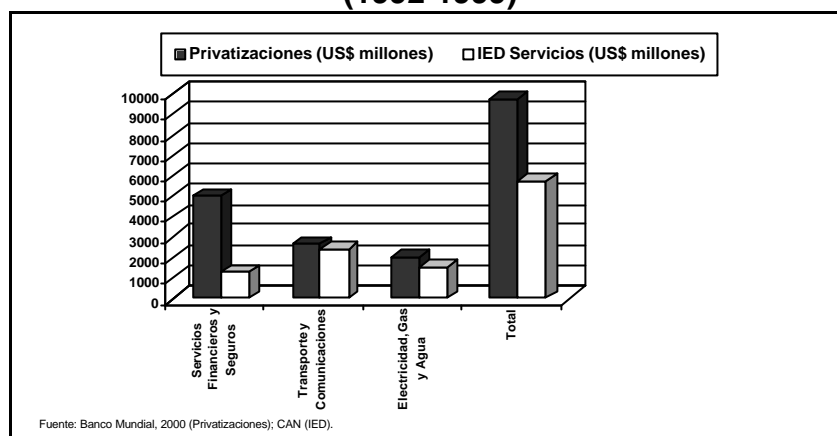
En el análisis de cada subsector de los servicios se comentarán los Gráficos 5 a 10 en los cuales aparece la IED y las privatizaciones por sectores en los países de la CAN.

Gráfico No. 8 Ecuador: Privatizaciones e Inversión Extranjera en Servicios (1992-1999)



Ecuador muestra un nivel muy pequeño de privatizaciones e inversión extranjera, pero ésta supera en 18 veces las privatizaciones. En Venezuela la inversión extranjera directa supera en 293 por ciento las privatizaciones. Perú se diferencia de los demás países porque en servicios las privatizaciones superan en 107 por ciento a la inversión extranjera directa. No se ha encontrado una evaluación sistemática de las privatizaciones en los países de la Comunidad Andina, pero si se señalan algunos desempeños por debajo de las expectativas del público.

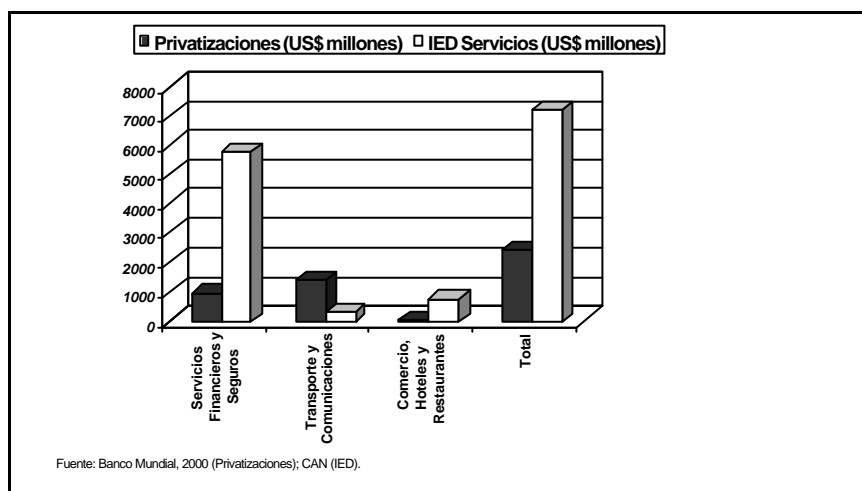
Gráfico No. 9 Perú: Privatizaciones e Inversión Extranjera en Servicios (1992-1999)



Telecomunicaciones

En términos de la infraestructura de una economía moderna de servicios, las telecomunicaciones representan un elemento estratégico. Por ello en los procesos de liberalización del comercio han tenido un papel básico como medio inherente al desarrollo de la sociedad de la información.

Gráfico No. 10 Venezuela: Privatizaciones e Inversión Extranjera en Servicios (1992-1999)



De otra parte, el mercado de telecomunicaciones, que presenta un crecimiento muy importante, se ha caracterizado por la reducción de costos unitarios, como resultado de las innovaciones tecnológicas; pero por la estructura misma del mercado, ha ido emergiendo un papel de regulación fundamental para trasladar al consumidor los ahorros logrados como producto del cambio técnico.

Desde 1985 y durante la década de los 90 las telecomunicaciones tuvieron un cambio enorme, que implicó una dinámica de reestructuración del sector de telecomunicaciones motivado en tres razones: las fallas de desempeño de las empresas, los cambios técnicos que no justificaban la permanencia de las telecomunicaciones como monopolio natural y la presión internacional.

Al estudiar los cambios que acompañaron la privatización de muchas empresas en todo el mundo -monopolios estatales surgidos muchos de nacionalizaciones de los años 60- Newberry (1991) destacó cómo los asesores de la reforma creyeron que las grandes firmas asumirían la competencia internacional, por lo cual no era necesario estimular la competencia en los mercados domésticos. Esto condujo a un descuido en la construcción de instituciones que hicieran funcionar la competencia en los mercados internos de los países. Tal decisión tuvo graves consecuencias en la medida en que las privatizaciones no lograron fomentar la competencia debido a que el proceso creó grandes monopolios privados. En muchos países, por ejemplo, se privatizó sin previamente cuidar la construcción institucional de la autoridad regulatoria.

En los años 80 cada país tenía su propio monopolio de las telecomunicaciones bajo la autoridad de un ministerio de las comunicaciones⁴. La privatización de las empresas preexistentes de acuerdo con estudios, resultó negativamente correlacionada con el aumento de cobertura y capacidad de conexión, mientras que la existencia de entes regulatorios, a la par con las privatizaciones, indujo un crecimiento de la red y un incremento en cobertura (Wallsten, 1999).

En 1999, 90 países habían privatizado sus firmas de telecomunicaciones y 95 habían creado entes reguladores autónomos (UIT, 1999). El surgimiento de los entes reguladores fuera de los ministerios, previo a las privatizaciones de los entes estatales, está altamente correlacionado con los mejores precios de venta de las empresas, como consecuencia de la menor incertidumbre sobre los mercados; y está positivamente relacionado con los aumentos de cobertura, el menor costo de las llamadas locales e internacionales, la inversión en telecomunicaciones y la entrada de otras modalidades de comunicación como celulares, etc. La importancia de los entes reguladores es esencial para establecer reglas de juego que eviten el cuello de botella a la competencia a la interconexión, por cuenta de los monopolios que operaron tradicionalmente las comunicaciones y que son dueños de una gran infraestructura. El resultado final de estos procesos también depende de que los países tengan instituciones políticas sólidas que puedan construir instituciones regulatorias con credibilidad (Wallsten, 2002).

Un estudio en 30 países de Latinoamérica y África entre 1984 y 1997 sobre el desempeño económico de las privatizaciones, mostró que son positivas para el crecimiento de los teléfonos pagos, pero no para la expansión de la red, la densidad de teléfonos *per cápita*, la capacidad de conexión y la disminución del costo de las llamadas locales, los cuales dependen más de la capacidad regulatoria y de la competencia. En presencia de regulaciones fuertes, la privatización trajo mejoras en la capacidad de conexión y mayor productividad laboral y disminuyó sustantivamente la correlación negativa con la expansión de la red. El estudio concluye favoreciendo la importancia de la regulación para abrir paso a la competencia, pues esta produce la mayor dinámica y beneficio. Las telecomunicaciones son hoy un sector con muchos productos, y varias alternativas de ofrecimiento de productos, que permiten la competencia en la prestación de los servicios. La tecnología sin cables permite que las empresas compitan ofreciendo servicios sin hacer inversiones cuantiosas en infraestructura.

⁴ Con la excepción de EEUU que tenía un monopolio privado.

Aunque la competencia típicamente produce reducción en los precios de los bienes y servicios normales, los servicios de telefonía local siguen con frecuencia el esquema de subsidios cruzados. Al reducirse estos subsidios en el proceso de reforma, ocurre que las tarifas telefónicas suben en vez de bajar por el desmonte de los subsidios.

Inversión y Privatizaciones

En Bolivia, de acuerdo con los Gráficos 5 y 6, resulta claro que en telecomunicaciones y transporte fue donde las privatizaciones cumplieron un papel más importante en el conjunto del sector servicios. En Colombia (Gráfico No. 7) en el sector de telecomunicaciones, ni la inversión extranjera ni las privatizaciones tuvieron un papel importante, si bien el sector de telecomunicaciones se abrió tanto a la inversión extranjera como a las privatizaciones en subsectores como los servicios de valor agregado. En Ecuador, durante los 90 no fue el sector de telecomunicaciones uno de los más sobresalientes en recaudar ninguna de estas dos inversiones (Gráfico No. 8). En el Perú, los sectores de telecomunicaciones y transporte recibieron la mayor cuantía de inversión extranjera, aunque una proporción algo mayor de las privatizaciones (Gráfico No. 9). Podría decirse que en estos sectores las dos cosas van de la mano y alcanzan un nivel de inversión importante. Venezuela resulta interesante por el alto componente preponderante de privatización en transporte y telecomunicaciones con un bajo componente de inversión extranjera en el mismo sector (Gráfico No. 10).

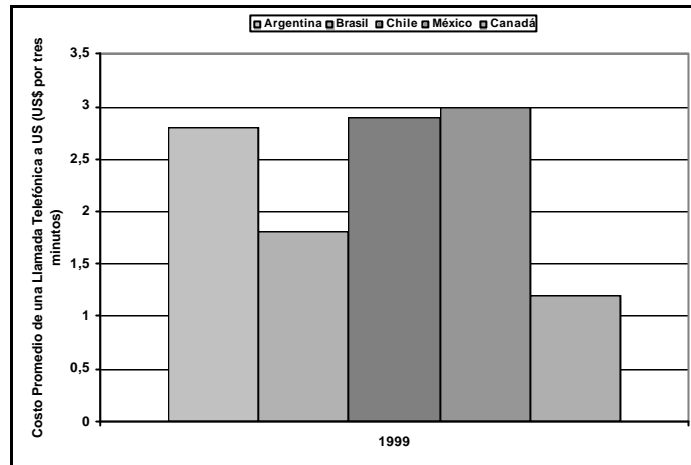
Para el conjunto de la Comunidad Andina, de acuerdo con el Anexo 1, la inversión extranjera directa en transporte y comunicaciones superó los US\$ 5000 durante los años 90, específicamente se concentró entre 1994 y 2000.

Evolución de los costos en la región por efectos regulatorios

Para observar el impacto de las reestructuraciones se usa el costo de la llamada telefónica internacional a Estados Unidos por tres minutos. En el caso de Argentina (Gráfico No. 11) se encuentra una reducción muy significativa, a US\$ 2,79, es decir, menos de la mitad en un período de tres años Brasil tuvo también una reducción a la mitad al pasar a \$ US\$ 1,79. En el caso de Chile se da una tendencia inversa, a partir de una tarifa de US\$ 1,79 en 1996 sube en tres años a US\$ 2,9 con lo cual queda al nivel de Argentina. En el caso de México, el costo promedio de una llamada tiene un movimiento oscilante, vuelve a ascender a US\$ 3,0 en 2000. En el caso de Canadá es interesante notar que el costo promedio de la tarifa de 3 minutos ascendió muy suavemente al pasar a US\$ 1,20 entre 1996 y 1998.

En los países de la Comunidad Andina (Gráfico No. 12) se observa una reducción de la tarifa de tres minutos en todos los países en el corto período que se examina. En Colombia se pasó a un costo de la llamada a EE.UU. de US\$2,2 tres minutos en 1999. En el Ecuador, entretanto, ocurrió una tendencia algo semejante aunque a partir de una tarifa inicial muy alta descendió a US\$ 4,9. El proceso de Perú con una reducción importante desciende a US\$2,4. En Venezuela se da una reducción muy pequeña a US\$ 5,19, lo cual equivale al mantenimiento de la tarifa en un nivel alto.

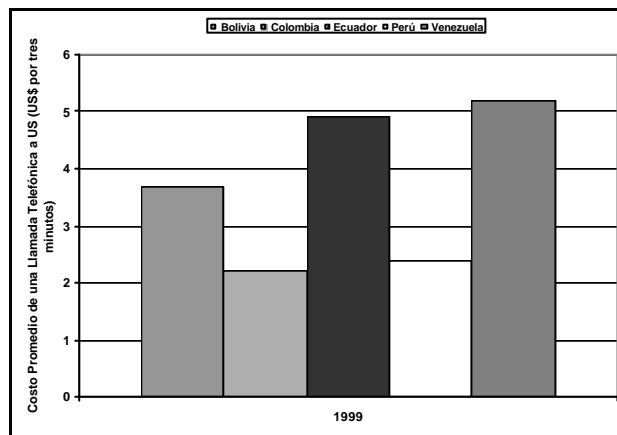
Gráfico No. 11 Costo Promedio de una Llamada Telefónica a EE.UU. Países América 1999



Fuente: Banco Mundial

A pesar de las reducciones tarifarias como consecuencia de las privatizaciones y las negociaciones internacionales, las tarifas en los países andinos permanecen entre las más altas de la región. Esto es consecuencia, en gran medida, de la ausencia de competencia como se verá en la sección subsiguiente.

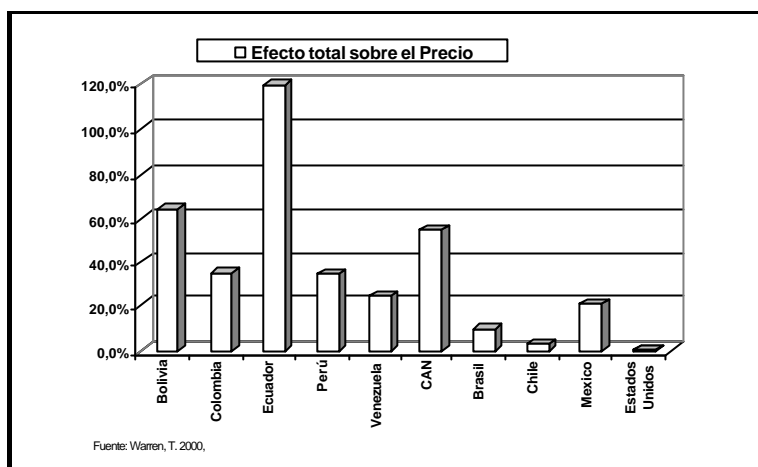
Gráfico No. 12 Costo Promedio de una Llamada Telefónica a EE. UU. Países Miembros CAN 1999



El comercio de servicios generalmente se ve restringido por regulaciones y otro tipo de medidas de difícil valoración. A través de una metodología que valora las restricciones a la entrada de inversión extranjera en la telefonía móvil y fija, las restricciones al comercio transfronterizo, tanto en acceso al mercado como en trato nacional, con sus efectos sobre el precio doméstico y el precio externo, se logra obtener un dimensionamiento del efecto de incremento de precios en los servicios de telecomunicaciones⁵. El siguiente Gráfico muestra su aplicación a varios países.

⁵ Chen y Schembri (2002)

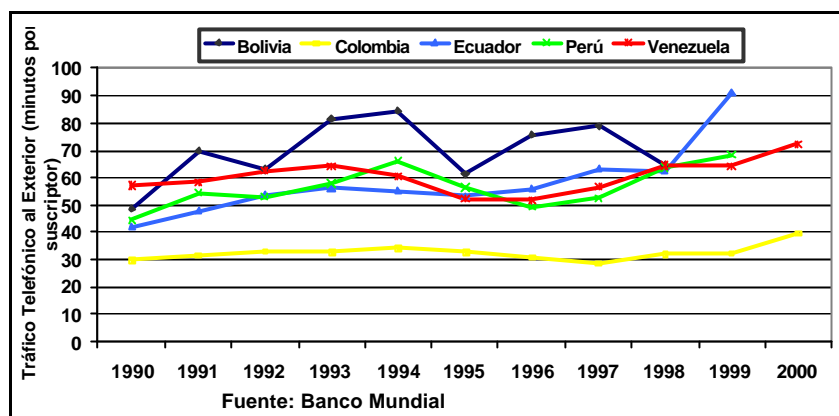
Gráfico No. 13 Medición del Efecto Precio de las Restricciones en los Servicios de Telecomunicaciones



Las restricciones a la inversión extranjera son bastante frecuentes en el sector de telecomunicaciones. Aspectos centrales de estas restricciones son las regulaciones que impiden la presencia de varios competidores en el mercado, el ambiente desfavorable a la competencia en el mismo, estimulado por la política y la privatización del monopolio de telecomunicaciones preexistente. Como resultado del índice se observa que en Estados Unidos y Chile prácticamente no se da un efecto en los precios por restricciones de acceso al mercado o trato nacional. México, Venezuela, Brasil, Perú y Colombia muestran un efecto en el precio entre 9 y 34 por ciento debido a restricciones. Bolivia muestra un 64 por ciento y Ecuador 119 por ciento de incremento en los precios debido a las restricciones. Son estos dos países en efecto, los que inciden en el alto efecto precio de las telecomunicaciones en el agregado de la Comunidad Andina, correspondiente a 55,5 por ciento.

El tráfico telefónico aumentó en la región, a pesar de las elevadas tarifas, como reflejo de la mayor internacionalización de las economías. En el caso de Bolivia el tráfico internacional de llamadas por usuario crece 7,8 veces en 20 años. En el mismo lapso en Colombia el tráfico por usuario se cuadruplica al pasar los minutos internacionales por usuario de 10 a 40 en veinte años. En este caso la tendencia creciente se acelera a partir de 1996. Ecuador parte de un volumen de minutos al exterior por usuario en 1982 de 33,1, y pasa a 99,1, un volumen de llamadas internacionales por usuario muy alto que triplica el volumen de inicio de los 80. Es en los últimos años que se acelera el crecimiento del número de minutos. Perú muestra un patrón de crecimiento con oscilaciones en el tráfico telefónico al exterior, pero manteniendo la tendencia creciente. Pasa de 17,3 minutos de llamadas por usuario a 68,3 en 20 años. En el caso de Venezuela, en los últimos años, se presenta una tendencia a aumentar el número de minutos de llamadas internacionales por suscriptor, a partir de un tráfico bastante alto de 61,0 que sube a 72,1. Quizá por el alto número de llamadas y el esquema institucional en Venezuela, se dio menor reducción de tarifa. Cuando se compara con países de América se obtienen algunas sorpresas. Brasil resulta interesante puesto que las llamadas internacionales en un país tan grande no parecen ser lo corriente, aunque la tendencia es creciente al pasar de 7,9 llamadas por usuario a 28. Sin duda cuando se da un alto nivel de desarrollo de las telecomunicaciones y de la internacionalización en un país con una población no tan numerosa, se llega a un indicador como el de Canadá, donde las llamadas por suscriptor a nivel internacional ascienden de 66,4 a 347,2 minutos.

Gráfico No. 14 Tráfico Telefónico al Exterior Países Miembros CAN

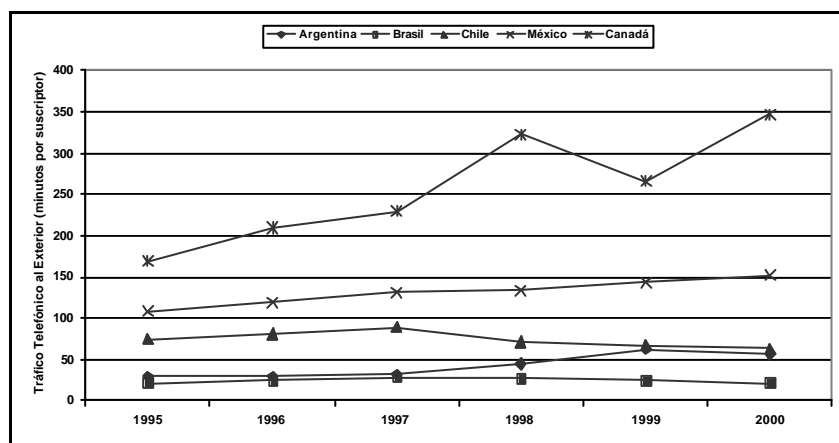


El caso de Chile sigue a partir de un punto alto de 20 minutos de llamadas por usuario, una tendencia creciente para llegar en el 2000 a 88,9 minutos de llamadas internacionales por suscriptor.

México muestra un ascenso importante desde un número de llamadas alto en 1983 de 39,7 minutos por usuario a 149,7 minutos en el 2000. Un crecimiento verdaderamente notable en el período. En cuanto a Estados Unidos, pasan de 16 a 153,3 por suscriptor los minutos de llamadas internacionales, con lo cual se constata que la transformación de las telecomunicaciones ocurre en el mismo período para todos los países, con una profundidad diferente que hace que el tráfico telefónico en los países desarrollados sea muy alto.

Durante los años 90, Venezuela, Perú y Bolivia realizaron procesos de privatización de sus empresas de telecomunicaciones, con un componente débil de competencia hasta el momento en que se toman las cifras comparativas en este trabajo, mientras Colombia realizó una apertura de telecomunicaciones en celular y servicios de valor agregado, competencia en larga distancia y *joint ventures* para telefonía local. Se han encontrado dos estudios que evalúan el proceso a los cuales se hará referencia, uno para Bolivia (Barja Daza) y otro para Perú. (Campodónico, 1999)

Gráfico No. 15 Tráfico Telefónico al Exterior Países de América



Bolivia

En 1994 se inicia el programa de capitalizaciones de las empresas públicas y en 1995 se aprueba la Ley de Telecomunicaciones que reorganiza el mercado e introduce criterios de competencia. El mismo año, ENTEL es capitalizada por la empresa italiana ETI TELECOMSTET, que adquiere 50 por ciento de las acciones, el control de la administración y un compromiso de inversiones por un monto de \$US 610 millones durante un período de seis años, mientras mantiene en vigencia una exclusividad en telefonía de larga distancia y dentro de un marco de metas de desarrollo del sector, con especial atención en la expansión del servicio local hacia áreas rurales.

Entre los aciertos del proceso se señala que estableció con precisión la estrategia de capitalización de ENTEL, como una sola unidad, basándose en los siguientes objetivos de política pública relacionados con el desarrollo del sector: "(1) duplicar la densidad telefónica nacional (4%) en cinco años, incrementando la disponibilidad de líneas, reduciendo el costo de acceso a las mismas a los nuevos servicios, con la meta de alcanzar el 12% de densidad telefónica en una década. (2) instalar servicio telefónico en toda población rural con más de 350 habitantes, (3) brindar servicio local a todas las poblaciones con más de 10.000 habitantes, permitiéndoles estar conectadas a la red central de tal forma que puedan comunicarse entre ellos mismos y con el resto del mundo (4) mejorar en cinco años la calidad de los servicios de acuerdo a estándares internacionales, (5) establecer tarifas y cargas en función de costos y con utilización de precios tope, (6) modernizar y digitalizar las redes de telecomunicaciones, (7) establecer libre competencia en el sector luego de un período de exclusividad, y (8) establecer un ente regulador autónomo y transparente".

Durante el proceso de capitalización de ENTEL, el gobierno otorgó dos concesiones de exclusividad. Debido a la baja densidad telefónica y los amplios requerimientos de inversión en expansión y mejoramiento de la red, el gobierno decidió que no podía eliminar el monopolio en larga distancia y más bien concedió, *ex ante* a la capitalización, la exclusividad del servicio de larga distancia por un período de seis años a partir de 1995. Los demás servicios quedaron abiertos a la competencia en comparación con el antiguo Código de Telecomunicaciones que otorgaba a ENTEL un monopolio indefinido en todas sus actividades. Se dio una prórroga para estimular las inversiones por la nueva empresa en sectores menos lucrativos del mercado y evitar el descreme del mercado por nuevos inversionistas que no asumen la ampliación del servicio.

La estructura de la industria hasta el 2001, en particular telefonía, incluye el monopolio de ENTEL en larga distancia nacional e internacional, un duopolio en telefonía celular con ENTEL MOVIL y TELECEL, y un sistema de cooperativas telefónicas independientes que atienden la telefonía local en las principales ciudades bolivianas. A partir del 2001 se previó levantar los privilegios de exclusividad en larga distancia y telefonía local.

La Superintendencia que regula es exigente en hacer cumplir los contratos a los operadores y hacer cumplir las metas de expansión, modernización y calidad del

servicio. Durante la fase de exclusividad se mantuvieron los subsidios cruzados en la empresa para garantizar el servicio en poblaciones menores.

Perú

Hasta 1992, Perú tenía una de las densidades telefónicas más bajas de América Latina, como resultado del poco dinamismo de las inversiones de las empresas. Ese año el gobierno dictó una nueva ley de telecomunicaciones, que introdujo una serie de modificaciones: a) la eliminación de la exclusividad del sector público en el desarrollo del sector de telecomunicaciones; b) la promoción de la libre competencia en todos los servicios del sector en donde fuera técnicamente posible y, c) la transferencia del protagonismo en el desarrollo y modernización de las telecomunicaciones al sector privado; d) se creó un órgano regulador del servicio de telecomunicaciones independiente del Ministerio y un fondo de inversiones para el desarrollo de la telefonía rural.

El proceso de inversiones en el sector telecomunicaciones, en el caso peruano, creció en el período 1994-98 en forma importante con la acción de Telefónica de España, empresa que, en el proceso de privatización, adquirió las dos empresas a cargo del sector hasta 1994: la Compañía Peruana de Teléfonos (CPTSA, empresa privada, pero con mayoría de capital estatal) y ENTEL PERU (empresa pública). La primera operaba el servicio de telefonía fija de Lima, mientras que la segunda tenía a su cargo el servicio público de provincias y el servicio de llamadas de larga distancia nacional e internacional.

El contrato de concesión adjudicado contenía metas precisas de expansión del servicio telefónico, telefonía pública y telefonía rural, además de condiciones diversas para la mejora de la calidad del servicio. Estos compromisos de inversión han sido una característica general de casi todas las privatizaciones peruanas.

“El monto pagado por Telefónica por la compra de CPTSA y ENTEL PERU en 1994 fue de US\$ 2,002 millones, lo que representó cerca de 4 veces el precio base fijado por el gobierno. Asimismo, dicho contrato contemplaba un período de concurrencia limitada (monopolio) de 5 años (hasta mediados de 1999) y un esquema de re-balanceo tarifario que determinaba claramente el cronograma de incremento del servicio de conexión, de las tarifas comerciales y residenciales, así como de las tarifas de larga distancia nacional e internacional. En efecto, la Generación Interna de Recursos (utilidad neta más la depreciación) alcanza niveles importantes, lo que le permite (a la empresa) financiar con recursos propios la totalidad de la inversión”.

Es importante resaltar entonces, que el Estado ha sido un actor clave, no sólo en el proceso de privatización, sino en la fijación de las condiciones que permiten el financiamiento del Plan de Expansión, minimizando los riesgos de los inversionistas con la garantía de un monopolio de 5 años y un nivel de tarifas que permite altos niveles de autofinanciamiento y de generación de utilidades, las mismas que han sido financiadas por los usuarios.

El Plan de Expansión ha significado importantes inversiones de Telefónica del Perú, filial de Telefónica de España., que han alcanzado US\$ 2,099 millones en el período 1994-97. Se invirtieron US\$ 1,489 millones en telefonía, lo que representó el 70,9 por ciento del total. Las metas de expansión para el período 1998-2000 demandaron, según Telefónica del Perú una inversión de US\$ 1,500 millones, que en un 50 por ciento estará dedicada a telefonía básica. A la vez se proyectan importantes inversiones en

los servicios móviles y la televisión por cable. La importante dinamización de las inversiones en el período 94-98 ha duplicado la densidad telefónica en el Perú. Sin embargo, a pesar de los avances realizados, la densidad telefónica de 6,8 sigue siendo una de las más bajas de la Región

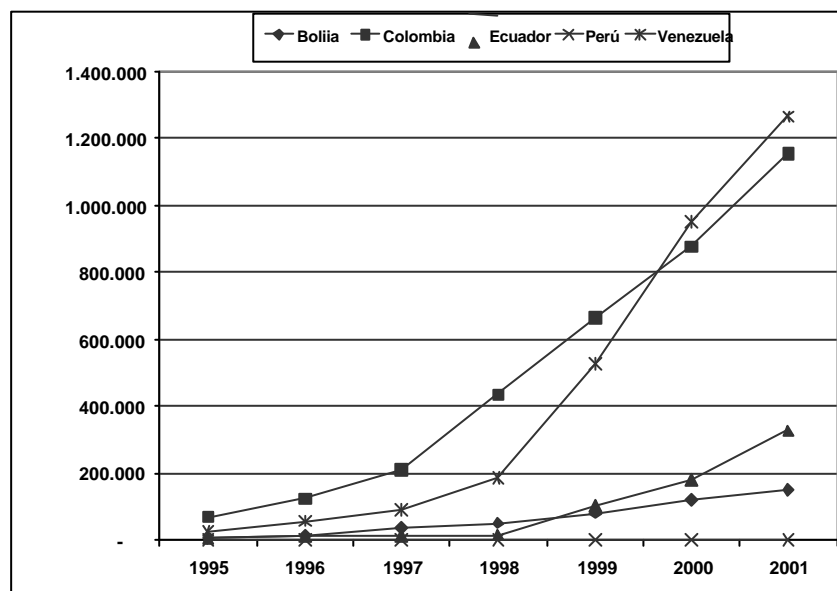
Un último indicador importante sobre el sector de las telecomunicaciones es el acceso a Internet que a continuación se presenta.

Acceso a Internet

Las fuerzas que impulsan esta nueva era de descentralización de la producción son la digitalización, el *internet*, las redes de datos de alta velocidad, y una creciente fuerza de trabajo bien educada en los países en desarrollo. El que las actividades de soporte administrativo o técnico puedan moverse a estos países está condicionado por el costo relativamente menor del acceso a estos recursos. De gran importancia resulta, como consecuencia, mirar el impacto en la infraestructura y en el proceso de transformación que acarrea el acceso a *Internet*

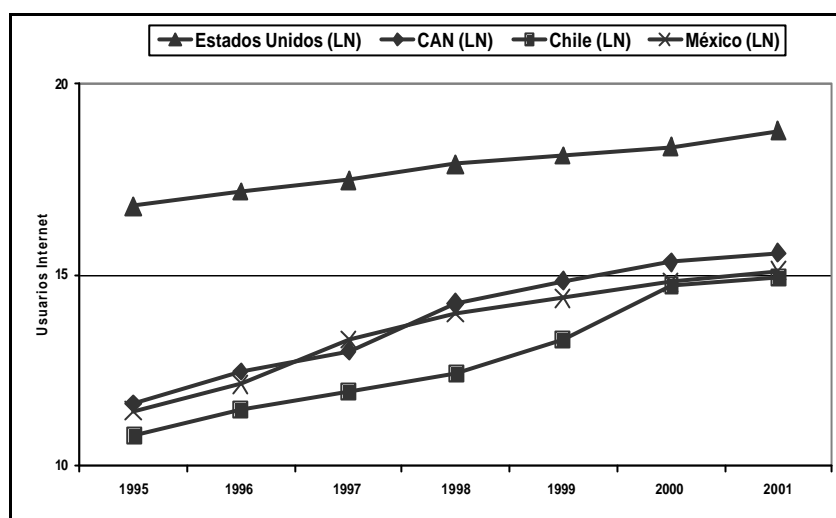
En el caso de Bolivia, en 5 años se pasó de 5.000 a 150.000 usuarios. En Colombia se pasó de 38.000 usuarios de *Internet* a 1.154.000 entre 1994 y 2001, especialmente a partir de 1997. En Ecuador el proceso de difusión del *Internet* se da aceleradamente a partir de 1998 pues pasa de 15.000 a 327.711 en tres años.

Gráfico No. 16 Usuarios de *Internet* Países Miembros CAN



Perú presenta un patrón semejante al de Ecuador, el crecimiento de *Internet* comienza en 1997 y es muy acelerado, al pasar de 100.000 usuarios a 3 millones en el 2001, el número más alto de la región. En cuanto a Venezuela, de 200.000 usuarios se pasa entre 1997 y 2001 a 1.264.667. Se ubica Venezuela en el tercer lugar de usuarios de *Internet* entre los países de la CAN.

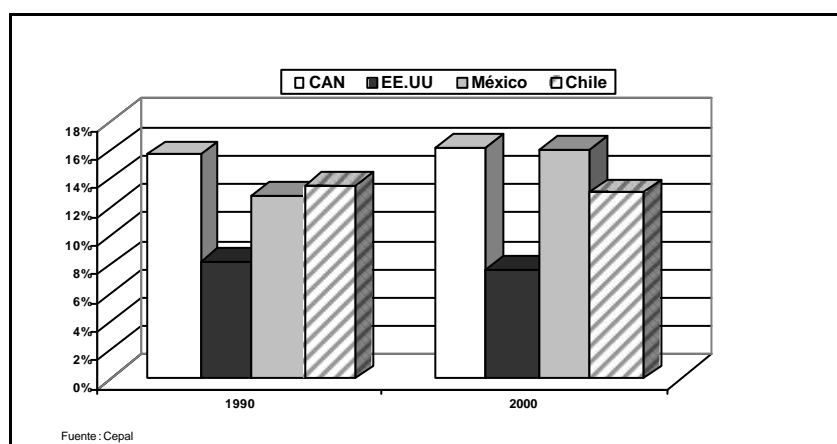
Gráfico No. 17 Usuarios de Internet, Países de América y CAN



Las cifras anteriores muestran que se ha ido generando un mercado para el comercio virtual y para los servicios que se dinamizan con las nuevas tecnologías de la información y la comunicación. No puede pensarse por el tamaño del mercado que se trate de una transformación de la brecha digital por cuanto no es aún un fenómeno tan masivo para involucrar un cambio generalizado en los negocios, y menos aún con capacidad de cambiar las perspectivas de los grupos pobres, pues el fenómeno de *Internet* no solo demanda la infraestructura, la capacitación, sino una cierta cultura de aceptación y credibilidad. En este aspecto la educación está llamada a cumplir una gran tarea en la región.

Las cifras integradas para la CAN han aumentado a pesar de que los costos de las telecomunicaciones aún no alcanzan una reducción adecuada a nivel internacional. De un número de 113.560 usuarios en 1995 la Comunidad pasó a 5.896.378 en el 2001. El tamaño de la brecha digital puede observarse más agudamente en la comparación con los países de América.

Gráfico No. 18 Participación Porcentual de Transporte y Comunicaciones en los Servicios CAN y Otros Países 1990-2000



Chile y México se muestran como mercados que difundieron la *Internet* también en el pasado quinquenio de fin de siglo. Cada uno aparece como un mercado importante, 3.102.200 usuarios de *Internet* y 3.636.600 respectivamente. Estados Unidos presenta la expansión de usuarios de Internet también en el último quinquenio de los 90, la transformación conduce a pasar de 20 millones de usuarios a 142.823.000. Este cambio muestra un gran impacto en la cobertura y en el tamaño y complejidad del tamaño del mercado. No es posible que este cambio se diera sin el desarrollo de las telecomunicaciones, con su variedad de nuevos productos, sin la disminución de los costos de la telefonía, el acceso a cable de fibra óptica y distintas innovaciones de acceso por banda ancha que permiten la transmisión de voz, imágenes y datos en grandes volúmenes y velocidades.

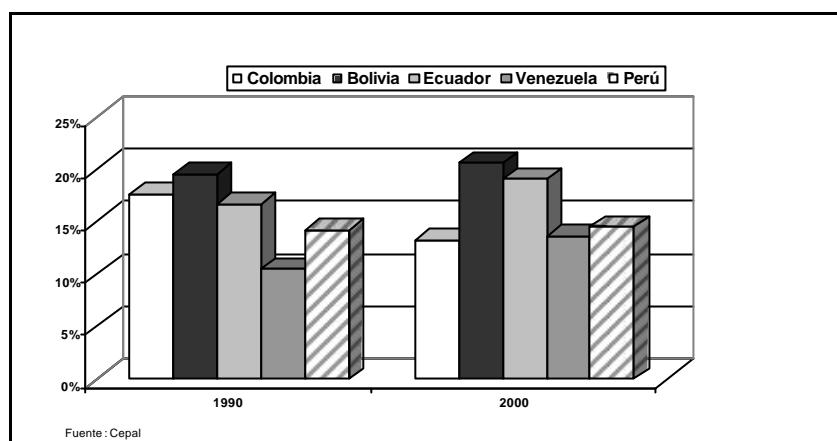
Sin embargo, sorprende la acción de países en desarrollo que han aprovechado al máximo las ventajas de las modernas comunicaciones para articularse al sector moderno de los servicios. La India, Corea y otros países asiáticos son ejemplos que demuestran que una política de sector público y privado puede superar, la brecha digital y obtener importantes beneficios de ello.

En los países de América, la Comunidad Andina muestra un crecimiento de la participación del sector de telecomunicaciones y transporte en el conjunto de los servicios. Una tendencia semejante presenta México. Esta tendencia es característica de estadios tempranos de desarrollo de los servicios, pues típicamente constituyen parte de la infraestructura de los servicios. Chile en cambio empieza a presentar un decrecimiento, y Estados Unidos muestra ya la maduración de una reducción, en cuanto todo el aparato productivo, utiliza los servicios, pero estos empiezan a bajar de costos por el cambio técnico y la masificación.

Transporte

El transporte es uno de los servicios de mayor importancia en los procesos de integración. Es parte de la infraestructura básica que permite desde el sector de servicios un cambio cualitativo en los negocios y el comercio de bienes. La accesibilidad, calidad y costo de la logística tienen impacto sobre todo el comercio de bienes y servicios. El sector de transporte comprende subsectores poco involucrados en la liberalización, que disfrutaban importantes ganancias fruto de un comportamiento de cartel o acuerdos entre oferentes de servicios. En el campo de los transportes la competencia parece ser una regla de mucha trascendencia para la modernización y para la entrada de pequeños competidores y pequeños consumidores del servicio como los de países en desarrollo.

Gráfico No. 19 Participación Porcentual de los Servicios de Transporte y Comunicaciones en los Servicios Países Miembros CAN 1990-2000

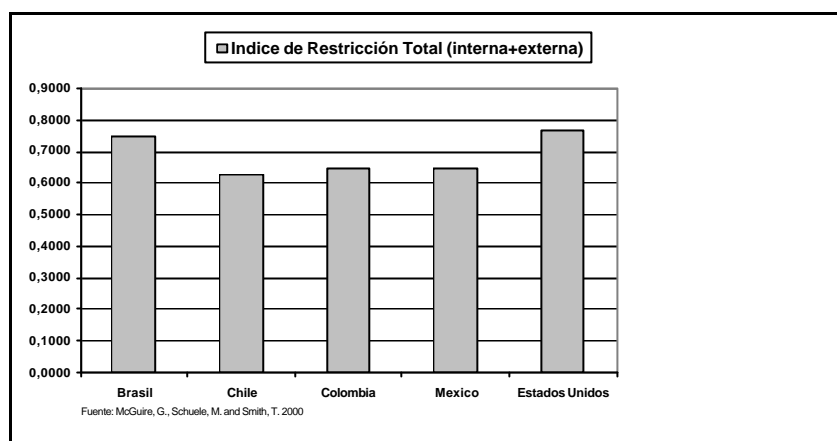


Entre los países miembros de la CAN tres países, Bolivia, Ecuador y Venezuela, presentan un incremento en la participación de las comunicaciones y el transporte en el Producto de los Servicios. Perú muestra una participación estable y Colombia una decreciente. En el sector de transportes y logística surgieron importantes privatizaciones como las ocurridas en puertos, aerolíneas y servicios postales en los últimos 15 años. También ha sido polo de moderada atracción de la inversión extranjera.

El sector de transporte es un sector en el cual se dan muchas restricciones a la libre competencia, con el efecto de encarecer los precios de bienes y servicios en el comercio internacional. Gran importancia en éste tiene el transporte marítimo, fundamental en el comercio de bienes básicos. Canadá tiene el mercado más liberalizado en servicios marítimos, es el país desarrollado que más compromisos hizo en el campo del transporte marítimo. El mercado de este servicio es un mercado fuertemente protegido, según se deriva del índice del efecto precio derivado de las restricciones en el acceso al mercado y el trato nacional.

El indicador se compone de un índice doméstico y un índice externo. En cada uno de estos subíndices, pesan tanto las restricciones para ingresar al mercado, como por ejemplo, la prioridad a naves de bandera nacional, obstáculos a la inversión directa o a la inversión en facilidades y suministros, los condicionamientos a actividades relacionadas con el transporte, las restricciones en la operación como el transporte de carga no comercial, el acceso a los puertos y las restricciones gubernamentales. En la externa, adicionalmente, se toman en cuenta los acuerdos bilaterales de compartir carga, restricciones discrecionales de cada país, nacionalidad de los cuadros directivos y aceptación de trabajadores de otras nacionalidades.

**Gráfico No. 20 Índice de Restrictividad para Transporte Marítimo.
Países de América.**



Claramente las restricciones de mayor peso en el transporte marítimo son las externas. Ponderando las dos clases de restricciones, internas y externas, los Estados Unidos se muestran como el país donde las restricciones internas y sobre todo externas, son mayores, lo cual produce el más alto efecto sobre los precios del transporte marítimo. Este impacto es enorme en cuanto encarece los productos de todos los países que comercian con la más grande economía del mundo. Es una restricción que afecta de manera especial a los países en desarrollo, que tienen una participación marginal como proveedores de transporte marítimo Después de Estados Unidos, siguen Brasil, México, Chile y Colombia en un nivel medio de efecto de las restricciones al transporte marítimo sobre el precio. El menor efecto en los precios lo presentan Canadá y Argentina⁶.

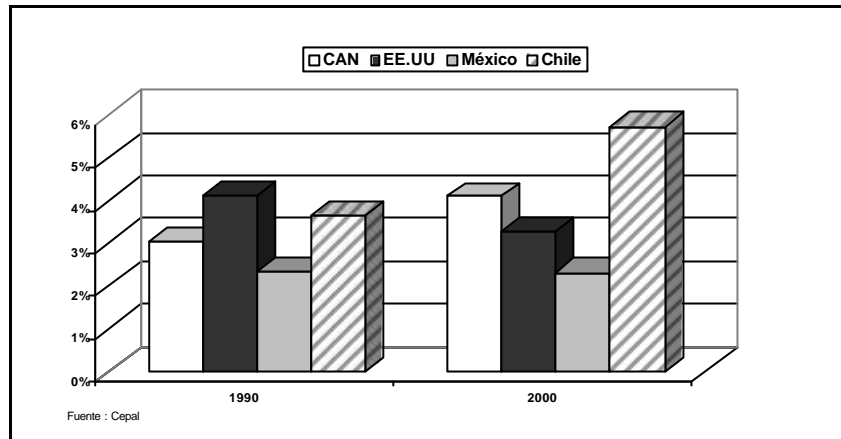
Energía, Agua, Gas y otros servicios.

En el conjunto de los países andinos, el sector energético tuvo mucha importancia tanto en las privatizaciones como en la inversión extranjera que captaron los países de la Comunidad Andina durante los años 90. Los Gráficos incluidos anteriormente en la sección de telecomunicaciones y el Anexo 1 presentan con detalle la evolución de las inversiones en electricidad, gas y agua.

En el caso de Bolivia, el segundo renglón en las privatizaciones lo conforman los servicios de electricidad, agua y gas. No se tiene información que muestre la concurrencia de las privatizaciones con la inversión extranjera directa puesto que en Bolivia es mucho más alta la inversión extranjera que las privatizaciones. En Colombia, las privatizaciones en electricidad, gas y agua sobresalen a través de inversiones importantes, las cuales, a su vez, coinciden con cuantiosa inversión extranjera en el sector.

⁶ McGuire, G., Schuele, M. and Smith, T. 2000, 'Restrictiveness of international trade in maritime services', in Findlay, C. and Warren, T. (eds) 2000. Ver Anexo 1 para las cifras del índice.

Gráfico No. 21 Participación Porcentual de los Servicios de Electricidad Agua y Gas en los Servicios CAN y Otros Países 1990-2000

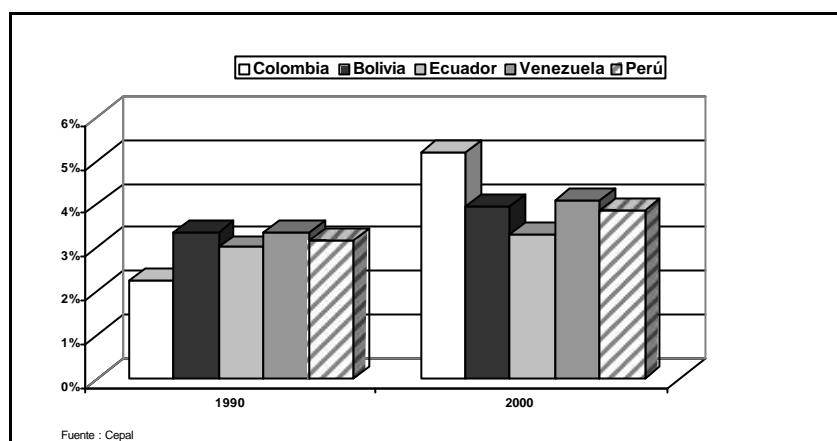


Ecuador contrasta con los demás países andinos por la baja inversión extranjera en los 90 y más escasa aún inversión a través de las privatizaciones. No se registra inversión extranjera en el sector eléctrico. En Perú el segundo nivel de la inversión extranjera directa se concentra en electricidad, lo cual coincide con una importancia preponderante de las privatizaciones. Finalmente en Venezuela, el sector de electricidad, agua y gas ocupó el quinto lugar en la captación de inversión extranjera durante los 90. Se presenta en el sector una privatización moderada. Para el conjunto de la Comunidad Andina la Inversión Extranjera Directa en electricidad, agua y gas se concentra en los años 96,97 y 98.

El impacto de modernización de los servicios de energía, agua y gas, de alguna manera se refleja en el Gráfico No. 21, puesto que en Estados Unidos es claro que la participación de estos servicios decrece en el conjunto. En México se mantiene, en tanto que el la Comunidad Andina como un todo y en Chile aumentan en participación en el producto de los servicios.

En efecto en el Gráfico No. 22 se observa claramente cómo en todos y cada uno de los países andinos aumentó la participación de la electricidad, agua y gas en conjunto de los servicios. Como quiera que estos sectores hayan estado sometidos a reforma estructural por medio de las privatizaciones, la explicación fundamental de su

Gráfico No. 22 Participación Porcentual de los Servicios de Electricidad Agua y Gas en los Servicios Países Miembros CAN 1990-2000

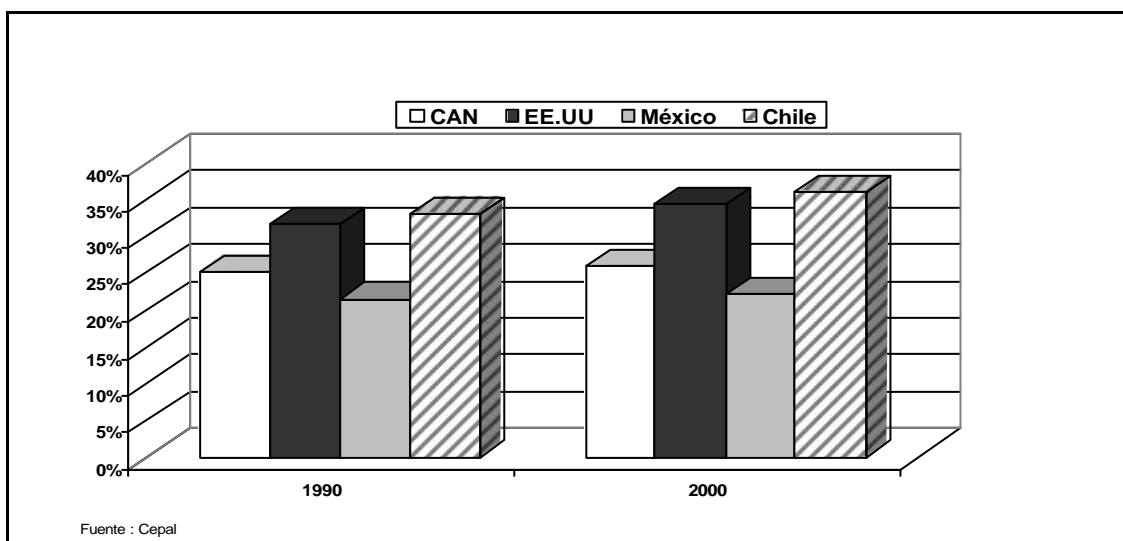


incremento debe buscarse en la capacidad de regulación por parte de la autoridad reguladora para controlar el abuso de la posición dominante en el mercado sobre los precios, cuando muchas de estas empresas operan monopolios naturales. En algunos, factores macroeconómicos han llevado a que el endeudamiento de las empresas en dólares, se transfiera el riesgo cambiario a los usuarios.

Servicios Financieros y seguros

Los servicios financieros, bancarios, seguros y servicios a los negocios crecen muy poco, 1 por ciento en la última década en la Comunidad Andina, para representar 26 por ciento del producto de los servicios en el 2000. Este sector en Estados Unidos pasa de 32 por ciento al 34 por ciento en la década.

Gráfico No. 23 Participación Porcentual de los Servicios Financieros, de Seguros y Servicios a los Negocios en los Servicios CAN y Otros Países 1990-2000



En México el sector se mantiene en 22 por ciento. En Chile se da un aumento de participación importante de 33 por ciento a 36 por ciento. Esta evolución refleja un

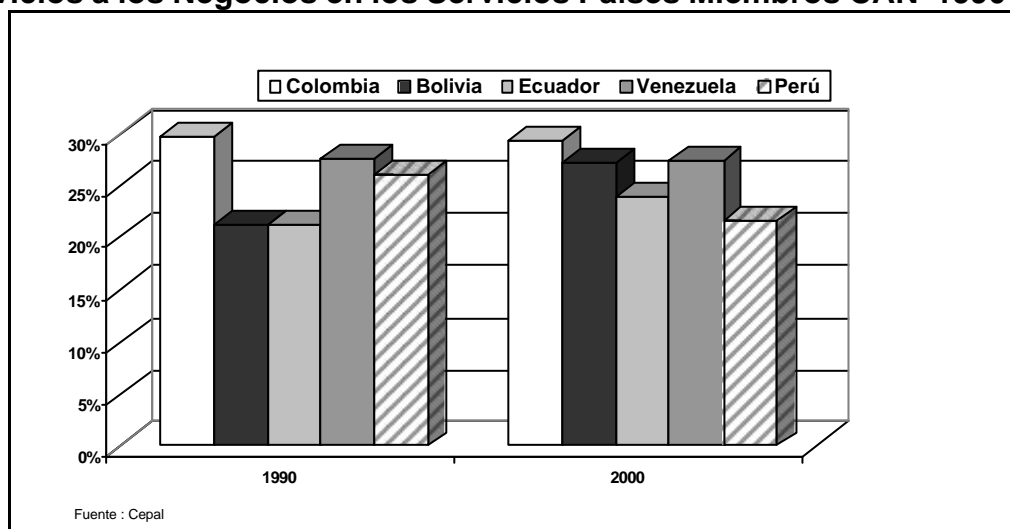
cambio importante, puesto que es en este sector y en los servicios profesionales donde mejor se expresa el desarrollo de los servicios que constituyen insumos para los negocios.

Cuando se mira al interior de la CAN por países es notorio que algunos países han alcanzado un desarrollo más notorio del sector financiero, de seguros y servicios a los negocios, en tanto que otros tienen un menor desarrollo relativo. Colombia aparece como el país de mayor desarrollo seguido de Venezuela; Perú, que tiene un desarrollo relativo mayor en los 90, decae hacia el 2000, Ecuador mantiene el menor desarrollo en la década, en tanto que Bolivia muestra un crecimiento para el año 2000.

El sector financiero, de seguros y servicios a los negocios, es un componente muy sensible por lo que hace al desenvolvimiento del sector bancario, tanto por la competencia y el papel en el crédito, como por el flujo internacional de capitales que no siempre van acompañados de inversión en los países receptores, sino que cumplen un papel fundamental como capitales en busca de una rentabilidad monetaria a corto plazo, en las coyunturas de expansión y crisis de la balanza de pagos. Pero, de otra parte, el sector de servicios a los negocios es esencial para el desarrollo de la subcontratación por parte de empresas de bienes y empresas de servicios, y resulta fundamental para el desarrollo de la productividad en el conjunto de la economía.

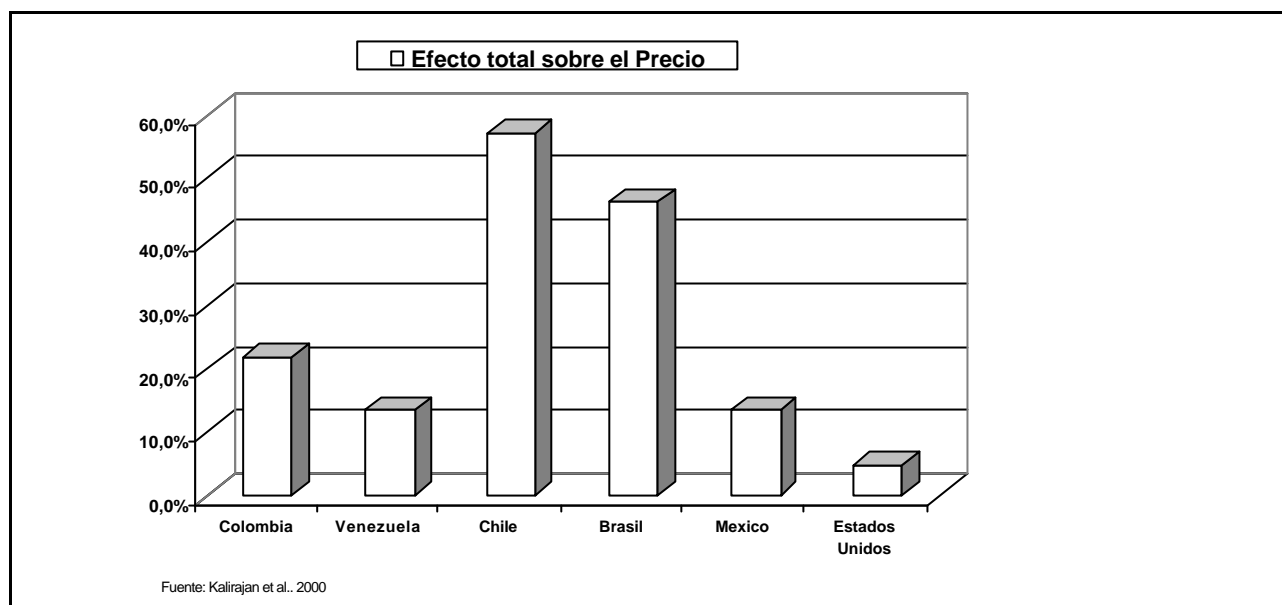
El grado de apertura del sector financiero varía mucho entre países. Un elemento interesante es que los países tienden a aparecer menos restrictivos de lo que constituyen sus prácticas corrientes. Los países asiáticos tienden a hacer compromisos mucho más conservadores en liberalización que sus prácticas corrientes en servicios bancarios, por ejemplo. (Claessens and Glaessner, 1998).

Gráfico No. 24 Participación Porcentual de los Servicios Financieros, Seguros y Servicios a los Negocios en los Servicios Países Miembros CAN 1990-2000



En este terreno es bueno señalar que al comparar el efecto de las restricciones de acceso al mercado y trato nacional sobre el precio en servicios bancarios, tanto desde el punto de vista de un índice doméstico como externo, se encuentra una preponderancia de las restricciones externas, particularmente importantes para obtener las licencias, realizar la inversión extranjera, realizar acuerdos asociativos, y permitir el acceso de personal.

Gráfico No. 25 Medición del Efecto Precio de las Restricciones en los Servicios Bancarios

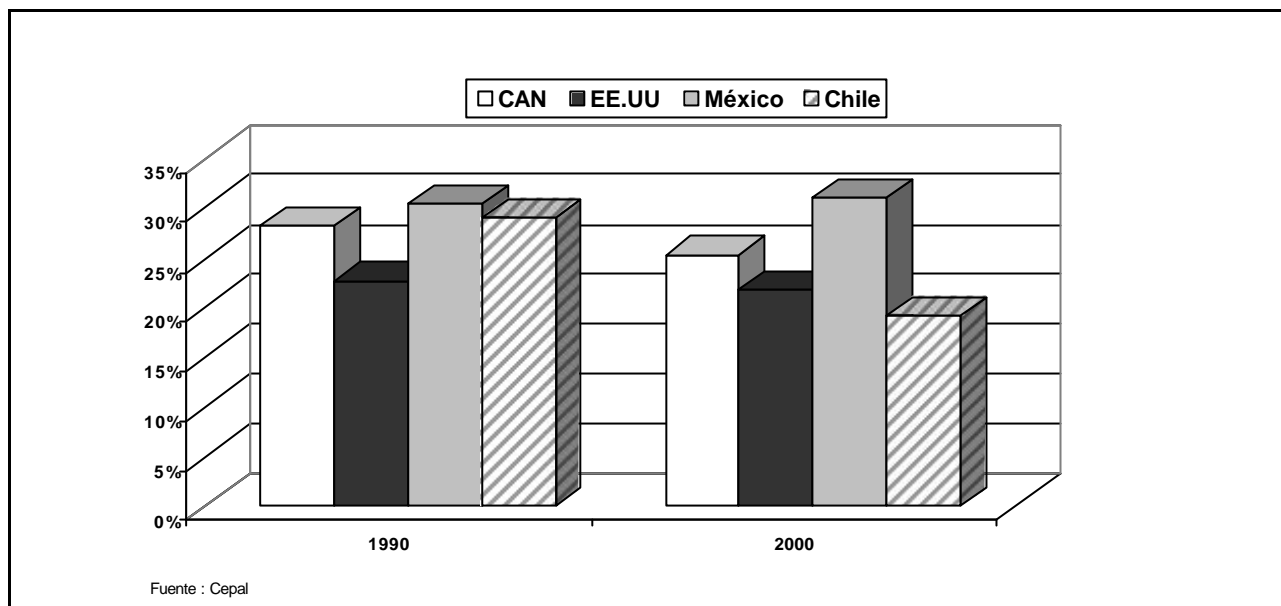


Aunque con una incidencia menor a estas restricciones para establecerse, figuran otras que influyen en la operación corriente, como el derecho a prestar dineros, la captación de fondos, otras actividades como los seguros, y permitir que sus directivos y trabajadores se constituyan con personal foráneo. El país que aparece más liberalizado es Estados Unidos, donde sólo se afecta en 4 por ciento el precio de los servicios bancarios, Canadá y Argentina con 5,3 por ciento. Los menos liberalizados y que presentan mayores restricciones son Chile Uruguay y Brasil, con 57,2 por ciento, 51,3 por ciento y 46,4 por ciento respectivamente. Colombia se ubica en un nivel intermedio con 2,9 por ciento y Venezuela más liberalizado con 13,4 por ciento.

Restaurantes, Hoteles y Comercio

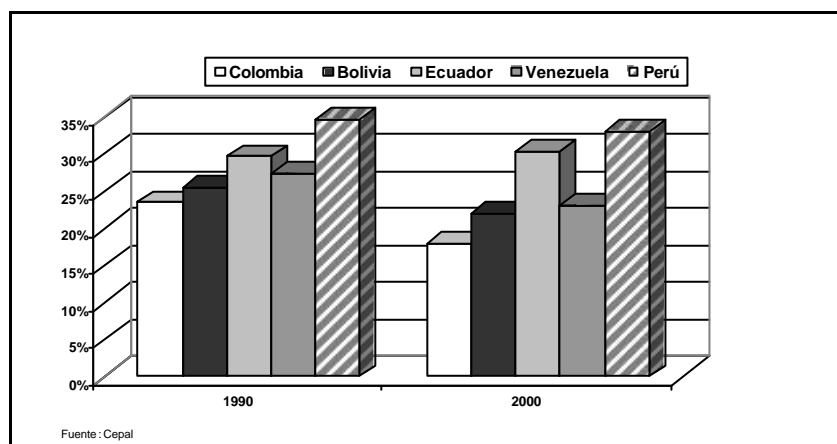
Se ha señalado anteriormente que en este sector tradicional en los servicios se ubica una proporción importante de la gente menos calificada y de salarios menores al promedio que se emplea en servicios. El sector como tal tiende a perder peso con la modernización y diversificación de los servicios. En el gráfico No. 26 que compara varios países de América se puede observar cómo disminuye su participación en Estados Unidos donde se ubica en 22 por ciento en el 2000. En la comunidad andina se redujo de 28 a 25 por ciento, en México se mantiene, mientras en Chile presenta una disminución muy significativa en la década al pasar de 29 a 19 por ciento del PIB de los servicios.

Gráfico No. 26 Participación Porcentual de los Servicios de Restaurantes, Hoteles y Comercio en los Servicios CAN y Otros Países 1990-2000



En el conjunto de los países andinos el peso de estos servicios tradicionales varía mucho entre países.

Gráfico No.27 Participación Porcentual de los Servicios de Restaurantes, Hoteles y Comercio en los Servicios Países Miembros CAN 1990-2000



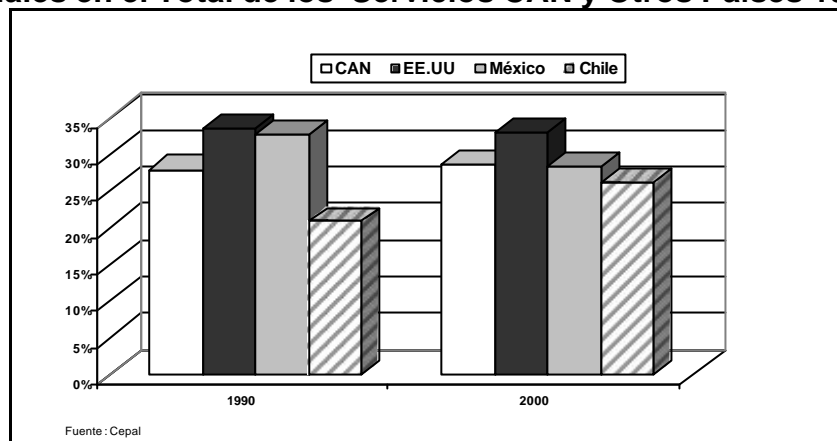
Mientras Colombia, Bolivia y Venezuela siguen la tendencia de los países que diversifican y cualifican sus servicios, en Ecuador y Perú se mantiene una participación del sector muy voluminosa. Esto estaría señalando una composición muy heterogénea y un proceso bastante diverso en el desarrollo de los servicios que más aportan al valor agregado, aunque sin duda los servicios están cumpliendo un papel muy importante en materia de empleo en los países andinos.

Servicios Personales, Comunales y Sociales.

Este subsector tiende a reflejar con su ascenso en participación también un crecimiento en los ingresos de la población de los países. Puede observarse la importante

participación en el producto que tiene en Estados Unidos, el papel creciente que está asumiendo en Chile y en alguna medida en la Comunidad Andina, aunque pierde participación en México.

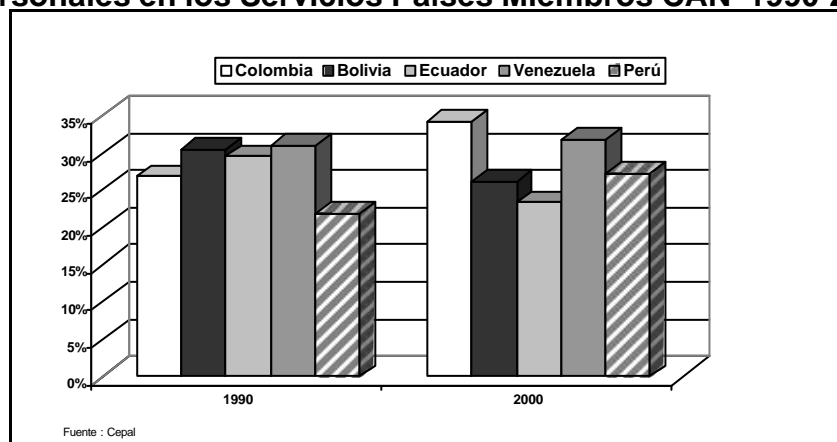
Gráfico No. 28 Participación Porcentual de los Servicios Sociales, Comunales y Personales en el Total de los Servicios CAN y Otros Países 1990-2000



La participación del sector que se observa en la CAN resulta de tendencias un poco heterogéneas. De una parte, en Colombia, Venezuela y Perú se da un crecimiento de la participación de los servicios sociales y personales, en tanto que en Ecuador y Bolivia se da una reducción importante. El caso de Colombia muestra la tendencia de mayor crecimiento de los servicios sociales en el PIB de todos los servicios durante los años 90

Los servicios sociales y comunales están muy altamente ligados al desarrollo del gasto en educación y salud en los países en desarrollo, que son requisito y a la vez resultado de una sociedad en su crecimiento y competitividad. El gasto en estos sectores cuando depende de forma importante del gasto privado tiende a verse muy afectado en épocas de recesión. De otra parte, el gasto público tiende a verse muy afectado por los períodos de crisis de la deuda externa y de déficit fiscal.

Gráfico No. 29 Participación Porcentual de los Servicios Sociales, Comunales y Personales en los Servicios Países Miembros CAN 1990-2000



3. El Comercio de Servicios en la Comunidad Andina y el Hemisferio Occidental

Modos de Suministro y Medición del Comercio de Servicios

En contraste con el comercio de bienes, donde los datos se derivan de los reportes de aduanas, los datos del comercio de servicios dependen mucho más de encuestas al sector privado, contabilidades de los negocios, y estimaciones. Esto es consecuencia de la ausencia de cualquier atributo físico en los servicios y de las distintas formas de suministro de los servicios en los mercados internacionales, que con frecuencia están íntimamente ligados al movimiento de inversiones y de personas a través de las fronteras.

Los servicios se intercambian en los mercados internacionales a través de cuatro modos. El modo 1 cubre el comercio transfronterizo de servicios, que es semejante al comercio de bienes. Este modo de suministro de servicios tiene lugar cuando el servicio se suministra desde un país diferente al país de consumo. El comercio transfronterizo de servicios cubre las transacciones electrónicas y las transacciones físicas y registra las tasas de crecimiento más altas en los últimos años como consecuencia de las nuevas tecnología de la información que permiten enviar contenido en forma digital a través de grandes distancias a muy bajo costo. Algunos de los servicios que se tranzan cada vez más a través de este modo incluyen las telecomunicaciones, algunos servicios empresariales como la consultoría, la capacitación y la administración de recursos financieros y servicios sociales como la educación a distancia y la telemedicina. Entre los servicios que se suministran en forma física se destacan los servicios de transporte marítimo y aéreo.

El modo 2 describe las transacciones que tienen lugar cuando el consumidor se desplaza en forma temporal al mercado del proveedor del servicio. Este modo describe transacciones de servicios como el turismo, los tratamientos médicos y el grueso de las transacciones internacionales de servicios educativos que requieren que el consumidor tenga un estrecho contacto con el prestador del servicio.

Con frecuencia, las empresas de servicios prefieren establecer una presencia comercial permanente en el mercado donde desean suministrar un servicio, ante los costos relativamente altos de proveer el servicio a través de cualquiera de los otros modos de suministro. El Modo 3 recoge esta realidad y cubre no sólo las personas jurídicas en estricto sentido, sino también oficinas de representación y sucursales. Por eso, este modo se asocia a la inversión extranjera en servicios que constituye más del 60 por ciento de los flujos de inversión extranjera durante la última década. Algunos de los servicios que se proveen a través del modo 3 son los servicios financieros, servicios de energía y servicios educativos y hospitalarios cuando los establecimientos establecen una presencia comercial permanente en el exterior.

Por último, el modo 4 cubre las transacciones internacionales de servicios que se realizan a través del movimiento temporal de la persona natural que suministra el

servicio al mercado de consumo. El Modo 4 abarca, por tanto, a los trabajadores independientes como a los empleados que proveen en forma temporal un servicio. Este modo es particularmente importante para las exportaciones de servicios de los países en desarrollo, donde los proveedores de servicios son frecuentemente empresas medianas y pequeñas que no pueden sufragar una presencia permanente en el extranjero.

No existe una única metodología que permita medir el comercio de servicios en sus distintos modos de suministro. La metodología estadística de la balanza de pagos establecida por el FMI (Manual de Balanza de Pagos BPM5) permite las transacciones entre residentes y no residentes. En ese sentido, la metodología de balanza de pagos deja de contabilizar un número importante de transacciones de servicios que no caen en la categoría de la residencia. Además, las estadísticas de la balanza de pagos tampoco logran distinguir las transacciones de servicios por modo de suministro. Sin embargo, la metodología es particularmente efectiva para medir las transacciones de servicios a través del modo 1 de comercio transfronterizo y en algunos casos el modo 2 de consumo en el exterior. Las transacciones a través del modo 4 y las transacciones a través del modo 3 no son medidas adecuadamente por la metodología de Balanza de Pagos del FMI. Las transacciones del modo 4 sólo quedan registradas cuando los trabajadores temporales hacen transferencias a su país de origen bajo el rubro de remesas. Las transacciones del modo 3 no están registradas, pero la metodología de la Balanza de Pagos si registra los flujos de inversión extranjera.

Aún no existe una metodología diseñada para medir el comercio de servicios a través del modo 4. Un número creciente de países publica estadísticas de movimiento temporal de trabajadores y personas naturales, pero no existe un registro de las ventas de servicios que realizan estos individuos. Entre tanto un creciente número de países producen estadísticas sobre las ventas de filiales de multinacionales que estima en forma adecuada el comercio de servicios. Esta metodología se conoce como Estadísticas de Comercio de Servicios a Través de Filiales Extranjeras⁷.

Estimaciones aproximadas del comercio de servicios mundial a través de los cuatro modos se presentan en la tabla No. 1 Como se puede apreciar, el grueso del comercio mundial se realiza a través del modo 3 de presencia comercial, seguido por el comercio transfronterizo que es aproximadamente la mitad del comercio a través de filiales de multinacionales. El comercio de servicios a través del modo 2 es a su vez la mitad del comercio transfronterizo. El modo 4 es el menos utilizado. Aunque las estadísticas pueden estar subestimando un porcentaje importante del comercio a través de este modo las transacciones distan por mucho de las transacciones en los otros tres modos. Esto se debe en buena parte a que el comercio de servicios a través del modo 4 esta fuertemente restringido.

La Comisión de Estadísticas de las Naciones Unidas ha emitido recientemente un Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios desarrollado por un Grupo de Trabajo Interinstitucional para mejorar la disponibilidad, calidad y comparabilidad internacional de la información sobre comercio de servicios. El Manual recoge una serie de recomendaciones dirigidas a mejorar las metodologías en uso, de modo que se puedan medir en forma más precisa las transacciones internacionales de servicios (Division 2003).

⁷ La sigla en inglés es FATS, que significa Foreign Affiliates Trade in Services.

Tabla No. 1 Estimaciones de Comercio de Servicios Mundial por Modo de Suministro

Modalidad de Suministro	Registro Estadístico	Valor estimado (billones de EU\$)
1 – Comercio Transfronterizo	Exportaciones de servicios (Sin incluir viajes y turismo)	950
2 - Consumo en el exterior	BOP : Exportaciones de viajes y turismo	500
3 – Presencia comercial	Comercio de servicios a través de filiales de multinacionales (Ventas)	2,000
4 – Movimiento de personas naturales	Remesas y compensaciones a empleados	50

Fuente: (Karsenty 2000)

Tendencias mundiales en el comercio de servicios

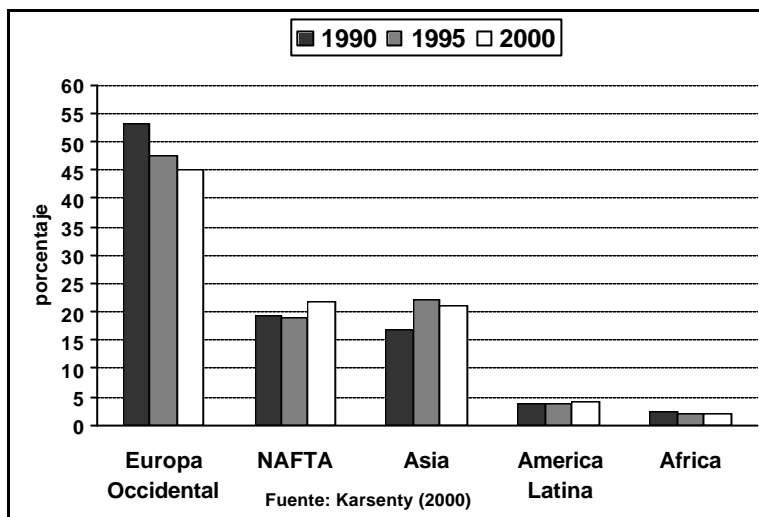
En la primera mitad de los años 90, el comercio de servicios se incrementó a una tasa promedio de 10 por ciento, estimulada por el rápido crecimiento de las exportaciones de servicios de varios países en desarrollo. Entre estos países se encuentran India, China, Cuba, Barbados, Hungría, la Isla Mauricio y Filipinas, los cuales experimentaron un auge de las exportaciones en la década pasada. Las altas tasas de crecimiento de las exportaciones de servicios de los países en desarrollo permitieron que la participación de éstos en el total del comercio mundial medido por Balanza de Pagos se hubiese incrementado de 20 por ciento en 1990 a 26 por ciento en el 2000. Sin embargo, entre 1995 y 2000, el comercio de servicios de los países en desarrollo tuvo un crecimiento mucho menos dinámico como consecuencia de la crisis asiática que afectó las economías en desarrollo durante la segunda parte de la década. En consecuencia, la mayor parte del comercio de servicios se continúa realizando entre países desarrollados, donde EEUU, Canadá, Japón y la Unión Europea acaparan el 40 por ciento de las exportaciones mundiales de servicios.

En términos de regiones geográficas, Asia es la región del mundo donde el comercio de servicios experimentó las tasas de crecimiento más rápidas en los 90, a pesar de la turbulencia financiera de la segunda mitad de la década. Si bien casi todas las economías de la región registran crecimientos en sus exportaciones de servicios, el alto promedio en las tasas de crecimiento de la región es fruto del extraordinario desempeño de unos cuantos países como la China, India, Filipinas, Australia y Nueva Zelanda, que han exhibido en forma consistente crecimientos de dos dígitos durante la década pasada. Los países de Europa del este también han exhibido tasas de crecimiento alto, aunque este es un fenómeno de la segunda parte de la década de los 90. Entre tanto, las exportaciones de servicios de América Latina y las de Norteamérica presentaron tasas de crecimiento equivalente al promedio mundial para la década pasada de 6 por ciento. Las regiones que mostraron un desempeño más pobre en la década pasada fueron África y Europa Occidental, incluyendo la Unión Europea, con tasas de crecimiento por debajo del 6 por ciento promedio.

Como consecuencia del menor dinamismo de las exportaciones de servicios del Occidente de Europa, la participación de esta región en el comercio de servicios

disminuyó de cerca de 53 por ciento en 1990 a 45 por ciento en 2000. Así mismo, el mejor desempeño exportador de Asia explica por qué la participación de esta región en las exportaciones de servicios aumentó de 16 a 21 por ciento en el mismo período. La participación de América Latina continúa siendo relativamente marginal, después de que la participación aumentara de 3,7 a 4,2 por ciento durante la década (ver Gráfico No. 30).

Gráfico No. 30 Exportaciones de servicios por región del mundo

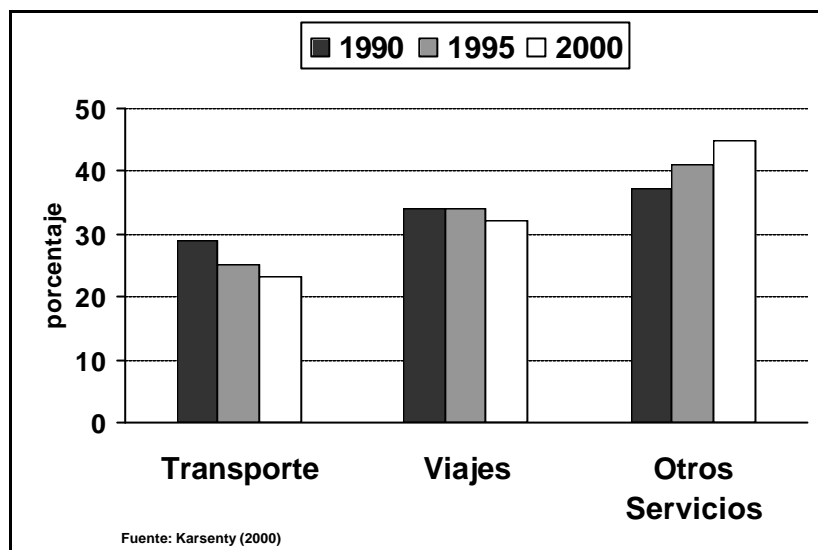


Las exportaciones de los países en desarrollo, con la excepción de unos cuantos países, que cada vez exportan más servicios empresariales y sociales, están fuertemente asociadas a las exportaciones de viajes que incluyen esencialmente las exportaciones de servicios turísticos, que constituyen casi el 35 por ciento de las exportaciones de servicios de los países en desarrollo⁸. Por eso, la dinámica del mercado mundial de viajes incide tan fuertemente en el desempeño de los países en desarrollo. En la primera parte de la década, cuando los mercados de viajes y servicios turísticos exhibieron su mayor dinamismo, las exportaciones de los países en desarrollo mostraron tasas de crecimiento destacadas que les permitieron aumentar su participación en el comercio mundial de servicios al 25 por ciento. Sin embargo, las exportaciones de servicios turísticos, cuyo mercado mundial dejó de crecer en la segunda parte de la década pasada con el mismo dinamismo que exhibió a finales de los ochenta y comienzo de los noventa, dejan de crecer y esto, unido a las crisis financieras que afectaron primero a Asia y luego a América Latina, explican por qué la participación de los países en desarrollo en las exportaciones mundiales de servicios sólo aumenta a un 26 por ciento en el 2000. Las exportaciones de servicios de transporte registran una tendencia similar a los viajes. Durante la segunda parte de la década de los 80 y primera parte de la década de los 90, registra un importante crecimiento como consecuencia de los procesos de apertura comercial que incentivan la demanda por transporte de carga y de pasajeros. Sin embargo, hacia la segunda parte de los noventa la importancia de los servicios de transporte pierde importancia. En los países desarrollados las exportaciones de viajes y las de transporte empezaron a perder importancia al comienzo de la década de los noventa, aunque el descenso resulta más marcado para los servicios de transporte que registraron un dinamismo menor a las exportaciones de viajes. Como consecuencia del peso que tienen las

⁸ Es importante resaltar que la categoría viajes incluye las exportaciones de servicios de salud y de educación consumidos bajo el modo 2, pero que usualmente se confunden con servicios turísticos ante la ausencia de encuestas que explícitamente pregunten a los viajeros por estas opciones de viaje.

exportaciones de servicios de los países desarrollados, el descenso de las exportaciones mundiales de transporte y viajes empiezan a percibirse desde 1990 a nivel mundial, aunque las exportaciones de viajes y transporte registraran altas tasas de crecimiento en los países en desarrollo durante la primera parte de la década.

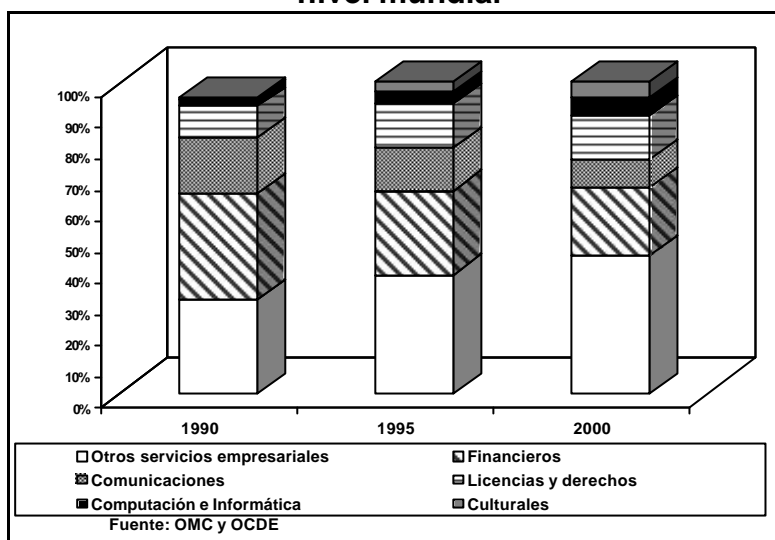
Gráfico No. 31 Tendencia de las exportaciones de servicios mundiales por grandes categorías



El paulatino descenso de las participaciones de las exportaciones de viajes y transporte es consecuencia del mayor dinamismo de las exportaciones de otros servicios comerciales que incluyen servicios profesionales, financieros, de telecomunicaciones, derechos y honorarios y servicios de entretenimiento. Entre 1980 y 2001 los otros servicios comerciales crecieron a una tasa promedio de 7 por ciento, que sobrepasa la tasa de crecimiento de los servicios de viajes que crecieron al 6 por ciento. Entre tanto, los servicios de transporte crecieron sólo al 4 por ciento. Es de notar que la tasa de crecimiento de los otros servicios comerciales no fue más alta como consecuencia de la crisis financiera de Asia. De haber mantenido su ritmo de crecimiento de la primera mitad de los 90, otros servicios comerciales habrían registrado una tasa de crecimiento del 11 por ciento. El rápido crecimiento del comercio de los otros servicios comerciales es consecuencia del rápido crecimiento de las exportaciones de servicios empresariales, de servicios financieros y de los derechos y honorarios (Francois 1993).

Este fenómeno también se replicó posteriormente -en la década de los noventa- en los países en desarrollo de alto dinamismo exportador de servicios como la India, China, Sri Lanka y Filipinas. Sin embargo, es importante anotar que el crecimiento de las exportaciones de estos países ha estado concentrado en las exportaciones de servicios empresariales. En la primera parte de los noventa las exportaciones de servicios empresariales de los países en desarrollo llegaron a registrar tasas de crecimiento de hasta cien por ciento, pero como consecuencia de la crisis financiera de Asia, durante la segunda parte de los noventa el crecimiento registrado fue menor. Aún así, las exportaciones de servicios empresariales en el mundo aumentaron su participación en las exportaciones de otros servicios comerciales de 30 por ciento en 1990 al 44 por ciento en 2000, lo que implicó pasar de ser el 6 por ciento de las exportaciones totales de servicios a nivel mundial a ser el 20 por ciento en el 2000.

Gráfico No. 32 Tendencia de las exportaciones de otros servicios comerciales a nivel mundial



El cambio al interior de las más importantes categorías de otros servicios empresariales se puede apreciar en el Gráfico No. 32⁹. Otros subsectores en la categoría de otros servicios comerciales que han registrado un importante crecimiento en las exportaciones en la última década incluyen los servicios culturales y de entretenimiento, los derechos y honorarios que incluyen las regalías por uso de franquicias y las exportaciones de servicios computacionales y de ingeniería, que por su creciente importancia son separados de otros servicios empresariales.

Igualmente, es importante notar la pérdida de participación de servicios como las telecomunicaciones y los servicios financieros. En ambos casos el volumen internacional de transacciones ha crecido considerablemente en la última década, sin embargo, el valor de las transacciones ha caído significativamente a medida que los mercados domésticos e internacionales se han hecho más competitivos, lo que ha llevado a que servicios como el de telefonía y transmisión de datos en el caso de las telecomunicaciones y de corretaje y de intermediación financiera se hayan convertido en una especie de *commodities*. Aún así, es importante notar que en el caso de los servicios financieros las limitaciones al comercio transfronterizo por motivos prudenciales y consideraciones cambiarias constituyen una importante limitación al crecimiento de estos servicios.

Como consecuencia del dinamismo de las exportaciones de servicios empresariales y de entretenimiento en la primera parte de los 90, los países exportadores de estos servicios registraron tasas de crecimiento de sus exportaciones de dos dígitos. De ahí que la diferencia entre los países en desarrollo de alto dinamismo exportador y los de un desempeño más modesto radique en la capacidad de los primeros para incursionar exitosamente en los mercados de servicios empresariales, culturales y en servicios sociales como salud y educación.

⁹ Las estimaciones son del autor con base en la base de datos de comercio internacional de la OMC y de la OCDE. Es importante anotar que dadas las diferencias en el registro y la clasificación de los datos pueden existir importantes distorsiones, de tal forma que los datos son solamente indicativo de tendencias gruesas.

En el año 2001 las exportaciones de servicios empresariales y de ingeniería y computación de la India crecieron en 50 por ciento (O'Connor 2003). Esto se explica en buena medida porque las exportaciones de la India no fueron afectadas por la crisis asiática luego de que una gran parte de las exportaciones a esta región fueran absorbidas por Estados Unidos, el Reino Unido y otros países europeos. Pero tal vez lo más importante es el extraordinario crecimiento de las exportaciones de servicios empresariales de la India y otros países en desarrollo durante toda la década, que han continuado aumentando a pesar del lento crecimiento de la economía mundial con posterioridad a la recesión de Estados Unidos y la incertidumbre política mundial. El mercado mundial de subcontratación internacional de servicios ha continuado registrando un extraordinario crecimiento con tasas estimadas del 25 por ciento anual¹⁰. Este proceso, que en un comienzo fue impulsado por las firmas transnacionales que ofrecen servicios empresariales como IBM y EDS, ha cobrado vida propia en esta década. La desconcentración de los servicios empresariales de los grandes centros urbanos y los países desarrollados es consecuencia de la creciente posibilidad de suministrar servicios empresariales, como el soporte empresarial en forma digital.

La reorganización de la producción global de servicios empresariales, culturales y sociales, tiene lugar como consecuencia de la reducción en los costos de digitalizar y transmitir contenidos en forma transfronteriza desde finales de los 80. Estas nuevas tecnologías le permiten a los proveedores de servicios empresariales localizarse en lugares del mundo donde los costos laborales, las rentas y los insumos no transables son considerablemente más baratos que en los mercados donde se localizan los clientes (Miozzo and Soete 2001; Nordås 2001; Taylor, G. et al. 2001; Nicoletti and Scarpetta 2003). En estos nuevos centros de producción de servicios, las empresas que suministran servicios empresariales han encontrado una creciente fuerza de trabajo, con niveles de formación especializada de alta calidad. Por ejemplo, Filipinas tiene 380.000 universitarios con una alta formación en administración y contaduría, la India tiene 520.000 ingenieros en nuevas tecnologías de la información y gradúa por lo menos 20.000 más cada año, mientras la China gradúa cada año dos veces la cantidad de ingenieros mecánicos que salen de las escuelas de EEUU. Lo más importante es que el salario promedio de un ingeniero en nuevas tecnologías de la información puede ser hasta 20 veces menor en un país en desarrollo que el sueldo de un ingeniero con similares capacidades en un país desarrollado.

La contratación con terceros fuera de las fronteras es esencialmente la siguiente etapa en una tendencia hacia la subcontratación de servicios empresariales que comenzó a finales de la década del setenta en los países desarrollados. Esta tendencia llevó al rápido desarrollo de un mercado de servicios empresariales en los países desarrollados como se describió en el capítulo 2. Con el surgimiento de tecnologías de la información que permiten digitalizar contenidos y enviarlos a través de grandes distancias a costos muy bajos, las empresas de servicios empresariales de los países desarrollados comenzaron a establecer filiales en otros países que ofrecían recursos humanos altamente calificados y una infraestructura de servicios esenciales avanzados con costos menores a los de los países más avanzados. Este proceso comenzó a tener lugar en los ochenta en países desarrollados de la periferia como Australia, Singapur y Hong Kong y a medida que los países en desarrollo han ido creando la infraestructura necesaria para facilitar la localización de estas empresas, la producción de servicios empresariales se ha desplazado a países como la India, China y Filipinas. Un mirada cuidadosa muestra que el caso de los servicios empresariales es muy similar al patrón

¹⁰ National Outsourcing Association

de ventaja comparativa de *flying geese* o V invertida observado en otras industrias. Inicialmente la producción del servicio se realiza en el país desarrollado que tiene los factores de producción avanzados y posteriormente a medida que el mercado por este bien se hace más competitivo, la producción del servicio se desplaza hacia el país con menores costos de producción. Sin embargo es de anotar que en el caso de servicios empresariales el traslado de la ventaja comparativa se ha realizado en un período de tiempo mucho más corto como consecuencia del rápido desarrollo de las tecnologías de la información.

En una sola década, la mayoría de las transnacionales de servicios empresariales y bienes digitalizados se establecieron en países en desarrollo, produciendo en un comienzo servicios de soporte empresarial de menor importancia como centros telefónicos de atención al cliente, y digitación y almacenamiento de información, pero cada día están desempeñando un papel más importante. En los últimos cinco años, firmas de alta tecnología como Infosys Technologies Ltd, que provee aplicaciones de última generación tecnológica, o Wipro Ltds, que analiza procedimientos médicos y pruebas de laboratorio y exámenes médicos para hospitales e instituciones médicas en Estados Unidos, se han localizado en Bangalore, India. Igualmente, Fluor Corp. y TC De California, emplean ingenieros de Filipinas, Polonia e India, en el diseño de espacios industriales y realización de planos. Otras corporaciones como Procter & Gamble Co. manejan su operación financiera desde Filipinas empleando 650 financieros en Manila.

Un análisis cuidadoso de la evolución de la producción y exportación de servicios empresariales en los países más exitosos, es fundamental para el diseño de políticas de promoción de exportaciones de servicios. En primer lugar, es importante diferenciar las exportaciones de los servicios profesionales, financieros, culturales y sociales de las exportaciones de otro tipo de servicios como los de telecomunicaciones y energía. Los primeros se caracterizan porque la reputación es fundamental, mientras que los segundos se caracterizan por las economías de redes. La reputación es importante en los mercados de servicios que tienen fallas de mercado como consecuencia de las asimetrías de información entre el proveedor del servicio y el consumidor del mismo.

Normalmente, en estos servicios, determinar la calidad del servicio resulta onerosa para el cliente porque este es muy complejo, de manera que la reputación permite resolver este costo de transacción¹¹. En el caso de las exportaciones de servicios empresariales que incluyen servicios profesionales, de salud y educativos, las firmas transnacionales tienen una evidente ventaja en reputación, fruto de años de servicio en los mercados de los países desarrollados que se ha extendido a otros mercados internacionales. Conscientes de esta realidad, los países en desarrollo que han logrado incursionar en los mercados mundiales de servicios empresariales, lo han hecho de la mano de las transnacionales de servicios empresariales en una primera etapa, hasta que se han creado una reputación propia. Los países en desarrollo más exitosos en los mercados internacionales de servicios empresariales empezaron a exportar a través de las filiales de transnacionales localizadas en sus mercados. Inicialmente las exportaciones se dirigían a los mercados regionales, atendiendo la red de clientes internacionales de las multinacionales de servicios empresariales y luego empezaron a extenderse hacia los países de origen de las empresas transnacionales. Esto explica por qué la India exporta

¹¹ Algunos ejemplos son la dificultad para evaluar la calidad de un servicio educativo o de un procedimiento quirúrgico, la solvencia de una institución financiera o la calidad de un servicio de auditoría. En todos estos casos la reputación permite contratar el servicio con la institución educativa o el establecimiento médico. Así mismo, lo que llevó a la liquidación de la firma Arthur Andersen fue la destrucción de su reputación como auditor, luego del sonado escándalo contable de Enron.

cerca del 85 por ciento de su producción de servicios empresariales y cerca del 50 por ciento de esas exportaciones tiene por destino los Estados Unidos, un 25 por ciento se dirige a otros países desarrollados y el restante 25 por ciento se dirige al mercado regional.

En la medida en que las exportaciones del país en desarrollo han crecido, la reputación nacional que reconoce las capacidades de los recursos humanos locales para suministrar determinados servicios también ha crecido. Por ejemplo, después de sólo diez años de incursionar en forma masiva en el mercado mundial de servicios de información y computación, los hindúes tienen una reputación internacional que le ha permitido a miles de pequeñas y medianas empresas incursionar con éxito en los mercados internacionales en una segunda etapa. Por eso, cerca del 55 por ciento de las exportaciones de servicios empresariales hindúes en el 2000, fueron realizadas por pequeñas y medianas empresas locales y sólo el 25 por ciento se realiza a través de filiales de multinacionales de servicios empresariales, después de que en 1988 el 60 por ciento de las exportaciones de servicios empresariales fueran realizadas por estas últimas (Fromhold-Eisebith 1999; O'Farrell and Wood 1999; Carmel and Agarwal 2000; Coffey 2000; O'Connor 2003).

La experiencia de la India y de regiones como Bangalore, ha dado lugar a importantes lecciones de política industrial para promover las exportaciones servicios. Por ejemplo, la China ha instaurado una política de alianzas estratégicas aprovechando su importante poder de negociación, que obliga a las transnacionales que quieran localizarse en China, a crear alianzas con firmas locales. Otros países como Mauricio, Sri Lanka, Barbados, Hungría, Polonia y Filipinas, que carecen del poder de negociación de la China, han optado por modernizar su infraestructura tecnológica y hacer fortalecer las capacidades de los recursos humanos para atraer a las multinacionales.

Es importante notar que el mercado mundial de servicios empresariales está fuertemente influenciado por factores culturales y el idioma (Taylor, G. et al. 2001). Eso permite explicar por qué los flujos de comercio están fuertemente concentrados regionalmente y entre países de un mismo idioma. En Asia, cerca del 95 por ciento de las exportaciones de servicios empresariales hindúes están dirigidas a países de idioma anglosajón, las del este de Europa se dirigen primordialmente al mercado europeo y en particular hacia Alemania. Esta circunstancia, que segmenta los mercados de servicios empresariales, desde luego crea importantes oportunidades para que los países andinos exporten hacia Ibero América y Estados Unidos. Más aún si se tiene en cuenta que las tendencias hacia la subcontratación internacional de servicios y la demanda por servicios culturales y sociales continuará creciendo en forma significativa a medida que más y más servicios se puedan proveer en forma transfronteriza como consecuencia de desarrollos tecnológicos. Esta tendencia es tan importante que en los países desarrollados ha surgido una creciente preocupación por lo que consideran una creciente migración de los trabajos de "cuello blanco" hacia los países en desarrollo. Esto ha llevado a que estados como Nueva Jersey consideren la posibilidad de imponer barreras regulatorias a los servicios empresariales suministrados en forma transfronteriza.

El comercio de servicios de los países andinos

Los países de la Comunidad Andina son importadores netos de servicios. El comercio de servicios de los países andinos en el año 2000 representaba importaciones por US

\$ 11.628,7 millones y exportaciones por US \$ 5.940,1 millones. Si bien todos los países andinos registran déficit en su balanza de servicios, en el caso de Bolivia y Venezuela el déficit en la balanza de servicios es considerable. En el caso de Bolivia las importaciones de servicios más que duplican las exportaciones de servicios, mientras que en el caso de Venezuela esta diferencia es más de tres veces más grande (ver la Tabla 2)

Tabla 2. Comercio de Servicios de la CAN en el 2000 en Millones de US \$

País	Importaciones	Exportaciones	M/X
Bolivia	468.1	224.1	2.08
Colombia	3.295.1	2057.7	1.60
Ecuador	1.255.5	849.3	1.47
Perú	2.355.0	1.572.0	1.49
Venezuela	4.255.0	1.237.0	3.43
Total	11.628.7.	5.940.1	1.95

Fuente: Banco Mundial OMC

La evolución del comercio de servicios de los países andinos se ha caracterizado por una fuerte volatilidad, que refleja las fluctuaciones de las economías de los países. Es así como varios de los países han registrado tasas de crecimiento anuales que superan los dos dígitos, pero igualmente al año siguiente registran tasas de crecimiento negativas. Al tomar los promedios de crecimiento se observa una paulatina caída del dinamismo exportador de servicios. Luego de verse afectadas las exportaciones e importaciones de servicios durante la primera parte de los ochenta, las exportaciones de servicios de los países andinos tuvieron un crecimiento más dinámico en la segunda parte de la década de los ochenta, cuando en promedio registraron una tasa de crecimiento del 8,31 por ciento como se puede apreciar en la tabla 3.

Tabla 3. Tasas de Crecimiento del Comercio de Servicios de la CAN entre 1980 y 2000.

	1981-1985		1986-1990		1991-1995		1996-2000	
	Var X	Var M	Var X	Var M	Var X	Var M	Var X	Var M
Bolivia	2.69%	0.82%	9.03%	5.06%	5.77%	2.45%	4.39%	6.08%
Colombia	-6.58%	4.19%	14.24%	4.55%	4.33%	10.54%	4.74%	3.17%
Ecuador	3.14%	0.19%	6.52%	5.61%	6.27%	7.99%	3.43%	1.61%
Perú	-0.36%	1.92%	3.06%	4.68%	7.63%	10.43%	7.53%	4.67%
Venezuela	6.02%	-8.26%	8.70%	7.32%	7.28%	14.51%	-5.80%	-1.33%
Promedio CAN	0.98%	-0.23%	8.31%	5.44%	6.26%	9.19%	2.86%	2.84%

Durante la primera parte de la década del noventa las exportaciones de servicios de los países de la Comunidad Andina continuaron creciendo, aunque a tasas menores. En el caso de Colombia el retroceso fue significativo al pasar de una tasa de crecimiento promedio de 14,24 por ciento en la segunda parte de los ochenta a una tasa promedio de 4,33 por ciento en el primer quinquenio del noventa. Durante la segunda mitad de la década pasada las exportaciones de servicios tuvieron una desaceleración aún mayor confirmando una tendencia que inició en los noventa. Como se verá más adelante, esta tendencia es producto de la dificultad que han tenido los países andinos para

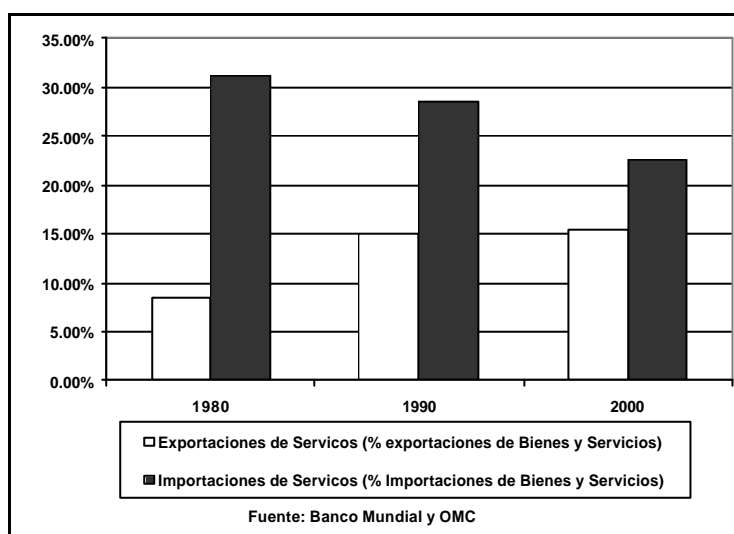
incursionar en forma significativa en las exportaciones de servicios no tradicionales como los servicios empresariales¹².

A pesar del abultado déficit que registra Bolivia, resulta interesante notar que las exportaciones de servicios de Bolivia han registrado un crecimiento promedio superior al crecimiento de las exportaciones de bienes que explica por qué la participación de las exportaciones de servicios en las exportaciones totales ha ido creciendo significativamente en la última década como se aprecia en el Gráfico No. 33.

Si bien en el promedio se aprecia una relativa estabilidad en el crecimiento de las exportaciones de Bolivia, es importante notar que este ha estado caracterizado por una de las más altas volatilidades entre los países andinos. En cambio, las importaciones de servicios han registrado tasas de crecimiento más bajas pero relativamente más estables.

Este fenómeno de crecimiento, alto pero volátil, de las exportaciones es común a todos los países andinos, que tienen años en que registran crecimientos que en ocasiones superan el 20 por ciento, pero luego son seguidos de tasas de crecimiento negativo.

Gráfico No. 33 Exportaciones e importaciones de servicios de Bolivia como proporción del comercio de bienes y servicios

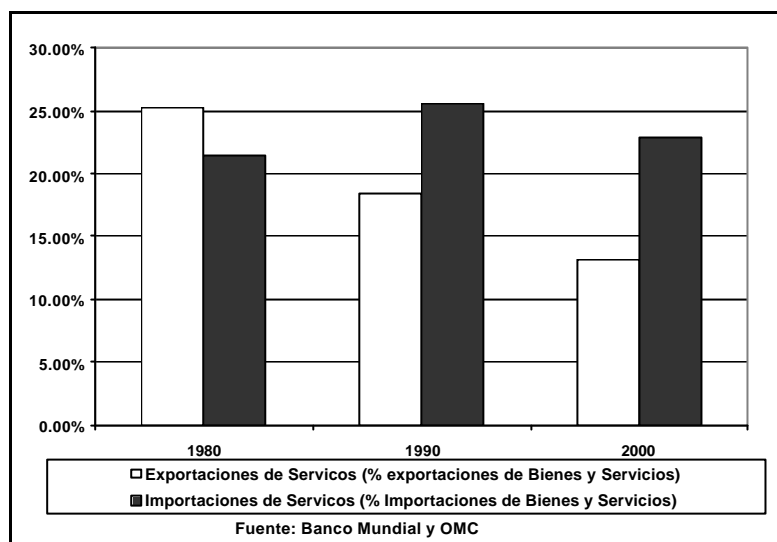


Para el caso colombiano, la pérdida de dinamismo de las exportaciones de servicios en la década del 90, que lleva a que este país en forma consistente presente crecimientos inferiores al promedio andino explica por qué las exportaciones de servicios han perdido participación en las exportaciones totales entre 1980 y 2000 como se aprecia en el Gráfico No. 34. Después de que las exportaciones de servicios representaron cerca del 25 por ciento de las exportaciones colombianas a finales de los ochenta, que era muy superior a la media andina, en el 2000 esta proporción disminuyó a menos del 15 por ciento y se coloca por debajo de la media andina.

¹² Esta conclusión debe adoptarse con cierto grado de escepticismo dado que las estadísticas de servicios de los países andinos son bastante deficientes en la recolección de información sobre la comercialización de otros servicios comerciales. Existe una ausencia de información sobre servicios empresariales, culturales y sociales que puede conducir a subestimar las importaciones y exportaciones de estos servicios.

Es importante resaltar que este comportamiento también es fruto de un crecimiento importante de las exportaciones de bienes no tradicionales de Colombia con posterioridad a la entrada en vigencia de la liberalización del sector de bienes en la región andina.

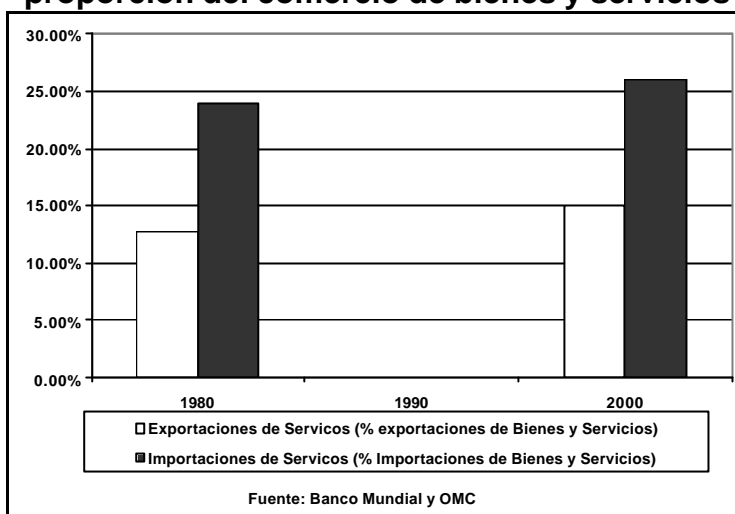
Gráfico No. 34 Exportaciones e importaciones de servicios de Colombia como proporción del comercio de bienes y servicios



En cuanto a Ecuador, las tasas de crecimiento de las exportaciones y de las importaciones han disminuido considerablemente en la segunda parte de la década de los noventa cuando se comparan con las tasas de crecimiento de la década anterior. Si bien este fenómeno es común a todos los países andinos, en el caso del Ecuador resulta más notorio, como quiera que este país registró un crecimiento importante de sus exportaciones de servicios que le permitió aumentar la participación de éstas en las exportaciones totales en más de cinco puntos porcentuales en menos de una década. Sin embargo la desaceleración de las exportaciones de servicios en el último quinquenio del noventa explica por qué esta participación decayó en dos puntos porcentuales hasta situarse en 15 por ciento de las exportaciones totales. El Gráfico No. 35 ilustra la importante participación de las importaciones, que tienden a aumentar en el comercio total de bienes y servicios. El menor crecimiento de las exportaciones de servicios de Ecuador está asociado a la desaceleración de los viajes y los sectores tradicionales. Este desempeño es fruto de la crisis financiera y cambiaria y posterior dolarización que ha afectado la competitividad de las exportaciones de servicios tradicionales del país.

El Perú presenta una evolución un tanto distinta a la de los demás países andinos. Mientras registró un crecimiento de las exportaciones de servicios por debajo de la media andina en la segunda parte de los ochenta, durante la década del noventa el crecimiento promedio de las exportaciones de servicios está por encima del promedio regional. Esto se explica en buena parte por el sostenido crecimiento de las exportaciones de viajes y especialmente de los servicios turísticos luego de que el país superó sus problemas de orden público.

Gráfico No. 35 Exportaciones e importaciones de servicios de Ecuador como proporción del comercio de bienes y servicios



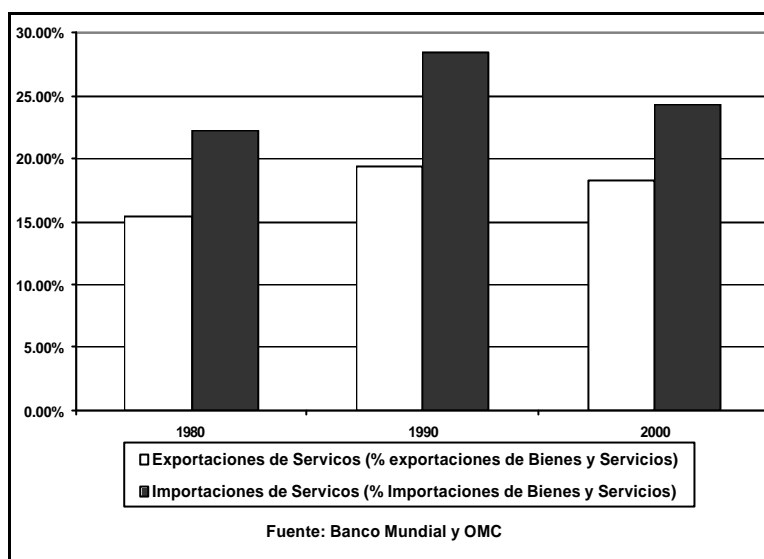
Las altas tasas de crecimiento de las exportaciones de servicios se registraron no sólo con respecto a los países andinos, sino también con respecto a los demás países del hemisferio. En efecto, durante los dos quinquenios pasados, el Perú registró tasas de crecimiento de sus exportaciones de servicios superiores al 7 por ciento.

Sin embargo, este dinámico crecimiento estuvo por debajo del crecimiento de las exportaciones de bienes durante el último quinquenio, lo que explica el leve descenso en la participación de las exportaciones de servicios en el total de exportaciones (ver Gráfico No. 36). Luego de un destacado crecimiento en las importaciones de servicios durante la primera parte de los noventa, la tasa de crecimiento desciende, lo que explica la tendencia decreciente de las importaciones de servicios en las importaciones totales del Perú.

Venezuela presenta un comportamiento atípico en la región andina por las bajas participaciones de las exportaciones de servicios en las exportaciones totales (ver Gráfico No. 37). Sin embargo, este resultado no es fruto de un escaso dinamismo exportador del sector servicios, sino que se explica por la dinámica de las exportaciones petroleras. Desde 1980 y hasta 1996, Venezuela registra tasas de crecimiento de sus exportaciones de servicios por encima del promedio andino. Sin embargo, en el último quinquenio del noventa, el crecimiento de las exportaciones y de las importaciones de servicios registra tasas de crecimiento promedio negativas por primera vez desde que se registran los datos.

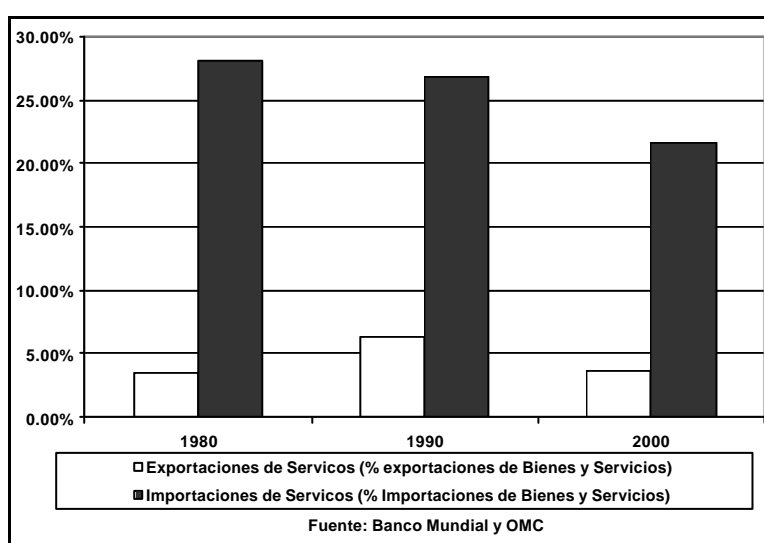
Esta caída está asociada al pobre desempeño de la economía durante ese período.

Gráfico No. 36 Exportaciones e importaciones de servicios de Perú como proporción del comercio de bienes y servicios



El Gráfico No. 37 muestra que Venezuela registra un nivel de importaciones de servicios alto en comparación con el resto de países. De hecho, este país es el principal importador de servicios de la región, aún muy por encima de Colombia, que se explica por el relativamente alto ingreso *per cápita* de Venezuela durante los ochenta y noventa. La tendencia entre 1980 y 1990 de las importaciones de servicios es a decrecer en participación levemente como consecuencia de las sucesivas crisis económicas del país durante la década, hasta tener una participación levemente superior al 20 por ciento de las importaciones totales de bienes y servicios.

Gráfico No. 37 Exportaciones e importaciones de servicios de la R. B. de Venezuela como proporción del comercio de bienes y servicios.

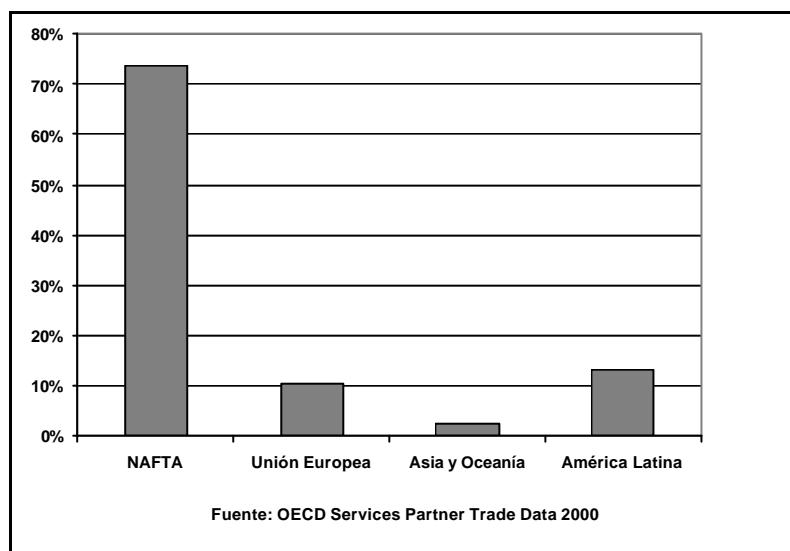


En términos generales el desempeño exportador de los países andinos ha estado marcado por el desempeño general de las economías y su excesiva dependencia en las exportaciones de servicios tradicionales como viajes, transporte y comunicaciones. Por eso, las exportaciones de servicios han exhibido volatilidades relativamente altas

cuando se compara con otros países de similar nivel de desarrollo en el hemisferio y en el agregado exhiben un crecimiento levemente superior al promedio mundial entre finales de los ochenta y comienzos de los noventa. Sin embargo, el crecimiento de las exportaciones en la segunda mitad de la década del 90 es inferior a la media mundial e incluso a la media del hemisferio occidental.

Es importante notar que el mercado andino no parece haber tenido un efecto importante sobre el desempeño exportado de los países de la región cuyo comercio de servicios se realiza esencialmente con estados Unidos y la Unión Europea. Esto se aprecia más claramente en el Gráfico No. 38 que relaciona los porcentajes de comercio de servicios entre América Latina y las distintas regiones del mundo. Mientras el comercio de servicios intraregional de América Latina es de tan sólo un 12 por ciento, el comercio entre América Latina y los países de NAFTA es del 74 por ciento y con Europa es del 11 por ciento. El comercio de servicios entre América Latina y Asia es marginal.

Gráfico No. 38 Proporción del comercio de servicios entre América Latina y otras regiones del mundo



Entre tanto, el comercio de servicios intraregional de los países de NAFTA representa el 21 por ciento y el de la Unión Europea es del 60 por ciento y el de Asia y Oceanía es del 54 por ciento. Cuando se tiene en cuenta el comercio de servicios no tradicionales como servicios empresariales, culturales y sociales, se aprecia una proporción de comercio intraregional aún más alto. Para los países de NAFTA el comercio intraregional de otros servicios comerciales es del 29 por ciento, mientras que para los países europeos es del 64 por ciento y para los países de Asia y Oceanía es del 62 por ciento de acuerdo con los datos de comercio bilateral que estima la OCDE.

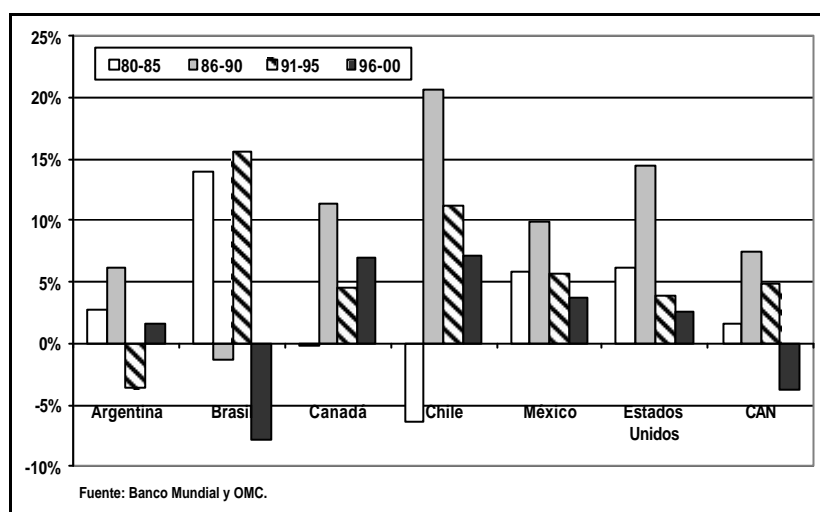
Estos datos muestran de una parte el enorme potencial de crecimiento que tiene el comercio de servicios entre los países andinos, particularmente de subsectores que como el de servicios empresariales y sociales registran un alto dinamismo a nivel mundial. Esto es particularmente importante si tenemos en cuenta que más del 90 por ciento de la oferta andina de servicios esta concentrada en servicios de transporte, viajes y comunicaciones que son sectores cada vez menos dinámicos a nivel mundial.

Comercio de servicios de transporte

La desaceleración del comercio de servicios de transporte es evidente tanto a nivel mundial como de los países de la Comunidad Andina. Mientras a nivel mundial entre 1980 y 2001 los servicios de transporte registraron unas tasas de crecimiento promedio de 4 por ciento, en el mismo período los servicios de transporte entre los países andinos registraron un crecimiento de tan sólo 2.5 por ciento. Esto a pesar de la creciente integración comercial entre los países andinos.

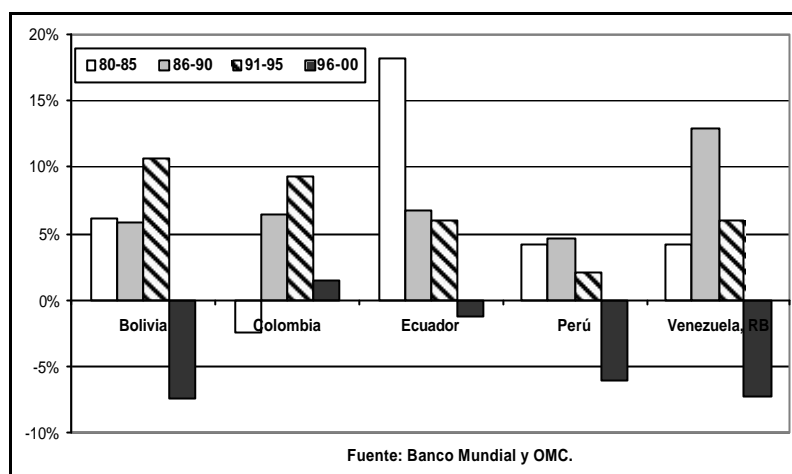
Las exportaciones de servicios de transporte son procíclicas. Es decir, que varían de acuerdo con el ciclo económico. Durante períodos de expansión presentan alto crecimiento, mientras que en períodos de recesión se contraen. Esto resulta evidente de mirar el Gráfico No. 39. Mientras que en la primera parte de la década cuando países en desarrollo y desarrollados asistían a una profunda recesión regional y global, las tasas de crecimiento de las exportaciones fueron bajas y, en algunos casos, como en Chile, se registraron tasas negativas.

Gráfico No. 39 Tasa de crecimiento promedio de las exportaciones de servicios de transporte en el continente



En la segunda parte de la década, cuando el crecimiento económico retomó su senda de expansión, las exportaciones de servicios de transporte presentaron un importante crecimiento. De hecho las tasas de crecimiento más altas en el continente se registraron en este período.

Gráfico No. 40 Tasa de crecimiento promedio de las exportaciones de servicios de transporte en el los países de la Comunidad Andina

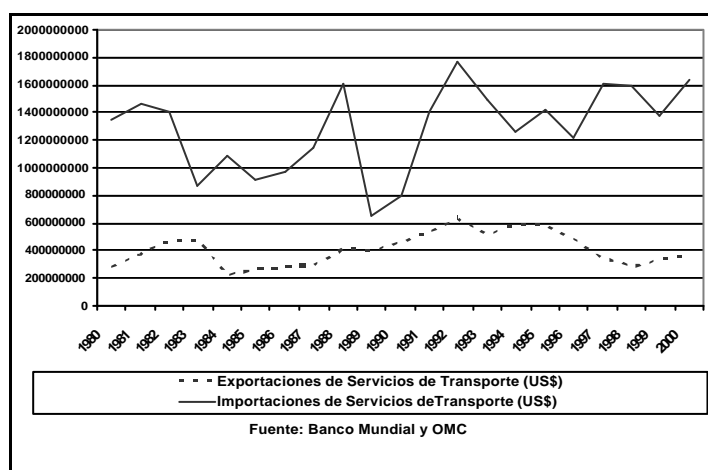


En los noventa las exportaciones de servicios de transporte continuaron presentando un crecimiento importante como consecuencia del mayor crecimiento y de los procesos de apertura comercial. Sin embargo, en la segunda parte de los noventa las exportaciones de transporte se ven afectadas por las sucesivas crisis económicas regionales. Para todo el período, las exportaciones de servicios de transporte en el continente tienen un comportamiento similar a la tendencia mundial.

Una mirada más detallada a los países andinos, muestra que en estos países, con la excepción de Colombia, cuya apertura tuvo lugar en la primera parte de la década del noventa, el crecimiento más importante de las exportaciones de transporte tuvo lugar en la segunda parte de la década del ochenta (Ver Gráfico No. 40).

En la segunda parte de la década del noventa casi todos los países andinos, con la excepción de Colombia registran tasas de crecimiento de las exportaciones de transporte negativas como consecuencia de la recesión económica en los países andinos.

Gráfico No. 41 Exportaciones e importaciones de servicios de transporte en el los países de la Comunidad Andina



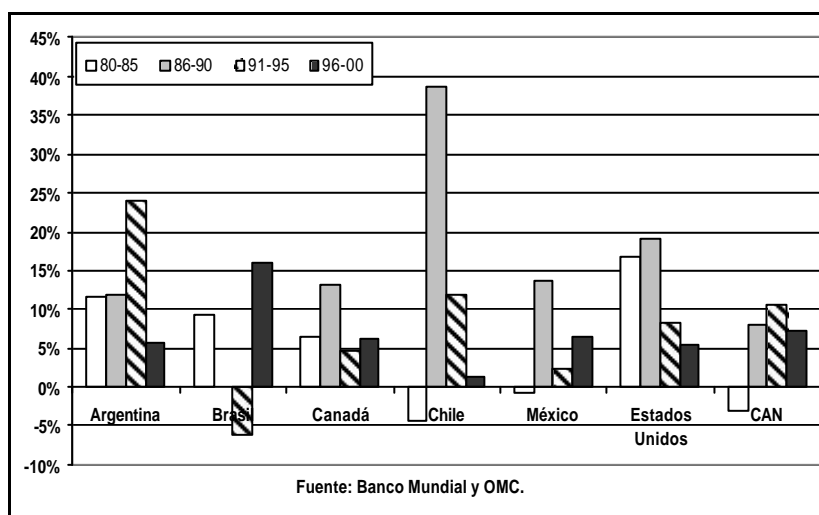
Los países andinos presentan un fuerte déficit comercial en servicios de transporte que se puede apreciar en el Gráfico No. 41.

Comercio de viajes

El más importante rubro en las exportaciones de servicios de los países andinos es la categoría de viajes, que representa más del 40 por ciento de las exportaciones de servicios con la excepción de Bolivia, donde los viajes representan el 30 por ciento de las exportaciones de servicios. La categoría viajes agrupa tanto a las exportaciones turísticas como también al comercio de servicios que se realiza por modo 2 de consumo en el exterior. Por lo tanto, las exportaciones de viajes agrupan una parte importante del comercio de servicios sociales como salud y educación, que agrupan el movimiento de los consumidores al país donde se encuentra el centro de atención médica o el centro de estudios. Igualmente, la categoría viajes agrupa las exportaciones de servicios financieros entre los que se encuentra el comercio internacional de seguros de vida y de seguros marítimos, aéreos y de transporte. Es importante anotar que el menor dinamismo de viajes hacia finales de esta década a nivel mundial, tiende a ser resultado no sólo del menor dinamismo de las exportaciones de servicios turísticos, sino también a la creciente posibilidad de transar servicios sociales y financieros a través del modo 1 de comercio transfronterizo.

Los viajes registraron un crecimiento promedio entre 1980 y 2000 de 6 por ciento. Sus más altas tasas de crecimiento a nivel mundial se registraron en la segunda parte de la década del ochenta, como se señaló anteriormente. En Estados Unidos la tasa de crecimiento de ese período fue cercana al 20 por ciento, algo similar ocurrió para las exportaciones chilenas de viajes que aumentaron a una tasa promedio de casi 40 por ciento entre 1986 y 1990. En ese período, las tasas de crecimiento promedio de las exportaciones de viajes de los países andino fueron entra las más modestas de la región luego de crecer a una tasa promedio del 7 por ciento.

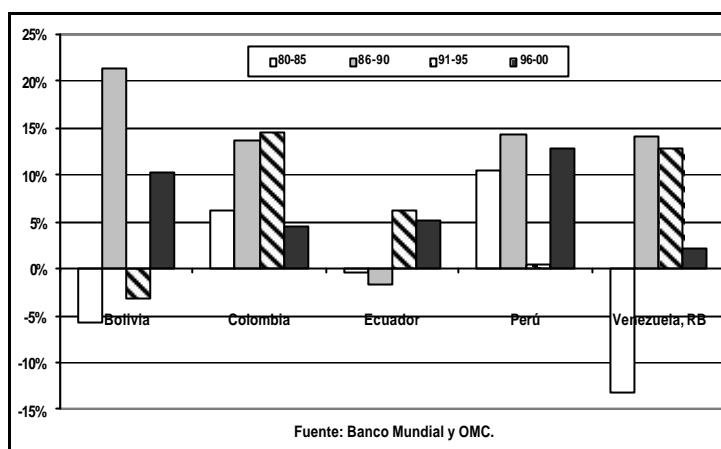
Gráfico No. 42 Tasa de crecimiento promedio de las exportaciones de viajes en el los países del continente y la Comunidad Andina



Sin embargo las tasas de crecimiento de las exportaciones de viajes de los países andinos registraron un crecimiento más alto en la primera parte de la década del 90, mientras que las de estados Unidos, Canadá, Chile y Brasil registraron una contracción importante. Al observar el desempeño de los países de la Comunidad Andina, se aprecia mejor cómo el crecimiento importante de las exportaciones de viajes tiene lugar en la primera parte de los noventa y luego decrece para todos los países, con

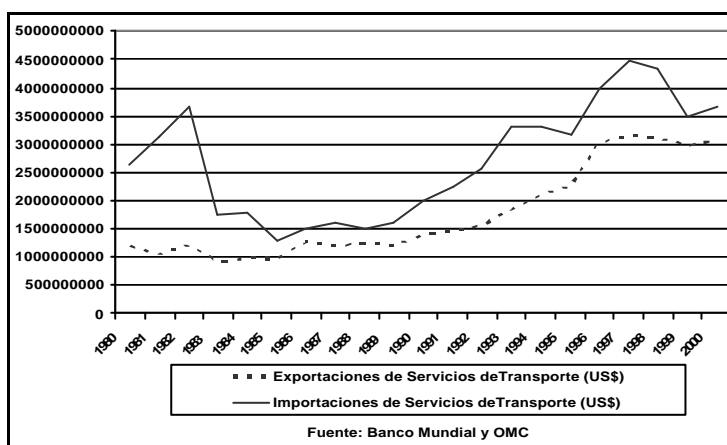
excepción de Bolivia y Perú, que en el último quinquenio registraron importantes tasas de crecimiento.

Gráfico No. 43 Tasa de crecimiento promedio de las exportaciones de viajes en el los países de la Comunidad Andina



En el caso de Colombia, el menor dinamismo exportador de viajes puede estar asociado a los problemas de seguridad. En el caso del Perú se observa cómo superados los problemas de seguridad en la primera parte de la década, se logra registrar un crecimiento sostenido de las exportaciones de viajes a lo largo de toda la década.

Gráfico No. 44 Exportaciones e importaciones de viajes en los países de la Comunidad Andina



A pesar de la importancia de las exportaciones de los viajes en la balanza comercial de servicios de los países andinos, estos registran un déficit en el comercio de viajes como se aprecia en el Gráfico No. 44. Mientras Colombia y Venezuela han sido tradicionalmente deficitarios, Perú y Ecuador han registrado importantes superávits en su balanza comercial de viajes, como consecuencia del alto crecimiento de las exportaciones de viajes en la década del 90.

Si bien el comercio de viajes presenta un menor dinamismo a nivel mundial como consecuencia de los factores ya señalados, para los países andinos puede continuar representando una alternativa con crecimiento potencial importante. Esto es así, especialmente si se logran superar los problemas de seguridad e inestabilidad política en la región, en un momento en que los consumidores mundiales buscan alternativas

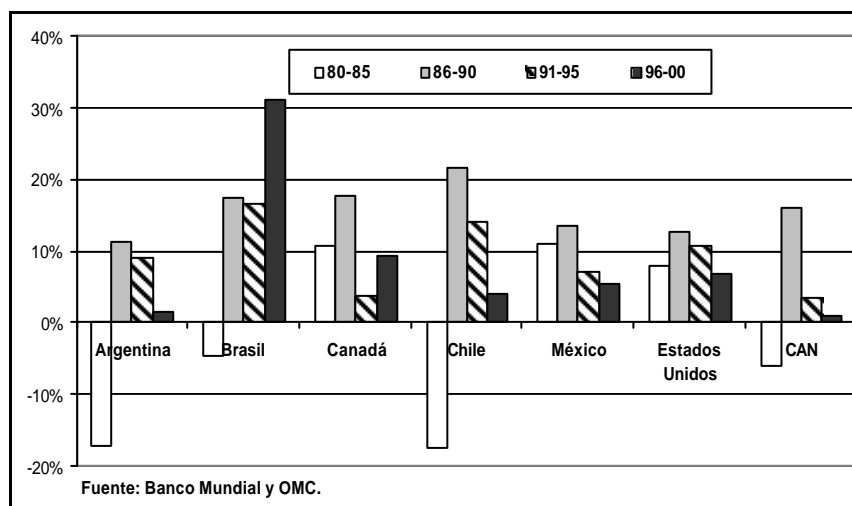
turísticas seguras luego de los ataques terroristas en estados Unidos y los países árabes y los riesgos de contagio de enfermedades en Asia y África. Igualmente los países andinos pueden tener importantes posibilidades de exportación de servicios de salud y educación a través del modo 2, para lo que resulta importante avanzar en la consolidación de los acuerdos de reconocimiento de títulos a nivel regional. En particular, los países andinos pueden exportar cada vez más servicios sociales a los Estados Unidos y Canadá donde una creciente población hispana tiene mayor poder adquisitivo.

Comercio de otros servicios comerciales

Las exportaciones de otros servicios comerciales han tenido un importante crecimiento a nivel mundial durante la última década como consecuencia del rápido crecimiento de las exportaciones de servicios empresariales, culturales y de entretenimiento y sociales a través del modo 1. Entre las exportaciones de otros servicios comerciales y viajes se concentran el 63 por ciento de las exportaciones mundiales de servicios. Desafortunadamente, la ausencia de datos impide hacer un análisis detallado de esta categoría a nivel andino, toda vez que los países no colectan información detallada sobre el comercio de servicios profesionales, sociales y culturales. La información existente se reduce al comercio de servicios financieros, servicios de comunicaciones y cómputo y derechos de explotación y honorarios. Esta ausencia de información puede llevar a subestimar las exportaciones e importaciones de otros servicios comerciales, pero igualmente puede dar lugar a sobrestimaciones de exportaciones al interior de las distintas subcategorías (Karsenty 2000).

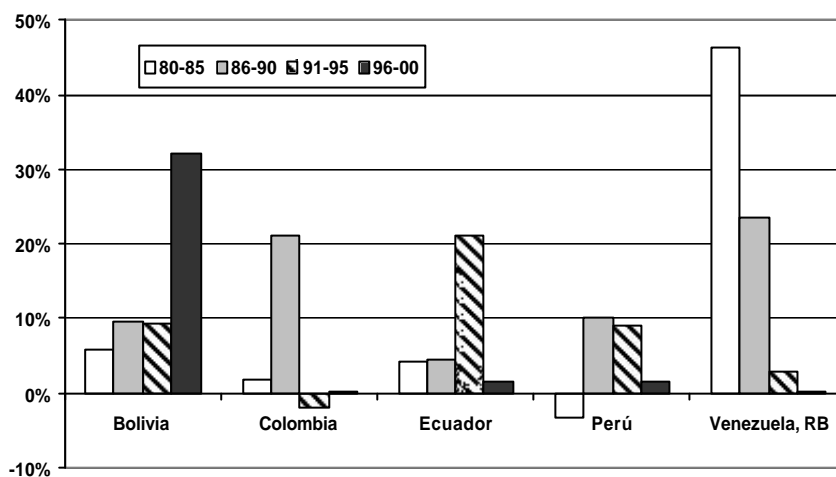
Para los países andinos, las exportaciones de otros servicios comerciales no supera el 14 por ciento de las exportaciones de servicios, con la excepción de Bolivia que registra importantes exportaciones de servicios financieros, que superan el 20 por ciento de las exportaciones totales. Al interior de la categoría de exportaciones de servicios financieros, se destacan las exportaciones de servicios de comunicación, que en promedio representan cerca del 12 por ciento de las exportaciones andinas de servicios. Es importante anotar, sin embargo, que las exportaciones de servicios de comunicación han perdido importancia a lo largo de la década como se aprecia en el Gráfico No.45.

Gráfico No. 45 Tasa de crecimiento promedio de las exportaciones de comunicaciones en el los países del continente y la Comunidad Andina



El único país donde las exportaciones de servicios de comunicaciones continuó registrando un crecimiento importante fue Brasil, luego de que se privatizaran las empresas de comunicaciones nacionales y se introdujera la competencia. Resulta importante señalar que el menor crecimiento de las exportaciones de servicios de comunicaciones también tiene lugar como consecuencia de los menores recargos de interconexión a partir de la firma del GATS y las menores tarifas como consecuencia de la mayor competencia en la larga distancia internacional. Por eso, a pesar del importante crecimiento del volumen de tráfico, las exportaciones de servicios de comunicaciones registran un crecimiento mediocre que explica porque este rubor ha perdido importancia en las exportaciones totales de los países andinos.

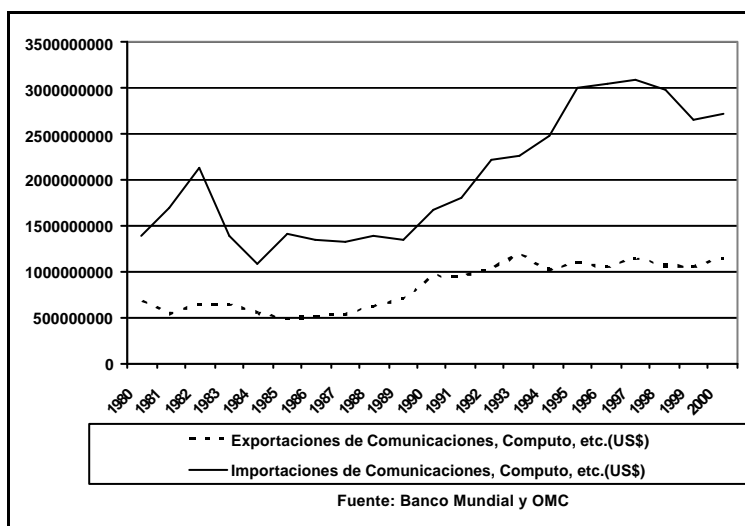
Gráfico No. 46 Tasa de crecimiento promedio de las exportaciones de comunicaciones en el los países de la Comunidad Andina



Fuente: Banco Mundial y OMC.

En efecto, con la excepción de Bolivia que registra un alto crecimiento de sus exportaciones de comunicaciones en la última parte de la década del noventa y de Ecuador que lo hace al comienzo, las exportaciones de servicios de comunicaciones registran un estancamiento desde finales de la década del ochenta que se precia mejor en el Gráfico No. 47.

Gráfico No. 47 Exportaciones e importaciones de comunicaciones en el los países de la Comunidad Andina



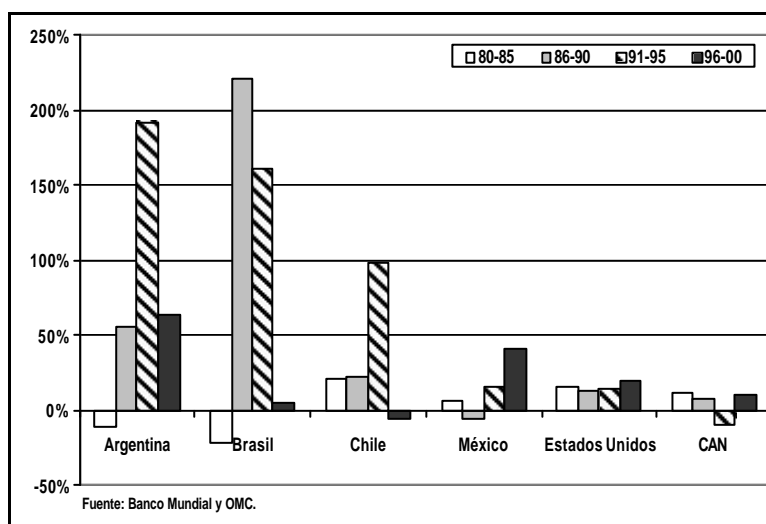
Fuente: Banco Mundial y OMC

Este estancamiento explica el creciente déficit comercial de los países andinos en comunicaciones en la década del noventa, a pesar del aumento del tráfico. El comportamiento es fruto de la evolución de las tarifas de interconexión de la larga distancia internacional. La consolidación de una estructura mundial, con unas pocas empresas multinacionales proveedoras del servicio de interconexión mundial y dueñas de la infraestructura básica internacional, puede estar dando lugar a abusos de posición dominante que crean estructuras tarifarias no reguladas anticompetitivas, que van en detrimento de las exportaciones de servicios de comunicaciones de los países andinos y el desarrollo en general.

El otro subsector importante, dentro de las exportaciones de otros servicios comerciales, son los servicios financieros. Es importante anotar que las transacciones aquí reportadas son el comercio de servicios financieros por modo 1 de comercio transfronterizo, que se encuentra fuertemente regulado a nivel mundial por consideraciones de regulación prudencial y cambiarias. La mayor parte del comercio mundial de servicios financieros tiene lugar a través del modo 3 de presencia comercial, aunque para el caso de seguros y servicios financieros conexos el modo 2 y modo 4 resultan importantes.

Las restricciones al comercio transfronterizo de servicios financieros explican por qué este sector ha tenido un dinamismo menor al previsto con el desarrollo de las nuevas tecnologías de la información. Aún así, Estados Unidos, que es el principal exportador de servicios financieros del mundo, registra un crecimiento promedio de 14,82 por ciento entre 1980 y 2000. Lo más importante es que a diferencia de los demás países de la región, el crecimiento de las exportaciones de servicios financieros de Estados Unidos registra una estabilidad sorprendente.

Gráfico No. 48 Tasa de crecimiento promedio de las exportaciones de servicios financieros en los países del continente y la Comunidad Andina



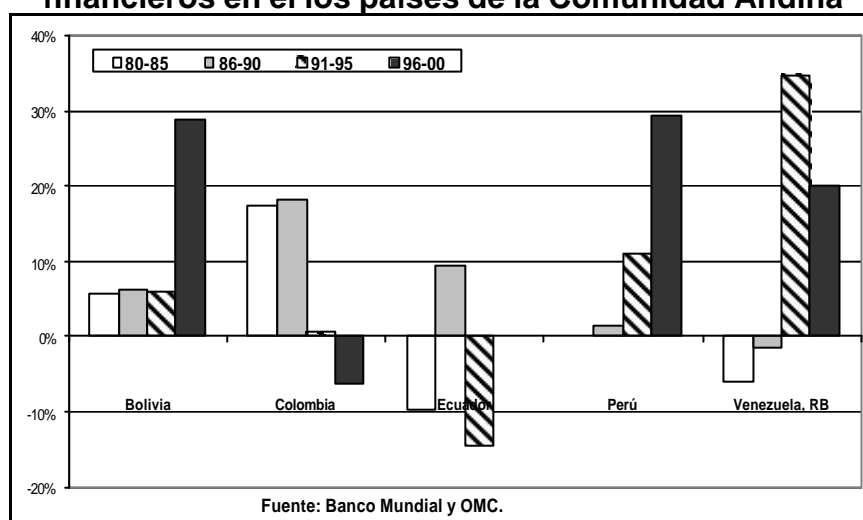
Como se aprecia en el Gráfico No. 48, las exportaciones de los países del cono sur y México se caracterizan por una altísima volatilidad, que se explica en parte por la volatilidad misma de los flujos de capital. Es importante anotar que a diferencia de los países en desarrollo, cuyas exportaciones de servicios financieros se concentran en actividades de corretaje e intermediación, en las de Estados Unidos y Canadá, las

exportaciones de seguros son fundamentales. Esto incluye la venta de reaseguros y de seguros empresariales relacionados incluyendo los seguros al transporte.

Las exportaciones de servicios financieros en los países andinos muestran una volatilidad similar a la de los demás países en desarrollo de la región. Esta volatilidad está asociada al tipo de servicios financieros tranzados, como se señaló anteriormente, pero también a la poca profundidad del mercado de capitales en los países andinos, que lleva a que los ciclos recesivos estén asociados a grandes movimientos de capitales internacionales.

Para entender mejor la naturaleza del comercio de servicios financieros en los países andinos, se necesita una mayor discriminación de los flujos de comercio de servicios financieros que no fue posible obtener. Sin embargo, se estima que un porcentaje importante del comercio de servicios financieros transfronterizo está asociado a las actividades de comercio de otros servicios y bienes y menos a las transacciones por otros servicios financieros como corretaje.

Gráfico No. 49 Tasa de crecimiento promedio de las exportaciones de servicios financieros en los países de la Comunidad Andina



Debido a la ausencia de datos sobre comercio de otros servicios empresariales y culturales y sociales en modo 1, no se incluye un análisis detallado de estos servicios. Sin embargo es importante resaltar que existen importantes estudios de caso y experiencias de exportación de servicios empresariales, culturales y sociales, además de un importante crecimiento de las exportaciones de servicios de energía en la región andina.

Los países andinos han incursionado con éxito en la exportación de servicios culturales en la última década, a través de la comercialización creciente de productos audiovisuales. Hacia el futuro se estima que estas exportaciones pueden crecer especialmente hacia España y Estados Unidos, cuya demanda por estos productos se ha incrementado durante la última década en promedio al 29 por ciento anual en el primero y 18 por ciento en el caso del segundo¹³. Igualmente importante es el crecimiento de la demanda mundial por servicios educativos asociados a los idiomas. De acuerdo con estimaciones de CEISS Research and IT solutions de Canadá, la demanda por servicios educativos de idiomas en línea crecerá en la próxima década en

¹³ Media net market report. Abril 12, 2002

61 por ciento. Mientras se estima que la demanda por cursos en inglés, crecerá en promedio al 71 por ciento, los de español lo harán a una tasa de 58 por ciento. Las estimaciones de CEISS muestran que la demanda mundial por cursos presenciales y combinados seguirá creciendo y que el comercio en línea sólo será un sustituto parcial de la demanda por cursos de idiomas.

Las tendencias en la demanda mundial de servicios empresariales, sociales y culturales, unidos a la posibilidad de comercializar estos servicios cada vez más en forma digital, crean importantes oportunidades para los países andinos. En la medida en que la comercialización de servicios por el modo 4 de movimiento temporal de personas naturales continúa fuertemente restringida, el desarrollo de nuevas tecnologías de la información permite expandir la oferta de servicios exportables en los países andinos. En el siguiente capítulo se profundiza en las acciones necesarias para avanzar en la formulación de una estrategia de integración del sector servicios que permita aprovechar estas oportunidades. Igualmente, resulta importante avanzar con urgencia en el fortalecimiento de los sistemas estadísticos de servicios en la región, que incluya la recolección de datos de comercio de servicios más desagregada, un esfuerzo por registrar el comercio de servicios a través de modo 3 y modo 4 y un esfuerzo por estandarización estadístico. En la siguiente sección se hacen una serie de recomendaciones específicas para mejorar las estadísticas de comercio de servicios en los países andinos.

4. Estrategia de Integración del Sector Servicios en los Países de la Comunidad Andina

Una adecuada estrategia de integración del sector servicios en la región andina y con el resto del mundo debe estar orientada al logro de dos objetivos primordiales. En primer lugar, la estrategia debe contribuir a crear un sector de servicios moderno que aumente la productividad del aparato productivo y que fomente la competitividad de las firmas de bienes y servicios localizadas en la región andina. En segundo lugar, la estrategia de integración del sector servicios debe contribuir a generar una base exportable de servicios.

La integración de los servicios en la Comunidad Andina con las economías del continente americano y del resto del mundo ofrece importantes oportunidades para los países andinos. La creciente importancia del sector servicios tanto en términos de su contribución al producto y al empleo, como también de sus efectos sobre la eficiente asignación de recursos, la atracción de inversión extranjera y de recursos humanos y de aumento de la competitividad de las firmas locales hace que la integración del sector servicios sea parte fundamental de cualquier estrategia de desarrollo.

La liberalización del comercio de servicios promueve la acumulación de capital y la expansión de la economía. Estos efectos de acumulación son resultado del influjo de inversión extranjera directa asociada con el suministro de servicios a través del modo 3 de Presencia Comercial. Estos efectos pueden ser considerablemente grandes si tenemos en cuenta que la IED en servicios en la región andina, registró un crecimiento de 28,3 por ciento en la década pasada comparado con 15,3 por ciento en las demás industrias, y que constituye más del 60 por ciento de los flujos de IED a la región. Distintos estudios para países en desarrollo y países desarrollados, han encontrado que las ganancias del comercio de servicios, que resultan de la mejor asignación de recursos y de la acumulación de capital, superan las ganancias que genera el libre comercio de bienes, cuyos efectos de acumulación de capital son más limitados (Dee and Hanslow 2000; Brown, Deardorff et al. 2001; Konan and Maskus 2002; Rutherford and Light 2003).

Sin embargo, casi tan grandes como los potenciales beneficios del comercio de servicios, son los desafíos que enfrenta una estrategia de integración del sector servicios. Las fallas de mercado que caracterizan la oferta de muchos servicios y su naturaleza intangible y en algunos casos no almacenable, hace mucho más complejo el proceso de integración del sector servicios, toda vez que la estrategia debe incluir múltiples acciones complementarias a la liberalización comercial (Hoekman, English et al. 2002). En consecuencia, la forma como se realice el proceso de integración resulta fundamental para el logro de los beneficios de la estrategia de integración del sector servicios (MacLachlan, Clark et al. 2002).

La simple liberalización del comercio de servicios no garantiza el desarrollo de un sector moderno de servicios y tampoco se traduce automáticamente en mayores exportaciones de bienes y servicios (Ver sección 1.2). La eliminación de barreras al comercio de servicios es una parte importante de la estrategia, pero también lo es la implementación de marcos regulatorios que incentiven la competencia y que generen los incentivos adecuados para obtener coberturas universales y servicios confiables y de calidad.

Precisamente, lo que diferencia una estrategia de liberalización del comercio de servicios de una estrategia de integración del sector servicios, es la implementación de medidas regulatorias que incentivan la competencia. La ausencia de marcos regulatorios adecuados ha llevado a que procesos de liberalización del comercio de servicios generen una menor inversión extranjera, una oferta limitada de servicios y en ocasiones la interrupción del servicio mismo. (Commission 2001; Bank 2002; Hoekman, English et al. 2002; UNCTAD 2002.; Nicoletti and Scarpetta 2003). En consecuencia, la simple liberalización de los servicios, puede reducir la competitividad de las firmas locales y dar lugar a una ineficiente asignación de recursos. Los efectos negativos pueden inclusive traducirse en un creciente aislamiento económico y hasta poner en riesgo la sostenibilidad misma del proceso general de integración económica.

La liberalización del comercio de servicios tampoco se traduce automáticamente en la creación de una oferta de servicios exportable. Si bien la liberalización comercial puede contribuir a mejorar la capacidad de las firmas locales para competir en los mercados de servicios internacionales, el acceso real a los mercados regionales y globales depende de otras acciones complementarias. En este sentido, una estrategia de integración del sector servicios se diferencia de la simple liberalización comercial porque comprende medidas específicas orientadas a crear una base exportable. Entre las medidas más importantes están las de adelantar negociaciones comerciales que amplíen el acceso de los servicios nacionales a los mercados internacionales y la implementación de programas de promoción de exportaciones de servicios diseñadas de acuerdo con las características de los servicios con potencial exportador (UNCTAD 1999).

Las Oportunidades del Proceso de Integración de los Servicios

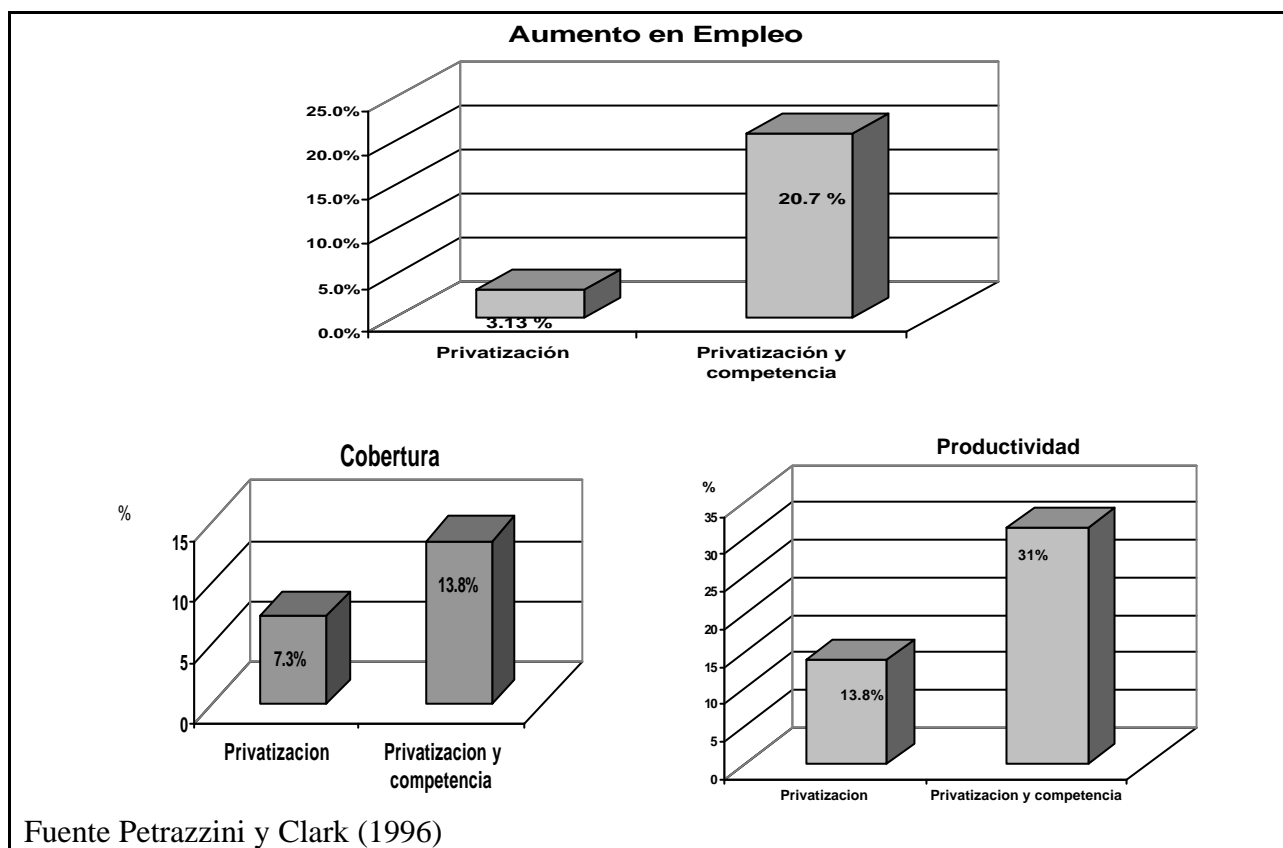
La integración del sector servicios regionalmente y con la economía mundial, ofrece importantes oportunidades para los países andinos. En primer lugar, permite acceder a una oferta de servicios esenciales eficiente y moderna. En segundo lugar, permite desarrollar los mercados locales de servicios empresariales. En tercer lugar, permite desarrollar una oferta de servicios exportables. Por último, el acceso a servicios esenciales más avanzados y eficientes permite mejorar la oferta de servicios sociales como educación y salud y llegar a poblaciones marginadas. Todos estos beneficios específicos pueden traducirse en mayor crecimiento económico y empleo productivo como consecuencia de aumentos en productividad y mayor acumulación de recursos productivos.

Desarrollo de una infraestructura de servicios esenciales eficiente

El comercio internacional de servicios es la forma más efectiva de poner a disposición de los países andinos una infraestructura de servicios moderna que incluya una oferta eficiente y universal de servicios de transporte marítimo y aéreo, telecomunicaciones y energía y de servicios financieros (Dee and Nguyen-Hong 2002; Hoekman, English et al. 2002). Como se precisó en las secciones precedentes, una infraestructura moderna de servicios fomenta el crecimiento de la productividad y mejora la competitividad de las firmas locales de bienes y servicios (ver secciones 1.1.2 y 1.2) (Iwata 2003; Kim and Kim 2003; Nicoletti and Scarpetta 2003).

Las ganancias de la liberalización de los servicios, en términos de bienestar y crecimiento de la productividad, están supeditadas a la eliminación de las distorsiones que generan los mercados monopólicos y a la adopción de prácticas comerciales más eficientes en términos de precio y calidad. Distintos estudios coinciden en señalar que la mayor parte de estas ganancias se derivan de la mayor competencia (Wallsten 1999; Brown and Stern 2000; Konan and Maskus 2002; Rathindran, Fink et al. 2002; Nicoletti and Scarpetta 2003).

Gráfico No. 50 Tasa de crecimiento promedio del empleo, la cobertura y la productividad en el sector de las telecomunicaciones como consecuencia de las privatizaciones y de la adopción de regímenes regulatorios que incentivan la competencia



En la medida en que la liberalización del comercio de servicios está asociada a una creciente competencia, este proceso da lugar a la entrada de mayores inversiones foráneas. Por esta circunstancia, la integración del sector servicios no sólo genera ganancias en bienestar significativas, sino que además tienen menores costos de ajuste y relocalización de trabajadores desplazados que los procesos de apertura del comercio de bienes. Como se puede apreciar en los Gráficos No. 50 para el sector de telecomunicaciones, los beneficios de privatizar sin introducir regímenes de competencia produce menores beneficios en términos de aumento de la cobertura, la productividad y el empleo (Petrazzini and Clark 1996; Wallsten 1999).

De igual forma, los procesos que incluyen liberalización del comercio de servicios y creciente competencia están asociados a importantes aumentos en la producción y empleo en otros sectores de la economía, como consecuencia de los aumentos en productividad y competitividad de las firmas. En efecto, distintos estudios basados en modelos de equilibrio general que incorporan el comercio de bienes y servicios y los

flujos de inversión extranjera muestran en forma consistente que la integración del sector servicios, unida a una mayor liberalización en bienes manufacturados y agrícolas genera ganancias de empleo y bienestar (Dee and Hanslow 2000; Brown, Deardorff et al. 2001; Brown, Deardorff et al. 2002; Konan and Maskus 2002)¹⁴. Para el caso colombiano, estimaciones con un modelo similar de equilibrio general computable muestran que las ganancias del ALCA son cercanas a 2,5 por ciento del PIB (Rutherford and Light 2003).

Creación de un mercado de servicios empresariales

La integración del sector servicios también puede contribuir a crear un mercado de servicios a las empresas eficiente y variado. A su vez, la existencia de mercados de servicios empresariales se asocia a importantes incrementos en la productividad de las firmas como resultado de la subcontratación de actividades como el diseño de productos y procesos, la investigación de mercados y la administración de los recursos humanos y financieros con firmas especializadas. La subcontratación le permite a las empresas especializarse en aquellas actividades donde tienen mayores competencias y adquirir del mejor postor servicios esenciales. Los ahorros que genera esta creciente especialización de los factores productivos se traduce, a su vez, en importantes ganancias en productividad a lo largo de todo el sector productivo (Ver sección 1.12 de este informe) (Communities 1998; Raa and Wolff 2001; Ark, Inklaar et al. 2002; Heshmati 2003).

Los países en desarrollo se diferencian de los países avanzados entre otras cosas por el bajo nivel de subcontratación y escaso desarrollo de los mercados de servicios empresariales (Riddle 2001). Esto se debe en parte a una especie de círculo vicioso donde las empresas no subcontratan ante la escasa oferta de servicios empresariales y, a su vez, la oferta de servicios empresariales no aumenta por la escasa demanda¹⁵. El libre comercio de servicios empresariales puede romper este círculo vicioso en la medida en que hace disponible una oferta amplia y variada de servicios profesionales como en efecto parece haber sucedido en los países del sudeste asiático. En términos de dinámica, distintos estudios coinciden en señalar que el comercio de servicios empresariales no sustituye la oferta local de servicios empresariales y, en cambio, tiende a generar una expansión de la misma como consecuencia del aumento en la subcontratación de servicios por parte de las empresas locales (Roberts 1999; O'Connor and Daniels 2000; Taylor and Walker 2001). Además, la ventaja competitiva en los mercados de servicios empresariales depende más de estrategias de diferenciación del servicio que de la competencia vía precios. Es por esta razón que distintos estudios han señalado que los mercados de servicios empresariales más

¹⁴ Los estudios no discriminan entre países de América Latina ante la ausencia de estadísticas de comercio bilateral para los países de esta región.

¹⁵ La razón por la que las empresas no subcontratan servicios en mercados con una oferta reducida de servicios empresariales es por el temor a ser víctimas del comportamiento oportunista de sus proveedores quienes pueden renegociar los términos de contratos en la medida en que se hacen indispensables a las empresas. Desde luego, entre más sofisticado el servicio, más alta la probabilidad de que el empresario prefiera suplir el servicio internamente bajo su comando y control y menos los incentivos a subcontratarlo Bréchemier, D. and S. Saussier (1999). What Governance Structure for Non-Contractible Services?

An Empirical Analysis. International Society for New Institutional Economics Working Papers. Paris. González, M., B. Arruñada, et al. (Ibid.). Causes of Subcontracting: Evidence from Panel Data on Construction Firms..

competitivos se caracterizan por una mayor variedad de servicios que redundan en crecientes ganancias en productividad y competitividad de las firmas.

Igualmente, distintos estudios han encontrado que existe una relación simbiótica entre inversión extranjera y el desarrollo de mercados locales de servicios empresariales. La entrada de firmas multinacionales en los sectores manufactureros y de servicios básicos, suele estar acompañada de la llegada de firmas proveedoras de servicios a las empresas. A su vez, entre más servicios empresariales existen en un mercado, más atractivo resulta para las multinacionales localizarle en ese mercado (Petitjean 2001). Este fenómeno ha sido común a un varios países del sudeste asiático como Taiwán, Singapur, Hong Kong, Corea y Malasia, que en una primera etapa resultaron atractivos para la inversión extranjera por su abundante mano de obra no calificada y bajos salarios, pero que luego han continuado siendo receptores de inversión extranjera, gracias a las ganancias en productividad que se derivan de una infraestructura de servicios moderna y de mercados avanzados de servicios empresariales han compensado los aumentos en los salarios (Hsueh, Lin et al. 2000; O'Connor and Daniels 2000; Wong and Tao 2000; Yeung 2001).

Incremento de las exportaciones de servicios

La estrategia de integración también debe tener por objeto desarrollar una base exportable de servicios que contribuya al crecimiento económico y al empleo productivo. El sector servicios ha tenido un importante dinamismo durante la última década como consecuencia de un alto crecimiento de la demanda internacional de servicios. A pesar de las altas tasas de crecimiento del comercio mundial de servicios, los países andinos han exhibido tasas de crecimiento de las exportaciones de servicios relativamente bajas como se vio en el capítulo 2. Mientras países asiáticos como la India, China, Filipinas, y Singapur y otros como Brasil y Costa Rica exhibieron tasas de crecimiento de las exportaciones de servicios durante la década pasada superiores al 12 por ciento, los países andinos registraron en promedio una tasa de crecimiento de las exportaciones de servicios de 5 por ciento.

Este mediocre desempeño también es reflejo del escaso comercio de servicios intraregional. Mientras el sudeste asiático exporta el 30 por ciento de los servicios en la misma región, en América Latina este porcentaje es de tan solo 13 por ciento. El creciente comercio intraregional de servicios en el Este de Asia y el Pacífico está asociado a un rápido crecimiento de las exportaciones de servicios empresariales, servicios de salud y educación y servicios de ingeniería y construcción.

La creciente capacidad exportadora de servicios de los países asiáticos y del Pacífico está asociado a varios fenómenos. En primer lugar, existe una creciente tendencia a subcontratar servicios empresariales con firmas en países en desarrollo, que algunos estiman en tasas de crecimiento superiores al 30 por ciento en los últimos años (Feenstra and Hanson 2001). Este fenómeno se debe a la posibilidad de proveer una variedad cada vez más grande de servicios empresariales a través de las fronteras, haciendo uso de nuevas tecnologías que permiten la digitalización de contenidos (Nordås 2001). En consecuencia, la economía global está presenciando una nueva ola de desconcentración de la actividad productiva- esta vez de servicios empresariales- que crea importantes oportunidades de exportación en los países en desarrollo (Roberts 1999; Nordås 2000; Dunning 2001).

En segundo lugar, la región del sudeste asiático y del Pacífico han podido aprovechar la creciente tendencia a la descentralización de los servicios empresariales, como consecuencia de los abundantes recursos humanos calificados cuyos salarios representan hasta una décima parte de los salarios en los países desarrollados (Carmel and Agarwal 2000). En tercer lugar, la región ha desarrollado una infraestructura de servicios esenciales de primer nivel que incluye seis veces más capacidad de banda ancha y una oferta de servicios de transporte aéreo diez veces más grande que América Latina (Coffey 2000).

Por último, distintos estudios han encontrado que el extraordinario crecimiento de las exportaciones de servicios empresariales en India, China, Filipinas, Australia, Singapur y Malasia, los patrones de exportaciones de servicios están fuertemente asociados a la inversión extranjera. En una primera etapa las exportaciones de servicios tienden a expandirse regionalmente y luego aumentan hacia otras partes del mundo en la medida en que redesarrollan capacidades exportadoras (Fromhold-Eisebith 1999; Carmel and Agarwal 2000; Coffey 2000; Dunning 2001; Taylor, G. et al. 2001; UNCTAD 2002; Urata and Kiyota 2003).

De la experiencia del sudeste asiático y la India se desprenden importantes lecciones para los países andinos. La liberalización del comercio de servicios es un paso indispensable pero insuficiente para crear una base exportable de servicios. Además de eliminar las barreras al comercio y la inversión, los países andinos necesitan adoptar acciones específicas que desarrollen el mercado local de servicios empresariales, fortalezcan la competitividad de los proveedores de servicios de la región y garanticen un mayor acceso a los mercados internacionales a través de una agresiva estrategia de negociación comercial y estrategias de fomento a las exportaciones de servicios acordes con las características propias de los servicios.

Los Riesgos y Desafíos del Proceso de Integración del Sector Servicios

Limitada oferta de servicios esenciales

El diseño e implementación de una inadecuada estrategia de integración del sector servicios puede hacer inefectiva la estrategia general de integración de las economías andinas y su inserción a la economía mundial. En buena parte, los limitados beneficios de los procesos de liberalización comercial emprendidos en la década pasada en términos de crecimiento, empleo y distribución del ingreso, son consecuencia de políticas incoherentes para el sector servicios, que incluyen procesos de liberalización parciales y regímenes regulatorios que limitan la competencia (Bank 2002; Konan and Maskus 2002).

Los países de la región, si bien redujeron las barreras discriminatorias, hicieron pocos avances en la creación de estructuras de mercado competitivas. De ahí que la liberalización sesgada que adoptaron los países andinos, se tradujo en costos de transporte, telecomunicaciones, servicios financieros y acceso a servicios públicos más elevados que el promedio regional y mucho más alto que el de otros países de mayor nivel de desarrollo.

Como se analizó en el capítulo 2, la existencia de una cobertura universal a precios competitivos de servicios esenciales, depende esencialmente de la creación de mercados competitivos en los sectores de telecomunicaciones, transporte, servicios

financieros y de otros servicios públicos. Sin embargo, la creación de mercados competitivos en el suministro de servicios esenciales no depende de las libres fuerzas del mercado y de menos regulación, sino de más y mejor regulación para superar las fallas de mercado de estos servicios. En esencia, los mercados de servicios competitivos deben ser creados a través de la adopción de marcos regulatorios que eliminen las barreras a la entrada y reduzcan los costos de transacción, permitiendo que la competencia se traduzca en una cobertura universal, servicios de mayor calidad y tarifas similares a las internacionales.

Las economías de escala que tienen muchos de estos servicios esenciales hacen importante que los países andinos avancen en la integración de sus mercados. En consecuencia, en la medida en que el tamaño de los mercados andinos aumente como consecuencia de la integración, las posibilidades de atraer importantes inversiones para el desarrollo de una oferta más competitiva de servicios esenciales son más altas para estos países. Como se observó en el capítulo 2, si bien los países andinos recibieron importantes inversiones en el sector servicios, éstas estuvieron fuertemente asociadas a los procesos de privatización y concesiones que se caracterizaron por limitar la competencia. En consecuencia, las oportunidades de atraer inversiones adicionales a los mercados andinos de servicios decayó ostensiblemente, situación que se ve reflejada en la caída de la inversión extranjera de servicios en los países andinos durante la segunda parte de la década del noventa. La menor competencia que se ha traducido en menores inversiones en los servicios esenciales de los países andinos, ha conllevado a una expansión de la cobertura limitada y costos más altos de acceso a esta infraestructura que el promedio regional y mundial.

Como ya se señaló, algunos países andinos han comenzado a introducir cambios legales y regulatorios con el fin de aumentar la competencia. Sin embargo, la efectividad de estas reformas depende en buena medida de hacer creíbles y estables los nuevos marcos legales y regulatorios. Desde luego la forma más efectiva de lograr este objetivo es a través de la creación de instituciones reguladoras que sean realmente independientes de las presiones políticas y económicas de las empresas reguladas (Henisz and Zelner 2002; Wallsten 2002). Aunque se han hecho importantes progresos hacia el establecimiento de instituciones regulatorias independientes, es ampliamente reconocido que los países andinos se caracterizan por la debilidad de sus instituciones y una considerable inestabilidad jurídica que impide ofrecer garantías creíbles de acceso no discriminatorio a estos mercados a los inversionistas nacionales y extranjeros. La ausencia de estas garantías con frecuencia limita la entrada de empresas al mercado y además tiende a fomentar arreglos corporativos, que pueden ser ineficientes, para protegerse de cambios arbitrarios en los marcos legales (Henisz and Zelner 2000). La estrategia de integración podría ser un instrumento para lograr un mayor fortalecimiento institucional y brindar garantías creíbles de estabilidad jurídica a los inversionistas.

De acuerdo con esto, la estrategia de integración debe contribuir a hacer más atractivo el mercado de servicios esenciales andino para los inversionistas nacionales y extranjeros. Mientras el aumento del tamaño del mercado permite crear un mercado donde participen un mayor número de empresas, la consolidación de marcos regulatorios competitivos e instituciones regulatorias independientes en los acuerdos internacionales podría brindar una mayor estabilidad jurídica.

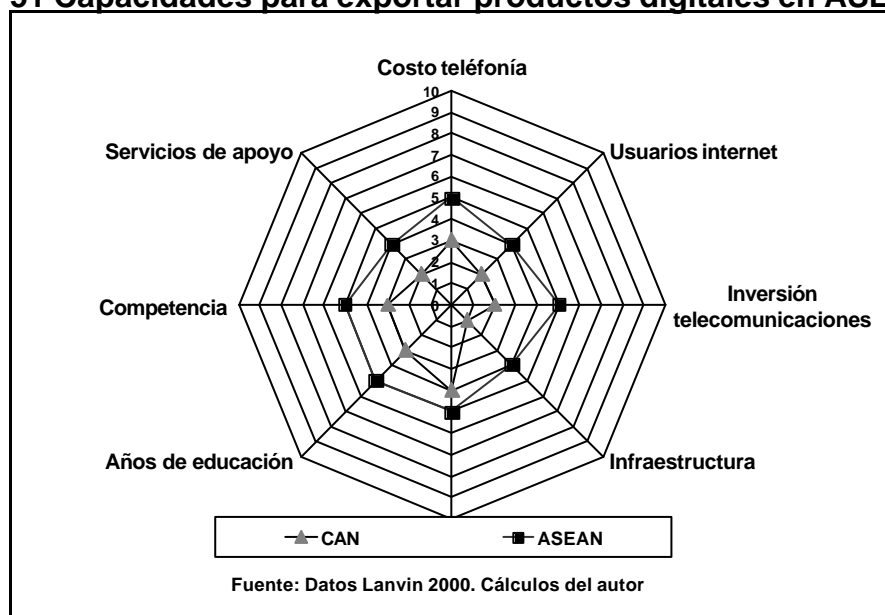
Creciente aislamiento comercial y limitada oferta de servicios exportables

La ausencia de una oferta eficiente y confiable de servicios esenciales y el acceso a un mercado sofisticado de servicios empresariales puede conducir a un creciente aislamiento de las economías andinas. Como se observó en el capítulo 2, las empresas localizadas en la región andina enfrentan costos de acceso a la infraestructura de servicios esenciales superiores a los de la competencia internacional. Las diferencias son más importantes frente a los países desarrollados y países en desarrollo de Asia y Oceanía. De continuar o aumentar estas diferencias en el precio de insumos, que cada vez son más importantes en la producción y comercialización de bienes y servicios, los países andinos continuarán registrando un escaso dinamismo exportador, que pueda llevar a revertir las reformas económicas emprendidas en la década del noventa.

La ausencia de una oferta de servicios esenciales competitiva, también se constituye en un cuello de botella para las iniciativas de desarrollar una oferta exportable de servicios empresariales, culturales y sociales. Como se destacó en el capítulo anterior, la oferta de estos servicios está asociada a la existencia de recursos humanos calificados y a la existencia de una infraestructura de servicios esenciales confiable que permita sacar ventaja de las nuevas tecnologías de la información. De acuerdo con un estudio del Banco Mundial y la UNCTAD sobre la brecha digital entre países de distinto nivel de desarrollo, los países andinos están entre los países con menores capacidades para sacar ventaja de las nuevas tecnologías de la información. Entre los factores que más inciden en la capacidad para competir en un mundo digital, está la existencia de una infraestructura de telecomunicaciones avanzada, la existencia de recursos humanos educados, la existencia de competencia y menores costos de acceso a las redes de telecomunicaciones, la existencia de un mercado de servicios de apoyo y finalmente el número de usuarios de *internet*

Los países andinos se encuentran por debajo de países con similar nivel de ingreso *per cápita* en casi todas las categorías. En términos de los países de ASEAN como Tailandia, Malasia, Filipinas y Singapur, que están experimentando un importante crecimiento de sus exportaciones de servicios empresariales, los países andinos se encuentran muy por debajo de estos como se puede apreciar en el Gráfico No. 51.

Gráfico No. 51 Capacidades para exportar productos digitales en ASEAN y la CAN



Entre las diferencias más importantes están las grandes diferencias en términos de infraestructura de telecomunicaciones entre lo que se encuentra las redes de fibra óptica continentales y submarinas. Además de estas diferencias en la infraestructura actual, los países de ASEAN tienen altos niveles de inversión en telecomunicaciones que les permitirá aumentar sus diferencias con respecto a los países andinos en el inmediato futuro. Igualmente importante son las diferencias en los servicios de apoyo que incluyen servicios financieros y otros servicios empresariales necesarios para exportar productos y servicios digitales.

Como consecuencia de estas grandes diferencias en las capacidades para competir en los mercados digitales, los países de ASEAN en el 2001 tuvieron un tráfico de 2,8 gigabites por segundo con el resto del mundo, mientras que los países andinos tuvieron un tráfico de 0,8 gigabites por segundo.

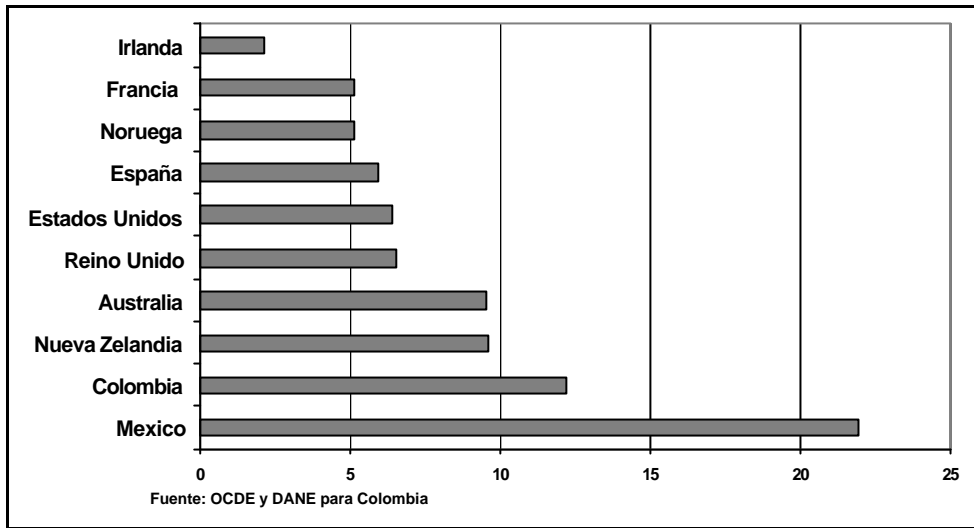
La urgencia de desarrollar la infraestructura de servicios esenciales y de crear un mercado de servicios empresariales, es todavía más clara de no obtenerse avances significativos en la desregulación de los movimientos internacionales de personas naturales.

Mala asignación de recursos, aumento de la inequidad y descontento social

Una estrategia de integración inadecuada también puede conducir a una mala asignación de recursos, al aumento de la inequidad y eventualmente producir un descontento social con las reformas económicas. La apertura desigual de sectores conduce a que los recursos de la economía se dirijan del sector transable y competitivo hacia el sector semiprotegido, produciendo un efecto negativo sobre el bienestar general. Las reformas comerciales de los países andinos se caracterizaron por reducir los niveles de protección en el sector de bienes a finales de los ochenta y comienzo de los noventa, pero mantener el sector servicios relativamente cerrado a la competencia nacional y extranjera. En efecto, como se mostró en el capítulo 2, los países andinos, si bien privatizaron los antiguos monopolios estatales y en otros casos entregaron en concesión mercados de servicios esenciales, en casi todos los casos establecieron condiciones de competencia monopólica u oligopólica. Esto se hizo en la mayor parte de los casos con el fin de aumentar en forma significativa los ingresos públicos necesarios para tapar el hueco fiscal que dejaba la reducción arancelaria. En no pocos casos, las inversiones necesarias para participar en los mercados privatizados o concesionados se hicieron con recursos de crédito externo, lo que colocó a estas empresas en condiciones de vulnerabilidad frente a la inestabilidad cambiaria.

El resultado de esta apertura sesgada fue una relativa concentración de recursos nacionales en los sectores de servicios esenciales, en detrimento de los sectores donde los países andinos tenían ventajas comparativas. Estos efectos también se extendieron al mercado de trabajo. Durante la última década el empleo calificado aumentó a tasas superiores a las del empleo menos calificado, en buena parte como consecuencia del crecimiento del empleo en el sector servicios. Este efecto fue contrario al anticipado por los reformadores, que esperaban que las reformas comerciales se tradujeran en un crecimiento del empleo no calificado y por lo tanto en una reducción de la brecha de ingresos.

Gráfico No. 52 Diferencia en el crecimiento promedio de los salarios en el sector de servicios y los salarios en el sector manufacturero 1990-2000



Las Negociaciones de Servicios

La inclusión del comercio de servicios en las negociaciones comerciales es relativamente reciente. Hasta bien entrada la década del setenta, los servicios eran considerados por la teoría económica como no comercializables en los mercados internacionales. Esta noción económica, unida al carácter regulatorio de las barreras al comercio de servicios, hacía ver este tema como de competencias exclusiva de las naciones y fuera del ámbito del Acuerdo General de Comercio y Aranceles (AGCA o por la sigla en inglés GATT)¹⁶. Sin embargo, como resultado de la creciente importancia de las transacciones internacionales de servicios financieros y de las telecomunicaciones y la evidente existencia de una amplia diversidad de marcos regulatorios en los países que aumentaban los costos de transacción de las multinacionales y de las firmas locales, la necesidad de desarrollar una disciplina multilateral para las transacciones de servicios, cobró vigencia desde finales de la década del setenta.

El Acuerdo General de Comercio en Servicios (AGCS), que incluyó por primera vez un conjunto de disciplinas que gobiernan el comercio de servicios, se negoció durante la Ronda de Uruguay que concluyó a mediados de la década del 90. El AGCS no se tradujo en un mayor nivel de liberalización. Incluso, los compromisos de liberalización realizados por los países signatarios del acuerdo no reflejan la liberalización que autónomamente realizaron los países durante las décadas del ochenta y noventa (Hoekman 1995; Mattoo 2000). Sin embargo, el AGCS sí implicó un importante avance en términos de conceptualización del comercio de servicios y desarrollo de disciplinas transversales. En parte, este limitado progreso fue fruto de la ausencia de datos sobre comercio de servicios, de información que permitiera identificar y cuantificar las barreras regulatorias al comercio de servicios y la ausencia de una mayor comprensión sobre la regulación de los sectores de servicios.

El comercio de servicios en el contexto del AGCS, cubre tanto el comercio registrado por las mediciones de balanza de pagos (transfronterizo y consumo en el exterior), como las transacciones de servicios que requieren el movimiento de capitales y de personas a través de las fronteras. Esta constituye la innovación más importante con relación a las normas que gobiernan el comercio de bienes del AGCA. En esencia, el AGCS está compuesto por dos elementos principales:

Un conjunto de conceptos generales, principios y reglas que se aplican a todas las medidas que afectan el comercio de servicios, contenidas en las partes I a IV del GATS. De otra parte, una serie de compromisos específicos sobre acceso a mercados y trato nacional para cada uno de los modos de suministro de los servicios que pueden aplicarse en forma transversal a todo el sector servicios o de aplicación para determinados subsectores.

La cláusula de la Nación Mas Favorecida (MFN) está contenida en el capítulo II, que al igual que para el caso de bienes, constituye el principio fundamental sobre el que recae el sistema multilateral de comercio. La cláusula de Nación más Favorecida es incondicional y aplica a todos los servicios y modos de suministro, aunque éstos no estén incluidos en las listas de compromisos. El Artículo II del AGCS permite a los miembros listar las excepciones al principio de Nación Más Favorecida dentro de

¹⁶ Hasta la inclusión de los servicios en el sistema multilateral de comercio en la Ronda de Uruguay, los servicios no eran considerados comercializables. De ahí que los acuerdos que existían para algunos servicios como el transporte aéreo y marítimo fueran de carácter bilateral o gobernados por el derecho privado y resultado de acuerdos de autorregulación de las industrias respectivas.

ciertos criterios establecidos bajo el Anexo del Artículo II del Acuerdo. En principio las excepciones al artículo II pueden tener una vigencia de máximo 10 años y están sujetos a ser negociados en las subsiguientes rondas de negociación de comercio de servicios.

Los Artículos III y III bis, incluyen las obligaciones sobre transparencia de los países signatarios del AGCS, que son fundamentales dado el carácter regulatorio de las restricciones al comercio de servicios. Adicionalmente, el AGCS incluye una serie de disposiciones sobre la Regulación Doméstica en el Artículo VI, que buscan evitar que los países usen las decisiones administrativas, tales como leyes, regulaciones, decisiones judiciales, y procedimientos administrativos para propósitos proteccionistas. El Artículo VI reconoce el hecho de la soberanía de cada país para regular los servicios en aras de proteger a los consumidores o buscar objetivos sociales. El artículo VI tiene como grandes deficiencias el no impedir que los países apliquen decisiones administrativas que discriminen entre proveedores de servicios y el no exigir que la regulación promueva la competencia.

Para llenar lo vacíos del AGCS, los países han tratado de avanzar en la liberalización del comercio de servicios en el nivel regional y más recientemente en el contexto multilateral de la Ronda de Doha. Casi todos los acuerdos de comercio firmados en la última década incluyen normas sobre el comercio de servicios, que incluyen avances sobre el AGCS (Stephenson 2001; Mattoo and Fink 2002). En términos globales, los acuerdos regionales de comercio han realizado avances importantes en materia de transparencia de los acuerdos. Algunos han avanzado los temas de regulación doméstica, promoción de la competencia, elaboración de disciplinas sobre salvaguardas, subsidios, compras gubernamentales, inversión y movimiento de personas. Estos avances se han traducido en una mayor consolidación de los actuales regímenes regulatorios de los países, pero no se han producido niveles de liberalización mayores a los realizados en forma autónoma por los países en la última década. Tal vez por eso, los progresos a nivel de subsectores también han sido limitados. En algunos acuerdos como la Unión Europea, CARICOM y el Mercado Común Centroamericano, se han realizado avances en los temas de telecomunicaciones, que incluyen la armonización de la regulación doméstica. En los temas financieros se han producido avances, sobre todo a nivel de reconocimiento de normas y decisiones administrativas, aunque en términos de armonización, los progresos han sido más limitados. Una situación similar a la de servicios financieros ocurre con los servicios profesionales, donde se han logrado progresos en el reconocimiento de títulos.

A nivel de modos de suministro, los acuerdos de comercio en servicios han realizado importantes avances en modo 3 de presencia comercial, sobre todo en materia de trato nacional. Algunos de los más recientes tratados han incluido el tema de inversiones como un capítulo aparte, donde se da un trato homogéneo a la inversión extranjera en los sectores de bienes y servicios. Esto tiene importantes ventajas, sobre todo porque permite hacer cumplir los acuerdos más efectivamente, pero tiene desventajas para la prestación de servicios a través de mecanismos de representación y presencia permanente de personas naturales que no necesariamente involucra inversiones.

De la misma forma, los distintos acuerdos regionales de comercio han evolucionado hacia la inclusión de un capítulo específico sobre movimiento de personas naturales. Esto incluye desde el libre movimiento de personas, como en la Unión Europea y en el Mercado Común del Sur y Este de África (COMESA), hasta acuerdos más limitados como los de NAFTA, CARICOM, y el TLC entre Chile y Estados Unidos, para citar sólo algunos donde se permite el acceso temporal al mercado para ciertos grupos de

personas, entre los que se destacan ciertas profesiones y movimientos de personal intracorporativo, pero normalmente excluyen compromisos de movimiento de personas de baja calificación profesional o técnica.

A pesar de las múltiples limitaciones que aún persisten, estos acuerdos constituyen un importante acervo de opciones de cara a las negociaciones en cursos a nivel regional y multilateral.

La Comunidad Andina de Naciones (CAN)

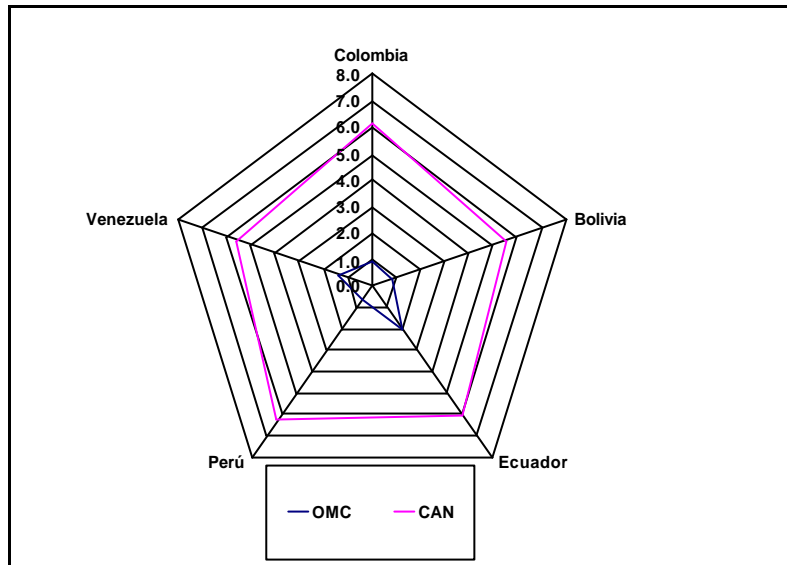
La CAN ha realizado importantes avances hacia la consolidación de los niveles actuales de liberalización del comercio de servicios de sus miembros, pero no se ha traducido en una mayor liberalización del comercio de servicios entre los miembros de la CAN. La decisión 439 de la Comunidad Andina de junio de 1998, establece los principios generales que gobiernan el comercio de servicios al interior de la Comunidad Andina, mientras que la Decisión 510 de Octubre de 2001, incluye un inventario de medidas restrictivas al comercio de servicios que no se ajustan a los principios de acceso a mercados y trato nacional de la decisión 439. En ese sentido, la conquista más importante del acuerdo de servicios de la CAN, es lograr altos niveles de seguridad jurídica a través de la consolidación de los marcos normativos existentes (artículo 9, Decisión 439 y anexos de la decisión 510 para cada país) y las limitaciones a la introducción de nuevas regulaciones y disposiciones que no se ajusten a los principios del acuerdo (Artículo 10, Decisión 439).

Sin embargo, el acuerdo de servicios de la Comunidad Andina no ha producido un mayor nivel de liberalización del comercio de servicios entre los países andinos, al que unilateralmente habían llegado los países durante la década pasada. La decisión 439 y la 510 tienen limitaciones adicionales, similares a las del AGCS. Las disposiciones sobre regulación nacional contenidas en el artículo 11 de la decisión 439, son bastante generales y sufren de los mismos defectos que el artículo VI del AGCS. En primer lugar, no incluyen normas que incentiven la transparencia ni la adopción de regulaciones que promuevan la competencia. En segundo lugar, la decisión 439 no contempla ninguna decisión para la adopción de normas comunitarias que vigilen la competencia.

En el Gráfico No.53 se aprecian las diferencias en el nivel de liberalización entre el acuerdo de la Comunidad Andina y los compromisos suscritos por los países de la CAN en la OMC, como consecuencia de la consolidación de los regímenes regulatorios domésticos de cada país. El índice de liberalización se construye de acuerdo a la metodología descrita en el Anexo 2. Este índice refleja el nivel de compromisos adoptados por los países en los dos acuerdos¹⁷.

¹⁷ El índice máximo de liberalización es 8, que resulta de otorgar un valor de 1 a cada compromiso de acceso a mercado o de trato nacional para cada uno de los cuatro modos de suministro. Si los compromisos de acceso a mercado o de trato nacional contienen una excepción, el valor se reduce de 1 a 0.5. de contener más de una excepción el valor se reduce a 0.25. En caso de no hacerse ningún compromiso el valor es de 0.

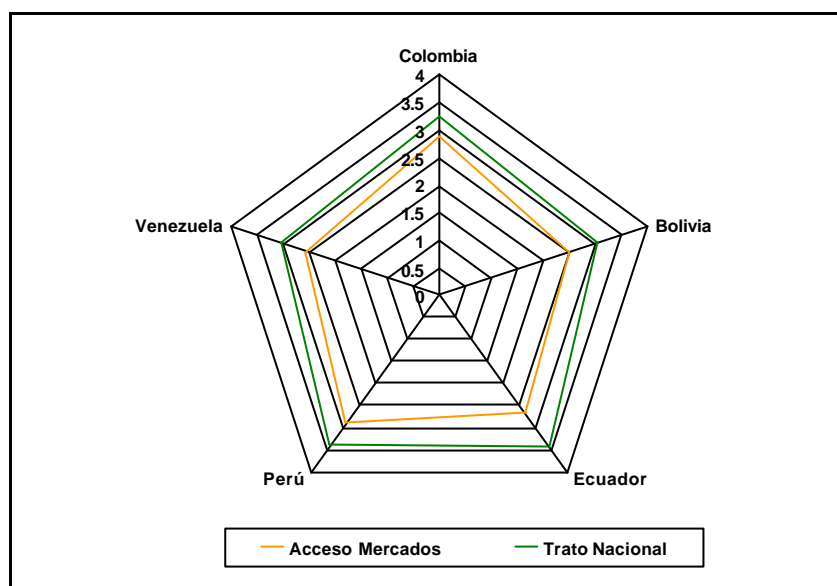
Gráfico No.53 Índice de Frecuencia de Liberalización de los países andinos en el acuerdo de servicios de la CAN y de la OMC



Como resultado de no obtener mayores niveles de liberalización que los obtenidos en forma unilateral por los países andinos durante la década del noventa, el acuerdo andino refleja las mismas distorsiones que tienen los regímenes regulatorios domésticos (Ver capítulos 2 y 3 de este informe).

En efecto, los países andinos, al igual que la mayoría de países latinoamericanos, implementaron procesos de liberalización del comercio de servicios que eliminaban muchas de las restricciones discriminatorias a los proveedores de servicios foráneos. En un número muy importante de sectores se redujeron y en otros se eliminaron del todo las limitaciones al porcentaje de participación extranjera en la propiedad de las empresas, lo que facilitó el incentivo a la participación de multinacionales en los procesos de privatizaciones y concesiones. Sin embargo, las reformas, como se señaló en el capítulo 2, se quedaron cortas en la reducción de las barreras de acceso al mercado que hubieran incentivado la competencia. Esto se ve reflejado claramente en el Gráfico No. 54 donde el nivel de liberalización en la decisión 510 de la Comunidad Andina es superior para trato nacional que para acceso a mercados. En este caso, el nivel máximo de liberalización es 4, con un punto para la liberalización plena para cada uno de los cuatro modos de suministro.

Gráfico No. 54 Índice de Frecuencia de Liberalización de los países andinos en el acuerdo de servicios de la CAN para trato nacional y acceso a mercados.



A raíz de los limitados niveles de liberalización del acceso a los mercados de servicios en la Comunidad Andina, los niveles de comercio e inversión comunitarios en servicios, han tenido un crecimiento mediocre. Con posterioridad a los procesos de privatizaciones emprendidos a comienzos de la década del noventa, los niveles de inversión extranjera en servicios han decaído. Más aún, el acuerdo de servicios no se ha traducido en mayores niveles de comercio e inversión intraregional de servicios.

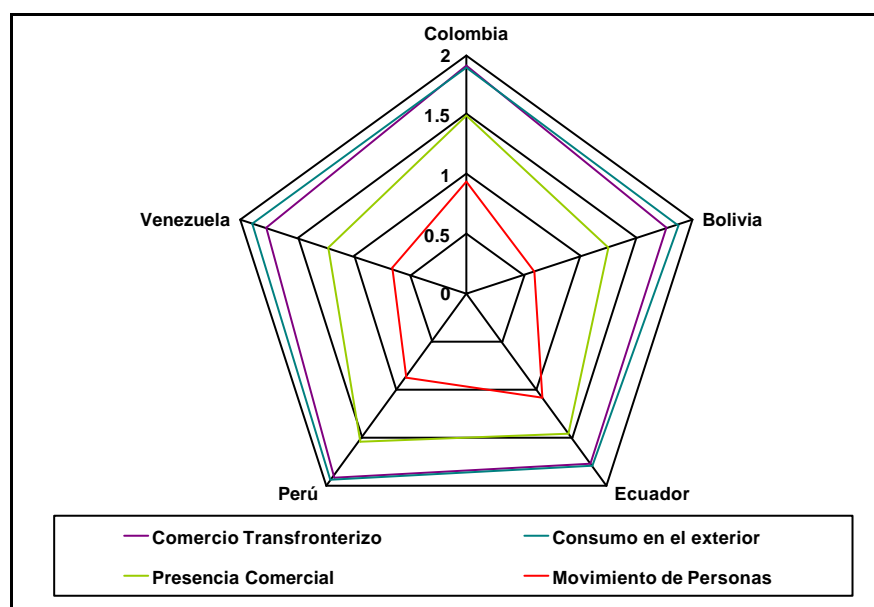
En términos de los modos de suministro de los servicios, la decisión andina 439 prevé la eliminación de las restricciones al movimiento de personas naturales, al igual que la libre circulación de capitales para el 2005 y delega en el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores la adopción de las decisiones necesarias para este fin. Hasta ahora se ha adoptado la decisión 503, que facilita el movimiento de turistas a través del reconocimiento de los documentos de identidad nacionales¹⁸, pero no se han hecho avances significativos tendientes a facilitar la movilidad de trabajadores permanentes o temporales al interior de la Comunidad Andina. Si bien la facilitación del movimiento de consumidores es un paso importante hacia el desarrollo de los mercados de servicios turísticos y sociales, resulta insuficiente para el desarrollo de un mercado andino de servicios empresariales incluidos los servicios profesionales. Los países andinos están realizando importantes progresos hacia el reconocimiento de títulos, que constituye un paso fundamental hacia la creación de un mercado de servicios profesionales. Sin embargo, igualmente importante son los desarrollos hacia la facilitación del movimiento temporal de personas no calificadas. Esto es particularmente importante si se busca obtener concesiones similares de otros países en las negociaciones en curso.

En términos del movimiento de inversiones, la decisión 291 de la Comunidad Andina concede Trato Nacional a los países miembros de la Comunidad Andina, pero no constituye una verdadera liberalización de las inversiones entre los países miembros toda vez que esta sujeta a las legislaciones internas de cada país. Asimismo, la decisión 291 no concede trato de nación más favorecida a los países andinos. Sin

¹⁸ La decisión establece que los procedimientos de visado deben eliminarse antes de Diciembre de 2004.

embargo, la decisión 291 concede protección para las transferencias de capitales, incluyendo la repatriación de utilidades e ingresos por ventas. A su vez, la decisión 439 de la Comunidad Andina, contempla el libre comercio de servicios a través del modo 3 y la liberalización de las inversiones. Sin embargo, los países aún conservan un número importante de medidas disconformes que deben eliminarse antes del 2005. Un progreso significativo en materia de inversiones dependerá de avanzar tanto en una verdadera liberalización de inversiones y de lograr avances significativos en la armonización de regulaciones a nivel subsectorial. En particular, mayores avances dependen de la liberalización y armonización de regulaciones sobre los servicios de transporte y servicios financieros y la implementación efectiva de las decisiones 462 y 536 que avanzan en la integración de los servicios energéticos y de telecomunicaciones. El Gráfico No. 55 confirma que los dos modos de suministro de servicios más protegidos son el de personas naturales y posteriormente el de presencia comercial. En este caso el índice máximo de liberalización es 2, con un punto para la liberalización plena de acceso a mercados y otro para la liberalización plena de trato nacional.

Gráfico No. 55 Índice de liberalización por modo de suministro en la Comunidad Andina de Naciones



Análisis comparativo de los acuerdos

Los países andinos han emprendido una nueva etapa de negociaciones a nivel regional en el marco del ALCA y en la Ronda de Doha de la OMC. Estas negociaciones son una oportunidad para obtener concesiones importantes en los modos de suministro y sectores de servicio donde los países andinos pueden generar una oferta dinámica de servicios exportables. Sin pretender ser exhaustivos, las concesiones más importantes para los países andinos son:

1. La liberalización del suministro de servicios a través del modo 4 que cubre el movimiento temporal de personas naturales. Como se señaló anteriormente, buena parte de las empresas proveedoras de servicios profesionales y empresariales son personas independientes o empresas de tamaño pequeño y mediano, que no están en condiciones de establecer una presencia comercial permanente en mercados foráneos. Esto contrasta con una proporción

importante de las exportaciones de servicios empresariales de los países desarrollados que se ejecutan a través del modo 3 de presencia comercial (UNCTAD 1999; UNCTAD 2002). La liberalización del modo 4 constituye un avance fundamental sobre el *status quo* que se caracteriza por ser el modo de suministro más restringido a nivel internacional y el de menor número de compromisos de liberalización por parte de los países signatarios del AGCS (Self and Zutshi 2002). La liberalización del modo 4 también es fundamental para el comercio de servicios de esparcimiento, culturales y deportivos, donde se cree que los países andinos tienen posibilidades de generar una mayor oferta exportable.

2. El reconocimiento de títulos y competencias de los trabajadores andinos. El acceso real a los mercados internacionales de servicios profesionales puede permanecer severamente restringido de no obtenerse concesiones significativas sobre el reconocimiento de títulos y de calificaciones sobre competencias de los trabajadores andinos. Hasta ahora el progreso a nivel multilateral en estas áreas ha sido limitado, sin embargo, a nivel regional ya existen importantes experiencias que van desde la armonización de requisitos para el ejercicio de profesiones y de títulos, hasta el establecimiento de procedimientos transparentes y estables para la convalidación de títulos.
3. Acreditación internacional de programas educativos. Al igual que en el caso del comercio de servicios profesionales, las limitaciones a la acreditación de programas y títulos, pueden convertirse en un impedimento al comercio de servicios educativos. Al igual que en el caso de las profesiones, existen importantes experiencias a nivel regional conducentes a facilitar la acreditación de programas educativos que han dinamizado el comercio de servicios educativos. Estas experiencias también van desde la armonización de requisitos hasta procedimientos transparentes de reconocimiento mutuo.
4. Los países andinos también deben buscar consolidar los actuales regímenes liberales de comercio transfronterizo de servicios sociales y empresariales. Aunque aún parece un futuro lejano, ya se señaló cómo ciertos estados de Estados Unidos están empezando a introducir condiciones de acceso a beneficios tributarios a la no importación de servicios empresariales a través del modo 1. Otros estados como el de New Jersey, han considerado imponer restricciones regulatorias a la importación de servicios empresariales a las empresas localizadas en su territorio.
5. Para las exportaciones de servicios sociales, es importante consolidar un régimen liberal de suministro de servicios en modo 2 de consumo en el exterior. Algunas de las regulaciones que tienden a limitar el comercio de servicios de salud por modo 2, incluyen limitaciones para que las aseguradoras de salud cubran a sus beneficiarios con programas de salud en el exterior.
6. La liberalización de los regímenes de compras estatales de servicios. En particular, los países andinos pueden desarrollar una oferta de servicios de ingeniería, construcción y arquitectura.

Las negociaciones también son una oportunidad para generar una efectiva seguridad jurídica y fortalecer los regímenes regulatorios y las instituciones de apoyo a los mercados de servicios, como las comisiones reguladoras sectoriales y la de vigilancia

de la competencia. Los países en desarrollo primordialmente, pero también los países desarrollados, son susceptibles de introducir modificaciones a las condiciones de operación de los mercados que constituyen un costo particularmente alto para los operadores de servicios y que terminan desincentivando la entrada y las inversiones en estos mercados. Los países andinos tienen una reputación de inestabilidad institucional generada durante décadas de rupturas institucionales, expropiaciones y cambios en las reglas de operación de los mercados que hace particularmente útil el uso de los acuerdos de comercio internacional como mecanismos para llenar los vacíos que deja la ausencia de reputación de estabilidad jurídica. Desde luego, para que la estabilidad institucional tenga algún valor económico, es importante que lo que se consolide en los acuerdos sean regímenes regulatorios que incentiven la competencia.

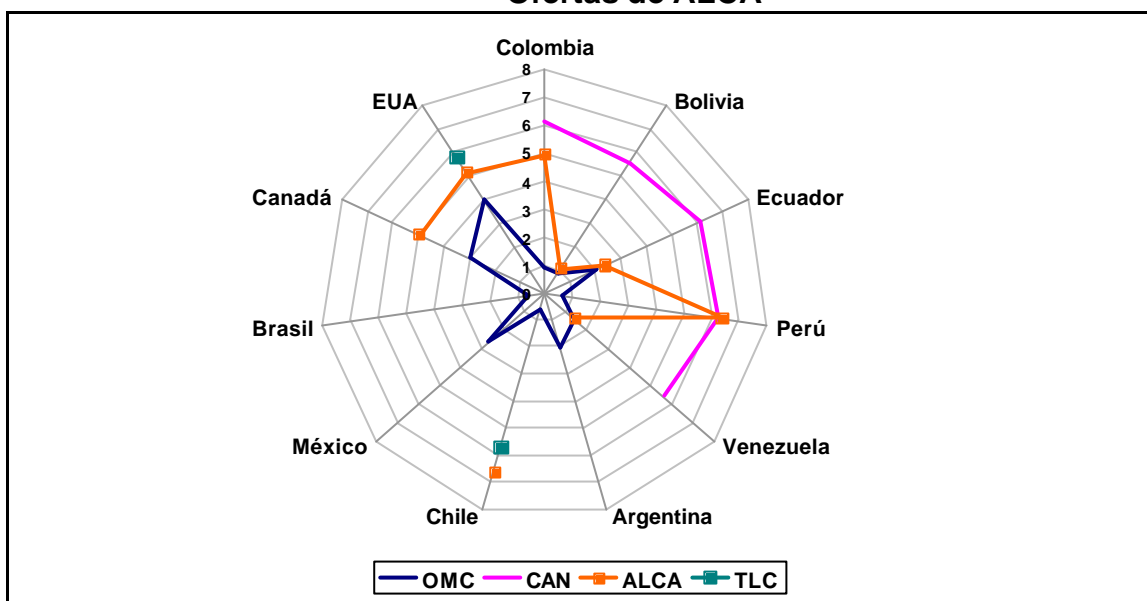
Precisamente, los riesgos más grandes de las negociaciones es que se consoliden estructuras regulatorias discriminatorias y que limitan el acceso a los mercados. Tanto las de los socios comerciales que puedan llevar a truncar el desarrollo de la oferta de servicios exportables andinos como las estructuras regulatorias de estos últimos, que generan estructuras de mercado en servicios altamente concentradas. Distintos estudios muestran que los acuerdos regionales de libre comercio, así discriminen entre proveedores de servicios, pueden generar importantes beneficios a diferencia de los acuerdos comerciales regionales en bienes, siempre y cuando redunden en estructuras regulatorias más competitivas (Mattoo and Fink 2002).

El Nivel General de Liberalización en los acuerdos y negociaciones en curso

Los acuerdos de servicios, tanto del nivel regional como al nivel multilateral, no se han traducido en una mayor liberalización del comercio de servicios, con contadas excepciones. Como ya se señaló, las negociaciones AGCS a nivel multilateral no se han traducido en una mayor liberalización con las excepciones del sector de las telecomunicaciones y de los servicios financieros en menor medida. Incluso en ambos casos, los avances realizados han consistido sobretodo en la consolidación de los niveles de liberalización, llevados a cabo en forma unilateral por los países signatarios durante la década del ochenta y del noventa¹⁹. De igual manera, los acuerdos regionales de comercio de servicios, no han ido más allá de consolidar los niveles actuales de los regímenes de libre comercio de servicios de los países signatarios en el mejor de los casos. Sin embargo, es importante anotar que algunos de estos acuerdos de libre comercio de servicios, han introducido fechas límites para llegar a una liberalización de los mercados de los países signatarios. Este es el caso de los países de la Comunidad Andina y también del acuerdo de MERCOSUR, CARICOM y el del Mercado Común Centroamericano en el hemisferio occidental.

¹⁹ Las negociaciones recientes sobre ingreso de países no signatarios del AGCS son una excepción también y se han traducido en importantes concesiones por parte de los países signatarios. En particular, se destacan las concesiones de los países de Asia menor de la antigua Unión Soviética y las concesiones de la China en menor medida.

Gráfico No. 56 Índice General de Liberalización de los Distintos Acuerdos y Ofertas de ALCA



Como se aprecia en el Gráfico No. 56, los acuerdos del tratado de libre comercio entre Chile y Estados Unidos (TLC) y el de la CAN son los que han introducido un mayor nivel general de liberalización, que incluso está por encima de las ofertas realizadas por los países que participan en las negociaciones del ALCA²⁰. Tanto el acuerdo de la CAN como el TLC entre Chile y Estados Unidos, básicamente consolidan los niveles actuales de liberalización de los países miembros de cada uno de los acuerdos. El AGCS, como se aprecia en el gráfico, presenta una consolidación muy por debajo de los actuales niveles de liberalización de los países.

En términos de la negociación del ALCA, se aprecian unas posiciones iniciales contenidas en las primeras ofertas realizadas por los países bastante distantes. De una parte están los países de MERCOSUR como Argentina y Brasil, que no han realizado oferta alguna en servicios, hasta tanto no se acepte negociar y se produzcan ofertas en otros sectores como el de agricultura. De hecho, Brasil ha expresado que de quedar por fuera el sector agrícola, las negociaciones del ALCA deben también excluir los temas de servicios y propiedad intelectual. En el caso de México, la oferta presentada carece de valor económico y por eso se registra como cero. A su turno, los países de la CAN adoptaron estrategias radicalmente diferentes. Mientras Bolivia, Ecuador y Venezuela esencialmente presentaron una oferta similar a sus compromisos en el AGCS, usando la lista positiva empleada en este acuerdo, Colombia y Perú presentaron listas negativas. Sin embargo, aún en el caso de Perú y Colombia existen diferencias importantes. Perú por una parte consolidó el inventario de medidas restrictivas adoptado en el marco de la CAN y por lo tanto su nivel actual de liberalización. Colombia adoptó una estrategia similar, pero se reservó en el anexo 2 de medidas futuras, la adopción de regulaciones que hacen su oferta un tanto menos liberal que el inventario de medidas restrictivas en la CAN.

Para muchos el TLC entre Chile y Estados Unidos constituye una referencia sobre el futuro de las negociaciones de servicios en el marco del ALCA, o en el contexto de un

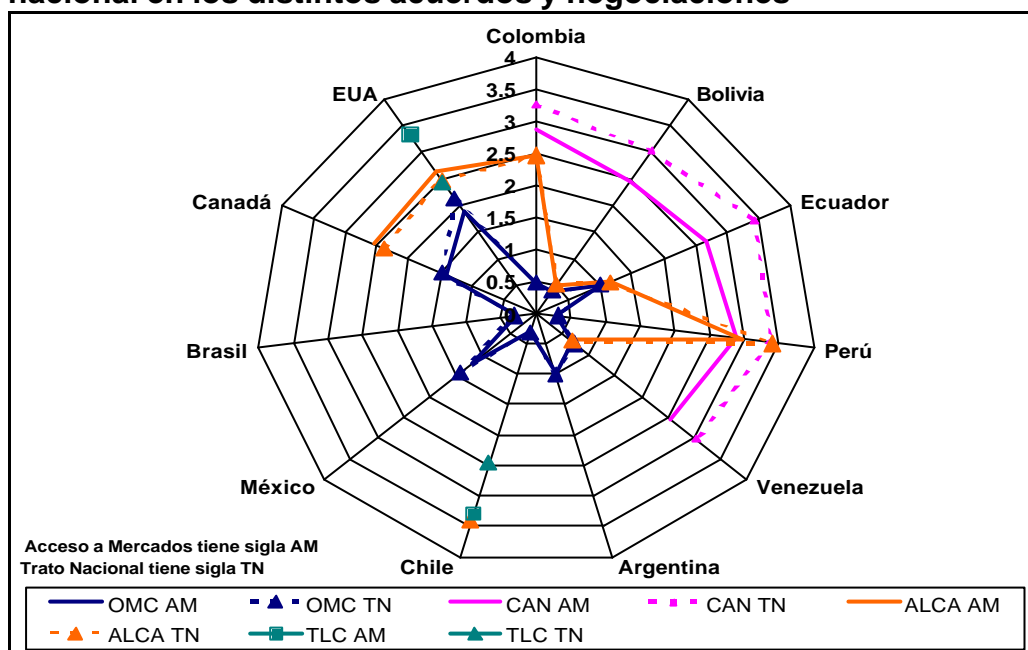
²⁰ Por nivel general de liberalización se entienden todos los sectores de servicios con sus respectivos subsectores. Para más detalles sobre los subsectores comprendidos y la forma de agregación ver el anexo 2 de este informe.

acuerdo bilateral entre los países andinos y los Estados Unidos. En efecto, el acuerdo constituye un *benchmark* frente a otras negociaciones por el alto nivel de liberalización consolidada. Chile es un país que ha venido liberalizando en forma consistente sus mercados de servicios desde mediados de la década del ochenta. En casi todos los sectores los compromisos adquiridos reflejan el nivel actual de liberalización de los servicios en los países signatarios, que como se ve en la gráfica es superior para Chile que para Estados Unidos. En pocos sectores se produjo una liberalización adicional como consecuencia del intercambio de peticiones y ofertas y éstas están básicamente contenidas en el sector de servicios financieros y concretamente para los seguros que ahora podrán comercializarse más libremente a través del modo 1 y de sucursales.

Sin embargo, llama la atención que mientras Chile realizó una oferta para el ALCA más liberal que lo consolidado en el TLC, Estados Unidos realizó una oferta más restrictiva. Las diferencias entre una y otra están en algunos de los sectores más estratégicos para los países de la CAN. De una parte en el modo 4, donde Estados Unidos en forma consistente en el ámbito de la AGCS, el NAFTA y ahora en el TLC ha hecho compromisos de liberalización por debajo del nivel de liberalización de la legislación sobre migraciones temporales existente en ese país. Igualmente, la oferta ALCA es más restrictiva que el TLC en cuanto al reconocimiento de títulos y comercio de servicios profesionales.

En términos de acceso a mercados y trato nacional, también se notan importantes divergencias entre los países. Mientras Estados Unidos, Chile y Canadá hacen una mayor liberalización para acceso a mercados que para trato nacional, los países andinos al igual hacen compromisos más liberales para trato nacional. Los menores compromisos para acceso a mercados son consecuencia de la existencia de una regulación menos orientada a generar competencia en los países andinos. En el caso Chileno, los compromisos adquiridos en acceso a mercados en el TLC y en la oferta ALCA es muy similar a la de Estados Unidos, pero se presenta una diferencia importante en cuanto a trato nacional entre la oferta ALCA y el nivel consolidado en el TLC, donde el nivel es inferior y refleja la posición de Estados Unidos. En efecto, es importante anotar que en Estados Unidos el nivel de liberalización del trato nacional es considerablemente menor que el nivel de liberalización de los países andinos, como consecuencia de restricciones a proveedores extranjeros en subsectores como los de energía nuclear, transporte marítimo y por carretera y algunos servicios sociales. Casi todos los países coinciden en mantener reservas importantes de trato nacional en algunos sectores sociales y en transporte aéreo.

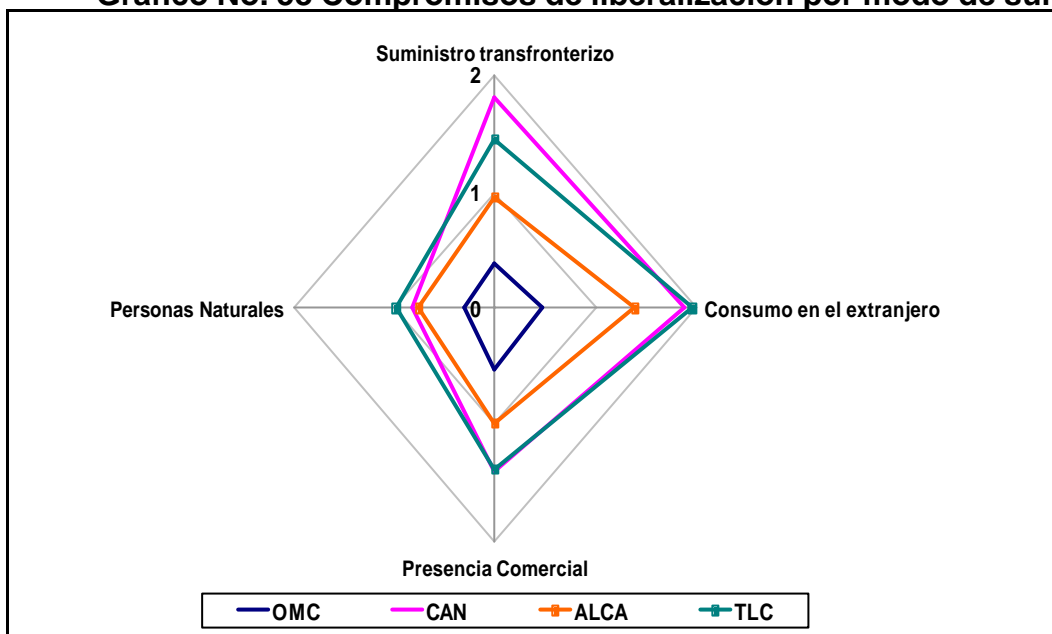
Gráfico No. 57 Compromisos de Liberalización de acceso a mercados y trato nacional en los distintos acuerdos y negociaciones



En términos de los modos de suministro, se observa en el Gráfico No. 57, que los países del hemisferio occidental han hecho mayores compromisos de liberalización para el modo 2 de consumo en el exterior, seguido por los compromisos en modo 1 de consumo transfronterizo. El modo 3 de presencia comercial presenta un nivel intermedio de compromisos de liberalización, mientras que los compromisos adquiridos para el modo 4 son sustancialmente inferiores que para los demás modos. Si bien el modo 4 es el modo de suministro de servicios más protegido, también es importante anotar que los países, tanto en los distintos acuerdos como en sus ofertas ALCA, no han consolidado sus niveles actuales de liberalización de migraciones. En casi todos los países los compromisos de liberalización del modo 4 están por debajo de las legislaciones vigentes sobre migraciones temporales de personas. Más aún, para casi todos los países analizados, las ofertas sobre movimiento temporal de personas en el marco de las negociaciones del ALCA son más restrictivas que las concesiones realizadas en el marco de otras negociaciones subregionales.

Esta circunstancia presenta un reto importante en las negociaciones que actualmente adelantan los países andinos. Como ya se señaló, para lograr una oferta de servicios exportable, es indispensable que además de consolidar las legislaciones de los países sobre migraciones temporales, se produzca una liberalización efectiva para trabajadores con distintos grados de estudio y especialización. En ese sentido, la limitación más grande a cualquier progreso en las actuales negociaciones emana de los escasos niveles de compromisos que sobre el suministro de servicios a través del modo 4 han realizado los países andinos en el marco de la decisión 439 y 510 sobre comercio de servicios. Estos niveles no sólo son bajos y no corresponden al valor estratégico que los países de la CAN le han dado al suministro de servicios a través de personas naturales, sino que también están por debajo de los compromisos adquiridos por los países signatarios del TLC y de NAFTA. Esto hace particularmente urgente que los países andinos avancen en la liberalización del movimiento temporal de trabajadores en el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores.

Gráfico No. 58 Compromisos de liberalización por modo de suministro



Es importante anotar que en promedio las ofertas ALCA están por debajo de los compromisos adquiridos en los distintos acuerdos subregionales para los distintos modos de suministro de servicios. La única excepción la constituye Chile cuyos compromisos de liberalización en el ALCA son superiores a los compromisos de liberalización tanto en el AGCS como en el TLC. La explicación de las diferencias entre la oferta ALCA y la los compromisos en el TLC en el caso Chileno se deriva de la lista de reservas de medidas futuras que se incluyó para el acuerdo, pero que no se ha presentado en la oferta ALCA. En el caso de Perú, la oferta ALCA es casi exacta a los compromisos adquiridos en la CAN, porque no se presentaron listas de reservas de medidas futuras con la oferta del Perú. En cambio, la existencia de listas de reservas de medidas futuras explica en buena medida la diferencia entre la oferta menos liberal en el ALCA de Colombia y los compromisos adquiridos en la CAN. En el caso de Estados Unidos la oferta ALCA de servicios por suministro es similar al TLC en movimiento de personas naturales y consumo en el exterior, pero es menos liberal en cuanto al modo 1 y al modo 3²¹. Esto refuerza la apreciación anterior sobre la necesidad de buscar consolidar la legislación liberal vigente en Estados Unidos para el comercio de servicios a través del modo 1 en estas negociaciones en curso.

Aspectos Transversales de los Acuerdos y las Negociaciones en Curso

En forma premeditada se ha querido dejar el análisis de los aspectos transversales después del análisis sobre el nivel general de liberalización, en torno a los efectos de las distintas modalidades de negociación, como sobre el nivel de profundización y armonización de las disciplinas transversales en los acuerdos de servicios. El trabajo realizado de estimar la liberalización alcanzada a través de índices de liberalización y la revisión detallada de los aspectos normativos transversales de los acuerdos, permiten hacer una serie de reflexiones a la luz de las negociaciones del ALCA y de los objetivos

²¹ Para apreciar las diferencias para cada país entre las ofertas ALCA y los compromisos adquiridos en el marco de los distintos acuerdos de comercio se sugiere ver el anexo 2.

de los países andinos en las mismas. Estos objetivos se resumieron en forma escueta al comenzar el análisis comparativo de esta sección.

Procedimiento de Negociación: Listas Positivas o Listas Negativas

Del estudio de los niveles generales de liberalización en los distintos acuerdos y ofertas hechas por los países analizados en el ALCA, no hay duda que el uso de la modalidad de lista negativa, donde los países excluyen los sectores donde no se consolida una plena liberalización, se ha traducido en compromisos de liberalización más amplios. Los mayores índices de liberalización para los acuerdos con lista negativa son fruto de la mayor consolidación de las regulaciones vigentes en los países signatarios de los acuerdos. En cambio, los acuerdos que han adoptado la modalidad de lista positiva, tanto en los acuerdos como en las ofertas ALCA, generan un menor nivel de liberalización. Esto indicaría que, desde la perspectiva de consolidar y generar mayor estabilidad jurídica, el uso de listas negativas es mejor que el uso de listas positivas. Esto no implica que el uso de lista negativa automáticamente consolide la legislación actual. Como se vio en los gráficos anteriores, un número de países han consolidado bajo la modalidad de lista negativa niveles de liberalización inferiores a la legislación vigente. Esto ha sido particularmente claro para el suministro de servicios por modo 4, pero también existe para otros modos y sectores de servicios donde los países han hecho reservas en las listas de medidas futuras.

Lo anterior desmitifica en parte el debate sobre la lista positiva y negativa. En primer lugar, no es cierto que el uso de la lista negativa implique renunciar a regular en general o en forma específica sectores vigentes y futuros. Precisamente, el uso de la lista de reservas de medidas futuras permite establecer regulaciones que busquen distintos objetivos sociales y económicos. Por lo mismo, tampoco es cierto que el uso de la lista negativa genere de por sí mayor transparencia ni que facilite el proceso de negociación que la lista positiva. El nivel de transparencia, y por lo tanto la tarea de negociar concesiones, depende esencialmente de que los compromisos, ya sea a través de la lista negativa o de la lista positiva, se ajusten a la legislación vigente. El siguiente ejemplo sirve para ilustrar este punto. Un país puede realizar un compromiso sobre el modo 4 bajo la modalidad de lista negativa, que permita la migración temporal de profesionales. Sin embargo, la legislación vigente del país puede permitir la migración temporal de trabajadores sin discriminar estatutariamente sobre el nivel de calificación del inmigrante temporal, pero exceptuar la migración de trabajadores para ciertas actividades reservadas solo para nacionales como la seguridad privada. En este caso el compromiso por lista negativa es igual de poco transparente que el compromiso hecho bajo la modalidad de lista positiva.

Para consolidar los niveles de liberalización contenidos en la legislación vigente y obtener mayores niveles de liberalización, los países deben ir más allá de las listas de ofertas e identificar las barreras regulatorias existentes en la legislación de los distintos países. Dado el costo de adelantar esta tarea de identificar barreras comerciales en la legislación vigente, los países en desarrollo se encuentran en desventaja a la hora de negociar bajo cualquiera de los dos procedimientos.

Desde la perspectiva de lograr una mayor liberalización a la existente en la legislación vigente, ninguno de los dos procedimientos ha resultado particularmente eficaz. Desde la perspectiva de los países andinos, esto es preocupante si tenemos en cuenta que los sectores y las modalidades de suministro más protegidos por los países desarrollados y

en desarrollo, son aquellos considerados estratégicos para los países andinos. La posibilidad de que las negociaciones se traduzcan en mayores niveles de liberalización depende esencialmente de que se establezcan metas de liberalización y procedimientos de negociación entre los que se destaca el reconocimiento mutuo de procedimientos y regulaciones a nivel sectorial y de los distintos modos de suministro.

En resumen, el debate sobre la lista negativa y positiva debe hacerse en función de los objetivos de la negociación. Para el logro de mayor consolidación de la legislación vigente y generar mayor seguridad jurídica que, como se señaló, es importante para los países andinos, resulta más efectivo adoptar el mecanismo de lista negativa. Sin embargo, la adopción de este mecanismo debe ir acompañado de metas precisas y fechas claras de liberalización para los sectores y modos de suministro considerados estratégicos por los países andinos. Además, se deben establecer procedimientos detallados para avanzar en las negociaciones tendientes a facilitar el logro de las metas previstas. De lo contrario las negociaciones a través de la lista negativa pueden conducir a niveles de liberalización desiguales que perjudiquen la oferta andina de servicios.

El Principio de la Nación más Favorecida

Los acuerdos de libre comercio a nivel regional como multilateral, se cimientan en el principio de Nación más Favorecida, porque éste constituye el principio rector de una integración en condiciones de equidad. Sin embargo, los acuerdos regionales de comercio, incluyendo el NAFTA y el TLC entre Chile y Estados Unidos, han permitido la introducción de excepciones a la cláusula de nación más favorecida (NMF). Estas excepciones no se rigen por ningún criterio particular y reflejan niveles de integración más profundos entre varios de los signatarios de los acuerdos o con terceros países no miembros del acuerdo. Las excepciones no se han aplicado a todos los sectores o todos los modos de suministro donde exista un nivel de integración mayor que con el país miembro. En el caso del TLC, las excepciones se han aplicado a los servicios de transporte, servicios financieros, servicios profesionales, servicios culturales y al modo 1, 2 y 3. Algo similar ha ocurrido en NAFTA, donde existen excepciones similares. Es de presumir que el ALCA, que integra un número de países que tienen niveles de integración más profundos al nivel subregional implicará la introducción de excepciones al principio de NMF. Sin embargo, cabe anotar que resulta preocupante que las excepciones más grandes y más comunes tienen lugar en algunos de los sectores y modos de suministro que los países andinos han identificado como estratégicos. En ese sentido, cabe considerar la necesidad de introducir principios rectores a estas excepciones que reflejen claramente niveles de integración mayores y plazos claros para la negociación de las excepciones con el fin de eliminarlas en el futuro.

En principio resulta conveniente buscar reciprocidad en el otorgamiento de trato de nación más favorecida. Es decir que los países andinos deben buscar no introducir excepciones al trato de nación más favorecida en aquellos sectores donde la integración ha avanzado más rápidamente a nivel andino, a cambio de que otros países concedan un trato equivalente para los sectores donde esos países se han integrado más con terceros. Sin embargo, en el evento en que no sea posible obtener dichas concesiones por las asimetrías en la negociación, los países andinos deben considerar otorgar trato de nación más favorecida en los sectores de infraestructura donde debe primar el objetivo de eficiencia.

Normas sobre regulación doméstica y competencia

Los acuerdos de comercio de servicios incluyen disciplinas sobre la regulación doméstica, que buscan evitar que los países usen las decisiones administrativas, tales como leyes, regulaciones, decisiones judiciales y procedimientos administrativos, para propósitos proteccionistas. Si bien es importante reconocer que los acuerdos de libre comercio de servicios no implican renunciar al derecho a regular con fines sociales, culturales, de seguridad nacional y cualquier otro objetivo que en forma soberana decida un país, los procedimientos y regulaciones no deben discriminar entre proveedores extranjeros y domésticos siempre que esto sea compatible con los objetivos expresos de la regulación. Igualmente, es importante que la regulación doméstica contenga disciplinas que exijan la aplicación de regulaciones que promuevan el acceso a mercados y la creación de estructuras de mercado competitivas.

El Artículo VI del AGCS contiene las disciplinas de este acuerdo en materia de regulaciones domésticas. Sin embargo, el artículo VI contiene disciplinas muy generales que no impiden en forma efectiva el uso de medidas administrativas con fines discriminatorios. El artículo VI del AGCS tampoco incentiva la aplicación de regulaciones que promuevan la competencia. A su vez la decisión 439 que contiene los principios del acuerdo de comercio de servicios de la CAN no contiene disciplinas detalladas sobre la regulación de los sectores de servicios y los procedimientos de administración de dichas regulaciones. El acuerdo de NAFTA no tiene un artículo exclusivo dedicado a la regulación doméstica como si lo tiene el TLC entre Chile y Estados Unidos. Sin embargo el artículo 12.10 de NAFTA y el artículo 11.8 del TLC entre Chile y Estados Unidos, se parecen en que establecen los mismos criterios para la solicitud y expedición de licencias y permisos de operación. También es importante anotar que ambos acuerdos incluyen disciplinas que impiden la introducción de limitaciones al número de operadores o la cantidad de servicios que pueden venderse.

El Artículo VIII y el Artículo IX de GATS contienen una serie de obligaciones con respecto a los monopolios de servicios. Estos artículos exigen a los Miembros que al regular los proveedores monopolísticos se asegure que estos no actuarán de forma inconsistente con los principios del principio de la nación más favorecida, o con compromisos específicos que garanticen el acceso al mercado y el trato nacional. El Artículo IX del AGCS sobre prácticas empresariales reconoce que ciertas prácticas utilizadas por los proveedores de servicios, diferentes a las contempladas bajo el Artículo VIII, pueden restringir la competencia y restringir el comercio en servicios. Sin embargo las normas generales antimonopolio y a favor de la competencia en el AGCS carecen del peso necesario para asegurar que existan mercados de servicios competitivos. Las únicas disciplinas realmente exigentes en la materia están contenidas en el acuerdo de telecomunicaciones del AGCS en el documento de referencia sobre telecomunicaciones, donde se establecen disposiciones sobre la competencia entre proveedores estatales y privados y condiciones de acceso a las redes de transmisión de telecomunicaciones. Así mismo, se incluyen disposiciones sobre la regulación del mercado a través de entes independientes.

Tanto el NAFTA como el TLC contienen un capítulo específico donde se establecen disciplinas de vigilancia de la competencia y regulación procompetitiva de los monopolios, con el fin de proteger los beneficios del acuerdo. Las disciplinas exigen que exista una ley antimonopolios y que exista un ente encargado de vigilar la competencia. Así mismo, establecen el principio de cooperación entre las autoridades encargadas de

vigilar la competencia con el fin de asegurarse que los mercados tengan condiciones de acceso competitivas. Si bien el capítulo no impide que los países designen un proveedor monopólico estatal o privado, si requieren que exista notificación y que la regulación propenda porque el proveedor monopólico no anule los beneficios que genera el acuerdo para los demás proveedores. Esta disposición es particularmente útil cuando el monopolista es comprador de servicios y su condición de monopsonio puede alterar las condiciones de competencia en otros mercados de servicios.

Adicionalmente, el NAFTA y el TLC tienen disciplinas específicamente referidas a la competencia entre proveedores de servicios de telecomunicaciones en el capítulo sobre telecomunicaciones. Estas hacen referencia a la competencia entre proveedores estatales y proveedores privados y al acceso a las redes de transmisión esenciales. Tanto el NAFTA como el TLC tienen excepciones a este capítulo sobre la competencia para sectores con monopolios políticamente influyentes a nivel estatal y federal en Estados Unidos y en algunos de los otros países signatarios. Estas excepciones se aplican para algunos servicios como el transporte marítimo y aéreo para citar sólo algunos.

Para los países andinos, cuyas estructuras institucionales regulatorias y de vigilancia de la competencia son débiles, la posibilidad de usar los acuerdos para su fortalecimiento institucional es fundamental. Sin la adopción de disciplinas más ambiciosas y precisas en materia regulatoria y de apoyo a la competencia, la consolidación a nivel sectorial en los servicios de infraestructura esencial puede resultar de poco valor. Así mismo, en varios casos incluyendo los de telecomunicaciones, servicios de transporte aéreo y marítimo y servicios financieros, los países andinos pueden ver muchos de los beneficios de generar competencia al nivel doméstico, anulados por la existencia de mercados oligopolísticos al nivel transnacional. Estas dos circunstancias, las de generar condiciones regulatorias de apoyo a la competencia a nivel doméstico y a nivel internacional, hacen que la adopción de disciplinas sobre la regulación doméstica y de promoción de la competencia más ambiciosas sea del interés de los países andinos.

En el ámbito de la regulación y vigilancia de la competencia, se debería considerar la posibilidad de desarrollar a nivel andino una serie de disciplinas más completas que puedan también usarse en otros acuerdos a nivel subregional y en el marco del ALCA. Estas disciplinas estarían basadas en una serie de principios que aseguran la adopción de marcos regulatorios que promueven el bienestar nacional y liberalizan el comercio de servicios (Feketekuty (2000)). Estos principios son generales y se aplican de igual forma cuando la regulación busca resolver fallas de mercado como consecuencia de monopolios naturales o para proteger la seguridad de los consumidores. Adicionalmente, este conjunto de principios no afecta la capacidad que tienen los países para adoptar decisiones administrativas con el fin de lograr objetivos sociales y otros acuerdos con la tradición e historia de los países. En concreto, se sugiere que las disciplinas sobre regulación doméstica contengan los siguientes principios:

1. Agencias Regulatorias Independientes

Los países se comprometen a instaurar agencias reguladoras independientes en aquellos mercados donde se requiere una regulación gubernamental. El nivel de independencia debe ser mayor para aquellos sectores donde, además de los objetivos de eficiencia, sea necesario lograr otra serie de objetivos de índole social, cultural, de seguridad nacional entre otros.

2. Transparencia de las leyes y regulaciones

La transparencia es considerada el principio más fundamental de un buen marco regulatorio. En esencia, este principio requiere que las autoridades regulatorias den publicidad a todas las leyes, regulaciones, decisiones judiciales y procedimientos administrativos que afectan a los participantes existentes y potenciales en el mercado. El propósito de la transparencia es asegurar que los proveedores de servicios no obtengan ventajas en el mercado como resultado de asimetrías de información.

3. El Debido Proceso en la administración de la ley y las regulaciones.

Las agencias regulatorias y los gobiernos deben permitir a los actuales y potenciales competidores de un determinado mercado, conocer a profundidad las regulaciones y las interpretaciones que sobre las mismas hagan las autoridades y en general cualquier decisión que pueda afectar las condiciones de desempeño de los participantes de un mercado regulado. Esto hace necesario que las autoridades regulatorias incluyan mecanismos de consulta antes de expedir nuevas regulaciones al igual que procedimientos de apelación una vez que las decisiones administrativas y regulatorias han sido promulgadas.

4. La regulación debe ser predecible

Como se estableció en el capítulo 2, la estabilidad jurídica es fundamental para que los actuales y los potenciales participantes de un mercado regulado realicen las inversiones necesarias para maximizar el bienestar general. Para que la regulación y las actuaciones administrativas de los entes regulatorios sean predecibles, es necesario que el ambiente regulatorio sea estable y esté enmarcado bajo claros criterios, y los objetivos económicos, sociales y de otra naturaleza claramente determinados. Esto significa que las regulaciones no pueden ser modificadas arbitrariamente, o sin adecuada notificación y consulta.

5. La regulación No debe Discriminar entre Proveedores

Este principio requiere de los gobiernos formulen y apliquen regulaciones en forma no discriminatoria tanto entre proveedores nacionales como con los proveedores extranjeros. La aplicación del principio fomenta la conducta competitiva, al asegurar que todos los participantes en el mercado y los potenciales interesados en entrar, enfrenten juegan con las mismas reglas.

6. La regulación debe ser Objetiva y Basada en Criterios de Desempeño

La regulación debe basarse en criterios objetivos, que permitan medir en forma adecuada el desempeño de las firmas reguladas. Esto implica que la regulación se administra bajo estándares transparentes y predecibles. La existencia de estándares permite regular en forma flexible con el fin de reducir los costos administrativos de regular, sin hacer muy onerosa la regulación para las firmas reguladas.

7. Regulación a Favor de la Competencia

Los gobiernos y las agencias regulatorias deben utilizar reglas orientadas a promover la creación de mercados eficientes, a través del uso de incentivos y desincentivos que generen comportamientos socialmente eficientes.

El Artículo VI establece que el Consejo de Comercio en Servicios, desarrolle las disciplinas que previenen los requisitos de calificación y procedimientos, estándares

técnicos y requerimientos de licencias por los cuales se erigen barreras innecesarias respecto a los servicios profesionales.

En cuanto a la vigilancia de la competencia es importante robustecer las disposiciones que sobre estos aspectos se han adoptado en el TLC entre Chile y Estados Unidos. Con tal objetivo, se debe buscar que la norma sobre este aspecto contenga disciplinas orientadas a:

1. Promover que las entidades que vigilan la competencia sean independientes administrativa y presupuestalmente.
2. Que existan procedimientos claros para la denuncia de prácticas anticompetitivas por parte de ciudadanos y particulares, plazos claros para la apertura y solución de las denuncias y publicación de la apertura y fallo de las autoridades reguladoras y mecanismos de apelación de las decisiones.
3. La determinación de plazos claros y principios que orienten a cooperación entre agencias reguladoras de la competencia de cada país signatario.

Transparencia.

Tanto el AGCS como el NAFTA y el TLC incluyen disposiciones orientadas a generar transparencia. Estas normas incluyen obligaciones que exigen a los miembros a:

Publicar puntualmente todas las medidas que afectan al comercio de servicios incluyendo aquellas tomadas por autoridades regionales y locales; Notificar los cambios de regulaciones al Consejo de Comercio en Servicios; Crear y mantener puntos de averiguación que permitan a los participantes actuales y futuros y a los gobiernos, obtener la información pertinente acerca de las regulaciones en cualquier sector de servicios. Estas normas exigen a los miembros de proveer información confidencial, cuya revelación pudiera erosionar el cumplimiento de la ley o afectar intereses comerciales legítimos.

Subsidios

El AGCS no tiene una definición acerca de los subsidios para el sector servicios ni disciplinas, como existen para las exportaciones de bienes. Algo similar ocurre con los acuerdos de NAFTA y TLC, donde no existe un capítulo específico sobre subsidios ni se hace mención a estos en los capítulos sobre servicios. Sin embargo, el capítulo sobre inversiones en el TLC y NAFTA prohíbe el uso de ventajas, incluyendo subsidios para incentivar que los inversionistas cumplan con determinados requisitos de desempeño. Es importante anotar que en ambos tratados se establece que los principios de Nación Más Favorecida y Trato Nacional no se aplican para los subsidios.

La adopción de disciplinas sobre subsidios pueden ser importantes para los países andinos que tienen severas restricciones presupuestales. En particular, la adopción de disciplinas que controlen el uso de subsidios orientados a promover las exportaciones de servicios empresariales, culturales, deportivos, de turismo y de transporte por parte de los países desarrollados, puede contribuir a generar condiciones de competencia más equitativas para los países andinos. Incluso es importante estudiar si resulta conveniente elaborar disciplinas que regulen el otorgamiento de subsidios a los

servicios sociales y a los servicios educativos, cuando éstos se hacen con el fin de incentivar las exportaciones de estos servicios.

Igualmente, es importante evaluar en qué contexto se deben negociar las disciplinas sobre subsidios, porque una parte cada vez más importante de los competidores internacionales de servicios están ubicados en países en desarrollo y países en transición de regímenes comunistas. En ese contexto, la adopción de disciplinas sobre subsidios a los servicios en el ALCA y en el marco de otros acuerdos subregionales, puede poner en condiciones de desigualdad a los proveedores del hemisferio occidental.

Compras del Gobierno

El Artículo XIII del AGCS establece unos principios generales que gobiernan las Compras Gubernamentales. Se trata de unas reglas generales que enfatizan la transparencia y la no discriminación entre proveedores de servicios. El TLC y NAFTA desarrollan disciplinas específicas para las compras estatales que se aplican tanto para bienes como para servicios. Estos capítulos contienen disciplinas sobre trato nacional y procedimientos no discriminatorios, al igual que disciplinas sobre transparencia de normas técnicas y condiciones de selección.

La existencia de disciplinas sobre compras gubernamentales puede ser importante para el desarrollo de una oferta exportable de servicios de ingeniería y construcción, así como para servicios de apoyo administrativo y consultoría. Sin embargo, es importante anotar que los principios contenidos en los capítulos sobre compras gubernamentales tienden a aplicarse a licitaciones de alto valor, que pueden discriminar en contra de las pequeñas y medianas empresas proveedoras de estos servicios y de los profesionales independientes. En ese sentido, es conveniente estudiar la posibilidad de que las disciplinas se apliquen a contratos de menor cuantía.

Medidas de Salvaguardia de Emergencia (AGCS Artículo X)

El AGCS no contiene disciplinas sobre normas de salvaguarda y la aplicación de otras medidas temporales de carácter administrativo tendientes a subsanar el daño por condiciones de competencia inequitativas o *dumping*. El acuerdo de servicios de la CAN contempla el uso de salvaguardas por crisis de balanza de pagos en forma temporal y proporcional a la situación de crisis. El NAFTA y el TLC no incluyen disposiciones sobre salvaguardas ni medidas remediales para el comercio de servicios.

El debate sobre el uso de salvaguardas y medidas remediales para servicios ha sido orientado por la factibilidad de la aplicación de medidas de esta naturaleza para los servicios. En particular, el debate se ha centrado sobre la aplicación de medidas de salvaguarda para el comercio de servicios a través del modo 3 de inversión extranjera. Otros expertos han cuestionado el uso de salvaguardas para servicios dado que muchos países condicionan la provisión de servicios por modo 3 y modo 4 a pruebas de necesidad económica. En realidad, es posible diseñar salvaguardas para el suministro tanto de bienes como de servicios a través del modo 3 de inversiones. Por ejemplo, los gobiernos pueden adoptar tasas impositivas que discriminen a favor de los proveedores nacionales²². En el caso del modo 4, el uso de salvaguardas puede llevar a imponer

²² Agradezco a David Vivas Engui por la ilustración de este ejemplo durante el Seminario Taller sobre Negociaciones de Servicios organizado por la CAN, UNCTAD y el Banco Interamericano de Desarrollo en mayo de 2003.

limitaciones cuantitativas temporales. Para las transacciones para modo 1 y modo 2, es posible también establecer tasas impositivas discriminatorias.

Para los países andinos, es importante evaluar detenidamente si tiene sentido la adopción de medidas remediales al comercio de servicios. En primer lugar, porque la adopción de éstas puede desincentivar la inversión por parte de proveedores internacionales en sectores de servicios esenciales para una infraestructura moderna y anular los beneficios de consolidar la legislación vigente con el fin de generar seguridad jurídica.

De adoptarse una disciplina sobre salvaguardas, es importante tener en cuenta que su ámbito de aplicación esté muy bien definido y que los procedimientos para medir el daño económico estén claramente determinados.

Los países andinos deben contemplar la adopción de salvaguardas para crisis de balanza de pagos y la posibilidad de adoptar mecanismos de control de cambios y restricciones a la convertibilidad de las monedas nacionales en tales eventos. Si bien los países andinos han adoptado instituciones e instrumentos de política monetaria y fiscal que ayudan a mitigar los choques externos, como bancos centrales independientes y tasas de cambio flexibles que limitan la adopción de políticas macroeconómicas irresponsables, los niveles actuales de endeudamiento externo y de poca profundidad financiera hacen que estos países sigan vulnerables a los choques externos y a crisis de balanza de pagos²³.

El Suministro a Través de Presencia Comercial (Modo 3)

Desde hace varias décadas los países en desarrollo y países desarrollados han adquirido compromisos internacionales que buscan promover y brindar garantías a la inversión extranjera. Estos tratados, sin embargo, no tienen por objeto liberalizar los regímenes de suministro de bienes y servicios a través de la inversión extranjera, a diferencia de los códigos sobre libre movimiento de capitales y provisión de servicios de la OCDE.

El AGCS no incluye un capítulo independiente para las inversiones como lo tienen NAFTA y el TLC entre Chile y Estados Unidos y los países andinos a través de la decisión 291. La aplicación de un capítulo aparte para inversiones tiene varias explicaciones tanto técnicas como prácticas. En principio, los procesos de integración económica no sólo deben incluir el libre comercio transfronterizo de bienes y servicios, sino que también facilitar el movimiento internacional de factores productivos incluyendo desde luego el capital. Si bien la noción tradicional del comercio consideraba el movimiento de factores productivos como sustituto al libre comercio, la realidad ha demostrado que el comercio transfronterizo y la movilidad de capitales y de personas son complementarios. En otras palabras, de limitarse el movimiento de capitales o de personas se estaría afectando de manera significativa el comercio transfronterizo. Esta situación es más evidente para el comercio de servicios que depende significativamente del suministro a través de presencia comercial, pero también se aplica a un número importante de bienes. De ahí que en principio no exista ninguna razón técnica para que se realicen compromisos sobre presencia comercial para servicios y no se incluyan disciplinas similares para bienes. Este es tal vez la razón más importante para que se incluyan los temas de inversión como un capítulo a parte al comercio de servicios.

²³ La excepción es Ecuador, que adoptó el dólar de Estados Unidos como moneda de circulación forzosa.

La única excepción al razonamiento anterior es que es posible que un capítulo sobre inversiones no cubra todas las formas de suministro de servicios a través de presencia comercial. Si bien la gran mayoría de las transacciones de servicios por modo 3 requieren la realización de inversiones, es posible considerar otras que pueden ser de interés para los países andinos que no necesariamente implican inversiones. Por ejemplo, un profesional independiente o una persona natural podría estar interesada en proveer servicios en forma permanente en un determinado mercado foráneo sin que ello implique la realización de inversión alguna. Esto desde luego implica otorgar al proveedor del servicio de residencia y por tanto no cabe en los capítulos sobre movimiento temporal de personas naturales. No hay que desconocer que un porcentaje mayoritario de las remesas son resultados de las transferencias que hacen los residentes nacionales en el extranjero. En ese sentido, tendría más coherencia incluir un capítulo sobre inversiones cuando existe un capítulo que incluya tanto el movimiento permanente como movimiento temporal de personas naturales.

Hacer un análisis detallado de las disciplinas sobre inversión está más allá de los objetivos de este informe. Sin embargo es importante resaltar en forma escueta las disciplinas contenidas en los capítulos sobre inversiones en el acuerdo de NAFTA y en el TLC entre Chile y Estados Unidos y contrastarlas con la decisión andina 291. La diferencia más importante entre el TLC y el NAFTA y la decisión 291 radica en la definición de inversiones y por lo tanto en las actividades cubiertas por el capítulo. Mientras NAFTA deja por fuera inversiones de corto plazo que comúnmente se asocian con inversiones especulativas y la inversión en propiedad raíz y al decisión 291 abarca únicamente la inversión extranjera directa, el capítulo sobre inversiones del TLC incluye las inversiones especulativas y de más corto plazo. En particular no se pone límite de tres años a las deudas y bonos.

Tanto el capítulo sobre inversiones de NAFTA como el del TLC entre Chile y Estados Unidos incluyen provisiones sobre trato nacional que cobijan a los inversionistas de los países miembros. Sin embargo, el trato nacional concedido por la decisión andina está supeditado a la legislación doméstica de cada país, lo que condiciona en forma sustancial el alcance de las garantías sobre trato nacional. Igualmente, el TLC y NAFTA incluyen una cláusula de nación más favorecida, aunque sujeta a excepciones. Entre tanto, la decisión andina 291 excluye del acuerdo el trato de nación más favorecida. La provisión de trato nacional y la de nación más favorecida le otorgan el derecho a los inversionistas de los países miembros a realizar inversiones y establecerse en el territorio de cualquiera de los países signatarios del tratado²⁴.

El NAFTA y el TLC prohíben la adopción de requisitos de desempeño, incluyendo el otorgamiento de incentivos y ventajas para aquellos inversionistas que cumplan con determinados criterios de desempeño. También existen limitaciones en estos dos tratados al establecimiento de restricciones a la entrada de personal directivo. La decisión 291 no contiene disciplinas que invitan a los países a no adoptar requisitos de desempeño para la transferencia de tecnología y deja en libertad a los países miembros a adoptar las condiciones que considere necesarias en estos aspectos. Por último, tanto el NAFTA como el TLC y la decisión andina sobre inversiones incluyen disposiciones sobre la libre transferencia de capitales, incluyendo la repatriación de utilidades y de activos. Sin embargo, mientras en NAFTA y el TLC se exige la libre convertibilidad, el

²⁴ En otros tratados como el de MERCOSUR esto se conoce como cláusula de admisión.

decisión andina estas disposiciones están sujetas a la regulación doméstica de cada país.

El TLC tratados también incluye provisiones que protegen contra expropiaciones y se incluyen disposiciones sobre las compensaciones e indemnizaciones.

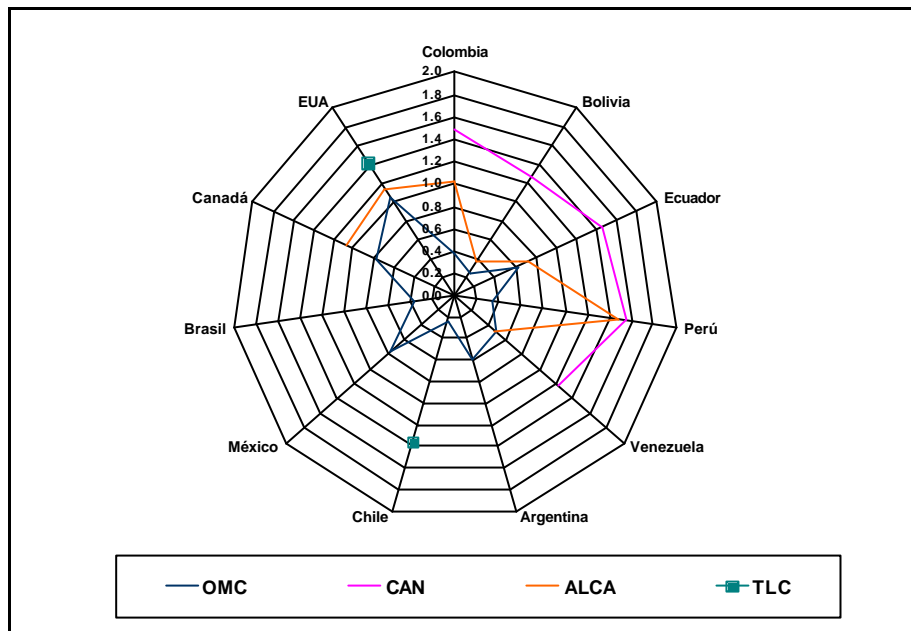
Por último, el otro elemento fundamental de los tratados sobre inversiones del TLC y de NAFTA es el uso del procedimiento de arbitramento para la resolución de disputas donde se otorga el derecho a los privados a hacer las reclamaciones a que allá lugar. Es importante anotar que las diferencias en cobertura del TLC con respecto al NAFTA y a la decisión andina permiten que las reclamaciones en el TLC se apliquen también sobre inversiones especulativas y por tanto que se penalice la imposición de controles a los flujos de capitales de corto plazo. De acuerdo con lo dispuesto por Chile, estas las reclamaciones ante tribunales de arbitramento solo pueden hacerse efectivas cuando los controles se han dispuesto por más de un año.

Para los países andinos es importante evaluar detenidamente la utilidad de incluir un capítulo aparte sobre inversiones tanto a nivel andino como en otros acuerdos al nivel subregional, del ALCA y de la OMC. Por una parte, la existencia de este trato horizontal para bienes y servicios es de vital importancia para brindar la seguridad jurídica necesaria para que los inversionistas hagan las inversiones fijas necesarias para el suministro de bienes y servicios. Desde luego, estas disposiciones son más importantes para los servicios y bienes que requieren inversiones fijas relativamente grandes como muchos de los servicios que proveen la infraestructura esencial para el desempeño económico y las inversiones más intensivas en capital y tecnología. También es importante reconocer que cada vez hay un mayor número de firmas y personas naturales de los países andinos realizando inversiones a nivel andino y en todo el hemisferio.

Como se puede apreciar en el gráfico No. 59, los países andinos tienen compromisos de liberalización del modo 3 similares a los realizados por Estados Unidos y Chile en el TLC. Esto es así porque tanto Chile como Estados Unidos incluyeron importantes excepciones en las listas de medidas disconformes y de medidas futuras sobre inversiones. Algo similar ocurre en NAFTA donde Canadá y México también incluyeron disposiciones donde se reservan el uso de requisitos de desempeño para las inversiones en determinados sectores.

Lo anterior implica que los países andinos podrían beneficiarse de la inclusión de un capítulo sobre inversiones, manteniendo reservas en aquellos sectores que por consideraciones de transferencia de tecnología resulta importante imponer requisitos de desempeño. Igualmente, los países andinos podrían adoptar reservas al cubrimiento del capítulo sobre inversiones para no consolidar el derecho de admisión de las inversiones especulativas. La adopción de una reserva de esta naturaleza tiene sustento teórico en los efectos nocivos que este tipo de inversiones tienen sobre la estabilidad macroeconómica de los países andinos. Igualmente, los países andinos pueden adoptar reservas sobre que permitan imponer controles a las transferencias y a la libre convertibilidad en situaciones de crisis cambiarias.

Gráfico No. 59 Compromisos de liberalización para presencia comercial (Modo 3)



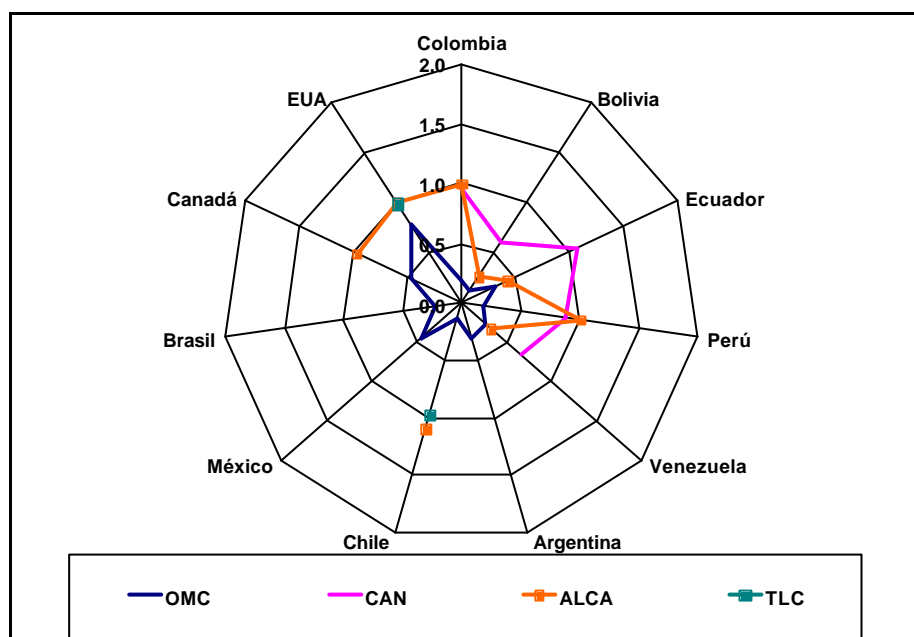
En cuanto a la necesidad de incluir la provisión de servicios a través de presencia permanente en el mercado foráneo, los países andinos podrían proponer que el capítulo sobre inversiones sea complementado con un capítulo sobre movimiento de personas que incluya las migraciones temporales y permanentes

El Movimiento Temporal de Personas Naturales (Modo 4)

El Modo 4 se incluye en esta sección porque la mayoría de países signatarios del AGCS realizaron sus compromisos de liberalización del modo 4 en forma transversal y porque el TLC y el NAFTA incluyen un capítulo independiente para este modo que abarca tanto al comercio de bienes como de servicios. Al igual que en el caso de inversiones, en principio no existe ninguna razón técnica para darle un trato diferente al suministro de servicios por modo 4 que el que pueda reconocerse para bienes. Las pequeñas y medianas empresas y las personas independientes dependen de la liberalización de las migraciones para proveer servicios y bienes.

La primera y más importante diferencia sobre el suministro de servicios a través del modo 4 entre el AGCS y los capítulos de NAFTA y del TLC de Chile y Estados Unidos radica en el alcance de las definiciones sobre movimiento temporal de personas. Mientras en el AGCS el suministro de servicios cubre a todas las personas naturales, en el NAFTA y el TLC la definición sólo cubre al personal de negocios y a los profesionales independientes. La definición de personal de negocios implica que la persona natural está vinculada a una empresa. El profesional independiente debe haber realizado estudios de postsecundaria por cuatro años.

Gráfico No. 60 Compromisos de liberalización para movimiento temporal de personas (Modo 4)



Adicionalmente se exige que el servicio que se va a prestar en forma temporal no constituya la principal fuente de sustento de la persona que busca migrar temporalmente. Esto desde luego implica reducir las posibilidades de suministrar servicios de calificación intermedia y de baja calificación entre los que se encuentra muchas profesiones técnicas, servicios de limpieza, recolección de cosechas y servicios domiciliarios.

Como ya se señaló, los países andino aún no ha adoptado ninguna decisión tendiente a liberalizar el movimiento de personas con el fin de trabajar en forma temporal o permanente, aunque esto esta previsto que suceda antes del 2005. Entre tanto, el nivel de liberalización del modo 4 en la CAN es similar a los compromisos de liberalización adoptados por Estados Unidos y Chile en el TLC (Ver gráfico 60). Igualmente, la oferta ALCA de Chile es levemente superior a los compromisos adquiridos en el TLC. Aunque no se cuantificó el NAFTA para este informe, es importante anotar que los compromisos adquiridos por Estados Unidos sobre modo 4 son levemente superiores a los del TLC porque se estableció una cuota de entrada de profesionales independientes superior a la establecida en el TLC.

De acogerse un capítulo sobre modo 4 que limite la cobertura de aplicación de los compromisos al suministro de servicios a través de personal de negocios y profesionales implica renunciar a la posibilidad de consolidar la legislación vigente en un número importante de países que están negociando el ALCA. Más importante aún, la arquitectura misma del capítulo no facilita la liberalización futura de los sectores omitidos en la definición. En ese sentido, lo más coherente con el mandato de liberalizar el comercio de bienes y servicios y avanzar sobre los progresos realizados en AGCS es que se incluya una definición amplia para las personas que migran en forma temporal y que los países adquieran reservas horizontales y sectoriales que se negocien a través del mecanismo de ofertas y peticiones y en rondas futuras. La adopción de una definición amplia además de permitir una mayor liberalización, también permite que

cuando mínimo los países consoliden sus legislaciones vigentes sobre migraciones temporales.

Adicionalmente, los capítulos sobre movimiento temporal de personas tienen principios de transparencia, pero carecen de cláusulas de nación más favorecida y de trato nacional. En principio no existe ninguna razón para que se excluyan estas cláusulas sobre las cuales los países podrían adoptar reservas específicas. Incluso, se podría considerar que para aquellos sectores sobre los que existan reservas, la entrada temporal de prestadores de un determinado servicio y de trabajadores temporales estuviera supedita a la existencia de un contrato como ocurre en la práctica con la legislación sobre migraciones temporales de muchos de los países.

Por último, los capítulos del NAFTA y el TLC explícitamente impiden que los contenidos de estos puedan ser utilizados para exigir o cuestionar decisiones adoptadas por las autoridades migratorias. Igualmente, la posibilidad de hacer consultas y acudir a mecanismos de resolución de diferencias sólo pueden hacerse entre estados y cuando la motivación que da lugar a las diferencias constituye un patrón de comportamiento. En consecuencia, en ningún caso se puede invocar el tratado para resolver disputas sobre situaciones específicas. Desde luego, a los países andinos les convendría que los mecanismos para la solución de controversias sobre aspectos migratorios tuvieran más fuerza.

Servicios Financieros

Tanto el AGCS como el NAFTA y el TLC tienen disciplinas específicas sobre comercio de servicios financieros. Sin embargo, la arquitectura de los capítulos difiere para los acuerdos que siguen la modalidad de lista negativa como el NAFTA y el TLC de la modalidad de lista positiva adoptada en el AGCS.

Los acuerdos de servicios financieros contienen definiciones amplias que permiten cubrir el comercio de servicios bancarios, de seguros, de corretaje y administración de inversiones y los servicios auxiliares como calificaciones de riesgos, asesoría financiera y titularización. Los únicos servicios exceptuados son aquellos que se proveen en el desarrollo de facultades gubernamentales para el caso del AGCS y más específicamente para aquellos servicios que sean parte de planes de jubilación o que cuenten con garantía pública o usen recursos públicos para el caso de NAFTA y de del TLC.

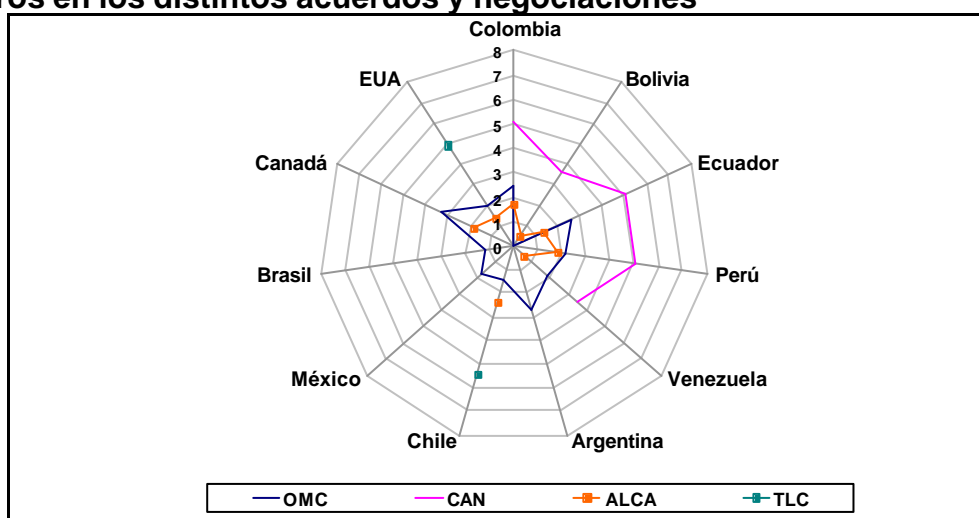
Así mismo, los acuerdos contienen disposiciones sobre trato nacional que abarcan tanto el suministro de servicios a través de presencia comercial como el consumo transfronterizo de servicios financieros. En el caso de NAFTA y del TLC estas disposiciones se hacen expresas y se explica su alcance mientras que en el AGCS esta disposición es de carácter general. Igualmente, los acuerdos sobre servicios financieros incluyen una cláusula de nación más favorecida que se aplica tanto para las inversiones como para el comercio de servicios a través de presencia comercial. Igualmente, los tratados incluyen el derecho a imponer medidas cautelares o prudenciales que en ningún caso deben adoptarse con el fin de generar un trato discriminatorio. Los acuerdos también permiten que entre las partes se reconozcan mutuamente las medidas cautelares y que se avance en procesos de armonización sin perjuicio de afectar la cláusula de nación más favorecida. Para tal fin, los países que reconozcan las medidas prudenciales de otro país deberán otorgar la misma oportunidad a los demás países signatarios del acuerdo la misma oportunidad para reconocer sus medidas prudenciales.

Mientras el NAFTA y el TLC incluyen una disposición específica para servicios financieros, el AGCS utiliza la norma dispuesta en el acuerdo general de servicios. En ese sentido el NAFTA y el TLC permiten ser más precisos sobre las medias regulatorias que constituyen una violación específica de las disciplinas de acceso a los mercados financieros. En ese sentido, el TLC incluye una lista de las medidas que quedan prohibidas por el acuerdo entre las que se destacan los límites al número de proveedores, al valor de los activos, al número de operaciones o su valor y al número de personas naturales que puedan emplearse. Igualmente se prohíben las normas que restrinjan los tipos específicos de persona jurídica que deba adoptar el proveedor del servicio.

El NAFTA y el TLC incluyen también un artículo sobre comercio transfronterizo y un artículo donde se hace explícito la oportunidad que tienen los proveedores de la otra parte del acuerdo de introducir los productos autorizados por las autoridades competentes para los nacionales. Las medidas disconformes y las reservas sobre medidas futuras se listan en anexos específicos para el caso del NAFTA y el TLC. En el caso de Chile, este país realizó reservas sobre muy pocas actividades financieras y redujo considerablemente las limitaciones sobre la forma de establecimiento de la presencia comercial para servicios bancarios y seguros. En el caso de servicios bancarios, se requiere que las instituciones se establezcan como sociedades anónimas o que sucursales y en el evento de que sea a través de sucursales se requiere que constituyan las reservas legales de capital exigidas por la ley. Igualmente se autorizó el comercio transfronterizo de servicios de reaseguro y aseguramiento de transporte marítimo muy pocas limitaciones, pero se mantuvieron las reservas para la administración de inversiones y los servicios de corretaje. En el caso de los fondos mutuos que operan inversiones en el exterior se estableció que los foráneos pueden operar a través de una oficina de representación.

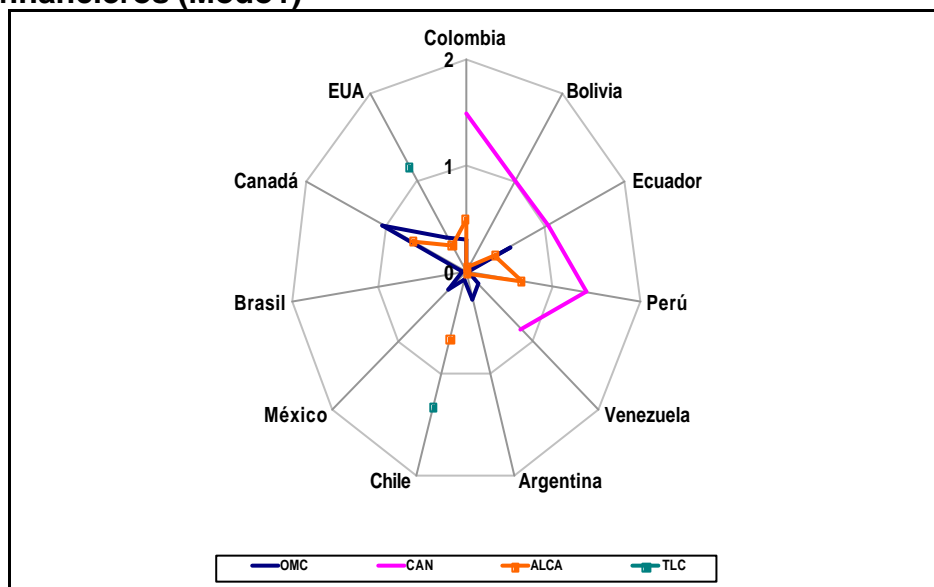
Es interesante anotar que el nivel de liberalización financiera consolidado en el TLC por parte de Chile y Estados Unidos es similar a los compromisos adquiridos por los países andinos con la excepción de Bolivia y Venezuela que tienen compromisos de liberalización menor, como se aprecia en el gráfico 61.

Gráfico No. 61 Compromisos de liberalización para el comercio de servicios financieros en los distintos acuerdos y negociaciones



Así mismo, al evaluar los compromisos por modo de suministro, los países andinos tienen patrones de consolidación de compromisos de liberalización similares al de Estados Unidos y Chile en el TLC. En efecto, los compromisos para el modo 1 de comercio de servicios financieros transfronterizo es similar para los países signatarios del la CAN y para los países del TLC.

Gráfico No. 62 Compromisos de liberalización para el comercio transfronterizo de servicios financieros (Modo1)



La única excepción son Venezuela y Bolivia que tienen compromisos menos liberales. Este patrón se repite para los demás modos de suministro y puede ser consultado en el anexo 2 de este informe.

Es importante resaltar que las ofertas de compromisos de todos los países que participan en las negociaciones del ALCA son menos liberales que todos los acuerdos suscritos hasta la fecha por los países analizados en este informe. En algunos casos las ofertas en servicios financieros han sido tan limitadas que se acercan a los bajos niveles de liberalización adquiridos por los países en el marco de la OMC. Esto se debe en buena parte a las listas de reservas de medidas disconformes y de medidas futuras presentadas por los países.

Como ya se señaló, la liberalización financiera puede brindar considerables beneficios a los países en desarrollo. En efecto, la liberalización de los servicios financieros promueve eficiencia que se traduce en menores diferencias entre las tasas de interés de captación y de colocación y en un mayor acceso al crédito por parte de distintos sectores de la población y en mayores tasas de inversión (Kalirajan, McGuire et al. 2001).

Sin embargo, el tamaño de los beneficios de la liberalización depende en gran medida de la forma como se lleve a cabo la liberalización. Los países andinos deben buscar avanzar en tres dimensiones en forma sincronizada para obtener los mayores beneficios de la liberalización, que son la liberalización de los servicios financieros, la desregulación de los movimientos de capitales y la adopción de regulaciones prudenciales que protejan al consumidor y que incentiven la competencia. La liberalización de los servicios financieros y de la cuenta de capitales sin la adopción de una regulación prudencial adecuada puede traducirse en mayor riesgo sistémico

(Kaminsky and Schumukler 2003), en tanto que la ausencia de regulación que incentive la competencia puede llevar a la exclusión de un amplio sector de la población de los mercados financieros (Claessens 2002).

Sin duda el afán en levantar controles al capital en los países desarrollados durante los 90's ha estado fuertemente asociado con las crisis financieras y la balanza de pagos a través del mundo en desarrollo. Sin embargo estos eventos han producido lecciones importantes acerca del momento y la secuencia de la liberalización de los servicios financieros.

Primero, es importante tomar nota de que la liberalización de los flujos de capital y la liberalización de los servicios financieros son cosas diferentes. Si bien cualquier liberalización efectiva de servicios financieros debe en el largo plazo facilitar los flujos internacionales de capital, en el corto plazo la liberalización financiera puede hacerse permitiendo que las instituciones financieras foráneas operen en los mercados domésticos con fondos domésticos. Este primer paso en la reforma, de carácter temporal, no implica la liberalización de la cuenta de capitales. En esta primera etapa se debe dar prioridad a liberalizar las transacciones de servicios financieros bajo el modo 3 (Presencia comercial). Esto facilitaría la inversión en actividades como la banca, el arrendamiento financiero, actividades garantizadas, inversión de largo plazo en mercados de la deuda, suscripción internacional de bonos locales, e IED en bancos locales. Nótese que ciertos servicios financieros que no envuelven flujo internacional de capitales como la consultoría financiera podrían ser liberalizados en esta primera etapa. Los seguros tales como el comercio transfronterizo en seguros marítimos, aéreos y servicios de transporte y reaseguros podrían también ser liberalizados en esta primera etapa.

En una segunda etapa es necesario avanzar en la eliminación de controles a los capitales y en forma gradual liberar las transacciones transfronterizas de servicios financieros que permiten tanto a las instituciones foráneas como a las nacionales operar con fondos extranjeros. En conclusión, en el largo plazo la liberalización de servicios financieros debe ir acompañada de la eliminación de controles a los flujos de capitales.

Dado que es importante asumir el proceso de liberalización de los servicios financieros en paralelo con la liberalización de la cuenta de capital, los países necesitan fortalecer su régimen regulatorio doméstico y establecer las instituciones macroeconómicas apropiadas para asegurar un ambiente estable para la reforma de liberalización financiera.

Los países que desean liberalizar necesitan:

Fortalecer la puesta en marcha de una regulación prudencial. Central en esta tarea es el establecimiento de un regulador independiente que tenga autonomía administrativa y presupuestal con la capacidad técnica para paulatinamente regular con base en estándares y capacidades de desempeño de las instituciones financieras. Igualmente resulta fundamental avanzar hacia la adopción de regulaciones procompetitivas y acciones más decididas orientadas a vigilar el abuso de posición dominante y las prácticas anticompetitivas (Claessens 2002).

Establecer un régimen macroeconómico coherente con una economía abierta. Esto requiere introducir profundos cambios en las instituciones domésticas para manejar la política macroeconómica. Entre los más importantes está un banco central

independiente, con completa autonomía para determinar el régimen de cambios y para manejar la tasa de cambio libremente. La autonomía del banco central también requiere una política fiscal responsable que mantenga la deuda soberana bajo control.

Los países andinos ya han dado importantes pasos hacia la liberalización financiera, al punto que como se vio en el gráfico 61, varios países andinos han adquirido compromisos de liberalización similares a los adoptados por Estados Unidos y Chile en el TLC. Esto significa que los países andinos seguramente se encuentra en niveles intermedios entre el paso uno y el paso dos del proceso de liberalización descritos como se vio en el gráfico 62 que mide los compromisos de liberalización en modo 1. Igualmente, los países andinos presentan considerables diferencias entre sus miembros en cuanto a los niveles de liberalización y la calidad de sus instituciones financieras. En ese sentido, tal vez el factor común entre los países andinos es la relativa debilidad de sus regímenes regulatorios y de sus instituciones fiscales y monetarias.

Esto lleva a concluir en la necesidad de utilizar las negociaciones en marcha para fortalecer las instituciones regulatorias y de administración de la política monetaria y fiscal de los países andinos. Esto implica una variación sobre la noción tradicional de secuencialización de la liberalización financiera de primero adecuar las instituciones domésticas y establecer los marcos regulatorios para luego hacer la liberalización financiera.

En concreto se sugiere:

1. Avanzar en la integración andina con el fin de armonizar regulaciones y establecer mecanismos de reconocimiento mutuo. Esto implica además de establecer regulaciones prudenciales comunes, desarrollar marcos regulatorios que incentiven la competencia y fortalecer las capacidades de vigilancia de la competencia en los servicios financieros. Los países andinos deben considerar adoptar disciplinas específicas sobre las instituciones reguladoras del sistema financiero, sobre las disciplinas prudenciales y los principios regulatorios que promueven la competencia en el sistema financiero. Igualmente se debe buscar avanzar en la formulación de disciplinas sobre los aspectos de promoción de la competencia.
2. Avanzar en la consolidación de la liberalización financiera en las negociaciones del ALCA y de la OMC con el fin de introducir una mayor competencia y generar mayor seguridad jurídica.
3. Continuar con la paulatina liberalización del comercio de servicios transfronterizo y en la medida en que sea posible regular por desempeño de acuerdo con Basilea II, liberalizar a nivel regional los requisitos de presencia comercial y de constitución de reservas de capital
4. Consolidar la liberalización de los controles de capitales, que algunos países ya han adoptado cuando se logre reducir los niveles de endeudamiento público y se tenga una mayor reputación de estabilidad en la política monetaria.

Servicios Empresariales

Para los países andinos resulta fundamental que las negociaciones a nivel andino como a nivel del ALCA y la OMC se traduzcan en una mayor liberalización del comercio de

servicios empresariales. Estos, como ya se mencionó, incluyen además de los servicios de apoyo administrativos, de mercadeo, informática y diseño de procesos y productos, a los servicios profesionales. Los avances en esta dirección dependen fundamentalmente de la eliminación de las restricciones al comercio de servicios profesionales que se derivan de los limitados avances en el reconocimiento de títulos y competencias de los trabajadores andinos.

Hasta ahora, los acuerdos de comercio en servicios no han logrado producir ninguna liberalización adicional. El AGCS logro muy escasos avances en materia de servicios profesionales y de servicios empresariales. En buena parte esto se debió a que los compromisos realizados fueron menos liberales que las legislaciones vigentes en los países signatarios.

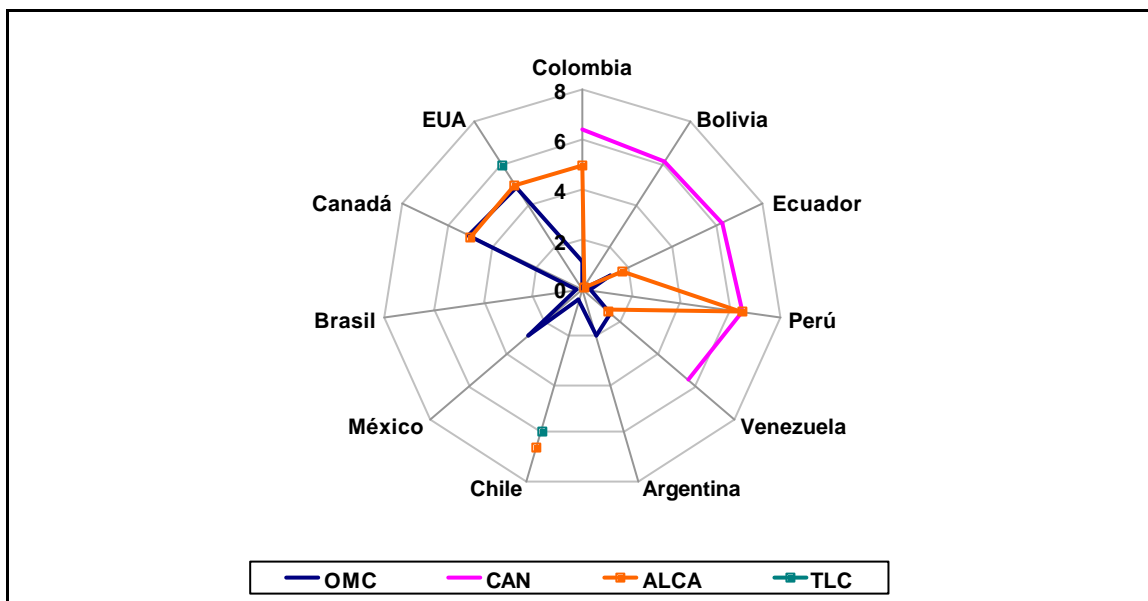
Las negociaciones de NAFTA al igual que en el TLC se han traducido en leves mejoras sobre los compromisos adoptados en el marco de la OMC por parte de Canadá y de Estados Unidos y en sustanciales mejoras en el caso de Chile. Estas leves mejoras son producto de la consolidación con limitadas reservas de las legislaciones vigentes en los países signatarios de estos acuerdos regionales y del establecimiento de procedimiento más claros para el reconocimiento de títulos profesionales.

Como se aprecia en el gráfico 63, los países andinos en el marco de las negociaciones de la CAN han consolidado niveles de liberalización del comercio de servicios empresariales levemente superiores a los consolidados por Estados Unidos y Chile en el TLC. Los mayores compromisos de liberalización adoptados por los países andinos en la CAN con respecto a los adoptados por Estados Unidos y Chile en el TLC es fruto de las reservas introducidas por Estados Unidos y Chile en materia de servicios profesionales en las listas de medidas disconformes y de medidas futuras del TLC.

Los compromisos sobre mayores niveles de liberalización en el nivel subregional con respecto a la AGCS se deben esencialmente a que los países han hecho compromisos más liberales en todos los modos de suministro. Sin embargo, el gráfico 64 muestra varios aspectos de este proceso de liberalización que es importante resaltar. En primer lugar, el modo de suministro de servicios empresariales más restringido es el de movimiento temporal de personas naturales.

En ese sentido es importante resaltar que el nivel de compromisos para el modo 4 de la CAN es semejante al consolidado por Chile y Estados Unidos en el TLC, lo que refleja la urgente necesidad de avanzar en la liberalización del movimiento de personas al interior de la CAN para promover la base exportable de servicios empresariales a nivel andino. Así mismo, es importante resaltar que los países signatarios del TLC han consolidado menores niveles de liberalización para el comercio transfronterizo de servicios empresariales (modo 1) que las consolidaciones hechas por los países andinos.

Gráfico No. 63 Compromisos de liberalización para el comercio de servicios empresariales

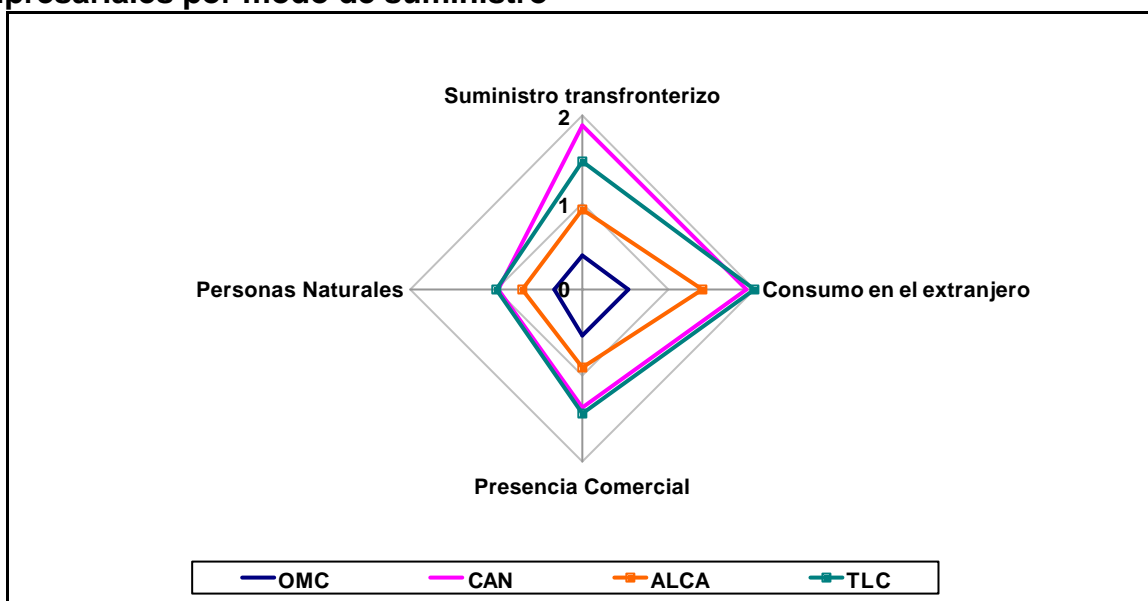


Esto refleja limitaciones y reservas que pueden en el futuro facilitar la adopción de regulaciones que discriminen contra los proveedores de servicios andinos. Como se anotó anteriormente, existe una presión creciente en los países desarrollados para establecer límites al comercio de servicios empresariales transfronterizo que ha registrado un rápido crecimiento a nivel internacional.

Dado que los Estados Unidos ha insistido en la necesidad de no restringir y utilizar medidas discriminatorias al comercio electrónico, varios estados han contemplado la posibilidad de condicionar las autorizaciones de operación de las firmas en su territorio a la importación restringida de servicios empresariales de otros países²⁵. En otras palabras, constituye una medida disconforme con los requisitos de desempeño prohibidos en los capítulos sobre inversiones.

²⁵ Esta situación se ve refrendada en el capítulo sobre comercio electrónico del TLC entre Chile y Estados Unidos.

Gráfico No. 64 Compromisos de liberalización para el comercio de servicios empresariales por modo de suministro



Es importante anotar que las ofertas ALCA se encuentran por debajo de los compromisos de liberalización adquiridos por los países analizados en sus respectivos acuerdos bilaterales y subregionales. Las únicas excepciones son Perú que presentó una oferta en ALCA similar a sus compromisos en la CAN y Chile que presentó una oferta más generosa que la oferta consolidada en el TLC como se aprecia en el gráfico 63²⁶.

Para tener una visión más completa de lo que sucede en materia de servicios empresariales es importante analizar en detalle los desarrollos para los servicios profesionales. En efecto, de todos los subsectores que componen los servicios empresariales, los servicios profesionales son los más protegidos tanto en la OMC, como en los distintos acuerdos subregionales. Esto se debe a que la liberalización de los servicios profesionales está supeditada al reconocimiento mutuo de títulos y licencias de operación.

Tanto el AGCS, como NAFTA, el TLC y la CAN contemplan procedimientos para el reconocimiento mutuo de títulos. Sin embargo subsisten importantes diferencias. En el caso del AGCS el procedimiento establecido es bastante general y no exige que estas negociaciones se lleven a cabo. En el caso de NAFTA y el TLC entre Chile y Estados Unidos se incluye un anexo sobre servicios profesionales que busca promover que las asociaciones profesionales de los países signatarios avancen en el reconocimiento mutuo de títulos y competencias. Así mismo, estos anexos establecen que la legislación no podrá condicionar el ejercicio de una profesión a la nacionalidad del prestador del servicio o a su residencia permanente en el territorio. Por último, se establece la posibilidad de usar medidas alternativas tales como seguros y pólizas para proteger a los consumidores con la aprobación de las asociaciones respectivas. Por su parte, la decisión 439 de la CAN establece la necesidad de adelantar negociaciones sobre el reconocimiento y acreditación de títulos, pero no establece procedimientos para tal fin.

²⁶ En el caso de Chile la diferencia se explica por las reservas y limitaciones que esencialmente introducidas por este país en las listas de medidas disconformes y de medidas futuras que copia las listas de reservas de Estados Unidos.

Así mismo, se entiende que estas negociaciones deben desarrollarse antes la entrada en vigencia del mercado común en el 2005.

Para evaluar la capacidad de generar libre comercio de servicios profesionales por parte de acuerdos como el de NAFTA y el TLC es importante evaluar cual ha sido la experiencia del NAFTA que lleva en funcionamiento nueve años. En ese sentido, la realidad es que hasta la fecha el progreso obtenido en el marco de las negociaciones de reconocimiento mutuo de los grupos de trabajo de las asociaciones en el marco del NAFTA ha sido muy limitado. Hasta 1998, se habían establecido grupos de trabajo en servicios actuariales, contabilidad, derecho, arquitectura, ingeniería, ciencias, agronomía, medicina, dentistería, enfermería, psicología, y veterinaria (Mallea 1998).

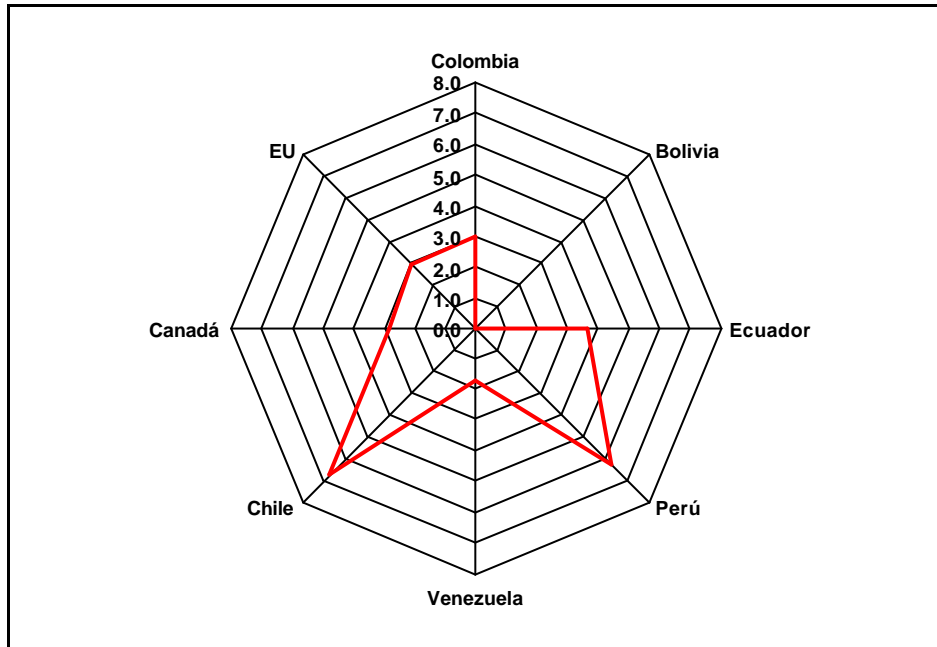
La única profesión que ha logrado acordar un acuerdo de reconocimiento mutuo y acreditación de títulos bajo el NAFTA es la profesión de ingeniería. El acuerdo ha sido por la autoridad competente en México, por todos menos una de las autoridades que licencian a los ingenieros en Canadá y tan solo por parte del Estado de Texas en Estados Unidos. El acuerdo establece los criterios para el reconocimiento mutuo basado en criterios objetivos y busca eliminar todas aquellas exigencias que puedan resultar en barreras comerciales o discriminación entre profesionales. Adicionalmente, el acuerdo establece la experiencia educativa necesaria y los exámenes necesarios para obtener un título. Progresos menores se han realizado para las profesiones de arquitectura, contaduría, estudios actuariales y agronomía y han sido casi nulos para las demás profesiones.

Si tenemos en cuenta que las ofertas de liberalización de los servicios profesionales en el marco de las negociaciones del ALCA son bastante restrictivas y que acuerdos tipo NAFTA no han redundado en una mayor liberalización, las posibilidades de que se produzca una efectiva liberalización de los servicios profesionales es bastante limitado (ver gráfico 65). De hecho, los únicos países analizados en este informe que han realizado ofertas bastante liberales son Chile y Perú y en menor medida Ecuador.

Los escasos progresos en materia de liberalización de los servicios profesionales en el marco de NAFTA y del TLC, así como las limitadas ofertas en el ALCA hacen necesario evaluar cuidadosamente la estrategia a seguir en materia de servicios profesionales. En el caso de los servicios y particularmente en el caso de los servicios profesionales entre más países comparten un mismo procedimiento de reconocimiento de títulos y acreditación, más valor tiene el grupo o el mercado²⁷. En otras palabras, entre más países tengan el mismo estándar, más valor tendrá para los países que estén por fuera de dicho estándar entrar al grupo. En consecuencia, la manera más efectiva de abrir los mercados de servicios profesionales en los países más desarrollados, es ampliando los mercados de servicios profesionales de los países más pequeños.

²⁷ En esto las negociaciones de servicios se parecen a los mercados de bienes y servicios que tienen economías de redes como el software o la telefonía celular. Entre más usuarios usan el mismo estándar, más valor tiene el bien para los usuarios.

Gráfico No. 65 Oferta de Compromisos de liberalización en las negociaciones del ALCA para el comercio de servicios profesionales



Desde luego, el objetivo debe ser negociar estándares y procedimientos para el otorgamiento de licencias a nivel de los países andinos y con otros países latinoamericanos y del Caribe que sean similares a los utilizados por los mercados objetivos. La experiencia internacional en la materia indica que desde el punto de vista comercial, de nada sirve tener los mejores estándares, sino los mercados más grandes y sus potenciales socios comerciales tienen otros que son difíciles de compatibilizar.

5. Conclusiones

El sector servicios es cada vez más importante para el desarrollo de las economías andinas, que necesitan de una infraestructura moderna de servicios de telecomunicaciones, transporte, servicios financieros y servicios de energía para que su oferta exportable compita en condiciones similares a las de otros países de la región. Esto es así porque los servicios que proveen la infraestructura esencial para competir y los servicios empresariales tienen un peso cada vez más importante en la producción de bienes y de otros servicios. Esta es la transformación estructural más importante de las economías en la segunda mitad del siglo veinte y explica los crecimientos más altos y sostenidos de los países desarrollados en la década pasada.

La manera más efectiva de desarrollar un sector moderno de servicios es a través del diseño e implementación de una adecuada estrategia de integración del sector servicios. Esta estrategia de integración va más allá de la simple liberalización del comercio de servicios y debe incluir la adopción de marcos regulatorios que promuevan la competencia y que protejan a los consumidores. Los países andinos emprendieron procesos de liberalización de su sector servicios en la década del noventa, pero en la mayor parte de los casos las reformas regulatorias han sido ineficaces a la hora de fomentar la competencia. Esto se debe a percepciones equivocadas que tendían a confundir los procesos de liberalización con procesos de privatización que tendieron a sustituir monopolios públicos por monopolios privados en muchos casos. Es importante reconocer que estas fallas también fueron fruto de las presiones políticas. En unos casos de parte de los ministerios de hacienda y finanzas que con el ánimo de aumentar los ingresos fiscales de las concesiones y privatizaciones concedieron monopolios en sectores estratégicos. En otros, de parte de las firmas reguladas que han querido extraer y perpetuar sus rentas provenientes de las barreras al acceso a los mercados de servicios.

Esta circunstancia explica en buena medida los sobre precios que en mayor o menor medida pagan los consumidores andinos por servicios de telecomunicaciones, servicios financieros, de energía y de transporte. Estas circunstancias implican grandes riesgos para los países andinos. Por una parte, los altos costos de acceso a una infraestructura de servicios moderna amenaza con convertirse en un cuello de botella del proceso de integración andina y en una limitación fundamental para el desarrollo de un mercado sofisticado de servicios empresariales, culturales, recreativos y sociales que se pueda exportar en el futuro. Así mismo, los altos y crecientes precios de los servicios de infraestructura esenciales han generado un creciente inconformismo en amplios sectores de la población de los empresarios que puede hacer insostenible los procesos de reforma comercial adoptados en la década pasada.

Los países andinos han tenido una integración de sus sectores de servicios poco exitosa. A pesar de la liberalización a nivel andino, los niveles de comercio de servicios intraregionales son relativamente bajos cuando se comparan con los de otras regiones, incluyendo los países en desarrollo de Asia. Así mismo, las exportaciones de los países andinos con la excepción de Perú han tenido un escaso dinamismo en la última década y han crecido por debajo del promedio mundial. En parte esto se debe a que los países andinos no han podido incursionar con éxito en los mercados internacionales de aquellos servicios que tienen un alto crecimiento de la demanda a nivel mundial. Se trata de los servicios empresariales, culturales y sociales que le han permitido a algunos países en desarrollar gozar de tasas de crecimiento de sus exportaciones superiores al

25% en forma sostenida durante la década pasada. Si bien se cree que los países andinos pueden llegar a generar una oferta exportable dinámica en estos sectores, el grueso de la oferta exportable de los países andinos permanece concentrado en los servicios turísticos, de transporte y de telecomunicaciones. Todos estos sectores donde las exportaciones andinas crecen en forma cada vez más lenta.

En parte estos escasos desarrollos se deben a que las decisiones 439 y la 510 de la Comunidad Andina con sus anexos han conducido a una consolidación de los niveles de liberalización del comercio de servicios adoptados por los países en forma unilateral, pero no ha producido una mayor liberalización. En consecuencia, la normativa andina refleja las mismas deficiencias de acceso a mercados y limitaciones a la competencia que tienen los regímenes domésticos de servicios.

Los países andinos tampoco han hecho avances significativos hacia la facilitación del comercio de servicios a través de sus diversos modos de suministro. Si bien la posibilidad de avanzar hacia la creación de un mercado de servicios empresariales y sociales depende de la facilitación del movimiento de personas y el reconocimiento de títulos, los países andinos han hecho pocas concesiones a nivel comunitario en estos ámbitos. Igualmente, no se han hecho avances significativos hacia la facilitación del comercio de servicios por a través de presencia comercial.

El limitado en la integración andina de los sectores de servicios está incidiendo en forma negativa en las negociaciones que adelantan los países miembros hacia la creación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y en la Ronda de Doha de la OMC (Ronda de Doha). En primer lugar porque los países andinos a pesar de tener intereses similares han asumido posiciones bastante diferentes. En segundo lugar porque las concesiones realizadas por los países desarrollados en sus ofertas iniciales no parecen consultar las necesidades de acceso a de los países en desarrollo en materia de servicios. Esto está llevando a resultados de la negociación similares a los obtenidos por Chile en el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (TLC). Un nivel de liberalización alto para los sectores de interés de Estados Unidos y Canadá, pero escasos avances en movimiento de personas que son fundamentales para la oferta de servicios empresariales, culturales y sociales de los países andinos. Las restricciones al comercio de servicios profesionales son entre las más altas de los distintos acuerdos y los escasos progresos en el NAFTA en materia de reconocimiento de personas hacen suponer que difícilmente las negociaciones se van a traducir en un mayor acceso a los mercados de servicios de Estados Unidos y de otros países.

Una estrategia de integración integral del sector servicios debe propender por utilizar las negociaciones comerciales para liberalizar y fortalecer los regímenes regulatorios de los andinos con el fin de introducir una mayor competencia. Pero igualmente, las negociaciones de servicios deben traducirse en un mayor acceso a los mercados de servicios que son de interés de los países andinos. En este informe se hacen una serie de recomendaciones para diseñar una estrategia de integración que cumpla con estos objetivos. En primer lugar se sugiere fortalecer el proceso de integración andina con el fin de hacer más eficientes los sectores de servicios andinos y desarrollar una oferta de servicios exportables. Adicionalmente, el fortalecimiento de la integración andina debe redundar en un mayor poder de negociación, particularmente en aquellos sectores donde los países tienen mayores intereses como los servicios profesionales.

En ese sentido, el lento progreso en las negociaciones del ALCA ofrece una oportunidad importante para avanzar en el diseño y ejecución de una estrategia de

integración que transforme el sector servicios en un motor de crecimiento económico y empleo productivo para los países andinos. En esencia se recomienda:

1. Avanzar con urgencia en la integración del sector servicios a nivel andino. Este proceso debe propender por armonizar las regulaciones de los sectores de telecomunicaciones, energía, servicios financieros y transporte. Igualmente se debe avanzar en el reconocimiento de títulos y la liberalización del movimiento de personas.
2. Avanzar en una segunda etapa en la liberalización de los servicios a nivel subregional, del ALCA y la OMC. Una vez se consolide un mercado de servicios ampliado a nivel andino que mejore las condiciones de negociación de los países andinos, se debe avanzar en la negociación de acuerdos subregionales y luego replicar este proceso a nivel del ALCA y la OMC. La negociación de un bilateral con Estados Unidos y del ALCA sin haber consolidado un mercado de servicios andino, como se viene adelantando actualmente impide lograr concesiones en los sectores de servicios donde los países andinos tienen posibilidades de exportar.

En cuanto a las negociaciones del ALCA, se sugiere adoptar ciertas posiciones tanto en los aspectos horizontales como sectoriales tendientes a favorecer los intereses de los países de consolidar regímenes regulatorios más competitivos y lograr concesiones significativas tanto para el movimiento de personas naturales como para las exportaciones de servicios empresariales, profesionales, culturales y sociales.

A nivel horizontal se sugiere introducir ajustes a la arquitectura utilizada en el acuerdo de servicios del NAFTA y del TLC entre Chile y Estados Unidos con el fin de que las negociaciones no solo lleven a consolidar las legislaciones vigentes, sino que se traduzcan en una mayor liberalización y en un mayor fortalecimiento de las instituciones de apoyo al mercado, de la regulación y de vigilancia de la competencia. Igualmente se hacen sugerencias para mejorar la cobertura del modo 4 de suministro de servicios a través del modo 4. A nivel sectorial se hacen sugerencias para liberalizar los servicios financieros, de transporte y los servicios empresariales, incluyendo los servicios profesionales.

6. Bibliografía

- Agarwal, S. and S. N. Ramaswami (1992). "Choice of foreign market entry mode: Impact of ownership, location, and internalization Factors." Journal of International Business Studies(1): 1–27.
- Ark, B. v., R. Inklaar, et al. (2002). "Changing Gear" Productivity, ICT and Services Industries: Europe and the United States. Groningen Growth and Development Centre Research Memorandum.
- Bank, W. (2002). Global Economic Prospects and the Developing Countries 2002. Washington, D.C., World Bank.
- Bréchemier, D. and S. Saussier (1999). What Governance Structure for Non-Contractible Services? An Empirical Analysis. International Society for New Institutional Economics Working Papers. Paris.
- Brown, D. K., A. V. Deardorff, et al. (2001). Impacts on NAFTA Members of Multilateral and Regional Trading Arrangements and Initiatives and Harmonization of NAFTA's External Tariffs. University of Michigan Discussion Papers. Ann Arbor.
- Brown, D. K., A. V. Deardorff, et al. (2002). Computational Analysis of Multilateral Trade Liberalization in the Uruguay Round and Doha Development Round. University of Michigan Discussion Papers 489. Ann Arbor.
- Brown, D. K. and R. M. Stern (2000). Measurement and Modeling of the Economic Effects of Trade and Investment Barriers in Services. School of Public Policy, University of Michigan Discussion Paper. Ann Arbor.
- Carmel, E. and R. Agarwal (2000). Offshore Sourcing of Information Technology Work by America's Largest Firms. Washington D.C., Technical Report Kogod School, American University,.
- Claessens, S. (2002). Regulatory Reform And Trade Liberalization In Financial Services. OECD-World Bank Services Experts Meeting, Paris.
- Coffey, W. J. (2000). "The Geographies of Producer Services." Urban Geography **21**(2): 170–183.
- Commission, E. U. (2001). External services, structural change and industrial performance. Luxemburg, European Union Commission.
- Commission, E. U. (2001). The Intangible Economy: Impact and Policy Issues. Luxemburg, European Commission.
- Communities, C. o. t. E. (1998). The Contribution of Business Services to Industrial Performance. A common policy framework. Brussels, Commission of the European Communities.
- Dee, P. and K. Hanslow (2000). Multilateral Liberalization of Services Trade. Australia Productivity Commission Staff Research Paper. Canberra.

- Dee, P. and D. Nguyen-Hong (2002). Trade in Infrastructure Services and Economic Efficiency: Australia's Experience. Paper delivered at the WTO Symposium on Assessment of Trade in Services. Geneva.
- Division, U. N. S. (2003). United Nations Manual of Statistics on International Trade in Services. New York, United Nations.
- Dunning, J. H., Ed. (2001). Regions, Globalization and the Knowledge-Based Economy. Oxford, Oxford University Press.
- Feenstra, R. C. and G. H. Hanson (2001). Global Production Sharing and Rising Inequality: A Survey of Trade and Wages. NBER Working Paper. Cambridge, MA.
- Feketekuty, G. ((2000)). Assessing and Improving the Architecture of GATS. GATS 2000: New Directions in Services Trade Liberalization. R. M. Stern and P. Sauve. Washington, D.C, Center for Business and Government (Harvard University); Brookings Institution Press.
- Francois, J. F. (1993). "Explaining the Pattern of Trade in Producer Services." International Economic Journal 7(3).
- Fromhold-Eisebith, M. (1999). Bangalore: A network model for innovation-oriented regional development in NICs. Making Connections - Technological learning and regional economic change. E. J. Malecki and P. Oinas. London, Aldershot, Ashgate.
- González, M., B. Arruñada, et al. (1999). Causes of Subcontracting: Evidence from Panel Data on Construction Firms. International Society for New Institutional Economics Working Papers.
- Henisz, W. J. and B. A. Zelner (2000). The Institutional Environment for Telecommunications Investment. Wharton School Working Papers.
- Henisz, W. J. and B. A. Zelner (2002). Legitimacy, Interest Group Pressures and Institutional Change: The Case of Foreign Investors and Host Country Governments. Wharton School Working Papers.
- Heshmati, A. (2003). "Productivity Growth, Efficiency and Outsourcing in Manufacturing and Service Industries." Journal of Economic Surveys 17(1): 79-112.
- Hoekman, B. M. (1995). Assessing the General Agreement on Trade in Services. The Uruguay Round and the Developing Economies. W. Martin and A. Winters. Washington, D.C., World Bank.
- Hoekman, B. M., P. English, et al., Eds. (2002). Development, Trade, and the WTO: A Handbook. Washington, D.C., World Bank.
- Hsueh, L.-m., A.-I. Lin, et al. (2000). The Growth and Potential Of Taiwans Trade In Services. Paper delivered at the 11th Annual East Asian Seminar on Economics. Seoul.
- Iwata, K. (2003). Comments on Impacts of Service Liberalization on Productivity: the Case of Korea by Jong-II Kim and June-Dong Kim. Trade in Services in the Asia-Pacific Region. T. Ito and A. O. Krueger. Cambridge, MA, The University of Chicago Press. **NBER-EASE Volume 11**.
- Kalirajan, K., G. McGuire, et al. (2001). The Price Impact of Restrictions on Banking Services. Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications. C. Findlay and T. Warren. New York, Routledge.
- Kaminsky, G. and S. Schmukler (2003). Short-Run Pain, Long-Run Gain: The

- Effects of Financial Liberalization. IMF Working Paper. Washington, D.C.
- Karsenty, G. (2000). Assessing Trade in Services by Mode of Supply. Paper presented at the conference Services 2000. GATS 2000: New Directions in Services Trade Liberalization,. R. M. Stern and P. Suave. Washington D.C., Center for Business and Government (Harvard University); Brookings Institution Press.
- Kim, J.-I. and J.-D. Kim (2003). Liberalization of Trade in Services and Productivity Growth in Korea. Trade in Services in the Asia-Pacific Region. T. Ito and A. O. Krueger. Chicago, The University of Chicago Press. **NBER-EASE Volume 11**.
- Konan, D. E. and K. E. Maskus (2002). Quantifying the Impact of Services Liberalization in a Developing Country. Paper delivered at the 2001 Western Economics Association Annual Conference. Washington, D.C.
- MacLachlan, R., C. Clark, et al. (2002). Australia's Service Sector: A Study in Diversity. The Productivity Commission Staff Research Paper. Canberra.
- Mallea, J. R., Ed. (1998). International Trade In Professional And Educational Services: Implications For The Professions And Higher Education.
- Mattoo, A. (2000). "Developing Countries and the New Round of GATS Negotiations: Towards a Pro-active Role." World Economy(23): 471-89.
- Mattoo, A. and C. Fink (2002). Regional Agreements and Trade in Services: Policy Issues. World Bank Policy Research Working Paper. Washington, D.C.
- Miozzo, M. and L. Soete (2001). "Internationalization of Services: A Technological Perspective." Technological Forecasting and Social Change 2(67): 159–185.
- Nicoletti, G. and S. Scarpetta (2003). Regulation, Productivity, and Growth: OECD Evidence. World Bank Policy Research Working Paper. Washington, D.C.
- Nordås, H. K. (2000). Information technology and regional development – global village or rural backwater. SNF working paper.
- Nordås, H. K. (2001). Information Technology and Producer Services – A Source of Economic Development: The South African Case. Misty Hills, Muldersdrift, Trade and Industrial Policy Strategies 2001 Annual Forum.
- O'Connor, K. and P. Daniels (2000). The Geography of International Trade in Services: Australia and the APEC Region. Paper delivered at the Centre Lillois d'Etudes et de Recherches en Sociologie et Economie Conference on The Economics and Socio-economics of Services: International Perspectives. University of Lille.
- O'Farrell, P. N. and P. A. Wood (1999). "Formation of strategic alliances in business services: Towards a new client-oriented conceptual framework." The Service Industries Journal, 19: 133–151.
- O'Connor, D. (2003). Of Flying geeks and O-Rings: Locating Software and IT Services in Indias Economic Development. OECD Development Centre Webdocs. Paris.
- Peneder, M., S. Kaniovski, et al. (2001). External services, structural change and industrial performance. European Commission Enterprise DG Working Paper. Brussels.

- Petitjean, M. (2001). FDI Agglomeration, Trade in Producer Services and International Transaction Costs. University of Liege SEI I Working Paper. Liege.
- Petrizzini, B. A. and T. K. Clark (1996). Cost and Benefits of Telecommunications Liberalization in Developing Countries. Paper Presented at the Institute for International Economics conference Liberalizing Telecommunications. Washington, D.C.
- Raa, T. t. and E. N. Wolff (2001). "Outsourcing of Services and the Productivity Recovery in U.S. Manufacturing in the 1980s and 1990s." Journal of Productivity Analysis(16): 149–165.
- Rathindran, R., C. Fink, et al. (2002). An Assessment of Telecommunications Reform in Developing Countries. World Bank Working Paper. Washington, D.C.
- Riddle, D. (2001). What Do We Know About BDS Markets? Documento presentado en seminario del Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, D.C.
- Roberts, J. (1999). "The internationalisation of business service firms." The Services Industry Journal **Vol. 19**(1).
- Rutherford, T. and M. Light (2003). The FTAA and Service Liberalization in Colombia. Documento presentado en el seminario "Colombia frente a la integración hemisférica y el ALCA". Bogotá, 5 y 6 de junio de 2003.
- Self, R. and B. K. Zutshi (2002). Temporary Entry of Natural Persons as Service Providers: Issues and challenges in further liberalization under the current GATS negotiations. Paper delivered at the Joint WTO-World Bank Symposium On Movement Of Natural Persons (Mode 4) Under The GATS., Geneva,.
- Stephenson, S. M. (2001). Multilateral and Regional Services Liberalization by Latin America and the Caribbean. Organization of American States Working Paper. Washington, D.C.
- Taylor, P., C. G., et al. (2001). Multiple globalisations: regional, hierarchical and sectoral articulations of business services through world cities. GaWC.
- Taylor, P. J. and D. R. Walker (2001). "World cities: a first multivariate analysis of their service complexes." Urban Studies **38**(1).
- UNCTAD (1999). Assessment Of Trade In Services Of Developing Countries: Summary Of Findings. Geneva, UNCTAD.
- UNCTAD (2002). Changing Dynamics of Global Computer Software and Services Industry: Implications for Developing Countries. Geneva, UNCTAD.
- UNCTAD (2002.). Trade In Services and Development Implications. Geneva, UNCTAD.
- Urata, S. and K. Kiyota (2003). Services Trade in East Asia. Trade in Services in the Asia-Pacific Region. T. Ito and A. O. Krueger. Chicago, The University of Chicago Press. **NBER-EASE Volume 11**.
- Wallsten, S. J. (1999). An Empirical Analysis of Competition, Privatization, and Regulation in Africa and Latin America. World Bank Research Paper. Washington, D.C.
- Wallsten, S. J. (2002). Does Sequencing Matter?

Regulation and Privatization in Telecommunications Reforms. World Bank Working Paper.

Wong, Y.-C. R. and Z. Tao (2000). An Economic Study Of Hong Kong's Producer Service Sector and Its Role In Supporting Manufacturing. APEC Study Centre Working Paper. Hong Kong.

Yeung, Y.-m. (2001). Asia-Pacific Urbanism Under Globalization. The Chinese University of Hong Kong Working Paper. Hong Kong.

ANEXO ESTADISTICO

**COMUNIDAD
ANDINA**

SECRETARIA GENERAL



DOCUMENTOS INFORMATIVOS

SG/di 532
17 de julio de 2003
2.23.30

**LAS NEGOCIACIONES DEL ALCA Y LA COMUNIDAD
ANDINA EN ACCESO A MERCADOS DE BIENES
AGRICOLA Y NO AGRÍCOLAS**

LAS NEGOCIACIONES DEL ALCA Y LA COMUNIDAD ANDINA EN ACCESO A MERCADOS DE BIENES AGRICOLA Y NO AGRÍCOLAS *

INTRODUCCIÓN

Para nadie es ajeno el hecho de que la puesta en marcha de un acuerdo de libre comercio como el ALCA va a alterar de manera sustancial las estructuras productivas y las relaciones comerciales de la mayoría de países participantes. El número de participantes, los tamaños de sus economías, pero sobre todo, las significativas diferencias en las estructuras de producción inmersas en un acuerdo de liberación comercial con plazos de transición relativamente cortos, hacen prever un giro importante hacia la especialización competitiva. Los países andinos, que lograron en la última década diversificar su producción y su comercio exterior, sobre la base del mercado ampliado subregional, están dentro de los países que enfrentan el reto de acoger la especialización competitiva en el continente como alternativa de desarrollo a la profundización de su diversificación productiva.

Los avances registrados en la negociación del ALCA ofrecen una buena base informativa para analizar la tendencia y eventual impacto que la misma tendrá sobre el desarrollo del proceso de integración andino. En este trabajo se examinan entonces los diferentes aspectos a tener cuenta para la respectiva evaluación de los efectos de la negociación de acceso a mercados sobre la CAN.

En la primera parte, se presenta un mapa de las condiciones económicas y comerciales actuales de los países que hacen parte del ALCA, en razón de que estas condiciones son un importante determinante, tanto del desarrollo de las negociaciones como de los efectos previsibles del Acuerdo para los países andinos en el tema de acceso a mercados.

En la segunda parte, se presenta un análisis de la composición de las ofertas iniciales presentadas por los países, su consistencia con las estructuras productivas y de comercio. El propósito es identificar el verdadero potencial negociador de la CAN desde la perspectiva del grado de presencia comercial que tiene en el comercio continental, para sugerir estrategias de negociación y oportunidades en la misma.

Por último, una vez establecidas las posibilidades reales en materia de acceso con que cuenta la CAN para negociar el ALCA y a manera de conclusión, la tercera parte se ocupa de las alternativas de consolidación del proceso de integración andino.

Las estadísticas utilizadas en las Partes I y II, se basan todas en promedio de comercio del 1999 a 2001, salvo que se indique lo contrario.

* DOCUMENTO ELABORADO POR EL CONSULTOR JUAN CARLOS ELORZA, PARA LA SECRETARIA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA, BOGOTA, COLOMBIA, JUNIO 2003. SUS OPINIONES NO COMPROMETEN A LA SECRETARIA GENERAL.

LAS NEGOCIACIONES DEL ALCA Y LA COMUNIDAD ANDINA EN ACCESO A MERCADOS DE BIENES AGRICOLA Y NO AGRÍCOLAS

INTRODUCCIÓN

Para nadie es ajeno el hecho de que la puesta en marcha de un acuerdo de libre comercio como el ALCA va a alterar de manera sustancial las estructuras productivas y las relaciones comerciales de la mayoría de países participantes. El número de participantes, los tamaños de sus economías, pero sobre todo, las significativas diferencias en las estructuras de producción inmersas en un acuerdo de liberación comercial con plazos de transición relativamente cortos, hacen prever un giro importante hacia la especialización competitiva. Los países andinos, que lograron en la última década diversificar su producción y su comercio exterior, sobre la base del mercado ampliado subregional, están dentro de los países que enfrentan el reto de acoger la especialización competitiva en el continente como alternativa de desarrollo a la profundización de su diversificación productiva.

Los avances registrados en la negociación del ALCA ofrecen una buena base informativa para analizar la tendencia y eventual impacto que la misma tendrá sobre el desarrollo del proceso de integración andino. En este trabajo se examinan entonces los diferentes aspectos a tener cuenta para la respectiva evaluación de los efectos de la negociación de acceso a mercados sobre la CAN.

En la primera parte, se presenta un mapa de las condiciones económicas y comerciales actuales de los países que hacen parte del ALCA, en razón de que estas condiciones son un importante determinante, tanto del desarrollo de las negociaciones como de los efectos previsibles del Acuerdo para los países andinos en el tema de acceso a mercados.

En la segunda parte, se presenta un análisis de la composición de las ofertas iniciales presentadas por los países, su consistencia con las estructuras productivas y de comercio. El propósito es identificar el verdadero potencial negociador de la CAN desde la perspectiva del grado de presencia comercial que tiene en el comercio continental, para sugerir estrategias de negociación y oportunidades en la misma.

Por último, una vez establecidas las posibilidades reales en materia de acceso con que cuenta la CAN para negociar el ALCA y a manera de conclusión, la tercera parte se ocupa de las alternativas de consolidación del proceso de integración andino.

Las estadísticas utilizadas en las Partes I y II, se basan todas en promedio de comercio del 1999 a 2001, salvo que se indique lo contrario.

PARTE I

LOS PAÍSES ANDINOS EN EL ALCA

I. PANORAMA ECONÓMICO GENERAL

El acceso a mercados es en cualquier caso el eje central de las negociaciones de libre comercio. Las condiciones que se establecen en un acuerdo comercial para el acceso preferencial a las mercancías de los socios, determina cómo será en el futuro la estructura del comercio entre ellos. Pero, al tratarse en este caso de un acuerdo de la envergadura del ALCA, donde participan 34 países con las más variadas estructuras y tamaños de producción y de comercio, lo más probable es que el impacto de la liberación no solo determine la futura composición de las corrientes comerciales entre ellos, sino que será determinante en la estructura productiva de los participantes.

El primer elemento a tener en cuenta para evaluar cuál será el impacto de la liberalización comercial en el ALCA, es el actual mapa económico y comercial en el continente, aspecto al que se refiere el presente capítulo y que es la base de la hipótesis general del trabajo relativa a la tendencia a la especialización productiva que conlleva el desarrollo del acuerdo.

Por supuesto, el aspecto más relevante como preocupación de los países de la Comunidad Andina, es el relacionado con las diferencias de las economías participantes en términos de la capacidad productiva y competitiva, en razón de que es la primera vez que los países andinos enfrentan una negociación comercial con países tan grandes como Estados Unidos, Canadá y Brasil, aunque con este último se han dado magros avances en el marco de los acuerdos de la ALADI. En efecto, el ALCA reúne en un mismo acuerdo a la economía más grande del mundo y a varias de las más pequeñas.

El tema de las diferencias económicas está presente desde la génesis misma del ALCA, pues los países de Centroamérica y el Caribe impulsaron el principio del trato especial a las economías pequeñas del continente, hasta tal punto que se constituyó un Grupo Consultivo dedicado en las negociaciones a formular propuestas para plasmar este tratamiento en el Acuerdo. Sin embargo, la diversidad característica de los participantes justificó extender el criterio a las diferencias económicas en general y no específicamente para atender solo las de las economías más pequeñas.

Por iniciativa de los representantes de la Comunidad Andina, en la Declaración Ministerial de San José de Costa Rica, se incluyó como principio el trato diferencial en función del nivel de desarrollo de las economías participantes del ALCA¹. Esta condición se incorpora más como resultado de la percepción casi instintiva de los gobiernos, de que las enormes diferencias existentes en el Continente en niveles de desarrollo, tienen gran impacto en el desarrollo del acuerdo para todos los países en desarrollo que hacen parte de él, entre los que se cuentan los países andinos.

I.1. Las diferencias en producto e ingreso

Una revisión detallada de las cifras muestra que dichas diferencias van más allá de los porcentajes y constituyen un importante determinante de lo que será el ALCA en

¹ El literal "I" de los principios en la Declaración Ministerial reza: "In order to ensure the full participation of all countries in the FTAA, the differences in their level of development should be taken into account".

términos de composición productiva y estructuras de corrientes comerciales, para países como los andinos.

Tabla 1
Población, Producto e Ingreso por Habitante 2001.

PAIS	Población Millones	PIB US\$ Mill	PIB por Habitante	Ingreso por Habitante (US\$ x Hab)
EE.UU.	284	10,065,270	35,441	34,100
Canadá	31	694,475	22,402	21,130
México	99	617,820	6,241	5,070
NAFTA	414	11,377,565	27,482	26,739
Brasil	173	502,509	2,905	3,580
Argentina	37	268,638	7,260	7,460
Uruguay	3	18,429	6,143	6,000
Paraguay	6	6,926	1,154	1,440
MERCOSUR	219	796,502	3,637	5,903
Venezuela	25	124,949	4,998	4,310
Colombia	43	82,411	1,917	2,020
Perú	26	54,047	2,079	2,080
Ecuador	13	17,982	1,383	1,210
Bolivia	9	7,969	885	990
CAN	115	287,358	2,499	2,867
Chile	15	66,450	4,430	4,590
ALCA	839	12,791,928	15,247	24,237
MUNDO	6,134	31,121,436	5,100	5,120

FUENTE: World Development Indicators database, World Bank, Mayo 2003

Como se puede apreciar en la tabla 1, Estados Unidos es de lejos la economía preponderante del ALCA con un Producto Interno Bruto que representa la tercera parte del PIB mundial y la no despreciable proporción de 78.7% del correspondiente producto del ALCA, lo cual lo convierte en el mercado más atractivo del acuerdo comercial. Sumadas las dos economías que le siguen en tamaño del producto, Canadá y México, tan solo alcanzan el 13% del producto de dicho país, lo que equivale al 10% del PIB continental.

El tamaño de la economía norteamericana contrasta con el de los países andinos pues aunque éstos representan en conjunto el 14% de la población del continente, su producto conjunto apenas llega al 2.2%. Visto en la perspectiva de un ranking continental, Venezuela y Colombia son la sexta y séptima economías del ALCA en producción y se ubicarían en la franja "alta" de los 34 participantes del acuerdo, pero entre los dos no llegan a representar al 2% del PIB total.

A esta diferencia en producción se suma las diferencias en el producto e ingreso por habitante de las economías del ALCA. Estados Unidos es la séptima economía del mundo con ingreso más alto en 2001, mientras Bolivia aparece en el puesto 133 y Haití en el 156 en la clasificación mundial. Por otra parte, mientras la capacidad de compra de los estadounidenses es 12 veces la del promedio de los países andinos, la capacidad promedio de los países del MERCOSUR duplica a la de nuestras economías.

En otras palabras, la posición relativa en el ranking continental que tienen los andinos por población y por producto se altera significativamente cuando se comparan los indicadores de ingreso per cápita, con lo cual la posición de tamaño relativo de nuestras

economías se reduce, quedando a niveles comparables incluso con algunos de los países reconocidos como “economías más pequeñas” en Centroamérica y el Caribe.

Estos dos indicadores, producto y producto por habitante, ilustran de manera clara, cuál fue el sustento básico de la incorporación a los principios del acuerdo, del criterio de diferencias en el tamaño y desarrollo de las economías participantes.

I.2. Las diferencias en la estructura de Comercio Exterior

Sin embargo, la verdadera dimensión del problema de las diferencias en el ALCA radica en las estructuras de comercio exterior de los países participantes y la importancia relativa que éste tiene en la generación del producto y su relación con el mercado doméstico.

En efecto, existen dos visiones respecto a lo que significa lograr un acuerdo multilateral en el continente con la participación de la mayor economía individual del mundo. Por un lado, el sorprendente tamaño del mercado norteamericano se constituye en el principal atractivo para que las economías menos desarrolladas puedan dar salida a sus exportaciones, argumento en el cual se basa la participación activa de las economías andinas, que como se verá más adelante tienen en general una importante relación comercial con dicho país. Desde otra perspectiva, precisamente las diferencias en tamaño y desarrollo que existen desde antes de empezar a funcionar el acuerdo, son un condicionante muy fuerte del desarrollo desequilibrado de las relaciones comerciales que se consoliden tras la liberalización en el continente.

Tabla 2
Balanzas Comerciales al 2001.

PAIS	Export. US\$ Mill (X)	Import. US\$ Mill (M)	Balanza Comercial (X – M)	X / PIB %	M / (M+PIB) %
EE.UU.	730,803	1,180,154	-449,351	7.18%	6.77%
Canadá	259,858	227,165	32,693	38.37%	27.23%
México	158,547	176,162	-17,615	25.66%	20.42%
NAFTA	1,149,208	1,583,481	-434,273	10.02%	9.17%
Brasil	58,223	58,265	-42	11.59%	10.38%
Argentina	26,655	20,311	6,344	9.92%	9.03%
Uruguay	2,060	3,061	-1,001	11.18%	10.06%
Paraguay	989	2,145	-1,156	14.28%	12.50%
MERCOSUR	87,927	83,782	4,145	11.04%	9.94%
Venezuela	27,409	18,022	9,387	21.94%	17.99%
Colombia	12,257	12,834	-577	14.69%	12.95%
Perú	7,092	8,620	-1,528	13.12%	11.60%
Ecuador	4,495	5,299	-804	25.00%	20.00%
Bolivia	1,285	1,724	-439	16.14%	13.89%
CAN	52,538	46,499	6,039	18.22%	15.46%
Chile	17,440	17,243	197	27.45%	20.79%
ALCA	1,337,861	1,786,919	-449,058	10.46%	9.47%
MUNDO	6,155,000	6,441,000	-286,000	19.67%	16.44%

FUENTE: World Development Indicators database, World Bank, Mayo 2003

La tabla 2 ilustra que las diferencias en producción e ingreso se replican de manera directa en los valores del comercio internacional de los países participantes. El tamaño de las compras anuales de los Estados Unidos es equivalente al valor del producto

sumado de Canadá y México y la persistente balanza comercial negativa que tiene este país en cerca de US\$ 500 millones, parecería validar la visión positiva de los efectos del ALCA en las economías más pequeñas. No obstante lo anterior, se puede apreciar que de todos los países del continente, los Estados Unidos es el que tiene el índice de penetración de importaciones más bajo, incluso es equivalente a dos tercios del correspondiente de Brasil, país reconocido por su estructura productiva orientada hacia el mercado interno.

Esta situación hace complejo el panorama para la pretensión de aumentar las exportaciones andinas en el mercado norteamericano por la vía de la diversificación, pues lo que sucede es que el inmenso valor de sus importaciones nos esconde el hecho de que su componente de crecimiento económico más importante es el mercado doméstico y, la producción, al igual que en Brasil, se sustenta primordialmente en ese inmenso mercado interno. Al sumar el hecho de que en el ALCA, la competencia por alguna porción del mercado norteamericano es muy grande, pues se compite con países con una capacidad productiva amplia y diversificada como Canadá, México (miembros del NAFTA²) y Brasil y además con países más pequeños que tienen una fuerte vinculación comercial con los Estados Unidos (Centroamérica y el Caribe).

Con relación a los demás países, se aprecia que Canadá, México y Chile son los que tienen indicadores de apertura comercial más altos entre los países seleccionados. En el caso de la Comunidad Andina, es Ecuador el país con mayor grado de apertura al comercio exterior, pero en general la CAN tiene un rango medio de apertura con indicadores cercanos al nivel promedio mundial. MERCOSUR por su parte es un bloque con nivel muy bajo en los indicadores de apertura comercial similar en promedio al correspondiente del NAFTA, que como ya se anticipó se debe al peso relativo de los Estados Unidos.

En los tres países más abiertos se puede hacer la distinción obligada de que Canadá y México basan este resultado en la estrecha y altamente concentrada relación comercial con los Estados Unidos, mientras en el caso de Chile este indicador es más real por cuanto su estructura comercial por socios no está tan concentrada, como se verá más adelante.

1.3. Dinámica Comercial 1995-2001

PAIS	1995		2001		Crecimiento % promedio anual	
	US\$ Millones		US\$ Millones		EXPO	IMPO
	EXPO	IMPO	EXPO	IMPO		
Estados Unidos	584,743	770,852	730,803	1,180,154	3.79	7.36
Canadá	192,197	168,426	259,858	227,165	5.16	5.11
México	79,542	75,858	158,547	176,162	12.18	15.08
NAFTA	856,482	1,015,136	1,149,208	1,583,481	5.02	7.69
Brasil	46,506	53,783	58,223	58,265	3.82	1.34
Argentina	20,967	20,122	26,655	20,311	4.08	0.16
Uruguay	2,106	2,867	2,060	3,061	-0.37	1.10
Paraguay	919	3,144	989	2,145	1.23	-6.17
MERCOSUR	70,498	79,916	87,927	83,782	3.75	0.79
Venezuela	18,457	12,649	27,409	18,022	6.81	6.08

² En el año 2002, la participación de Canadá y México en las importaciones de USA llegó a 30% del total, siendo el primer y segundo socio comercial respectivamente.

	1995		2001		Crecimiento %	
	US\$ Millones		US\$ Millones		promedio anual	
Colombia	10,056	13,853	12,257	12,834	3.35	-1.27
Perú	5,575	9,224	7,092	8,620	4.09	-1.12
Ecuador	4,307	4,152	4,495	5,299	0.71	4.15
Bolivia	1,100	1,424	1,285	1,724	2.62	3.24
CAN	39,495	41,302	52,538	46,499	4.87	1.99
Chile	16,024	15,900	17,440	17,243	1.42	1.36

FUENTE: World Development Indicators database, World Bank, Mayo 2003

En cuanto a la dinámica comercial reciente de los países del ALCA, destacan tres aspectos relevantes al análisis. En primer lugar, el crecimiento de la actividad comercial del NAFTA es alto en relación con lo sucedido en el resto del continente. Allí, resalta lo sucedido en México que presenta una tasa bastante alta de crecimiento exportador, acompañado de una más alta para las importaciones. Como se verá más adelante esto está determinado por la alta concentración de su comercio con los Estados Unidos, país que en los años de referencia tuvo un importante crecimiento anual, el mismo que se refleja en sus tasas de crecimiento comercial.

En segundo lugar, el comercio en los países del sur ha sido mucho menos dinámico, aunque a diferencia del NAFTA, la dinámica exportadora ha sido mayor que lo sucedido con las importaciones. Esto se debe a que el período comprende los años de la última crisis financiera internacional que se transmitió a estos países a través de distintas formas en una importante contracción de la demanda interna.

El tercer factor a destacar es la baja dinámica del comercio chileno. Sorprende en la medida que dicho país ha desarrollado una activa política comercial a través de acuerdos bilaterales con casi todos los países que aparecen en el cuadro. La explicación estaría en la estructura de comercio por productos que se analiza más adelante.

II. ESTRUCTURAS DE COMERCIO EN EL ALCA

Los muchos acuerdos comerciales que se negociaron y suscribieron en los últimos años entre países del Continente dibujaron un mapa de relaciones comerciales regionalizado y con estructuras típicas que determinan la estructura con la que dará inicio la liberalización comercial del ALCA. Se realizó un análisis de las estructuras de exportaciones de los países seleccionados para el presente trabajo, por principales socios y por tipos de productos que permiten dilucidar cómo las diferencias económicas y los acuerdos comerciales entre los países del continente han condicionado una forma especial de relaciones comerciales que difícilmente se podrán superar con la puesta en marcha del acuerdo continental.

Para el análisis transversal se elaboró un indicador de concentración de exportaciones que es simplemente el porcentaje que representan los 10 principales productos exportados a cada destino por cada país analizado. Este indicador es una relación inversa entre el porcentaje y la concentración exportadora o especialización o, de otra forma, porcentajes bajos indican un grado alto de diversificación exportadora.

II.1. Países de la Comunidad Andina³

II.1.1. Bolivia

De los cinco países de la CAN, Bolivia es el que registra el menor valor de exportaciones y la menor tasa de exportaciones por habitante (US\$ 142). Sus principales socios comerciales por exportaciones son, en orden descendente, Estados Unidos, Comunidad Andina y MERCOSUR los cuales concentran el 72% del total.

BOLIVIA: EXPORTACIONES DE BIENES - FOB											
		ALADI	MSur	CAN	MCCA	Am Lat	EEUU	U.E.	Asia	Japón	Total
<i>Millones de dólares</i>											
1998	Primarios	440	186	220	0	441	116	201	8	2	849
	Manufacturas	143	37	99	1	147	186	18	2	1	362
	Total	583	223	319	1	587	302	219	9	3	1 211
1999	Primarios	376	159	194	0	377	111	191	6	6	774
	Manufacturas	151	39	99	0	153	353	17	2	1	539
	Total	527	198	293	0	529	464	208	8	7	1 313
2000	Primarios	555	249	282	0	557	79	151	12	3	971
	Manufacturas	84	42	29	0	87	268	26	3	1	398
	Total	640	292	311	0	644	348	177	15	3	1 369
<i>Porcentaje del Total por Destino</i>											
1998	Primarios	52	22	26	0	52	14	24	1	0	100
	Manufacturas	40	10	27	0	40	51	5	0	0	100
	Total	48	18	26	0	48	25	18	1	0	100
1999	Primarios	49	21	25	0	49	14	25	1	1	100
	Manufacturas	28	7	18	0	28	65	3	0	0	100
	Total	40	15	22	0	40	35	16	1	1	100
2000	Primarios	57	26	29	0	57	8	16	1	0	100
	Manufacturas	21	11	7	0	22	67	7	1	0	100
	Total	47	21	23	0	47	25	13	1	0	100
<i>Porcentaje del Total por tipo de producto</i>											
1998	Primarios	75	83	69	3	75	38	92	84	73	70
	Manufacturas	25	17	31	97	25	62	8	16	27	30
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1999	Primarios	71	80	66	37	71	24	92	73	82	59
	Manufacturas	29	20	34	63	29	76	8	27	18	41
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
2000	Primarios	87	85	91	21	86	23	85	80	78	71
	Manufacturas	13	15	9	79	14	77	15	20	22	29
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Es decir, el mercado de exportaciones boliviano está concentrado en países del ALCA. Una característica especial de Bolivia es que es el país andino que tiene la mayor relación comercial, en términos porcentuales, con los países del MERCOSUR (21% en 2000).

³ Para los países andinos se elaboró el indicador de concentración con 20 productos para visualizar un conjunto mayor con potencial de posicionamiento en el ALCA. Los resultados no son sustancialmente diferentes del ejercicio con 10 productos.

Las exportaciones de origen primario concentran el 71% del total, estructura exportadora que es común a casi todos los destinos. Sobresale el hecho de que a los Estados Unidos la mayor porción la tienen las manufacturas, diferente a los demás países andinos. Los productos manufacturados que exporta Bolivia a Estados Unidos son en todo caso manufacturas artesanales o de muy bajo valor agregado (joyería, artículos de madera, catalizadores de platino, entre otros).

Por destinos, la concentración de exportaciones es muy alta. A los países del NAFTA, Bolivia exporta básicamente minerales y manufacturas de éstos. A los países del MERCOSUR las exportaciones se concentran en combustible, básicamente Gas Natural y a la CAN y Chile, el producto por excelencia es aceites comestibles y tortas de soya.

Los 20 principales productos que exporta Bolivia tienen los siguientes porcentaje de concentración (ver anexo I para la lista detallada de los productos):

CAN	91%
EEUU	83%
Canadá	98%
México	93%
Argentina	82%
Brasil	98%
Chile	70%
ALCA	78%
Mundo	77%

Como se puede apreciar, la estructura de exportaciones Boliviana se basa en la ocupación de nichos para colocar los recursos naturales en los que el país cuenta con alguna ventaja competitiva. El caso de los productos derivados de oleaginosas, esta oportunidad competitiva se basa en los niveles de protección en los mercados de destino y el acceso favorable que tiene Bolivia en ellos (CAN y Chile) mientras que los minerales y combustibles tienen su nicho en los otros mercados por posición geográfica (Brasil) o competitividad de precio internacional (NAFTA).

II.1.2. Colombia

Colombia por su parte, es el país de la Comunidad Andina con el segundo valor de exportaciones por país de la CAN. Sus socios principales por exportaciones son Estados Unidos y la CAN y, a diferencia de Bolivia, la importancia de MERCOSUR es muy baja. En todo caso, las exportaciones colombianas se dirigen en un 80% al ALCA, pues México y Chile han ganado importancia como socios comerciales y destaca el hecho de que Europa ha perdido peso en las ventas colombianas al exterior.

Por tipos de productos, destaca el que las exportaciones colombianas con todos sus socios comerciales de Latinoamérica, están concentradas en bienes manufacturados, mientras que a Estados Unidos el nivel de concentración en bienes primarios es sumamente alto (80%), que por el peso específico que tiene como destino de las ventas colombianas hace que el total tenga una alta concentración éstos productos (65%).

COLOMBIA: EXPORTACIONES DE BIENES - FOB											
		ALADI	MSur	CAN	MCCA	Am Lat	EEUU	U.E.	Asia	Japón	Total
<i>Millones de dólares</i>											
1998	Primarios	721	81	611	45	899	3 325	2 241	49	246	7 313
	Manufacturas	1 923	118	1 524	182	2 258	798	231	54	23	3 489
	Total	2 644	200	2 135	228	3 157	4 123	2 473	103	268	10 802
1999	Primarios	676	104	475	37	870	4 725	1 717	61	216	8 072
	Manufacturas	1 586	124	1 176	215	1 992	1 082	248	70	30	3 535
	Total	2 262	228	1 651	252	2 862	5 807	1 965	131	245	11 607
2000	Primarios	773	164	517	28	1 126	5 341	1 490	64	201	8 639
	Manufacturas	2 201	188	1 653	227	2 629	1 285	289	86	29	4 467
	Total	2 974	351	2 170	255	3 754	6 626	1 779	149	230	13 106
<i>Porcentaje del Total por Destino</i>											
1998	Primarios	9.9	1.1	8.4	0.6	12.3	45.5	30.7	0.7	3.4	100.0
	Manufacturas	55.1	3.4	43.7	5.2	64.7	22.9	6.6	1.6	0.7	100.0
	Total	24.5	1.8	19.8	2.1	29.2	38.2	22.9	1.0	2.5	100.0
1999	Primarios	8.4	1.3	5.9	0.5	10.8	58.5	21.3	0.8	2.7	100.0
	Manufacturas	44.9	3.5	33.3	6.1	56.3	30.6	7.0	2.0	0.8	100.0
	Total	19.5	2.0	14.2	2.2	24.7	50.0	16.9	1.1	2.1	100.0
2000	Primarios	8.9	1.9	6.0	0.3	13.0	61.8	17.3	0.7	2.3	100.0
	Manufacturas	49.3	4.2	37.0	5.1	58.8	28.8	6.5	1.9	0.7	100.0
	Total	22.7	2.7	16.6	1.9	28.6	50.6	13.6	1.1	1.8	100.0
<i>Porcentaje del Total por tipo de producto</i>											
1998	Primarios	27.3	40.8	28.6	19.9	28.5	80.6	90.6	47.4	91.5	67.7
	Manufacturas	72.7	59.2	71.4	80.1	71.5	19.4	9.4	52.6	8.5	32.3
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1999	Primarios	29.9	45.7	28.8	14.6	30.4	81.4	87.4	46.5	87.9	69.5
	Manufacturas	70.1	54.3	71.2	85.4	69.6	18.6	12.6	53.5	12.1	30.5
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2000	Primarios	26.0	46.5	23.8	10.8	30.0	80.6	83.8	42.6	87.3	65.9
	Manufacturas	74.0	53.5	76.2	89.2	70.0	19.4	16.2	57.4	12.7	34.1
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.											

Los niveles de concentración de exportaciones manufactureras se han logrado con países con los que el país ha consolidado niveles de acceso preferencial mediante acuerdos parciales o de zona de libre comercio. Podría ser esto un argumento a favor de la integración en el acuerdo continental en la medida que este sería el camino para diversificar las exportaciones a países como Estados Unidos y Canadá. La preocupación que se mantiene es que Colombia ha sido uno de los países beneficiarios desde 1992 de preferencias arancelarias en los Estados Unidos para un conjunto importante de bienes manufacturados, pero este privilegio no parece haber surtido efecto en esa dirección.

CAN	31%
EEUU	85%
Canadá	95%
México	44%
Argentina	70%
Brasil	77%
Chile	47%
ALCA	55%
Mundo	59%

El indicador de concentración muestra más claramente lo sucedido en Colombia con aquellos países con los que ha profundizado acuerdos comerciales. Con la CAN, México y Chile, el país tiene un comercio muy diversificado, mientras que con Canadá y Estados Unidos persiste la situación de comercio concentrado. Con este último además, de los 10 primeros productos, tan solo uno no es de origen primario (pigmentos) y los demás son combustibles, café, flores y banano. Es decir las exportaciones tradicionales del país.

II.1.3. Ecuador

Ecuador, con excepción de Venezuela, es el país de la CAN con mayor valor de exportaciones por habitante (US\$ 350). De nuevo, sus exportaciones al ALCA representan cerca del 70% del total siendo los Estados Unidos su principal socio comercial. Las exportaciones de productos manufacturados tienen su principal destino en la CAN y otros países de Latinoamérica, pues a los Estados Unidos sus exportaciones son en un 95% bienes de origen primario.

Al igual que Colombia, la presencia de exportaciones de manufacturas está ligada a la existencia de acceso preferencial en virtud de los acuerdos comerciales suscritos, aunque replica el hecho de tener muy poco comercio en términos relativos con los países del MERCOSUR.

El indicador de concentración ilustra que con la CAN es el único socio con que ha logrado un cierto grado de diversificación exportadora, a pesar de ser el importante abastecedor de combustibles a Perú. Este rubro, con flores, bananos y productos de la pesca, es la principal fuente de divisas con la mayoría de países del ALCA, salvo en el caso de Brasil, país al que las exportaciones ecuatorianas, aunque muy concentradas, tienen una presencia importante de bienes agroindustriales y manufacturados.

La reciente dolarización de la economía impone un reto importante en cuanto a la diversificación exportadora, pues el mercado doméstico tiene ya una vinculación directa con los precios internacionales.

ECUADOR: EXPORTACIONES DE BIENES - FOB											
		ALADI	MSur	CAN	MCCA	Am Latina	EEUU	U.E.	Asia	Japón	Total
<i>Millones de dólares</i>											
1998	Primarios	572	129	280	65	764	1 571	835	205	116	3 749
	Manufacturas	313	13	268	11	329	66	25	2	8	439
	Total	885	143	548	76	1 093	1 636	859	206	124	4 188
1999	Primarios	571	87	264	106	906	1 626	786	358	109	4 037
	Manufacturas	261	12	217	13	283	78	18	3	3	396
	Total	832	99	481	119	1 189	1 704	804	361	112	4 433
2000	Primarios	745	108	396	144	1 184	1 715	573	421	128	4 337
	Manufacturas	309	8	266	13	329	111	16	3	1	477
	Total	1 055	116	662	157	1 513	1 826	589	424	129	4 814
<i>Porcentaje del Total por Destino</i>											
1998	Primarios	15.2	3.4	7.5	1.7	20.4	41.9	22.3	5.5	3.1	100.0
	Manufacturas	71.4	3.0	61.1	2.6	75.0	14.9	5.6	0.4	1.8	100.0
	Total	21.1	3.4	13.1	1.8	26.1	39.1	20.5	4.9	3.0	100.0
1999	Primarios	14.1	2.2	6.5	2.6	22.4	40.3	19.5	8.9	2.7	100.0
	Manufacturas	66.0	3.0	54.8	3.2	71.6	19.7	4.6	0.7	0.7	100.0
	Total	18.8	2.2	10.8	2.7	26.8	38.4	18.1	8.1	2.5	100.0
2000	Primarios	17.2	2.5	9.1	3.3	27.3	39.6	13.2	9.7	3.0	100.0
	Manufacturas	64.8	1.7	55.8	2.7	69.1	23.2	3.4	0.7	0.2	100.0
	Total	21.9	2.4	13.8	3.3	31.4	37.9	12.2	8.8	2.7	100.0
<i>Porcentaje del Total por tipo de producto</i>											
1998	Primarios	64.6	90.7	51.0	85.1	69.9	96.0	97.1	99.2	93.6	89.5
	Manufacturas	35.4	9.3	49.0	14.9	30.1	4.0	2.9	0.8	6.4	10.5
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1999	Primarios	68.6	88.1	54.8	89.3	76.2	95.4	97.8	99.2	97.6	91.1
	Manufacturas	31.4	11.9	45.2	10.7	23.8	4.6	2.2	0.8	2.4	8.9
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2000	Primarios	70.7	92.9	59.9	91.7	78.2	93.9	97.3	99.2	99.4	90.1
	Manufacturas	29.3	7.1	40.1	8.3	21.8	6.1	2.7	0.8	0.6	9.9
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.											

Los índices de concentración son:

CAN	66%
EEUU	90%
Canadá	94%
México	88%
Argentina	98%
Brasil	93%
Chile	89%
ALCA	79%
Mundo	81%

II.1.4. Perú

PERU: EXPORTACIONES DE BIENES - FOB											
		ALADI	MSur	CAN	MCCA	Am Lat	EEUU	U.E.	Asia	Japón	Total
<i>Millones de dólares</i>											
1998	Primarios	579	185	230	18	616	960	988	499	206	3 580
	Manufacturas	380	30	238	15	412	503	160	21	11	1 137
	Total	960	215	468	33	1 028	1 463	1 148	521	216	4 717
1999	Primarios	570	174	167	17	609	1 014	993	531	247	3 733
	Manufacturas	331	34	179	19	364	456	130	14	11	1 007
	Total	901	208	346	37	973	1 469	1 123	546	258	4 740
2000	Primarios	721	222	227	18	798	1 233	903	900	311	4 559
	Manufacturas	394	31	221	25	444	543	121	14	15	1 162
	Total	1 116	253	448	44	1 242	1 776	1 024	914	325	5 722
<i>Porcentaje del Total por Destino</i>											
1998	Primarios	16.2	5.2	6.4	0.5	17.2	26.8	27.6	13.9	5.7	100.0
	Manufacturas	33.5	2.6	21.0	1.3	36.2	44.2	14.1	1.9	0.9	100.0
	Total	20.3	4.6	9.9	0.7	21.8	31.0	24.3	11.0	4.6	100.0
1999	Primarios	15.3	4.7	4.5	0.5	16.3	27.2	26.6	14.2	6.6	100.0
	Manufacturas	32.9	3.4	17.8	1.9	36.2	45.3	12.9	1.4	1.1	100.0
	Total	19.0	4.4	7.3	0.8	20.5	31.0	23.7	11.5	5.4	100.0
2000	Primarios	15.8	4.9	5.0	0.4	17.5	27.1	19.8	19.7	6.8	100.0
	Manufacturas	33.9	2.7	19.1	2.2	38.2	46.7	10.4	1.2	1.3	100.0
	Total	19.5	4.4	7.8	0.8	21.7	31.0	17.9	16.0	5.7	100.0
<i>Porcentaje del Total por tipo de producto</i>											
1998	Primarios	60.4	86.1	49.1	55.9	59.9	65.6	86.0	95.9	95.1	75.9
	Manufacturas	39.6	13.9	50.9	44.1	40.1	34.4	14.0	4.1	4.9	24.1
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1999	Primarios	63.3	83.7	48.2	47.1	62.6	69.0	88.4	97.3	95.8	78.7
	Manufacturas	36.7	16.3	51.8	52.9	37.4	31.0	11.6	2.7	4.2	21.3
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2000	Primarios	64.7	87.7	50.6	42.0	64.2	69.4	88.1	98.5	95.5	79.7
	Manufacturas	35.3	12.3	49.4	58.0	35.8	30.6	11.9	1.5	4.5	20.3
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Perú presenta los más bajos indicadores de apertura comercial de los países andinos y su tasa de exportaciones por habitante solo es superior a la de Bolivia (US\$ 270). Su principal socio comercial es Estados Unidos pero con una importancia relativa mucha más baja que para los demás países andinos. La Unión Europea y Asia tienen un peso notorio en la participación de sus ventas y en Latinoamérica, la CAN es de menor importancia como destino de exportaciones que para los demás miembros y Chile ha ganado participación por encima incluso de MERCOSUR en conjunto.

En todo caso, las exportaciones a los países desarrollados, dentro y fuera del continente mantienen la estructura común de todos los andinos con un peso relativo muy importante de bienes de origen primario, mientras que las manufacturas representan casi la mitad de las exportaciones a la CAN.

El indicador de concentración muestra que a pesar de la poca participación relativa de las exportaciones a la CAN, es el destino con mayor diversificación. Con excepción de

un producto (fueoils), los principales productos colocados en la CAN son manufacturas de valor agregado.

CAN	41%
EEUU	76%
Canadá	94%
México	76%
Argentina	63%
Brasil	94%
Chile	73%
ALCA	57%
Mundo	69%

Perú tiene también el indicador de concentración más bajo al mercado de los Estados Unidos. Además los 10 principales productos son en su mayoría manufacturas aunque de bajo valor agregado. Destacan las prendas de algodón dando un buen uso de la preferencia que otorga el ATPA.

A los demás destinos, las exportaciones peruanas mantienen un estructura de nichos similar a la de Bolivia, en la que el país coloca materia primas o productos de origen primario en los mercados donde sus precio es competitivo, fundamentalmente minerales y manufacturas de cobre, zinc y plomo y productos de la pesca.

II.1.5. Venezuela

Venezuela es el país de la CAN con mayores exportaciones en valor y por habitante, producto por supuesto de la oferta petrolera del país. Esta característica además se refleja en la composición de los indicadores que se están analizando. Por ejemplo, para las exportaciones totales, Estados Unidos sigue siendo de lejos el principal socio y la CAN tiene muy baja participación. Esto resulta lógico al considerar que los países de la CAN no son compradores netos del principal producto de exportaciones de Venezuela. En todo caso, los países del ALCA representan el 80% de las ventas al exterior.

VENEZUELA: EXPORTACIONES DE BIENES - FOB											
		ALADI	MSur	CAN	MCCA	Am Lat	EEUU	U.E.	Asia	Japón	Total
<i>Millones de dólares</i>											
1998	Primarios	1 948	622	682	212	2 264	7 931	923	19	171	13 682
	Manufacturas	1 589	115	1 276	58	1 786	844	237	28	16	3 115
	Total	3 536	738	1 958	270	4 050	8 775	1 159	48	188	16 798
1999	Primarios	1 627	889	558	420	2 946	10 383	924	23	213	17 720
	Manufacturas	896	67	662	62	1 103	841	206	25	20	2 341
	Total	2 523	955	1 220	481	4 049	11 224	1 130	48	233	20 061
2000	Primarios	2 228	1 208	784	689	4 717	17 399	1 559	138	227	28 096
	Manufacturas	1 103	98	805	67	1 324	1 041	213	37	8	2 822
	Total	3 331	1 306	1 589	756	6 041	18 440	1 772	175	235	30 919
<i>Porcentaje del Total por Destino</i>											
1998	Primarios	14.2	4.5	5.0	1.5	16.5	58.0	6.7	0.1	1.3	100.0
	Manufacturas	51.0	3.7	41.0	1.9	57.3	27.1	7.6	0.9	0.5	100.0
	Total	21.1	4.4	11.7	1.6	24.1	52.2	6.9	0.3	1.1	100.0
1999	Primarios	9.2	5.0	3.2	2.4	16.6	58.6	5.2	0.1	1.2	100.0
	Manufacturas	38.3	2.8	28.3	2.6	47.1	35.9	8.8	1.1	0.8	100.0
	Total	12.6	4.8	6.1	2.4	20.2	55.9	5.6	0.2	1.2	100.0
2000	Primarios	7.9	4.3	2.8	2.5	16.8	61.9	5.5	0.5	0.8	100.0
	Manufacturas	39.1	3.5	28.5	2.4	46.9	36.9	7.6	1.3	0.3	100.0
	Total	10.8	4.2	5.1	2.4	19.5	59.6	5.7	0.6	0.8	100.0
<i>Porcentaje del Total por tipo de producto</i>											
1998	Primarios	55.1	84.4	34.8	78.4	55.9	90.4	79.6	40.8	91.4	81.5
	Manufacturas	44.9	15.6	65.2	21.6	44.1	9.6	20.4	59.2	8.6	18.5
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1999	Primarios	64.5	93.0	45.8	87.1	72.8	92.5	81.8	47.6	91.5	88.3
	Manufacturas	35.5	7.0	54.2	12.9	27.2	7.5	18.2	52.4	8.5	11.7
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2000	Primarios	66.9	92.5	49.3	91.1	78.1	94.4	88.0	78.7	96.6	90.9
	Manufacturas	33.1	7.5	50.7	8.9	21.9	5.6	12.0	21.3	3.4	9.1
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.											

Al analizar la composición por tipo de producto, se aprecia que al CAN adquiere gran importancia como destino de las exportaciones manufactureras (30% del total de las manufacturas y 50% del total exportado a la CAN en 2000), mientras que a los demás destinos, la participación de estos productos está minimizado por las ventas petroleras.

Esta situación se refuerza cuando se analiza el indicado de concentración. En el caso de Estados Unidos y Canadá casi la totalidad de las exportaciones está representada en esos 10 productos, los cuales se reducen prácticamente a uno: los combustibles.

CAN	47%
EEUU	96%
Canadá	100%
México	77%
Argentina	83%
Brasil	84%
Chile	84%
ALCA	86%
Mundo	90%

En general a todos los destinos, la concentración es alta y además, con la única excepción de la CAN, los productos son de origen primario en el sector que Venezuela ostenta una ventaja relativa alta en continente, es decir petróleo y derivados. Para México, país que también es productor de petróleo, las exportaciones venezolanas se concentran en los metales (aluminio y hierro) y derivados básicos.

II.1.6 La CAN en conjunto

Los indicadores arriba descritos muestran un comportamiento muy parejo en términos de las estructuras exportadoras de los países andinos: Estados Unidos es siempre el principal socio y la importancia de los demás países del ALCA completa el fundamento de la participación de los andinos en las negociaciones, pues al continente se dirige cerca del 75% de su oferta exportable.

En cuanto a la concentración, destaca la escasa diversificación de las exportaciones andinas a los grandes mercados del continente. En el caso de Canadá siempre los 10 primeros productos representan más del 90% de las exportaciones. Además esos productos son, con pocas excepciones, productos de origen primario o manufacturas de bajo valor agregado. Lo contrario sucede con el comercio al interior de la Subregión donde las manufacturas son ya la mitad.

COMUNIDAD ANDINA: EXPORTACIONES DE BIENES - FOB											
		ALADI	MSur	CAN	MCCA	Am Lat	EEUU	U.E.	Asia	Japón	Total
<i>Millones de dólares</i>											
1998	Primarios	4 259	1 204	2 022	340	4 983	13 902	5 187	780	741	29 173
	Manufacturas	4 349	314	3 405	268	4 932	2 397	672	107	58	8 543
	Total	8 608	1 518	5 428	608	9 915	16 299	5 859	887	800	37 716
1999	Primarios	3 820	1 413	1 658	580	5 708	17 859	4 611	979	791	34 335
	Manufacturas	3 225	276	2 333	310	3 895	2 810	619	115	64	7 818
	Total	7 045	1 688	3 991	889	9 603	20 669	5 230	1 094	855	42 153
2000	Primarios	5 024	1 951	2 206	879	8 380	25 769	4 675	1 535	869	46 603
	Manufacturas	4 091	367	2 973	333	4 814	3 248	665	143	53	9 326
	Total	9 115	2 318	5 179	1 212	13 194	29 017	5 340	1 678	923	55 929
<i>Porcentaje del Total por Destino</i>											
1998	Primarios	14.6	4.1	6.9	1.2	17.1	47.7	17.8	2.7	2.5	100.0
	Manufacturas	50.9	3.7	39.9	3.1	57.7	28.1	7.9	1.3	0.7	100.0
	Total	22.8	4.0	14.4	1.6	26.3	43.2	15.5	2.4	2.1	100.0
1999	Primarios	11.1	4.1	4.8	1.7	16.6	52.0	13.4	2.9	2.3	100.0
	Manufacturas	41.2	3.5	29.8	4.0	49.8	35.9	7.9	1.5	0.8	100.0
	Total	16.7	4.0	9.5	2.1	22.8	49.0	12.4	2.6	2.0	100.0
2000	Primarios	10.8	4.2	4.7	1.9	18.0	55.3	10.0	3.3	1.9	100.0
	Manufacturas	43.9	3.9	31.9	3.6	51.6	34.8	7.1	1.5	0.6	100.0
	Total	16.3	4.1	9.3	2.2	23.6	51.9	9.5	3.0	1.7	100.0
<i>Porcentaje del Total por tipo de producto</i>											
1998	Primarios	49.5	79.3	37.3	55.9	50.3	85.3	88.5	87.9	92.7	77.3
	Manufacturas	50.5	20.7	62.7	44.1	49.7	14.7	11.5	12.1	7.3	22.7
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1999	Primarios	54.2	83.7	41.5	65.2	59.4	86.4	88.2	89.5	92.5	81.5
	Manufacturas	45.8	16.3	58.5	34.8	40.6	13.6	11.8	10.5	7.5	18.5
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2000	Primarios	55.1	84.2	42.6	72.5	63.5	88.8	87.5	91.5	94.2	83.3
	Manufacturas	44.9	15.8	57.4	27.5	36.5	11.2	12.5	8.5	5.8	16.7
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.											

Esta situación puede constituir una base argumental para buscar por medio de la liberalización arancelaria en el continente, la diversificación de las exportaciones hacia productos con mayor valor agregado o, por lo menos, para eliminar la dependencia excesiva de unas cuantas materias primas. No obstante, al análisis debe combinarse la competencia derivada de la misma liberalización y la perspectiva de desarrollo de la desgravación a través de las ofertas que han planteado los países.

Por lo pronto basta hacer referencia a la situación opuesta que se presenta con la estructura de las importaciones andina. Los socios comerciales siguen siendo los mismos, aunque sobresale una relativa importancia de la Unión Europea y Asia que en conjunto representan el 25% de las importaciones. El principal socio comercial sigue siendo los Estados Unidos, pero le sigue muy de cerca el resto de países del ALCA sumados.

COMUNIDAD ANDINA: IMPORTACIONES DE BIENES - CIF											
		ALADI	MSur	CAN	MCCA	Am Lat	EEUU	U.E.	Asia	Japón	Total
<i>Millones de dólares</i>											
1998	Primarios	4 087	1 222	2 131	95	4 277	2 446	871	399	9	8 926
	Manufacturas	7 290	2 176	3 062	69	7 800	12 902	7 355	2 348	3 121	36 110
	Total	11 378	3 398	5 193	164	12 077	15 348	8 226	2 746	3 131	45 036
1999	Primarios	3 368	861	1 870	27	3 468	1 964	786	290	9	7 383
	Manufacturas	5 724	1 735	2 305	60	6 170	10 447	6 383	2 133	1 755	28 482
	Total	9 092	2 595	4 175	87	9 638	12 411	7 168	2 423	1 763	35 864
2000	Primarios	4 216	1 021	2 383	27	4 316	1 843	721	286	8	8 323
	Manufacturas	7 261	2 218	3 014	47	7 783	10 600	5 624	2 774	1 731	30 499
	Total	11 477	3 239	5 397	75	12 099	12 442	6 345	3 060	1 739	38 822
<i>Porcentaje del Total por Destino</i>											
1998	Primarios	45.8	13.7	23.9	1.1	47.9	27.4	9.8	4.5	0.1	100.0
	Manufacturas	20.2	6.0	8.5	0.2	21.6	35.7	20.4	6.5	8.6	100.0
	Total	25.3	7.5	11.5	0.4	26.8	34.1	18.3	6.1	7.0	100.0
1999	Primarios	45.6	11.7	25.3	0.4	47.0	26.6	10.6	3.9	0.1	100.0
	Manufacturas	20.1	6.1	8.1	0.2	21.7	36.7	22.4	7.5	6.2	100.0
	Total	25.4	7.2	11.6	0.2	26.9	34.6	20.0	6.8	4.9	100.0
2000	Primarios	50.7	12.3	28.6	0.3	51.9	22.1	8.7	3.4	0.1	100.0
	Manufacturas	23.8	7.3	9.9	0.2	25.5	34.8	18.4	9.1	5.7	100.0
	Total	29.6	8.3	13.9	0.2	31.2	32.0	16.3	7.9	4.5	100.0
<i>Porcentaje del Total por tipo de producto</i>											
1998	Primarios	35.9	36.0	41.0	57.9	35.4	15.9	10.6	14.5	0.3	19.8
	Manufacturas	64.1	64.0	59.0	42.1	64.6	84.1	89.4	85.5	99.7	80.2
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1999	Primarios	37.0	33.2	44.8	31.3	36.0	15.8	11.0	12.0	0.5	20.6
	Manufacturas	63.0	66.8	55.2	68.7	64.0	84.2	89.0	88.0	99.5	79.4
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2000	Primarios	36.7	31.5	44.2	36.6	35.7	14.8	11.4	9.3	0.5	21.4
	Manufacturas	63.3	68.5	55.8	63.4	64.3	85.2	88.6	90.7	99.5	78.6
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.											

Lo más relevante es que las importaciones si son fundamentalmente bienes manufacturados, con lo cual hay ya un desbalance en la relación comercial con los demás miembros del ALCA, en particular con Estados Unidos. Para ilustrar de manera comparada la situación relativa de la CAN se presenta a continuación las estructuras de comercio de otros países del ALCA.

II.2. Otros Países

II.2.1. Argentina

ARGENTINA: EXPORTACIONES DE BIENES - FOB											
		ALADI	MSur	CAN	MCCA	AM Lat	EEUU	U.E.	Asia	Japón	Total
<i>Millones de dólares</i>											
1998	Primarios	6 358	4 067	881	69	6 465	1 258	4 008	1 400	625	16 942
	Manufacturas	6 691	5 354	557	35	6 753	946	625	356	32	9 464
	Total	13 048	9 421	1 438	104	13 218	2 204	4 633	1 756	657	26 406
1999	Primarios	5 513	3 450	583	57	5 605	1 550	3 999	1 103	499	15 562
	Manufacturas	4 749	3 621	392	30	4 804	1 085	736	373	28	7 661
	Total	10 262	7 071	975	87	10 410	2 635	4 734	1 476	528	23 223
2000	Primarios	7 061	4 326	548	43	7 150	1 877	3 722	1 402	368	17 484
	Manufacturas	5 361	4 076	423	67	5 461	1 276	932	389	31	8 829
	Total	12 422	8 402	970	110	12 611	3 153	4 654	1 791	399	26 313
<i>Porcentaje del Total por Destino</i>											
1998	Primarios	37.5	24.0	5.2	0.4	38.2	7.4	23.7	8.3	3.7	100.0
	Manufacturas	70.7	56.6	5.9	0.4	71.4	10.0	6.6	3.8	0.3	100.0
	Total	49.4	35.7	5.4	0.4	50.1	8.3	17.5	6.6	2.5	100.0
1999	Primarios	35.4	22.2	3.7	0.4	36.0	10.0	25.7	7.1	3.2	100.0
	Manufacturas	62.0	47.3	5.1	0.4	62.7	14.2	9.6	4.9	0.4	100.0
	Total	44.2	30.4	4.2	0.4	44.8	11.3	20.4	6.4	2.3	100.0
2000	Primarios	40.4	24.7	3.1	0.2	40.9	10.7	21.3	8.0	2.1	100.0
	Manufacturas	60.7	46.2	4.8	0.8	61.9	14.5	10.6	4.4	0.3	100.0
	Total	47.2	31.9	3.7	0.4	47.9	12.0	17.7	6.8	1.5	100.0
<i>Porcentaje del Total por tipo de producto</i>											
1998	Primarios	48.7	43.2	61.3	66.6	48.9	57.1	86.5	79.7	95.1	64.2
	Manufacturas	51.3	56.8	38.7	33.4	51.1	42.9	13.5	20.3	4.9	35.8
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1999	Primarios	53.7	48.8	59.8	65.2	53.8	58.8	84.5	74.7	94.7	67.0
	Manufacturas	46.3	51.2	40.2	34.8	46.2	41.2	15.5	25.3	5.3	33.0
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2000	Primarios	56.8	51.5	56.5	39.2	56.7	59.5	80.0	78.3	92.3	66.4
	Manufacturas	43.2	48.5	43.5	60.8	43.3	40.5	20.0	21.7	7.7	33.6
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

No sorprende en el caso de Argentina, las posiciones defensoras del proceso de integración en el MERCOSUR. Es el segundo exportador del grupo pero con la tasa por habitante más alta (US\$ 720). A diferencia de los que sucede con los países andinos, la concentración mayor de sus exportaciones por destinos se da precisamente al interior de dicho acuerdo, mientras que las exportaciones a Estados Unidos (12% en 2000) tienen una importancia reducida, incluso por debajo de las que se realizan a la Unión Europea (18% en 2000).

De otra parte, en la composición de sus exportaciones, las manufacturas presentan una alta participación a todos los mercados del ALCA, pues a Europa y Asia la concentración es en bienes primarios.

CAN	42%
EEUU	52%
MERCOSUR	42%
ALCA	39%
Mundo	42%

La situación por indicador de concentración (10 principales productos) arroja resultados muy parejos a los destinos considerados, lo cual da cuenta de un nivel considerable de diversificación exportadora para Argentina.

II.2.2. Brasil

BRASIL: EXPORTACIONES DE BIENES - FOB											
		ALADI	MSur	CAN	MCCA	Am Lat	EEUU	U.E.	Asia	Japón	Total
<i>Millones de dólares</i>											
1998	Primarios	2 019	1 491	279	15	2 170	2 375	9 562	2 096	1 705	22 366
	Manufacturas	11 365	7 386	2 143	238	11 803	7 197	5 159	1 133	496	28 366
	Total	13 383	8 877	2 422	252	13 973	9 573	14 722	3 229	2 202	50 732
1999	Primarios	1 545	1 034	241	17	1 674	2 730	8 709	1 856	1 741	21 066
	Manufacturas	9 016	5 744	1 511	233	9 480	7 823	5 026	1 343	451	26 597
	Total	10 560	6 778	1 752	250	11 153	10 553	13 735	3 199	2 193	47 664
2000	Primarios	1 816	1 176	287	37	2 009	3 036	8 925	2 237	1 740	21 699
	Manufacturas	11 114	6 586	1 830	243	11 581	10 174	5 889	1 541	732	33 208
	Total	12 930	7 762	2 116	279	13 590	13 210	14 814	3 779	2 472	54 907
<i>Porcentaje del Total por Destino</i>											
1998	Primarios	9.0	6.7	1.2	0.1	9.7	10.6	42.8	9.4	7.6	100.0
	Manufacturas	40.1	26.0	7.6	0.8	41.6	25.4	18.2	4.0	1.7	100.0
	Total	26.4	17.5	4.8	0.5	27.5	18.9	29.0	6.4	4.3	100.0
1999	Primarios	7.3	4.9	1.1	0.1	7.9	13.0	41.3	8.8	8.3	100.0
	Manufacturas	33.9	21.6	5.7	0.9	35.6	29.4	18.9	5.0	1.7	100.0
	Total	22.2	14.2	3.7	0.5	23.4	22.1	28.8	6.7	4.6	100.0
2000	Primarios	8.4	5.4	1.3	0.2	9.3	14.0	41.1	10.3	8.0	100.0
	Manufacturas	33.5	19.8	5.5	0.7	34.9	30.6	17.7	4.6	2.2	100.0
	Total	23.5	14.1	3.9	0.5	24.8	24.1	27.0	6.9	4.5	100.0
<i>Porcentaje del Total por tipo de producto</i>											
1998	Primarios	15.1	16.8	11.5	5.8	15.5	24.8	65.0	64.9	77.5	44.1
	Manufacturas	84.9	83.2	88.5	94.2	84.5	75.2	35.0	35.1	22.5	55.9
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1999	Primarios	14.6	15.3	13.8	6.8	15.0	25.9	63.4	58.0	79.4	44.2
	Manufacturas	85.4	84.7	86.2	93.2	85.0	74.1	36.6	42.0	20.6	55.8
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2000	Primarios	14.0	15.1	13.5	13.2	14.8	23.0	60.2	59.2	70.4	39.5
	Manufacturas	86.0	84.9	86.5	86.8	85.2	77.0	39.8	40.8	29.6	60.5
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.											

La economía más grande de Suramérica tiene una alta concentración de mercado en sus propios socios del MERCOSUR, pero mucho más baja que Argentina. Su principal socio está fuera del ALCA (la Unión Europea) y aunque los Estados Unidos ha ganado participación recientemente, no tiene una posición preponderante sobre los demás socios del ALCA, como si sucede con los países andinos. Esta condición puede dar luces sobre la capacidad de Brasil de desenvolverse fácilmente en varios escenarios de integración e impulsar diferentes frentes de acuerdos comerciales por los intereses repartidos que tiene.

La diferencia cualitativa entre sus socios del ALCA y la Unión Europea es que a los primeros las exportaciones son primordialmente manufactureras, mientras que a Europa dominan los productos de origen primario. No obstante, la participación de las manufacturas es también importante (45%).

Guardadas las proporciones, esta estructura es la más cercana, por diversificación de productos y de socios comerciales a la de los Estados Unidos, sumándose a la

característica ya descrita de ser los dos países del continente con más bajos índices de apertura comercial. Los indicadores de concentración son los siguientes:

CAN	24%
EEUU	42%
MERCOSUR	13%
ALCA	26%
Mundo	29%

II.2.3. Chile

El caso de Chile resulta interesante para efectos comparativos con la situación de los andinos, pues aparece como una mezcla de estructuras entre las características de éstos y las de los países de MERCOSUR.

En primer lugar, la distribución de importancia de los socios es muy similar a la de Brasil, donde la más importante resulta ser la Unión Europea, pero sin una preponderancia marcada. Los Estados Unidos como socio individual tiene una importante participación, pero es menor que la de los demás socios del ALCA en conjunto. Además, vistos los socios latinoamericanos, las participaciones resultan bastante parejas y no se puede hablar de un destino prioritario de las exportaciones. En efecto, el peso relativo del la CAN y MERCOSUR es muy parejo, al igual que con México.

Desde la perspectiva del tipo de productos, Chile se aproxima más a las estructuras típicas de los países andinos, pues los productos de origen primario son los de mayor importancia en sus exportaciones. No obstante lo anterior, los índices de participación de las manufacturas son importantes a todos los destinos ALCA (más de 40%) con excepción de los Estados Unidos (20%).

Al resto del mundo, las manufacturas son casi inexistentes como sucede con los andinos. En resumen, las exportaciones chilenas también basan sus exportaciones a los grandes mercados desarrollados en nichos de mercado que aprovechan las ventajas competitivas de su producción de origen primario.

CHILE: EXPORTACIONES DE BIENES – FOB											
		ALADI	MSur	CAN	MCCA	Am Lat	EEUU	U.E.	Asia	Japón	Total
<i>Millones de dólares</i>											
1998	Primarios	1 944	929	619	40	2 022	1 854	3 635	1 807	1 883	11 770
	Manufacturas	1 451	750	571	31	1 499	460	326	66	191	2 797
	Total	3 395	1 679	1 191	71	3 521	2 314	3 961	1 873	2 074	14 566
1999	Primarios	1 815	797	545	54	1 902	2 206	3 579	1 935	2 095	12 492
	Manufacturas	1 428	735	513	40	1 486	547	330	68	185	2 879
	Total	3 243	1 532	1 057	94	3 388	2 753	3 909	2 003	2 280	15 371
2000	Primarios	2,206	1,003	634	65	2,300	2,373	3,881	2,563	2,355	14,594
	Manufacturas	1,590	714	592	41	1,652	558	417	112	190	3,327
	Total	3,796	1,717	1,227	106	3,952	2,931	4,298	2,675	2,545	17,921
<i>Porcentaje del Total por Destino</i>											
1998	Primarios	16.5	7.9	5.3	0.3	17.2	15.8	30.9	15.4	16.0	100.0
	Manufacturas	51.9	26.8	20.4	1.1	53.6	16.4	11.7	2.4	6.8	100.0
	Total	23.3	11.5	8.2	0.5	24.2	15.9	27.2	12.9	14.2	100.0
1999	Primarios	14.5	6.4	4.4	0.4	15.2	17.7	28.6	15.5	16.8	100.0
	Manufacturas	49.6	25.5	17.8	1.4	51.6	19.0	11.5	2.4	6.4	100.0
	Total	21.1	10.0	6.9	0.6	22.0	17.9	25.4	13.0	14.8	100.0

CHILE: EXPORTACIONES DE BIENES – FOB											
		ALADI	MSur	CAN	MCCA	Am Lat	EEUU	U.E.	Asia	Japón	Total
2000	Primarios	15.1	6.9	4.3	0.4	15.8	16.3	26.6	17.6	16.1	100.0
	Manufacturas	47.8	21.5	17.8	1.2	49.7	16.8	12.5	3.4	5.7	100.0
	Total	21.2	9.6	6.8	0.6	22.1	16.4	24.0	14.9	14.2	100.0
<i>Porcentaje del Total por tipo de producto</i>											
1998	Primarios	57.3	55.3	52.0	56.3	57.4	80.1	91.8	96.5	90.8	80.8
	Manufacturas	42.7	44.7	48.0	43.7	42.6	19.9	8.2	3.5	9.2	19.2
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1999	Primarios	56.0	52.0	51.5	57.7	56.1	80.1	91.6	96.6	91.9	81.3
	Manufacturas	44.0	48.0	48.5	42.3	43.9	19.9	8.4	3.4	8.1	18.7
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2000	Primarios	58.1	58.4	51.7	61.5	58.2	81.0	90.3	95.8	92.5	81.4
	Manufacturas	41.9	41.6	48.3	38.5	41.8	19.0	9.7	4.2	7.5	18.6
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

II.2.4. México

La estructura comercial de México resulta por demás aburrida. La excesiva concentración de su comercio con un solo socio, los Estados Unidos, da cuenta de su política comercial unívoca. Las exportaciones a este país representan ya el 90% del total, cuando a comienzos de la década de los 90, el 65% de las exportaciones tenían como destino a su vecino del norte.

Por tipos de producto, estas exportaciones están representadas en su mayoría notoria por productos manufacturados (85%), como sucede con casi todos los destinos de las exportaciones mexicanas. Sin embargo, no resulta muy útil realizar el análisis puntual del tipo de productos, pues el grado de concentración por destino lo impide.

Lo que sí queda claro es por qué México es un actor muy activo en las negociaciones ALCA, casi siempre en contra del oportuno desarrollo del acuerdo. En otras palabras, a México no le conviene “repartir la torta” con otros países del ALCA.

MEXICO: EXPORTACIONES DE BIENES - FOB											
		ALADI	MSur	CAN	MCCA	Am Lat	EEUU	U.E.	Asia	Japón	Total
<i>Millones de dólares</i>											
1998	Primarios	439	221	169	243	951	13 237	1 416	238	401	17 218
	Manufacturas	3 205	1 083	1 440	1 117	4 865	88 572	2 452	1 226	155	99 964
	Total	3 644	1 303	1 609	1 360	5 816	101 809	3 868	1 464	556	117 183
1999	Primarios	243	77	131	287	795	15 904	1 460	112	434	19 869
	Manufacturas	1 923	644	948	967	3 425	104 469	3 704	1 184	341	116 275
	Total	2 166	722	1 079	1 254	4 219	120 373	5 163	1 296	775	136 145
2000	Primarios	303	80	187	361	1 138	21 475	2 202	122	582	27 359
	Manufacturas	2 428	866	1 157	1 028	4 031	125 673	3 300	1 090	356	138 752
	Total	2 731	946	1 344	1 390	5 169	147 148	5 501	1 212	938	166 111
<i>Porcentaje del Total por Destino</i>											
1998	Primarios	2.5	1.3	1.0	1.4	5.5	76.9	8.2	1.4	2.3	100.0
	Manufacturas	3.2	1.1	1.4	1.1	4.9	88.6	2.5	1.2	0.2	100.0
	Total	3.1	1.1	1.4	1.2	5.0	86.9	3.3	1.2	0.5	100.0
1999	Primarios	1.2	0.4	0.7	1.4	4.0	80.0	7.3	0.6	2.2	100.0
	Manufacturas	1.7	0.6	0.8	0.8	2.9	89.8	3.2	1.0	0.3	100.0
	Total	1.6	0.5	0.8	0.9	3.1	88.4	3.8	1.0	0.6	100.0
2000	Primarios	1.1	0.3	0.7	1.3	4.2	78.5	8.0	0.4	2.1	100.0
	Manufacturas	1.8	0.6	0.8	0.7	2.9	90.6	2.4	0.8	0.3	100.0

MEXICO: EXPORTACIONES DE BIENES - FOB											
		ALADI	MSur	CAN	MCCA	Am Lat	EEUU	U.E.	Asia	Japón	Total
	Total	1.6	0.6	0.8	0.8	3.1	88.6	3.3	0.7	0.6	100.0
<i>Porcentaje del Total por tipo de producto</i>											
1998	Primarios	12.0	16.9	10.5	17.8	16.4	13.0	36.6	16.2	72.2	14.7
	Manufacturas	88.0	83.1	89.5	82.2	83.6	87.0	63.4	83.8	27.8	85.3
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1999	Primarios	11.2	10.7	12.1	22.9	18.8	13.2	28.3	8.6	56.0	14.6
	Manufacturas	88.8	89.3	87.9	77.1	81.2	86.8	71.7	91.4	44.0	85.4
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2000	Primarios	11.1	8.4	13.9	26.0	22.0	14.6	40.0	10.1	62.1	16.5
	Manufacturas	88.9	91.6	86.1	74.0	78.0	85.4	60.0	89.9	37.9	83.5
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

II.2.5. Estados Unidos

El análisis similar para los Estados Unidos no ofrece ninguna sorpresa por tener la estructura típica de una economía altamente desarrollada. Los socios comerciales de sus exportaciones por grupos de países, están repartidos sin una participación preponderante significativa de alguno de ellos. Destaca eso si, la baja participación que tienen esas exportaciones a los mercados de Latinoamérica distintos de México.

Adicionalmente, las exportaciones de Estados Unidos, como es de esperarse, son eminentemente manufactureras en proporción de más de 90% a todos sus destinos. Para efectos de los intereses de negociación del ALCA, las exportaciones primarias son productos agrícolas que comercializa los Estados Unidos con un fuerte componente de subsidios y ayudas internas (el frijol soya está entre los 10 principales productos de exportación al mundo).

ESTADOS UNIDOS: EXPORTACIONES DE BIENES - FOB											
		ALADI	MSur	CAN	MCCA	Am Lat	U.E.	Asia	Japón	Resto	Total
<i>Millones de dólares</i>											
1998	Primarios	5641	693	1004	533	6796	6851	13169	6954	9684	36500
	Manufacturas	115256	21727	14478	7881	135653	142619	150801	50934	214902	643974
	Total	120897	22420	15482	8415	142448	149470	163970	57888	224586	680474
1999	Primarios	4653	346	800	433	5719	5430	13035	6957	9667	33851
	Manufacturas	116503	18848	11039	8022	136527	146215	156838	50527	219389	658970
	Total	121156	19195	11838	8455	142246	151645	169873	57484	229056	692821
2000	Primarios	5437	386	749	507	6600	5469	13956	7049	10458	36483
	Manufacturas	142972	20656	11442	8562	164380	159356	186536	58205	233664	743936
	Total	148409	21042	12191	9069	170980	164825	200492	65254	244122	780419
<i>Porcentaje del Total por Destino</i>											
1998	Primarios	15.5	1.9	2.8	1.5	18.6	18.8	36.1	19.1	26.5	100.0
	Manufacturas	17.9	3.4	2.2	1.2	21.1	22.1	23.4	7.9	33.4	100.0
	Total	17.8	3.3	2.3	1.2	20.9	22.0	24.1	8.5	33.0	100.0
1999	Primarios	13.7	1.0	2.4	1.3	16.9	16.0	38.5	20.6	28.6	100.0
	Manufacturas	17.7	2.9	1.7	1.2	20.7	22.2	23.8	7.7	33.3	100.0
	Total	17.5	2.8	1.7	1.2	20.5	21.9	24.5	8.3	33.1	100.0
2000	Primarios	14.9	1.1	2.1	1.4	18.1	15.0	38.3	19.3	28.7	100.0
	Manufacturas	19.2	2.8	1.5	1.2	22.1	21.4	25.1	7.8	31.4	100.0
	Total	19.0	2.7	1.6	1.2	21.9	21.1	25.7	8.4	31.3	100.0

ESTADOS UNIDOS: EXPORTACIONES DE BIENES - FOB											
		ALADI	MSur	CAN	MCCA	Am Lat	U.E.	Asia	Japón	Resto	Total
<i>Porcentaje del Total por tipo de producto</i>											
1998	Primarios	4.7	3.1	6.5	6.3	4.8	4.6	8.0	12.0	4.3	5.4
	Manufacturas	95.3	96.9	93.5	93.7	95.2	95.4	92.0	88.0	95.7	94.6
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1999	Primarios	3.8	1.8	6.8	5.1	4.0	3.6	7.7	12.1	4.2	4.9
	Manufacturas	96.2	98.2	93.2	94.9	96.0	96.4	92.3	87.9	95.8	95.1
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2000	Primarios	3.7	1.8	6.1	5.6	3.9	3.3	7.0	10.8	4.3	4.7
	Manufacturas	96.3	98.2	93.9	94.4	96.1	96.7	93.0	89.2	95.7	95.3
	Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: USITC

Sorprende en todo caso que el indicador de concentración de los Estados Unidos, en el que los 10 principales productos representan 15% de las exportaciones al Mundo, al ALCA la concentración se hace evidente, pues los 10 primeros son el 56% del total de exportaciones al continente. En parte esto obedece a que los principales productos en realidad son items arancelarios del sector automotor con carácter residual o fragmentado (partes, accesorios) y por lo tanto recogen en una misma subpartida un conjunto importante de bienes identificables por separado.

II.3. Conclusión: Estructura y Especialización del Comercio.

El panorama descrito en esta sección no aparece muy halagador para los países andinos. En efecto, luego de varios años de ejercicios de integración y acuerdos comerciales, el peso específico de las exportaciones primarias sigue siendo muy alto. Además, la dependencia notoria del ALCA como destino de sus exportaciones establece una condicionalidad casi inamovible de apuntar a la integración con el continente.

Los esfuerzos de diversificación hacia exportaciones manufactureras han estado apoyados en la creación de mercados a través de acuerdos comerciales y especialmente en la profundización del proceso de integración andino. De hecho, con muy pocas y notables excepciones, este mercado es prácticamente la base de su desarrollo exportador en cuanto a manufacturas se refiere.

Algo que debe ser destacado es el hecho de que este proceso de diversificación ha arrojado frutos en mercados similares en tamaño y desarrollo, pues aunque cuatro de los países miembros de la CAN reciben un acceso preferencial en el mercado de los Estados Unidos, la estructura de exportaciones con dicho país se ha mantenido casi inamovible. No resulta adecuado entonces aceptar una relación directa entre acceso preferencial en un mercado con el crecimiento, potenciación y diversificación de las exportaciones. Los países que han logrado penetrar al mercado norteamericano deben haber desarrollado otro tipo de condiciones que les permita aprovechar el diferencial arancelario, como competitividad de precio, nichos específicos de mercado, vinculación empresarial, etc.

Esto es muy importante a efectos de perfilar la verdadera dimensión del ALCA como una vía para llegar a un acuerdo con los Estados Unidos, pues no queda todavía claro que el enorme mercado de dicho país en términos de importaciones pueda representar

una salida óptima a la promoción y diversificación exportadora andina, por las siguientes razones:

- Por un lado, de los indicadores de apertura comercial de los Estados Unidos, se puede inferir que el principal competidor en dicho mercado para las manufacturas o exportaciones no tradicionales andinas, es el mismo Estados Unidos.
- En segundo lugar, los nichos de mercado que puedan ser aprovechados por la CAN van a enfrentar otra dura competencia de países que ya tienen una posición consolidada de exportaciones manufactureras a ese país.

Los 10 años de vigencia del ATPA son un ejemplo de que las preferencias arancelarias por sí mismas no son garantía de la aparición y desarrollo de nuevas corrientes comerciales. Con notables excepciones, los países andinos beneficiarios no han encontrado la estrategia de vinculación empresarial al mercado norteamericano que garantice un mayor aprovechamiento de las preferencias. Como se verá en la siguiente sección de este documento, nada en las negociaciones del ALCA indica que esta situación vaya a cambiar. (Ver anexo II del presente trabajo).

Por otra parte, las demás oportunidades de nuevos mercados se estarían dirigiendo a países como México, Brasil y Argentina, los cuales, como se ha podido apreciar, cuentan con una estructura de comercio muy regionalizada, especialmente el primero. La experiencia chilena puede constituir una réplica de las perspectivas andinas en la consolidación del ALCA. Chile, con la gran cantidad de acuerdos bilaterales que ha suscrito en los últimos años, ha mejorado de manera importante la participación y diversificación de sus exportaciones hacia mercados de economías similares, con ingreso y producto por habitante de rango medio, pero a los países desarrollados las exportaciones siguen siendo eminentemente de carácter primario.

PARTE II

LAS NEGOCIACIONES DE ACCESO A MERCADOS EN EL ALCA

I. PARAMETROS ACTUALES DE LA NEGOCIACION DE ACCESO A MERCADOS DEL ALCA.

En el ALCA, la negociación de acceso a mercados tiene la característica de los acuerdos de última generación, en los cuales se incorpora a la tradicional discusión de preferencias y/o plazos de desgravación, otras disciplinas que acompañan el proceso de comercio internacional como las normas técnicas y los procedimientos aduaneros. Es importante definir cuáles han sido los avances en estos temas y las perspectivas de solución a las discrepancias que se mantienen vigentes en la mesa para evaluar el margen de acción que tienen los países andinos en esta negociación, tanto en la perspectiva de las exportaciones, como en la adecuada protección a los aparatos productivos.

En detalle, los temas se involucran en el capítulo de Acceso a Mercados del ALCA son:

- Aranceles y Desgravación
- Reglas de Origen
- Otros temas de Acceso a Mercados
 - Medidas No Arancelarias
 - Barreras Técnicas al Comercio
 - Procedimientos Aduaneros (y Procedimientos Aduaneros relacionados con el Origen).
 - Salvaguardias
 - Subsidios, Antidumping y medidas compensatorias.

I.1. Aranceles y Desgravación.

Es importante recalcar que la discusión típica de aranceles y plazos de desgravación adquiere una singular importancia por la dimensión del acuerdo mismo. No sólo por la cantidad de países participantes en el acuerdo, sino por las reglas que ya se han preestablecido como modalidad de desgravación.

En efecto, el desarrollo de las discusiones al interior del GNAM y los acuerdos que se han alcanzado en materia de procedimientos y modalidades de negociación resultan en la definición de un importante parámetro de la negociación: El establecimiento de una tasa base para el inicio de la desgravación significa fijar los niveles máximos del arancel por parte de economías del tamaño y entorno de las andinas, que realizan más del 60% de su comercio con los países participantes del acuerdo.

Aunque la CAN, intentó formular una modalidad de desgravación basada en la aplicación de márgenes de preferencia¹, el año pasado se consolidó la posición más generalizada de realizar la reducción arancelaria a partir de una tasa base con reducciones nominales del arancel.

En cuanto a los plazos de desgravación, las canastas de plazos ya acordadas son: Canasta A (desgravación inmediata); Canasta B (hasta 5 años para la desgravación); Canasta C (más de 5 años y menos de 10 para la desgravación) y Canasta D (más de 10 años). Todavía no se ha definido cual será el plazo de la Lista D o si éste será variable por sectores o productos, pero es poco probable que se acuerde un plazo mayor de 15 años y algunas delegaciones hablan de 12 años como máximo.

Destaca el hecho de que a pesar que se acordó no presentar exclusiones para las ofertas iniciales de desgravación, varios países como Canadá incluyeron esta modalidad en sus ofertas. CARICOM por ejemplo, excluyó el 28% del universo arancelario. Además, hay que reconocer que los países fueron muy imaginativos en la cantidad de modalidades de desgravación que presentaron: desgravaciones no lineales; con período de gracia; aplicación de contingentes, etc.

Tres elementos estratégicos para la negociación de acceso a mercados del ALCA se derivan de los avances hasta ahora alcanzados:

Un primer elemento de consideración estratégica es la escogencia de una combinación adecuada entre arancel y plazos de desgravación como posición de negociación. Habida cuenta de que el impacto del ALCA sobre las economías andinas es de carácter estructural de largo plazo, adquiere relieve el tratamiento de los plazos, por encima del arancel mismo, pues este último ya está prácticamente fijo en razón del reporte de las tasas bases definitivas el pasado 15 de abril de 2003.

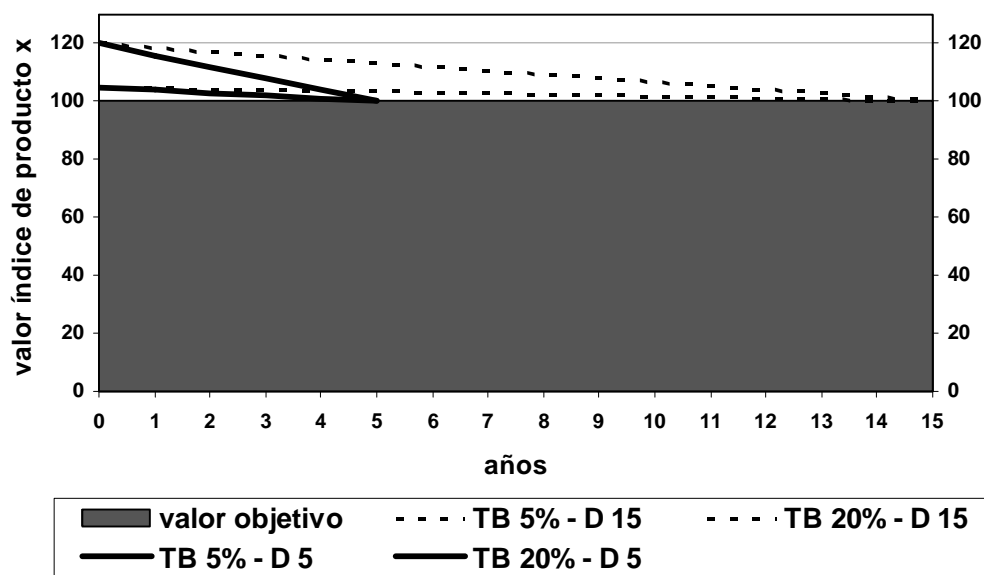
En efecto, el proceso de negociación en la CAN ha estado altamente influenciado por la estrategia de vocería única en las mesas de negociación y, en el caso de acceso a mercados, ésta se ha reflejado en el esfuerzo adicional de los países miembros por negociar en simultáneo al ALCA la consolidación de un AEC. En esta perspectiva, los negociadores han concentrado mucho esfuerzo en la definición de niveles arancelarios sobredimensionando al AEC como elemento del poder negociador de la CAN.

Sin embargo, dada las estructuras y los niveles arancelarios que están sobre la mesa de negociación, los plazos de desgravación son más importantes como instrumento de "trade-off" para los demás países. Veamos:

En primer lugar, la perspectiva de desgravación en plazos se está dirigiendo rápidamente a un rango general de 10 años y, en segundo lugar, los niveles de arancel de las economías participantes, en particular de los grandes mercados desarrollados (Estados Unidos y Canadá) tienen promedios en rangos de 5% a 12%. Así las cosas, la atención de los negociadores debería centrarse más en la negociación de los plazos que en la discusión del nivel arancelario de partida. Dicho de otra forma, a las economías más grandes del continente, en una perspectiva y orientación de largo plazo, les interesa más que tan rápido pueden acceder a los demás mercados que el arancel de arranque que definan sus mercados objetivos.

¹ Esto significaría que cada país podría modificar los aranceles durante período de desgravación (plazo de transición), manteniendo la autonomía de su política arancelaria.

Tasa Base (TB) vs Plazos Desgravación (D)



Por esta razón, cualquier estrategia de inserción en el proceso de liberalización del comercio producto de un acuerdo de la envergadura del ALCA debe centrarse en el proceso de negociación de los plazos de desgravación, máximo cuando la estructura arancelaria ya está definida.

El segundo elemento estratégico del acceso a mercados es la certeza cada vez más clara de que entre más rápido se quiera lograr acceso a unos mercados específicos, se debe estar dispuesto a otorgar recíprocamente este acceso a los productos provenientes de estos mercados. Por ejemplo, el objetivo de los países andinos beneficiarios del ATPA de consolidar el acceso libre de aranceles en Estados Unidos, tendrá como contrapartida segura la exigencia de este último de recibir también un acceso preferencial en un plazo rápido.

El tercer elemento es el formato de la negociación. Si se adopta un formato multilateral, la negociación se hace más compleja y los beneficios temporales en algunos mercados se erosionan en la medida en que las preferencias se extienden de igual manera a otros países. Adquiere especial relevancia entonces es la aplicación del principio de NMF regional para las ofertas de acceso que cada país o grupo o reciba. Como no ha habido una definición medianamente clara sobre el particular, algunos países han anunciado que el proceso de mejoramiento de ofertas se puede detener hasta tanto. En este tema en particular, lo más probable es que se adopte un esquema de NMF regional con aplicación de tratos diferenciales² y persista entonces la situación de bilateralidad de la aplicación de las condiciones de acceso en plazos de desgravación.

Ahora bien, esta "bilateralidad" no es equivalente a la de los acuerdos bilaterales que han tratado de impulsar algunos países (andinos incluso) como una forma de alcanzar más rápido la liberalización continental, pues estos acuerdos bilaterales se salen del

2 Esto implica que cualquier preferencia que se negocie y otorgue a un país, deberá ser extendida a otros que tengan igual o menor nivel de desarrollo relativo.

marco normativo general que establecería el ALCA. El caso más reciente es la disposición que han manifestado abiertamente los gobiernos de Perú y Colombia de suscribir un bilateral con Estados Unidos y con Canadá. Sobre las implicaciones de esta modalidad se discute en el segundo numeral de esta sección, pero en principio cabe destacar que una maraña de acuerdos bilaterales pueden generar una dispersión administrativa del comercio tal, que la mayoría de ellos perderían relevancia a favor de la concentración en pocos acuerdos (y por ende en pocos mercados).

I.2. Normas de Origen

Al mismo nivel de los aranceles y los plazos de desgravación, las reglas que permiten calificar a una mercancía como merecedora del trato preferencial al interior de un acuerdo comercial, es decir las normas de origen, son un elemento crucial de la estrategia de negociación. Las normas de origen constituyen la verdadera economía política de un proceso de integración, pues cumplen con dos características que definen el alcance del mismo: A diferencia de los aranceles que son transitorios, las normas de origen rigen de manera permanente durante la existencia del acuerdo y el nivel de exigencia que se defina para ellas define en buena parte la estructura futura de las corrientes comerciales.

En efecto, normas muy exigentes se convierten en un instrumento idóneo para la desviación y concentración de comercio, lo cual en el ALCA se potencia al estar involucrado el mayor mercado del mundo (los Estados Unidos). Normas menos exigentes como las que prevalecen en los acuerdos de la ALADI, permiten contar con corrientes comerciales menos dependientes, pero facilitan y hasta estimulan las prácticas de triangulación o el desarrollo de industrias de ensamblaje simple.

La tendencia que se está desarrollando en la negociación del ALCA está más inclinada al tipo de normas exigentes como las del NAFTA o el G3, que a las del tipo ALADI. De antemano se puede establecer que el aparato productivo andino tendrá como parámetro la necesidad de cumplir con normas exigentes que condicionan fuertemente la incorporación de materias primas regionales, exigen altos niveles de valor agregado y atacan los procesos productivos de ensamble o maquila a partir de insumos extra regionales.

Se ha desarrollado la percepción de que los países andinos, por su estructura productiva, puede llegar fácilmente a cumplir con las normas que se perfilan en la negociación en la medida que se asegure que el acuerdo va a permitir la "acumulación de origen", es decir que los productos exportados elaborados a partir de bienes producidos en otros países de la región, que cumplan origen, también calificarán como originarios.

En la alternativa en que la liberalización del ALCA adopte el formato de suma de acuerdos bilaterales, se presentaría un serio obstáculo a la pretensión de consolidar el reconocimiento de la acumulación de origen desde el inicio mismo de la desgravación arancelaria. Dentro del ALCA, por la "bilateralidad" de las plazos de desgravación, las diferencias de aranceles podrían inducir procesos de triangulación productiva y comercial, lo cual sería contrarrestado con medidas provisionales del tipo de derechos arancelarios correctivos.

En todo caso, debe tenerse presente que la aplicación del principio de origen acumulativo tiene el potencial de generar efectos que aparecen como contradictorios:

- Desarrollo exportador: Se asegura la posibilidad de incorporar insumos y partes importadas de otros países del continente para las ventas a socios del ALCA.
- Competencia de productos en el mercado doméstico y externos del ALCA: Los demás países también tendrían la facultad de acumular y refuerzan su capacidad de competencia en el mercado doméstico colombiano y los mercados externos.
- Competencia de insumos para consumo industrial en el mercado doméstico y externos del ALCA: Las empresas transformadoras se benefician con más opciones para abastecerse de insumos y partes para su proceso productivo.

Independientemente de lo que suceda durante el proceso de transición o período de desgravación, está claro que una vez liberado todo el comercio, la acumulación de origen va a ser plena y habrá que enfrentar los efectos mencionados.

Finalmente, respecto a los procedimientos para acreditar el origen de un país miembro, la tendencia en la negociación del ALCA es trasladar la responsabilidad de esta acreditación de una entidad pública (tal como hasta la fecha se ha venido haciendo en la CAN) a los particulares. En efecto, el exportador sería el emisor del certificado de origen, y el importador respondería por la veracidad de dicho certificado.

I.3. Otros Temas de Acceso a Mercados.

Los dos temas ya revisados han tenido un desarrollo relativamente dinámico en las negociaciones a tal punto que ya se han reportado los aranceles bases y las ofertas iniciales de desgravación de los países; existe un cronograma definido para el desarrollo de las mejoras de las ofertas e incluso, desde el segundo semestre del año pasado, funciona activamente un subgrupo del GNAM para los temas relativos a las normas de origen. Sin embargo, los demás temas de la agenda del GNAM aparecen estancados, según algunas delegaciones por las dificultades operativas que se derivan de conformar más grupos y mesas de trabajo, pero que a la luz de los intereses de los países en desarrollo, aparece como un movimiento estratégico para retrasar los temas que no son del interés de mercados como los Estados Unidos mientras que si se dinamizan los de su directa utilidad.

Estos temas constituyen casi todos, un capítulo del acuerdo, por lo que su escaso avance ha creado preocupación también al más alto nivel en lo relativo al cumplimiento de plazos para la negociación.

I.3.1. Medidas No arancelarias

El objeto de negociación en este tema son todas aquellas medidas que por sus efectos actúan directamente sobre la cantidad o precio de las importaciones por lo que tienen un efecto similar a los aranceles. En general se refiere a medidas como:

- Restricciones cuantitativas de las importaciones;
- Precios o valores mínimos;

- requisitos de precios de exportación e importación
- Licencias de importación condicionadas al cumplimiento de requisitos de desempeño;
- restricciones voluntarias a las exportaciones excepto las permitidas por el GATT de 1994

La escasa discusión se ha centrado en el nivel de diferenciación que el ALCA puede dar a este tema, habida cuenta que todos los países que participan en la negociación son Miembros de la OMC y en tal sentido tienen la obligación de mantener sus compromisos sobre esta materia.

El tema adquirió especial relevancia con la reciente presentación de ofertas, en particular las de productos del sector agrícola, en los que los países establecieron condiciones de desgravación que incluyen algunas de estas medidas. De hecho, es muy probable que la complejidad del sector obligue a la aceptación de la existencia de medidas no arancelarias en los bienes sensibles agrícolas.

I.3.2. Barreras Técnicas

Otro tipo de medidas que también tienen la posibilidad de afectar el flujo de importaciones son todas aquellas relativas a la normalización en la producción (reglamentos técnicos, metrología, procedimientos de evaluación de la conformidad, etc.). Se busca con esto que en el ALCA sus miembros eliminen todas aquellas normas técnicas innecesarias.

Precisamente, el caso de las barreras técnicas al comercio es un tema del GNAM ha tenido muy poco o nulo tratamiento en las 25 reuniones realizadas del grupo y las discusiones no han pasado de ser una mera enumeración de posiciones sobre el tema. Ante la insistencia de varios países, entre ellos los de la CAN, de que el tema adquiera el nivel de discusión que si tiene los aranceles y la desgravación, algunas delegaciones han manifestado que están de acuerdo en la importancia del mismo, pero que resultaría más adecuado que las discusiones sobre normas técnicas, por ejemplo, se dieran al unísono con el desarrollo de las negociaciones de ofertas de desgravación.

Por supuesto, el tema sí tiene un enorme impacto en el desarrollo de la negociación, pues como es bien sabido, este tipo de medidas han proliferado en sustitución de la liberalización arancelaria y se han constituido en los nuevos "aranceles" de muchas economías que cuentan con los recursos para administrar y controlar en el comercio estas medidas.

La negociación del ALCA muy probablemente adopte el esquema OMC frente a este tema, en donde no se pretenden crear normas técnicas homogéneas para los 34 países, sino que se fijarán algunos criterios generales que deben tener en cuenta los países antes de expedir este tipo de normas, como el de tener en cuenta los estándares internacionales existentes. No obstante, al tratar al tema de normas técnicas el ALCA somete las mismas al mecanismo de solución de controversias, con lo cual una norma que aparezca excesiva o discriminatoria podrá ser demandada.

I.3.3. Procedimientos Aduaneros

Se ha previsto también un capítulo para el establecimiento de normas y procedimientos que regulen la operación de las aduanas y se evite con ello la existencia de obstáculos de carácter administrativo.

La preocupación central de países como los andinos, es que la negociación no derive en la exigencia de una serie de estándares aduaneros difíciles de cumplir, incluso desde la perspectiva presupuestal, que se constituyan en obstáculos comerciales.

I.3.4. Salvaguardias.

Los países de la CAN, impulsaron la inclusión de un capítulo de salvaguardias, habida cuenta del gran impacto que puede tener la liberalización del ALCA sobre los aparatos productivos. La discusión de este tema ha girado alrededor de aspectos como la vigencia del instrumento, los plazos de las medidas, etc.

Aunque las delegaciones, con pocas excepciones, han entregado propuestas sobre este mecanismo, la discusión se ha estancado por diferencias muy puntuales como el señalado arriba y quizás sea uno de los temas que se resuelva a muy alto nivel. En efecto, las economías grandes manifiestan su temor de que el mecanismo se vuelva de aplicación común y extendida, lo que implicaría un lento desarrollo de las corrientes comerciales en el ALCA. En todo caso, es imprescindible que exista un mecanismo de este orden, pues aunque todos están de acuerdo en que sigue vigente el correspondiente mecanismo de los acuerdos de la OMC, éste opera solo cuando se requiere superar los niveles de arancel consolidado. En esta perspectiva, la salvaguardia de un acuerdo preferencial como el ALCA se hace necesaria por cuanto permite contar con una válvula de escape en casos de afectación crítica de la producción por los flujos comerciales nuevos que se generen.

I.3.5. Subsidios, Antidumping y Medidas Compensatorias.

Este tema ha sido desarrollado también en los acuerdos multilaterales de la OMC, prevaleciendo de manera importante los criterios impuestos por los grandes actores del comercio internacional como Estados Unidos, país que es un gran usuario de las mismas en el ámbito mundial.

Esta condición, sumado al hecho de que el desarrollo de investigaciones sobre estas prácticas conlleva grandes dificultades analíticas y operativas, hace prever que no se pueda lograr mucho más en materia de normas para el ALCA, que lo alcanzado en la OMC. Por esta razón se estima que lo más apropiado es que los sectores público y privado de los países andinos, perfeccionen su capacidad de administrar la realización de las investigaciones y la participación en las mismas cuando es objeto de una de ellas.

I.4. Parámetros de la Negociación

Visto lo anterior, se pueden sintetizar los parámetros básicos de la negociación de acceso a mercados en ALCA en los siguientes elementos:

- El arancel base de partida ya está definido y es muy escaso el margen de movimientos para los ajustes, aunque es posible que, dada el extendido incumplimiento de los países en la presentación de ofertas y aranceles base con respecto a lo acordado en el CNC y la existencia de sectores críticos en todo el continente, durante el proceso de negociación podrían darse movimientos de los aranceles como mecanismo de trade-off para lograr acuerdos sobre algunos plazos o modalidades de desgravación.
- La discusión central estará alrededor de los plazos de desgravación y es muy posible que aparezcan modalidades distintas de la desgravación lineal que se había propuesto como punto de arranque en la negociación.
- Las normas de origen se examinarán al detalle de producto y en general serán de nivel exigente respecto a las variables de incorporación de insumos, elaboración y valor agregado, etc. La negociación al detalle de producto también puede inducir la aparición de trade-offs en los sectores críticos.
- Con relación al principio de acumulación, el cual está prácticamente asegurado que será válido desde el inicio de la desgravación, debe tenerse presente que, sumado a la exigencia esperada de las normas de origen, se constituye en la base de un proceso de concentración y desviación de comercio dentro del continente para países como los andinos. Los procesos productivos exportadores que eventualmente se desarrollen en nuestros países estarán basados en las exigencias de los mercados del ALCA con relación al origen, lo cual establece de antemano la dirección que tengan los proyectos exportadores y limita la futura negociación con otros países fuera del continente.

En esta perspectiva, el análisis que adquiere relevancia es el de la composición del comercio de los países por canastas de plazos y la posición relativa que cada uno tiene frente a los países oferentes. Este es el análisis que se desarrolla en la siguiente sección.

II. ANÁLISIS DE LAS OFERTAS PRESENTADAS POR ESTOS PAÍSES

A diferencia de la negociación de un acuerdo bilateral, donde los participantes se otorgan mutuas preferencias en función de las fortalezas y debilidades productivas de cada uno en el comercio recíproco, la negociación multilateral del ALCA implica que este esquema se disperse por la multiplicidad de intereses de los demás países. No obstante, la composición de los intereses comerciales que se desean negociar está condicionada por la participación efectiva de cada país en el mercado de destino y por el potencial que pueda representar éste para la expansión del comercio futuro.

En otras palabras, para cada producto que se importa en un mercado determinado, existen proveedores que prevalecen sobre los demás y tienen la mayor participación del mercado, especialmente en economías como las del ALCA donde, como se ha visto en

este estudio, tienen una estructura de comercio bastante regionalizada. Aún en mercado del tamaño de los Estados Unidos, es común encontrar que para un producto específico, hay uno o dos países que representan la mayor parte de las importaciones totales de dicho producto.

Esta situación es resultado de la consolidación de los oferentes en términos de la competitividad revelada en las importaciones del mercado destino, ya sea que esta sea una competitividad natural (por precio, escala o cercanía de al mercado destino), una competitividad inducida (p.e., por la existencia de condiciones de acceso preferencial) o una combinación de ambas.

Por lo tanto, para evaluar el impacto de las ofertas sobre las economías andinas y el mercado común, se ha desarrollado en el presente trabajo un ejercicio de “proveedor relevante”. De esta manera se puede identificar la posición relativa de los países andinos y el potencial de acceso que representan cada una de las ofertas presentadas.

El “proveedor relevante” ha sido definido en términos de la participación de un país en las importaciones totales de un producto que registra un país ALCA. A priori se ha escogido el umbral mínimo de 20% para definir que dicho país es proveedor relevante. Por ejemplo, si un país registra que el 50% o más de sus importaciones de un producto determinado provienen de un solo país, este último sería el “principal proveedor”, por lo tanto si tiene una participación menor (entre 20% y menos de 50%) sería también un proveedor importante aunque no el principal.

Por supuesto el ejercicio se puede realizar con umbrales menores, pero dados los niveles de concentración de comercio que presentan las economías andinas y la mayoría de países del ALCA, los resultados con umbrales inferiores a 20% tienden a ser muy similares³.

El ejercicio de proveedor relevante permite ver dónde se concentran los intereses de cada país en términos del comercio actual, lo cual no necesariamente implica que sean en estricto esos productos los que se desean potenciar en el mercado ampliado. Sin embargo, los resultados residuales indicarían cuál es la posición relativa de esos productos que se consideran potenciales.

El ejercicio de proveedor relevante además es susceptible de ser utilizado de manera sectorial y detallada. Cada uno de los países andinos está en condiciones de examinar su propia oferta y la oferta que enfrenta de los demás países del ALCA a la luz de esta metodología. En este trabajo se ha realizado un examen global del comercio, pero

II.1. Análisis de Ofertas de Países ALCA.

II.1.1. Estados Unidos

De manera un poco sorpresiva, los Estados Unidos no presentaron una oferta única para todo el ALCA, si no que acogieron una diferenciación de países por tamaño relativo en cuatro grupos, con las correspondientes 4 ofertas. Por ejemplo, ofrece a la CAN en A el 58% y B 26% de las subpartidas, mientras que a CARICOM le ofrece abrir inmediatamente el 80% y a 5 años otro 15%; a CA4 y a Costa Rica le abre el 59% en

³ Para la presentación de los resultados se descartan aquellos productos que tienen comercios inferiores a US\$ 10 000 anuales.

inmediata y el 32% a 5 años. A Canadá, México, Chile (tres países con los que ya tiene acuerdos de libre comercio) y MERCOSUR, en A el 49% de las subpartidas, en B el 25% y en C el 21%.

Estados Unidos presenta su oferta agrícola separada de su oferta industrial y en ninguna hace excepciones. Sin embargo, en la oferta agrícola incluye 381 productos con la especificación “D-trq” explicando que son items con donde la liberalización se daría para un contingente no enunciado, los cuales se negociarían en conjunto con la preferencia arancelaria. Estos 381 productos se agrupan así:

Códigos	Descripción
0201 y 0202	Carne de animales de la especie bovina.
0401 a la 0406	Leche y sus lácteos.
1202	Maníes sin cocer ni tostar.
1517	Margarinas.
capítulo 17	Azúcares y artículos de confitería, excepto la Nandina 1703: melaza procedente de la extracción o del refinado del azúcar.
1806	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao.
1901	Extracto de malta, preparaciones alimenticias de harina, grañones, sémola, almidón, fécula o extracto de malta que no contengan cacao o con un contenido de cacao inferior al 40% en peso calculado sobre una base totalmente desgrasada.
2008	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol no expresados ni contenido en otra parte;
capítulo 21	Preparaciones alimenticias diversas, excepto la Nandina 2102: levaduras y la Nandina 2104, preparaciones para sopas, potajes o caldos.
2309	Preparaciones del tipo utilizadas para la alimentación de animales.
2401 y 2403	Tabaco en rama o sin elaborar; desperdicios de tabaco y los demás tabacos y sucedáneos del tabaco elaborados.
5201, 5202 y 5203	Algodón sin cardar ni peinar, desperdicios de algodón y algodón cardado o peinado.

En la oferta de productos no agrícolas, Estados Unidos no presenta ningún plazo de más de 10 años, pero condiciona su oferta a la reciprocidad que ofrezcan los otros países en el ALCA. En el caso de todos los renglones que no estén en la cesta inmediata, los Estados Unidos se ofrecen a eliminarlos por medio de rebajas idénticas anuales, a condición de que los otros países correspondan con ofertas recíprocas.

En caso de productos textiles y prendas de vestir, Estados Unidos está dispuesto a eliminar todos sus aranceles en un plazo de cinco años, por medio de rebajas idénticas anuales, a condición de que los demás países del ALCA hagan lo mismo para todos sus productos textiles y prendas de vestir, y presenten, en general, ofertas adecuadas. Para los países incluidos en los programas de la Cuenca del Caribe (CBI) y la Ley de Preferencias para el Comercio Andino (ATPA), los Estados Unidos también están dispuestos a consolidar estos programas durante la antedicha fase arancelaria de cinco años.

En cuanto a los acuerdos vigentes de libre comercio (sólo para Canadá, México y Chile), los Estados Unidos están dispuestos a explorar la posibilidad de aplicar, con criterio de reciprocidad, sus aranceles de aduana bilaterales (Estados Unidos - TLCAN y Estados Unidos - Chile) a sus compromisos arancelarios ante el ALCA.

Por último, en caso de reciprocidad, los Estados Unidos han ofrecido tratos recíprocos para la eliminación inmediata de aranceles aduaneros en los sectores siguientes:

- Alfombras y estereras
- Productos químicos
- Equipo para la construcción y la minería productos de las fundiciones de cobre equipo eléctrico
- Equipo energético
- Productos para el medio ambiente
- Muebles
- Tecnología informática
- Piedras preciosas y joyas
- Equipo médico
- Motocicletas
- Productos textiles no tejidos
- Productos del papel
- Tecnologías para imprimir, publicar y convertir artículos deportivos
- Productos siderúrgicos
- Juguetes
- Maquinaria para la madera
- Productos de madera

Para el caso de la oferta de desgravación a los países de la CAN la situación es la siguiente:

ESTADOS UNIDOS OFERTA E IMPORTACIONES DESDE EL MUNDO Y ALCA						
OFERTA	# de partidas	%	Impo Mundo US\$ Miles 99-01	%	Impo ALCA US\$ Miles 99-01	%
A	5,911	58%	677,581,386	63%	222,780,371	59%
B	2,660	26%	174,701,500	16%	59,972,197	16%
C	1,078	11%	205,340,090	19%	90,996,667	24%
D	155	2%	5,505,116	1%	3,124,904	1%
D - trq	381	4%	3,730,253	0%	1,860,476	0%
Vacías	16	0%	842,536	0%	378,709	0%
Total general	10,201	100%	1,067,700,881	100%	379,113,323	100%

La oferta, como se puede apreciar, está concentrada en las nóminas de desgravación rápida (A y B). En términos de comercio, el 80% de las importaciones promedio del mundo tendrán una desgravación entre inmediata y 5 años. Medido por las importaciones de ALCA, el porcentaje se reduce un poco pero mantiene la misma estructura de concentración.

Esta posición encuentra explicación en dos aspectos: En primer lugar, el arancel de los Estados Unidos es muy bajo para la mayor parte del universo arancelario y en casi todos los productos que ofrece en desgravación inmediata es porque el mismo ya está en 0%. Por otra parte, muchos de los productos donde el arancel ya es bajo, los países andinos (excepto Venezuela) tienen acceso preferencial mediante el ATPA y la oferta constituiría una consolidación de dichas preferencias.

Esta estructura de oferta resulta en general homogénea para el comercio de los Estados Unidos con países del ALCA. Un cruce de la oferta a la CAN con las

importaciones que hace Estados Unidos de Canadá y México arroja los siguientes resultados.

ESTADOS UNIDOS OFERTA E IMPORTACIONES DESDE CANADA Y MEXICO						
OFERTA	# de partidas	%	Impo Canadá US\$ Miles 99-01	%	Impo México US\$ Miles 99-01	%
A	5,911	58%	116,592,966	58%	72,469,231	61%
B	2,660	26%	33,161,249	17%	15,915,141	13%
C	1,078	11%	48,682,748	24%	29,690,593	25%
D	155	2%	760,111	0%	956,238	1%
D - trq	381	4%	1,134,430	1%	84,849	0%
Vacías	16	0%	171,977	0%	110,808	0%
Total general	10,201	100%	200,503,481	100%	119,226,859	100%

Algo similar sucede con el comercio desde MERCOSUR y Chile, aplicando la oferta para la CAN.

ESTADOS UNIDOS OFERTA E IMPORTACIONES DESDE BRASIL, ARGENTINA Y CHILE								
OFERTA	# de partidas	%	Impo Brasil US\$ Miles 99-01	%	Impo Argentina US\$ Miles 99-01	%	Impo Chile US\$ Miles 99-01	%
A	5,911	58%	8,771,527	70%	1,637,362	60%	2,228,245	74%
B	2,660	26%	2,693,081	21%	708,479	26%	105,384	3%
C	1,078	11%	718,874	6%	132,296	5%	147,515	5%
D	155	2%	159,078	1%	103,282	4%	534,209	18%
D - trq	381	4%	193,958	2%	133,513	5%	4,145	0%
(vacías)	16	0%	2,604	0%	0	0%	1,439	0%
Total general	10,201	100%	12,539,122	100%	2,714,932	100%	3,020,937	100%

Por supuesto, este no sería el resultado aplicando la respectiva oferta a cada uno de los grupos, pero ilustra el hecho de que en los bienes donde la CAN tendría un acceso preferente en los Estados Unidos, ya existe un comercio real muy importante de los otros socios del ALCA que constituyen una fuerte competencia para las exportaciones andinas.

Al examinar la composición de la oferta con el comercio andino, es decir con el comercio que se beneficiaría realmente de la misma, se tiene como caso excepcional el de Ecuador, cuyo comercio se concentra en 83% en la nómina A. Para el caso de Bolivia, Colombia y Perú se aprecia un importante porcentaje de comercio que no está sujeto a desgravación rápida (Lista C). Estos productos pueden constituir la punta de lanza de la negociación con Estados Unidos, pues son precisamente un grupo de subpartidas del sector agrícola y de confecciones que ya se están exportando a dicho país. Una parte importante de ellos están beneficiados por el ATPA, el cual tiene vigencia hasta el año 2006. Los que no tienen acceso preferencial por su parte reflejan una posición competitiva favorable en el mercado norteamericano.

ESTADOS UNIDOS OFERTA E IMPORTACIONES DESDE LA CAN, BOLIVIA Y COLOMBIA								
OFERTA	# de partidas	%	Impo CAN US\$ Miles 99- 01	%	Impo Bolivia US\$ Miles 99-01	%	Impo Colombia US\$ Miles 99-01	%
A	5,911	58%	14,366,624	65%	114,898	62%	3,144,823	62%
B	2,660	26%	5,630,806	26%	4,245	2%	1,704,464	7%
C	1,078	11%	1,596,001	7%	62,460	34%	598,145	27%
D	155	2%	279,709	1%	45	0%	158,540	3%
D - trq	381	4%	34,377	0%	3,116	2%	12,431	1%
(vacías)	16	0%	31,667	0%	0	0%	27,444	0%
Total	10,201	100%	21,939,184	100%	184,764	100%	5,645,846	100%

ESTADOS UNIDOS OFERTA E IMPORTACIONES DESDE ECUADOR, PERU Y VENEZUELA								
OFERTA	# de partidas	%	Impo Ecuador US\$ Miles 99-01	%	Impo Perú US\$ Miles 99-01	%	Impo Venezuela US\$ Miles 99- 01	%
A	5,911	58%	1,622,285	83%	1,139,616	62%	8,345,002	68%
B	2,660	26%	150,993	8%	133,820	7%	3,637,285	30%
C	1,078	11%	117,109	6%	492,591	27%	325,696	3%
D	155	2%	68,225	3%	50,084	3%	2,815	0%
D - trq	381	4%	4,500	0%	14,260	1%	70	0%
(vacías)	16	0%	11	0%	2,690	0%	1,522	0%
Total	10,201	100%	1,963,122	100%	1,833,062	100%	12,312,390	100%

El ejercicio de proveedor relevante arroja resultados bastante preocupantes en el caso de la oferta de los Estados Unidos a los andinos, aunque por su estructura de comercio no es un resultado sorpresivo.

Canadá y México tienen, como es de esperarse, una alta frecuencia como proveedores principales en los mismos productos de desgravación rápida, pero lo mismo sucede con todos los demás países del ALCA considerados en el trabajo, aunque en una menor cantidad de productos.

PRODUCTOS EN LOS QUE CANADA Y MEXICO SON PROVEEDORES RELEVANTES EN EE.UU.								
OFERTA	# de partidas CANAD	%	Impo CANADA US\$ Miles 99-01	%	# de partidas MEXICO	%	Impo MEXICO US\$ Miles 99-01	%
A	3,953	65%	113,891,626	58%	2,021	56%	68,039,949	63%
B	1,412	23%	32,489,611	17%	957	27%	14,757,009	14%
C	529	9%	47,505,300	24%	506	14%	24,238,852	22%
D	61	1%	732,212	0%	66	2%	883,287	1%
D - trq	129	2%	1,131,673	1%	48	1%	58,565	0%
(vacías)	12	0%	169,394	0%	8	0%	94,224	0%
Total	6,096	100%	195,919,816	100%	3,606	100%	108,071,886	100%
PRODUCTOS EN LOS QUE BRASIL Y ARGENTINA SON PROVEEDORES RELEVANTES EN EE.UU.								
OFERTA	# de partidas BRASIL	%	Impo BRASIL US\$ Miles 99-01	%	# de partidas ARGENT	%	Impo ARGENTINA US\$ Miles 99-01	%
A	543	65%	5,104,069	70%	153	57%	670,841	62%
B	232	28%	1,718,836	24%	61	23%	188,074	17%
C	45	5%	135,148	2%	22	8%	77,706	7%
D	8	1%	148,216	2%	10	4%	65,016	6%
D - trq	5	1%	190,271	3%	24	9%	83,987	8%
Total	833	100%	7,296,541	100%	270	100%	1,085,624	100%

De las casi 6000 partidas arancelarias en que Estados Unidos presenta una oferta de desgravación rápida, en 5400 Canadá es proveedor relevante, México en cerca de 3000, Brasil en 800, Argentina en 200 y Chile en 140.

PRODUCTOS EN LOS QUE LA CAN ES PROVEEDOR RELEVANTE				
OFERTA	# de partidas	%	Impo desde la CAN 99-01	%
A	279	49%	12,805,413	75%
B	176	31%	3,217,105	19%
C	93	16%	687,259	4%
D	11	2%	256,039	2%
D - trq	10	2%	273	0%
(vacías)	3	1%	760	0%
Total general	572	100%	16,966,849	100%

Por su parte la CAN en conjunto representa una fracción muy baja de productos donde es proveedor relevante en el mercado de los Estados Unidos (460 subpartidas) las cuales representan tres cuartas partes del comercio que ingresa por las nominas A y B en la actualidad. El resultado directo de esta situación es la alta concentración de intereses comerciales de los países andinos en nominas rápidas que ya tienen bajos aranceles en Estados Unidos y que enfrentan mucha competencia de otros países del ALCA. Es decir, el grueso de la oferta de productos de la CAN ya está resuelto en términos de la negociación, con excepción quizás de los productos que Estados Unidos ha colocado en la Lista C, precisamente aquellos donde los países andinos han

intentado un proceso de diversificación exportadora a países distintos de sus propios socios de la CAN.

El panorama por países, en todo caso, muestra una situación dispersa:

PRODUCTOS EN LOS QUE BOLIVIA ES PROVEEDOR RELEVANTE				
OFERTA	# de partidas	%	Impo Bolivia US\$ Miles 99-01	%
A	8	62%	41236	96%
B	1	8%	11	0%
C	4	31%	1746	4%
Total general	13	100%	42992	100%

Con los criterios aplicados en el ejercicio, Bolivia registra muy pocos productos como proveedor relevante en el mercado de Estados Unidos y la mayoría de ellos en la nómina A.

PRODUCTOS EN LOS QUE COLOMBIA ES PROVEEDOR RELEVANTE EN ALCA				
OFERTA	# de partidas	%	Impo Colombia US\$ Miles 99-01	%
A	97	48%	1,757,040	73%
B	51	25%	305,754	13%
C	45	22%	199,020	8%
D	5	2%	140,506	6%
D - trq	4	2%	132	0%
Total general	202	100%	2,402,452	100%

En el caso de Colombia, la estructura es similar con cerca de 200 productos como proveedor relevante. De nuevo, las nóminas A y B concentran cerca del 90% y son productos ya resueltos. Destaca la presencia de cuatro productos en la nómina en que Estados Unidos ofrece liberar un contingente en la nómina D, que son productos derivados del azúcar.

Para Ecuador, son 83 los productos como proveedor relevante en proporciones similares a las de Colombia.

PRODUCTOS EN LOS QUE ECUADOR ES PROVEEDOR RELEVANTE				
OFERTA	# de partidas	%	Impo Ecuador US\$ Miles 99-01	%
A	47	57%	606,663	77%
B	20	24%	70,299	9%
C	10	12%	51,289	6%
D	3	4%	63,004	8%
D - trq	3	4%	22	0%
Total general	83	100%	791,278	100%

Perú registró 174 productos con alta concentración en la nómina A (80%).

PRODUCTOS EN LOS QUE PERU ES PROVEEDOR RELEVANTE				
OFERTA	# de partidas	%	Impo Perú US\$ Miles 99-01	%
A	55	32%	611,959	80%
B	82	47%	26,391	3%
C	28	16%	78,996	10%
D	4	2%	42,379	6%
D – trq	2	1%	21	0%
(vacías)	3	2%	759	0%
Total general	174	100%	760,504	100%

Finalmente, Venezuela registra 109 productos con la misma estructura concentrada. Al igual que Bolivia, no registra productos como proveedor principal en la nómina más larga.

PRODUCTOS EN LOS QUE VENEZUELA ES PROVEEDOR RELEVANTE				
OFERTA	# de partidas	%	Impo Venezuela US\$ Miles 99-01	%
A	79	72%	7338914	74%
B	21	19%	2337658	23%
C	9	8%	276862	3%
Total general	109	100%	9953434	100%

II.1.2. Brasil

II.1.2.1. Nota especial sobre la oferta de MERCOSUR.

Para el MERCOSUR, todo el universo arancelario será objeto de eliminación arancelaria, pero se ha anunciado que se reserva el derecho de modificar sus ofertas sobre la base de la evaluación que haga del equilibrio general de la negociación. En efecto, en la presentación de su oferta, el MERCOSUR hace claridad sobre las condiciones de su oferta, entre las que se cuenta una cláusula de condicionalidad para los productos agrícolas que son sujeto de subsidios países del ALCA, similar a las de los países de la CAN:

“1. En caso de dificultades relativas a balanza de pagos resultantes de los esfuerzos en la expansión de sus mercados internos o de la inestabilidad en los términos de comercio, y con el objetivo de preservar su posición financiera internacional y asegurar la manutención de un nivel adecuado de reservas para la implementación de sus programas de desarrollo interno, los países del MERCOSUR podrán adoptar medidas legítimas y justificadas sobre el nivel general de sus importaciones en términos de cantidad o de valor, de acuerdo con lo establecido en el artículo XVIII sección B y el Entendimiento sobre Balanza de Pagos del GATT 1994.

2. Los países del MERCOSUR podrán, durante el período de negociación y de desgravación, elevar, de modo temporario, los aranceles incidentes sobre productos que vengan a ser producidos en aquellos países, comprendidos en los códigos del Sistema Armonizado que estén gravados con alícuotas inferiores al 3,5% en el Arancel Base notificado. Los nuevos

aranceles podrán ser elevados hasta el nivel más alto previsto en el Arancel Base notificado, considerándose el mismo sector de producción. Esos nuevos aranceles podrán ser aplicados por el plazo de hasta 5 años, al término del cual será establecido un cronograma para su eliminación, en un período máximo adicional de 10 años, de modo gradual, lineal y automático.

3. La oferta de eliminación arancelaria para productos agrícolas del MERCOSUR está condicionada a la eliminación de los subsidios a la exportación en el hemisferio y al disciplinamiento en el ALCA de todas las prácticas que distorsionan el comercio, incluso aquellas con efecto equivalente a los subsidios a la exportación (medidas de apoyo interno, créditos, garantías y seguro de créditos a la exportación y ayuda alimentaria); así como a la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias injustificadas y barreras no arancelarias que restrinjan el comercio.

4. Todos los bienes estarán sujetos a un único mecanismo de salvaguardias preferenciales, que se establezca en el ALCA.

5. Las ofertas de bienes que son objeto de picos arancelarios deben incluir contingentes arancelarios con arancel cero, y una cláusula de ampliación progresiva del volumen del contingente hasta el final del proceso de eliminación arancelaria.

6. El Programa de Eliminación Arancelaria se aplicará sobre la totalidad de los derechos aduaneros, ya sea que estén expresados como aranceles ad-valorem, específicos, mixtos y bandas de precios.”

En cuanto a su segundo condicionamiento, en el que MERCOSUR se preserva el derecho de aumentar los aranceles para aquellos productos que presentes aranceles inferiores al 3.5%, se observa con preocupación que los productos que presentan esta característica son en total 2,341, es decir el 24% de las 9621 subpartidas que componen su oferta. Estas 2,341 subpartidas se encuentran: en la lista A 1,669; en B 82; en C 151 y en D 439. De esto se concluye que del total de subpartidas que MERCOSUR presenta en A (1,678) tan sólo 9 no tienen esta condición; el resto podrían subir de la canasta A la canasta B, pero no desgravarse en 5 años sino empezar en ese momento su desgravación a través de un cronograma para su eliminación, en un período máximo adicional de 10 años, de modo gradual, lineal y automático (*Canasta C ?*). Además, los nuevos aranceles podrán ser elevados hasta el nivel más alto previsto en el Arancel Base notificado para el mismo sector de producción.

Esta oferta por lo tanto, genera mucha incertidumbre porque se desconoce su configuración definitiva, lo cual puede alterar sustancialmente los resultados del ejercicio para Brasil y Argentina en el muy corto plazo.

II.1.2.2. La Oferta de MERCOSUR en Brasil

La oferta de Brasil hace parte de la oferta conjunta del MERCOSUR. Es una de las ofertas más conservadoras de las presentadas en ALCA y quizás la más restrictiva si se tiene en cuenta el tamaño del mercado de este grupo. En efecto, tanto en partidas como el comercio la proporción incluida en las listas de desgravación más lenta es bastante alta.

BRASIL OFERTA E IMPORTACIONES DESDE EL MUNDO Y ALCA⁴						
OFERTA	# de partidas	%	Impo Mundo US\$ Miles 99-01	%	Impo ALCA US\$ Miles 99-01	%
A	1,668	18%	12,745,494	24%	5,340,841	22%
B	445	5%	1,125,920	2%	680,818	3%
C	2,719	29%	8,822,182	17%	3,448,273	14%
D	4,558	48%	29,651,135	56%	14,224,610	60%
(vacías)	86	1%	315,590	1%	122,493	1%
Total general	9,476	100%	52,660,321	100%	23,817,035	100%

Como se puede observar la oferta tiene una composición opuesta a la presentada por Estados Unidos y Canadá. La oferta de MERCOSUR tiende a proteger un volumen importante del comercio que los países del grupo efectúan entre ellos mismos, como se verá más adelante.

La oferta de MERCOSUR, en términos de comercio, concentra en los plazos más lentos la mayor parte de las importaciones que hace Brasil desde los países del NAFTA en proporciones mayores a las del comercio con el mundo. Esta posición parece reflejar el recelo que mantiene el país y el MERCOSUR en general con respecto a los beneficios del ALCA por encima de los del propio esquema de integración.

BRASIL OFERTA E IMPORTACIONES DESDE EE.UU., CANADA Y MEXICO								
OFERTA	# de partidas	%	Impo USA US\$ Miles 99-01	%	Impo Canadá US\$ Miles 99-01	%	Impo México US\$ Miles 99-01	%
A	1,668	18%	2,201,707	18%	303,260	31%	40,388	6%
B	445	5%	115,293	1%	14,362	1%	4,921	1%
C	2,719	29%	2,277,643	18%	87,018	9%	92,206	14%
D	4,558	48%	7,673,181	62%	559,734	58%	537,847	80%
(vacías)	86	1%	99,514	1%	3,406	0%	832	0%
Total general	9,476	100%	12,367,337	100%	967,781	100%	676,195	100%

En efecto, las listas de plazos largos recogen también proporciones importantes del comercio entre los miembros del grupo. Estadísticamente el ejercicio de evaluar las canastas con respecto a las importaciones que hace Brasil es de alguna manera irrelevante, pero permite observar la posición de defensa que tiene la oferta general del grupo respecto del comercio interno:

4 Para los resultados de MERCOSUR se realizó una correlativa parcial, pues presentaron las ofertas en una nomenclatura diferente de la del comercio. En razón de esto los resultados pueden presentar un pequeño margen de error.

BRASIL OFERTA E IMPORTACIONES DESDE MERCOSUR Y ARGENTINA						
OFERTA	# de partidas	%	Impo MERCOSUR US\$ Miles 99- 01	%	Impo Argentina US\$ Miles 99-01	%
A	1,668	18%	1,200,573	17%	1,168,164	19%
B	445	5%	206,438	3%	48,595	1%
C	2,719	29%	819,480	11%	672,959	11%
D	4,558	48%	4,984,291	69%	4,355,658	70%
(vacías)	86	1%	17,515	0%	15,100	0%
Total general	9,476	100%	7,228,296	100%	6,260,476	100%

El 80% de las importaciones brasileras provenientes del MERCOSUR tienen un tratamiento restrictivo en la oferta. Sin embargo, cuando se compara con el comercio de los países andinos, la oferta resulta menos conservadora en términos del comercio actual.

BRASIL - OFERTA E IMPORTACIONES DESDE LA CAN, BOLIVIA Y COLOMBIA								
OFERTA	# de partidas	%	Impo CAN US\$ Miles 99-01	%	Impo Bolivia US\$ Miles 99-01	%	Impo Colombia US\$ Miles 99-01	%
A	1,668	18%	1,270,920	77%	128,061	92%	168,030	64%
B	445	5%	103,967	6%	3,511	3%	205	0%
C	2,719	29%	48,763	3%	3,770	3%	7,252	3%
D	4,558	48%	225,572	14%	4,463	3%	87,701	33%
(vacías)	86	1%	657	0%	27	0%	114	0%
Total general	9,476	100%	1,649,879	100%	139,831	100%	263,302	100%

BRASIL - OFERTA E IMPORTACIONES DESDE LA ECUADOR, PERU Y VENEZUELA								
OFERTA	# de partidas	%	Impo Ecuador US\$ Miles 99-01	%	Impo Perú US\$ Miles 99-01	%	Impo Venezuela US\$ Miles 99-01	%
A	1,668	18%	168	1%	84,422	40%	890,240	88%
B	445	5%	11	0%	95,415	45%	4,825	0%
C	2,719	29%	3,083	17%	13,561	6%	21,097	2%
D	4,558	48%	15,167	82%	18,080	9%	100,160	10%
(vacías)	86	1%	1	0%	4	0%	511	0%
Total general	9,476	100%	18,430	100%	211,482	100%	1,016,832	100%

Si bien aparece una importante porción de las importaciones en la nómina D, la mayor parte de las importaciones desde la CAN están concentradas en la nómina inmediata. La única notoria excepción a esta constante es lo sucedido con las importaciones de Ecuador.

Este resultado se debe mirar con beneficio de inventario, pues las corrientes comerciales de la CAN a Brasil resultan muy bajas en comparación con el comercio global del país y lo que se puede apreciar es que buena parte de las importaciones que ingresan a dicho país, lo hacen hoy en día en virtud de las preferencias del acuerdo CAN – Brasil. Además se debe anotar que el 76% de los items en la oferta de

MERCOSUR se ubican en las listas C y D, precisamente en las que las compras a la CAN son muy pequeñas. Este conjunto de productos mantiene un arancel alto que ha limitado fuertemente el ingreso de los productos andinos al mercado brasilero.

La posición restrictiva respecto del comercio de Brasil con el NAFTA se hace más evidente con el ejercicio de proveedor relevante. Es muy amplio el conjunto de productos donde estos países, especialmente Estados Unidos, son proveedores relevantes (el 65% de las subpartidas en el caso de EE.UU.).

BRASIL												
PRODUCTOS EN LOS QUE EE.UU., CANADA Y MEXICO SON PROVEEDORES RELEVANTES												
OFERTA	# de part EE.UU.	%	Impo EE.UU. US\$ Miles 99-01	%	# de part Canadá	%	Impo Canadá US\$ Miles 99-01	%	# de part México	%	Impo México US\$ Miles 99-01	%
A	965	16%	2,075,470	17%	66	19%	252,720	38%	43	11%	10,617	3%
B	223	4%	113,052	1%	21	6%	13,506	2%	7	2%	3,187	1%
C	1,718	28%	2,247,541	19%	91	27%	46,918	7%	99	25%	61,123	17%
D	3,209	52%	7,496,458	62%	162	48%	357,501	53%	246	62%	291,737	80%
(vacías)	47	1%	99,261	1%	1	0%	1,165	0%	0	0%	0	0%
Total general	6,162	100%	12,031,784	100%	341	100%	671,809	100%	395	100%	366,664	100%

Es claro entonces que Brasil y sus socios del MERCOSUR han puesto sobre la mesa una condición muy fuerte para la negociación y han privilegiado el comercio interno por sobre el comercio con el resto del continente.

PRODUCTOS EN LOS QUE LA CAN ES PROVEEDOR RELEVANTE				
OFERTA	# de partidas	%	Impo CAN US\$ Miles 99-01	%
A	24	8%	668,513	46%
B	26	9%	80,037	5%
C	71	25%	34,756	2%
D	147	51%	139,419	10%
(vacías)	21	7%	542,853	37%
Total general	289	100%	1,465,578	100%

El número de productos donde la CAN es proveedor principal es mucho más reducido. Destaca el hecho de que la mayoría (147) están incluidos en la lista D y son productos de sectores variados como el agrícola, productos químicos, textiles, productos finales de papel, metalurgia, entre otros. Estos pueden constituir la base de los pedidos de la CAN al MERCOSUR, pero a diferencia de los Estados Unidos, en Brasil adquiere relevancia el potencial en todas las nóminas habida cuenta de los altos aranceles que hay en ese país y del comercio regionalizado que tiene Brasil con el resto MERCOSUR.

Individualmente, la situación de principal proveedor de los países andinos en Brasil es la siguiente.

BRASIL PRODUCTOS EN LOS QUE BOLIVIA Y COLOMBIA SON PROVEEDORES RELEVANTES								
OFERTA	# de partidas Bolivia	%	Impo Bolivia US\$ Miles 99-01	%	# de partidas Colomb.	%	Impo Colombia US\$ Miles 99-01	%
A	4	10%	99,187	95%	8	11%	7,029	15%
B	9	23%	797	1%	2	3%	99	0%
C	7	18%	3,410	3%	14	20%	3,090	7%
D	20	50%	1,378	1%	47	66%	37,034	78%
Total general	40	100%	104,772	100%	71	100%	47,252	100%

BRASIL PRODUCTOS EN LOS QUE ECUADOR Y PERU SON PROVEEDORES RELEVANTES								
OFERTA	# de part Ecu	%	Impo Ecuador US\$ Miles 99-01	%	# de part Perú	%	Impo Perú US\$ Miles 99-01	%
A	0	0%	0	0%	9	11%	60,054	39%
B	1	4%	10	0%	11	13%	74,311	49%
C	9	35%	1,797	13%	35	42%	7,131	5%
D	16	62%	12,132	87%	29	35%	10,775	7%
Total general	26	100%	13,939	100%	84	100%	152,270	100%

BRASIL - PRODUCTOS EN LOS QUE VENEZUELA ES PROVEEDOR RELEVANTE				
OFERTA	# de partidas	%	Impo Venezuela US\$ Miles 99-01	%
A	11	16%	811,728	92%
B	4	6%	934	0%
C	11	16%	18,287	2%
D	44	63%	52,305	6%
Total general	70	100%	883,253	100%

II.1.3. Argentina

La oferta de Argentina también es conjunta con la de MERCOSUR por lo que le aplica la nota especial sobre la misma. A pesar que la composición del comercio de este país guarda importantes diferencias con la de Brasil, la estructura de la oferta recoge los mismos principios del análisis del comercio de este último.

ARGENTINA OFERTA E IMPORTACIONES DESDE EL MUNDO Y ALCA						
OFERTA	# de partidas	%	Impo Mundo US\$ Miles 99-01	%	Impo ALCA US\$ Miles 99-01	%
A	1,665	18%	2,589,365	11%	1,308,464	10%
B	446	5%	330,240	1%	230,766	2%
C	2,732	29%	3,684,498	16%	1,781,493	14%
D	4,562	48%	16,860,267	71%	9,210,873	73%
(vacías)	69	1%	191,645	1%	47,353	0%
Total general	9,474	100%	23,656,015	100%	12,578,949	100%

En efecto, la oferta de Argentina tiene, por items arancelarios una alta concentración en las listas C y D (cerca del 80% de las subpartidas), situación que en conjunto se magnifica cuando se incorpora el comercio efectivo, pues en las listas más lentas se concentra cerca del 90% de las importaciones Argentina totales del mundo y del ALCA.

ARGENTINA OFERTA E IMPORTACIONES DESDE EE.UU., CANADA Y MEXICO								
OFERTA	# de partidas	%	Impo USA US\$ Miles 99-01	%	Impo Canadá US\$ Miles 99-01	%	Impo México US\$ Miles 99-01	%
A	1,665	18%	643,511	14%	31,396	12%	36,260	7%
B	446	5%	46,215	1%	2,869	1%	2,013	0%
C	2,732	29%	699,556	16%	44,843	17%	55,333	11%
D	4,562	48%	3,050,709	68%	185,198	70%	408,629	81%
(vacías)	69	1%	35,332	1%	731	0%	303	0%
Total general	9,474	100%	4,475,324	100%	265,038	100%	502,538	100%

La composición es similar cuando se hace el respectivo cruce con las importaciones desde el NAFTA.

ARGENTINA OFERTA E IMPORTACIONES DESDE MERCOSUR Y BRASIL						
OFERTA	# de partidas	%	Impo MERCOSUR US\$ Miles 99-01	%	Impo Brasil US\$ Miles 99-01	%
A	1,665	18%	488,744	8%	266,659	5%
B	446	5%	108,011	2%	36,873	1%
C	2,732	29%	763,385	12%	702,818	12%
D	4,562	48%	5,093,942	79%	4,743,563	82%
(vacías)	69	1%	9,402	0%	5,851	0%
Total general	9,474	100%	6,463,484	100%	5,755,764	100%

Y de nuevo se verifica que la composición de la oferta de MERCOSUR al ALCA está diseñada para salvaguardar las corrientes comerciales de sus socios o, por lo menos, para establecer una base de negociación bastante conservadora.

Con los países la CAN, sigue pesando el que las importaciones resultan muy bajas en proporción al total que importa Argentina y la concentración por listas se da, en primer lugar, en las más lentas y, en segundo lugar, en la nómina inmediata. Muchos de esos productos son los que están ingresando por las preferencias del acuerdo bilateral.

ARGENTINA OFERTA E IMPORTACIONES DESDE LA CAN, BOLIVIA Y COLOMBIA.								
OFERTA	# de partidas	%	Impo CAN US\$ Miles 99-01	%	Impo Bolivia US\$ Miles 99-01	%	Impo Colombia US\$ Miles 99-01	%
A	1,665	18%	55,253	20%	9,471	35%	12,214	23%
B	446	5%	8,913	3%	4,461	17%	27	0%
C	2,732	29%	123,168	46%	6,071	23%	11,194	21%
D	4,562	48%	82,188	30%	6,859	26%	29,920	56%
(vacías)	69	1%	52	0%	0	0%	51	0%
Total general	9,474	100%	269,575	100%	26,862	100%	53,406	100%

ARGENTINA OFERTA E IMPORTACIONES DESDE ECUADOR, PERU Y VENEZUELA								
OFERTA	# de partidas	%	Impo Ecuador US\$ Miles 99-01	%	Impo Perú US\$ Miles 99-01	%	Impo Venezuela US\$ Miles 99-01	%
A	1,665	18%	3,667	3%	2,638	10%	27,264	61%
B	446	5%	66	0%	4,266	16%	93	0%
C	2,732	29%	95,088	80%	8,328	32%	2,486	6%
D	4,562	48%	19,694	17%	11,007	42%	14,709	33%
(vacías)	69	1%	0	0%	1	0%	0	0%
Total general	9,474	100%	118,515	100%	26,240	100%	44,552	100%

Respecto del análisis de proveedor relevante, la situación descrita en Brasil se replica de manera muy cercana.

PRODUCTOS EN LOS QUE EE.UU., CANADA Y MEXICO SON PROVEEDORES RELEVANTES												
OFERTA	# de partidas USA	%	Impo USA US\$ Miles 99-01	%	# de partidas Canadá	%	Impo CANADA US\$ Miles 99-01	%	# de partidas México	%	Impo MEXICO US\$ Miles 99-01	%
A	751	16%	625,643	15%	51	18%	25,126	16%	27	8%	23,313	8%
B	162	3%	44,635	1%	18	6%	2,332	2%	7	2%	1,417	1%
C	1420	30%	680,080	16%	75	27%	24,020	16%	78	24%	35,564	13%
D	2369	50%	2,831,542	67%	135	48%	101,239	66%	213	66%	222,638	79%
(vacías)	31	1%	35,280	1%	1	0%	8	0%	0	0%	0	0%
Total general	4733	100%	4,217,180	100%	280	100%	152,724	100%	325	100%	282,933	100%

PRODUCTOS EN LOS QUE LA CAN ES PROVEEDOR RELEVANTE EN ALCA				
OFERTA	# de partidas	%	Impo CAN US\$ Miles 99-01	%
A	19	10%	50,207	24%
B	19	10%	8,559	4%
C	69	35%	112,394	54%
D	90	46%	35,783	17%
Total general	197	100%	206,943	100%

Estados Unidos mantiene una importante diversidad de productos donde es proveedor resultante, mientras que Canadá y México tienen una lista pequeña de productos, pero a los tres países la oferta de MERCOSUR relega a los plazos más largos los productos en que son importantes proveedores en la actualidad. Con esto se confirma la posición general del MERCOSUR de establecer una oferta de arranque muy restrictiva.

Con los países de la CAN lo destacable es el bajo número de productos donde somos proveedores relevantes, Del total de 197 productos identificado, 69 son productos que Perú exporta a Argentina, 46 de Colombia, 32 de Ecuador, 34 de Bolivia y tan solo 18 de Venezuela. En efecto, Venezuela es mucho más importante como proveedor para Brasil que para Argentina.

II.1.4. Chile

El análisis estadístico de la oferta chilena resultaría irrelevante por cuanto este país ya ha suscrito acuerdos bilaterales con todos los países incluidos en este trabajo, inclusive el más reciente con los Estados Unidos. Sin embargo, es importante dar una visión general de la composición de esta oferta pues allí se explica el porqué de la versatilidad de Chile para estas negociaciones.

CHILE OFERTA E IMPORTACIONES DESDE EL MUNDO Y ALCA						
OFERTA	# de partidas	%	Impo Mundo US\$ Miles 99-01	%	Impo ALCA US\$ Miles 99-01	%
A	4,273	72%	7,270,369	47%	3,799,752	42%
B	750	13%	2,645,926	17%	1,439,005	16%
C	254	4%	999,641	6%	526,120	6%
D	578	10%	4,606,732	29%	3,305,506	36%
(vacías)	64	1%	96,944	1%	18,117	0%
Total general	5,919	100%	15,619,612	100%	9,088,499	100%

Chile incluyó en las listas de desgravación rápida el 85% de los items arancelarios, lo que en importaciones del mundo equivale al 74% y al 58% de las provenientes de ALCA. Esta estructura es bastante homogénea para todos los socios del ALCA vistos individualmente con excepción de los países del MERCOSUR.

CHILE OFERTA E IMPORTACIONES DESDE EE.UU., CANADA Y MEXICO								
OFERTA	# de partidas	%	Impo USA US\$ Miles 99-01	%	Impo Canadá US\$ Miles 99-01	%	Impo México US\$ Miles 99-01	%
A	4,273	72%	1,984,702	65%	198,368	44%	354,702	62%
B	750	13%	613,514	20%	82,535	18%	94,256	16%
C	254	4%	149,524	5%	46,501	10%	39,459	7%
D	578	10%	310,214	10%	120,593	27%	86,947	15%
(vacías)	64	1%	14,884	0%	651	0%	264	0%
Total general	5,919	100%	3,072,839	100%	448,649	100%	575,627	100%

CHILE OFERTA E IMPORTACIONES DESDE MERCOSUR, BRASIL Y ARGENTINA								
OFERTA	# de partidas	%	Impo MERCOSUR US\$ Miles 99-01	%	Impo Brasil US\$ Miles 99-01	%	Impo Argentina US\$ Miles 99-01	%
A	4,273	72%	900,028	22%	521,092	41%	358,068	13%
B	750	13%	506,852	13%	316,686	25%	175,467	7%
C	254	4%	242,757	6%	118,440	9%	119,973	5%
D	578	10%	2,392,945	59%	309,258	24%	1,998,909	75%
(vacías)	64	1%	1,709	0%	403	0%	1,178	0%
Total general	5,919	100%	4,044,291	100%	1,265,879	100%	2,653,594	100%

Esta situación se explica en parte por la concentración de comercio que mantiene Chile con MERCOSUR en productos agropecuarios que están en la lista D del ALCA pero negociados con dicho bloque. Algo similar sucede con las importaciones desde los países de la CAN.

CHILE OFERTA E IMPORTACIONES DESDE LA CAN				
OFERTA	# de partidas	%	Impo CAN US\$ Miles 99-01	%
A	4,273	72%	310,213	36%
B	750	13%	124,829	14%
C	254	4%	44,731	5%
D	578	10%	381,908	44%
(vacías)	64	1%	521	0%
Total general	5,919	100%	862,201	100%

II.2. Países de la CAN

En la presentación de las ofertas, los países andinos minaron de manera sustancial su posición negociadora de conjunto. Al iniciarse el proceso de negociación, el mecanismo de vocería única de la CAN generó una dinámica de bloques en la negociación, a pesar que no se había previsto de esa manera. El 15 de abril pasado, no lograron los andinos consolidar una oferta única convirtiéndose en el único bloque de los que actúan como tal en la negociación que presentó ofertas no comunitarias⁵.

Uno de los sectores más críticos en la definición de la oferta fue el sector agrícola, específicamente el conjunto de productos que hacen parte del Sistema Andino de Franjas de Precios o del mecanismo de estabilización de Perú. Todos los países establecieron una condición de equilibrio y reciprocidad de desgravación contra subsidios y ayudas internas para estos productos.

Ecuador y Venezuela no presentan oferta en los mencionados productos que mantienen subvenciones, advirtiendo que esperan definición del tratamiento a esos productos. Bolivia presenta una oferta en D con un asterisco, condicionando su eliminación al desmonte de las subvenciones. Colombia y Perú no hacen estas especificaciones puntuales pero adjuntan dos textos de condicionalidad general para el ámbito agrícola.

⁵ La oferta de la CAN es comunitaria solamente en un 42% del total de items arancelarios.

Los cinco comparten la posición de fondo del problema agrícola en la negociación pero la dispersión en la forma de presentación de la oferta da cuenta del bajo nivel de coordinación de conjunto en los andinos.

Adicionalmente, Colombia presentó una nota de Pendiente para 7 subpartidas, en las cuales se espera definición interna del tratamiento a las mismas. Estos productos son los trozos y despojos comestibles de aves y las demás preparaciones y conservas de carne, cuyo precio es distorsionado por la baja demanda que tienen en Estados Unidos.

Ninguno de los cinco países presentaron período de desgravación en las subpartidas que corresponden a neumáticos usados y a ropa usada o bien a mercancías usadas o recauchutadas. Son en número de items 144 para Bolivia, 60 para Colombia, 92 para Ecuador, 144 para Perú y 130 para Venezuela.

II.2.1. Bolivia

Aunque la estructura arancelaria de Bolivia es plana y posee una estructura productiva bastante concentrada, la conformación de la oferta está ligada al acompañamiento que hizo de las propuestas de ofertas de Colombia, Ecuador y Venezuela. Por tal razón, la oferta de Bolivia refleja una alta concentración en las nóminas de largo plazo. En número de items arancelarios, la Lista A solo recoge 140 productos que representan el 3% de las importaciones de Bolivia del mundo. La lista D, por el contrario, abarca el 34% de los items arancelarios pero representa en importaciones el 58%.

BOLIVIA OFERTA E IMPORTACIONES DESDE EL MUNDO				
OFERTA BOLIVIA	# de partidas	%	Impo Mundo US\$ 99-01	%
A	140	2%	54,151,217	3%
B	2,031	33%	346,627,518	18%
C	1,733	28%	324,868,559	17%
D	2,081	34%	1,108,557,113	58%
D*	139	2%	81,544,430	4%
(vacías)		0%	6,879,085	0%
Total general	6,124	100%	1,922,627,922	100%

Con relación a las importaciones del ALCA, de países distintos de la CAN, la estructura de concentración es proporcional.

BOLIVIA OFERTA E IMPORTACIONES DESDE EL ALCA SIN CAN				
OFERTA BOLIVIA y CAN	# de partidas	%	Impo Resto US\$ 99-01	%
A	75	1%	12,722,254	1%
No comunes	56	1%	29,919,280	2%
Total A	131	2%	42,641,534	3%
B	602	11%	162,492,363	13%
No comunes	1229	22%	90,903,280	7%
Total B	1831	32%	253,395,643	20%
C	614	11%	75,674,791	6%
No comunes	1009	18%	132,730,853	11%
Total C	1623	28%	208,405,644	17%
D	1117	20%	203,389,968	16%
No comunes	869	15%	471,660,678	38%
Total D	1986	35%	675,050,646	54%
D* No comunes	136	2%	68,202,540	5%
Total D*	136	2%	68,202,540	5%
(vacías)		0%	5,108,271	0%
Total general	5707	100%	1,252,804,278	100%

Con los indicadores de proveedor relevante, se confirma la consistencia de la oferta Boliviana en comercio con la estructura general del comercio. En efecto, si bien para cada país el número de productos que registra cada país como proveedor relevante varía sustancialmente, la concentración siempre se mantiene en las nóminas de desgravación de largo plazo. En este ejercicio para Bolivia, se constata la importancia que tienen en general como proveedores los Estados Unidos, Brasil, Argentina y Chile (con 1309).

BOLIVIA - PRODUCTOS EN LOS QUE EE.UU. CANADA Y MEXICO SON PROVEEDORES RELEVANTES												
OFERTA BOLIVIA	# de part. EE.UU.	%	Impo EE.UU. US\$ 99-01	%	# de part. Canadá	%	Impo Canadá US\$ 99- 01	%	# de part. México	%	Impo MEX US\$ 99-01	%
A	64	2%	30,228,410	7%	2	3%	111,914	2%	2	1%	23,877	0%
B	982	35%	188,673,677	44%	34	43%	3,384,277	68%	64	28%	2,700,650	10%
C	775	28%	55,731,892	13%	24	30%	332,000	7%	66	29%	6,227,861	24%
D	932	33%	143,116,927	34%	15	19%	166,979	3%	92	40%	16,693,054	64%
D*	45	2%	2,637,021	1%	5	6%	950,390	19%	6	3%	304,779	1%
(vacías)		0%	4,454,946	1%		0%	54,687	1%	0	0%	0	0%
Total general	2,798	100%	424,842,873	100%	80	100%	5,000,247	100%	230	100%	25,950,221	100%

PRODUCTOS EN LOS QUE BRASIL Y ARGENTINA SON PROVEEDORES RELEVANTES								
OFERTA BOLIVIA	# de partidas Brasil	%	Impo BRASIL US\$ 99-01	%	# de partidas Argent.	%	Impo ARGENTINA US\$ 99-01	%
A	45	3%	4,262,904	2%	22	2%	4,605,053	2%
B	512	29%	23,502,759	10%	349	33%	15,398,759	6%
C	527	30%	51,566,475	21%	288	28%	30,589,896	13%
D	636	36%	134,755,247	55%	323	31%	180,354,124	75%
D*	28	2%	29,538,353	12%	63	6%	10,349,926	4%
Total general	1748	100%	243,625,738	100%	1045	100%	241,297,758	100%

II.2.2. Colombia

La oferta de Colombia, como la de algunos de sus socios fue construida sobre la base de la estructura arancelaria, asumiendo que los productos más sensibles son aquellos a los que se debe asignar un plazo de desgravación mayor y viceversa.

Además, en función a la dispersa aplicación de la administración arancelaria andinos con relación a los bienes no producidos en la Subregión, la oferta presenta una serie de nóminas combinadas en la nomenclatura a 8 dígitos, pues existen desdoblamientos en nomenclatura nacional con gran desviación arancelaria. Esa es la razón por la que aparecen algunos productos con combinaciones como B/D, para el mismo ítem a 8 dígitos.

Esta metodología tan ceñida al factor del nivel arancelario ha creado mucha confusión en las demás delegaciones, pues resulta difícil explicar por qué un producto tiene dos tratamientos tan disímiles.

COLOMBIA OFERTA E IMPORTACIONES DESDE EL MUNDO				
OFERTA COLOMBIA	# de partidas	%	Impo Mundo US\$ 99-01	%
A	114	2%	94,347,819	1%
B	2017	31%	3,808,296,123	33%
B/C	4	0%	28,990,371	0%
B/D	4	0%	48,422,991	0%
C	1535	24%	2,329,684,943	20%
C/D	2	0%	14,123,643	0%
D	2825	43%	5,256,897,020	45%
D/B	3	0%	2,670,359	0%
P	7	0%	13,792,750	0%
(vacías)		0%	41,015	0%
Total general	6511	100%	11,597,267,034	100%

Con relación a la estructura de la oferta, en número de ítems guarda consistencia con la de Bolivia con muy pocos productos en la Lista inmediata y concentrada en las listas de largo plazo, pero en términos de importaciones totales del mundo, resalta el hecho de que la nómina B recoge el 33% de las mismas. Este conjunto de productos son fundamentalmente materias primas e insumos con bajo arancel en la actualidad.

COLOMBIA OFERTA E IMPORTACIONES DESDE EL ALCA SIN CAN				
OFERTA COLOMBIA y CAN	# de partidas	%	Impo Resto US\$ 99-01	%
A	85	1%	42,880,796	1%
No comunes	22	0%	4,268,699	0%
Total A	107	2%	47,149,495	1%
B	688	11%	807,900,414	14%
No comunes	1,253	20%	1,441,927,213	24%
Total B	1,941	31%	2,249,827,627	38%
B/C	4	0%	15,193,752	0%
B/D	4	0%	19,406,663	0%
C	664	11%	311,528,429	5%
No comunes	790	13%	750,689,113	13%
Total C	1,454	23%	1,062,217,542	18%
C/D	2	0%	6,365,205	0%
D	1,167	19%	741,476,526	13%
No comunes	1,550	25%	1,757,873,348	30%
Total D	2,717	44%	2,499,349,874	42%
D/B	3	0%	1,573,249	0%
Total P	6	0%	12,366,337	0%
(vacías)		0%	3,898	0%
Total general	6,238	100%	5,913,453,641	100%

Para el comercio relevante en la negociación (importaciones de ALCA sin la CAN), la estructura de la oferta mantiene la composición global. En ese sentido se podría concebir en términos generales que la estructura de la oferta es consistente con los requerimientos de importaciones y las sensibilidades productivas del país.

PRODUCTOS EN LOS QUE ESTADOS UNIDOS ES PROVEEDOR RELEVANTE EN ALCA				
OFERTA COLOMBIA	# de partidas	%	Impo EE.UU. US\$ 99-01	%
A	83	2%	23,947,623	1%
B	1705	32%	1,745,571,032	44%
B/C	3	0%	6,818,363	0%
B/D	3	0%	3,289,121	0%
C	1207	23%	735,416,767	18%
C/D	2	0%	2,806,058	0%
D	2259	43%	1,458,906,741	37%
D/B	2	0%	823,788	0%
P	4	0%	11,642,799	0%
(vacías)		0%	3,607	0%
Total general	5268	100%	3,989,225,899	100%

El ejercicio de proveedor relevante de nuevo coloca a Estados Unidos en una posición privilegiada, pues el número de productos donde la participación de ese país es considerable asciende a 5268 items y cubre todos los tipos de listas de la oferta colombiana.

La estructura de comercio resultante mantiene la consistencia inicial pero el desbalance entre los productos que serían de interés bilateralmente es desproporcionado (Los de Colombia ascienden a 202).

En orden descendente, el número de productos de cada país restante como proveedor relevante es:

Brasil	716
México	637
Chile	314
Canadá	253
Argentina	204

México y Chile tienen ya un acceso preferencial a Colombia por los acuerdos bilaterales, salvo en un importante grupo de productos agrícolas.

II.2.3. Ecuador

Al igual que en caso de Colombia y en virtud del mismo principio de administración arancelaria, la oferta de Ecuador contempla listas combinadas para algunos ítems a 8 dígitos de la NANDINA.

ECUADOR OFERTA E IMPORTACIONES DESDE EL MUNDO				
OFERTA ECUADOR	# de partidas	%	Impo Mundo US\$ 99-01	%
*	147	2%	211,622,984	5%
A	175	3%	356,760,255	9%
A/C	1	0%	38,363	0%
B	2066	33%	699,982,081	18%
B/C	8	0%	4,312,742	0%
B/D	4	0%	4,780,508	0%
C	1595	25%	1,094,624,574	28%
C/D	1	0%	4,009	0%
D	2284	36%	1,519,077,854	39%
Total general	6281	100%	3,891,203,369	100%

En composición por listas, los resultados son muy similares a los de Colombia por estructura de importaciones totales del mundo: altamente concentrada en las listas de largo plazo y con los insumos que el país requiere importar en la nómina B.

ECUADOR OFERTA E IMPORTACIONES DESDE EL ALCA SIN CAN				
OFERTA COLOMBIA y CAN	# de partidas	%	Impo Resto US\$ 99-01	%
*	139	2%	168,831,599	10%
A	81	1%	16,181,629	1%
No comunes	80	1%	172,870,435	10%
Total A	161	3%	189,052,063	11%
A/C	1	0%	29,162	0%
B	637	11%	109,766,923	6%
No comunes	1294	22%	241,609,895	14%
Total B	1931	32%	351,376,818	20%
B/C	8	0%	2,914,815	0%
B/D	4	0%	1,654,829	0%
C	633	11%	86,750,416	5%
No comunes	878	15%	394,545,165	22%
Total C	1511	25%	481,295,580	27%
C/D	1	0%	4,009	0%
D	1138	19%	295,473,863	17%
No comunes	1072	18%	265,500,696	15%
Total D	2210	37%	560,974,559	32%
Total general	5966	100%	1,756,133,434	100%

La composición del comercio proveniente del ALCA en cambio aparece mucho más distribuida por listas que en Colombia. Pero se debe tener en cuenta que los productos a los que Ecuador asignó un asterisco son incluidos en la lista D de Colombia, solo que con una condición mucho más restrictiva.

De nuevo, Estados Unidos es el más importante proveedor e incluso registra como tal en 95 ítems de los 147 que Ecuador dejó condicionados.

PRODUCTOS EN LOS QUE ESTADOS UNIDOS ES PROVEEDOR RELEVANTE EN ALCA				
OFERTA ECUADOR	# de partidas	%	Impo EE.UU. US\$ 99-01	%
*	95	2%	67,155,138	7%
A	112	2%	113,063,165	12%
A/C	1	0%	23,995	0%
B	1,647	33%	236,027,717	25%
B/C	5	0%	952,300	0%
B/D	3	0%	1,187,098	0%
C	1,198	24%	248,619,861	26%
C/D	1	0%	4,009	0%
D	1,875	38%	294,625,989	31%
Total general	4,937	100%	961,659,272	100%

Los demás países muestran una participación similar a la de Colombia como proveedores relevantes en número de productos.

Brasil	615
Chile	536
México	425
Argentina	206
Canadá	185

II.2.4. Perú

La estructura general de la oferta de Perú si es bastante disímil de la presentada por los andinos arriba examinados. En términos de items arancelarios tiene un grupo mucho mayor en la lista inmediata, aunque se hace evidente que por comercio sigue siendo una nómina poco atractiva. De hecho, el 75% de las importaciones del mundo están en plazos de 10 o más años.

PERU OFERTA E IMPORTACIONES DESDE EL MUNDO				
OFERTA PERU	# de partidas	%	Impo Mundo US\$ 99-01	%
A	1062	17%	606,856,521	9%
B	1512	24%	1,157,680,969	16%
C	2381	37%	3,136,500,335	44%
D	1463	23%	2,174,578,029	31%
(vacías)		0%	1,120,334	0%
Total general	6418	100%	7,076,736,188	100%

Con el comercio relevante del ALCA la composición es casi idéntica y teniendo en cuenta que la mayoría de estos productos tienen en la actualidad aranceles bajos en el Perú, se desvirtúa la primera impresión que se difundió de la posición muy abierta de ese país en la oferta inicial.

PERU OFERTA E IMPORTACIONES DESDE EL ALCA SIN CAN				
OFERTA PERU y CAN	# de partidas	%	Impo Resto US\$ 99-01	%
A	76	1%	17,935,939	1%
No comunes	919	15%	239,764,012	7%
Total A	995	16%	257,699,951	8%
B	680	11%	188,565,324	6%
No comunes	774	13%	411,720,104	13%
Total B	1454	24%	600,285,428	18%
C	668	11%	190,906,357	6%
No comunes	1615	26%	1,117,667,953	34%
Total C	2283	37%	1,308,574,310	40%
D	1157	19%	520,632,278	16%
No comunes	257	4%	600,657,992	18%
Total D	1414	23%	1,121,290,270	34%
(vacías)		0%	628,955	0%
Total general	6146	100%	3,288,478,914	100%

Otro aspecto que caracteriza a la composición de la oferta peruana es que en el ejercicio de identificación de proveedores relevantes, todos los países examinados tienen una alta frecuencia de items arancelarios y de nuevo con una concentración alta en las listas de largo plazo.

PRODUCTOS EN LOS QUE ESTADOS UNIDOS ES PROVEEDOR RELEVANTE EN ALCA				
OFERTA PERU	# de partidas	%	Impo EE.UU. US\$ 99-01	%
A	781	16%	138,533,653	8%
B	1,217	25%	377,505,256	22%
C	1,757	37%	725,535,681	43%
D	1,053	22%	444,365,195	26%
(vacías)		0%	609,690	0%
Total general	4,808	100%	1,686,549,475	100%

La frecuencia de los otros países es la siguiente:

Brasil	935
Chile	827
México	509
Argentina	392
Canadá	315

Esta situación se hace más compleja si se considera que, con excepción de Canadá, la mayoría de éstos productos se concentran en las listas C y D.

II.2.5. Venezuela

Finalmente, la oferta de Venezuela guarda consistencia con las estructuras de la oferta de Colombia y Ecuador, salvo por el tratamiento más restrictivo a los insumos y materias primas y el número de productos condicionados del sector agrícola.

En efecto, es sorprendente que Venezuela, aún cuando en general aplicó el mismo tratamiento de arancel – desgravación y siendo un país importador neto de insumos y materias primas para su industria, ha concentrado casi el 85% de sus importaciones del mundo en las listas de largo plazo.

VENEZUELA OFERTA E IMPORTACIONES DESDE EL MUNDO				
OFERTA VENEZUELA	# de partidas	%	Impo Mundo US\$ 99-01	%
*	340	5%	1,449,537,033	9%
A	182	3%	232,646,182	2%
B	890	14%	1,135,126,763	7%
C	2,304	35%	4,476,368,355	29%
D	2,865	44%	8,133,408,351	53%
(vacías)		0%	267,032	0%
Total general	6,581	100%	15,427,353,716	100%

La composición de la oferta no tiene sustanciales diferencias en lo que respecta al comercio del ALCA distinto de la CAN.

VENEZUELA OFERTA E IMPORTACIONES DESDE EL ALCA SIN CAN				
OFERTA VENEZUELA y CAN	# de partidas	%	Impo Resto US\$ 99-01	%
Total *	319	5%	775,641,249	9%
A	87	1%	58,686,992	1%
No comunes	91	1%	91,572,024	1%
Total A	178	3%	150,259,016	2%
B	727	11%	529,449,548	6%
No comunes	147	2%	175,085,796	2%
Total B	874	14%	704,535,344	8%
C	713	11%	609,697,880	7%
No comunes	1,544	24%	2,158,221,418	25%
Total C	2,257	35%	2,767,919,298	32%
D	1,193	19%	1,997,423,243	23%
No comunes	1,623	25%	2,209,070,304	26%
Total D	2,816	44%	4,206,493,547	49%
Total general	6,444	100%	8,604,867,330	100%

Esta situación, sin duda, es el resultado de la manifiesta posición gubernamental de rechazo al proyecto ALCA.

PRODUCTOS EN LOS QUE ESTADOS UNIDOS ES PROVEEDOR RELEVANTE EN ALCA				
OFERTA VENEZUELA	# de partidas	%	Impo EE.UU. US\$ 99-01	%
*	217	4%	334,365,698	6%
A	140	3%	102,510,709	2%
B	817	15%	560,177,346	10%
C	2,000	36%	2,200,295,500	39%
D	2,422	43%	2,405,520,494	43%
Total general	5,596	100%	5,602,885,879	100%

El desbalance en la cantidad de productos de interés (proveedor relevante) se repite, como en todos los países andinos, en Venezuela y la distribución por orden de importancia refleja los desarrollos comerciales los países, de manera muy similar a Colombia.

Brasil	725
México	534
Chile	318
Canadá	201
Argentina	181

II.3. Composición de la oferta por tipo de producto.

Otro ejercicio que permite evaluar la consistencia en la elaboración de las ofertas andinas, es medir la composición de la misma por tipos de productos. En este caso se ha utilizado la clasificación general de uso o destino económico (CUODE) en razón de que la composición final de las canastas de desgravación deberán atender hasta donde sea posible la consistencia en el tratamiento de cadenas productivas. En otras palabras, es deseable en general que las materias primas tengan un tratamiento a lo sumo igual que los bienes finales, en cuanto a plazos de desgravación se refiere. Por supuesto, la

consistencia de la oferta debe ser entendida con relación a la estructura productiva andina y sus requerimientos de importaciones.

Los países de la CAN tienen una estructura típica de importaciones concentrada en bienes intermedios y bienes de capital. La composición en cada país varía de acuerdo a sus requerimientos y estructura productiva. Venezuela, por ejemplo, es el que tienen la mayor proporción de importaciones de bienes de consumo, debido a que la generación de divisas está concentrada en la actividad petrolera.

CAN: ESTRUCTURA DE IMPORTACIONES DE BIENES					
Como porcentaje del total - año 2000					
	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
Bienes de consumo	23.6	18.8	22.1	19.7	28.4
Bienes intermedios	45.7	50.4	52.6	49.7	32.7
Bienes de capital	30.1	30.4	25.3	28.7	33.2
Diversos	0.7	0.0	0.0	1.9	5.7

Fuente: CEPAL

Adicionalmente, como se desprende de las estructuras productivas, las economías andinas son también productoras importantes de materias primas agrícolas y mineras e incluso de bienes intermedios elaborados como los productos químicos y metales, entre otros.

ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LA CAN - 2000										
	Bolivia		Colombia		Ecuador		Perú		Venezuela	
	%	VA x 1 prod	%	VA x 1 prod	%	VA x 1 prod	%	VA x 1 prod	%	VA x 1 prod
Producto interno bruto b/	100.0		100.0		100.0		100.0		100.0	
Bienes	43.8		37.8		50.5		35.3		52.4	
Agricultura	14.3		14.6		17.0		9.6		4.9	
Minería	9.7		4.9		15.0		5.4		23.0	
Industria manufacturera	16.6		14.2		15.9		15.0		19.5	
311 prod alimenticios excepto bebidas	3.36	27.9	2.93	34.5	2.05	16.1	1.44	27.8	2.30	33.1
313 industria de bebidas	2.30	59.6	1.49	60.2	5.84	57.3	1.69	59.2	3.54	76.4
321 Textiles	0.39	36.2	0.91	50.4	0.49	32.3	0.90	25.3	0.29	42.5
322 prendas vestir excepto calzado	0.12	34.8	0.56	50.0	0.08	36.1	0.29	24.9	0.47	52.0
323 prod de cuero exc calzado prendas de vestir	0.09	27.4	0.08	39.7	0.03	33.9	0.06	28.0	0.05	32.1
324 calzado, excepto de caucho	0.15	32.8	0.11	45.4	0.10	33.4	0.04	22.8	0.23	42.2
331 industria de la madera excepto muebles	0.30	34.7	0.08	44.8	0.16	37.3	0.21	32.3	0.12	41.1
332 muebles y accesorios, exc. metálicos	0.05	33.6	0.07	51.7	0.12	32.3	0.19	30.6	0.19	44.8
341 papel y productos de papel	0.09	31.9	0.65	43.0	0.40	18.4	0.22	25.2	0.32	37.7
342 Imprentas, editoriales e industrias conexas	0.44	33.6	0.57	55.4	0.24	31.2	0.84	43.5	0.32	50.4
351 sustancias químicas industriales	0.11	37.8	0.63	39.0	0.11	20.7	0.32	33.8	1.37	51.6
352 otros productos químicos	0.76	40.3	1.57	56.8	0.83	35.3	1.28	37.0	0.93	48.2
353 Refinerías de petróleo	6.05	70.3	0.77	46.1	2.73	73.3	2.16	58.6	1.71	75.5
354 Derivados del petróleo y del carbón	0.00		0.08	38.3	0.00		0.00	28.6	0.03	36.5
355 Productos del caucho	0.01	43.0	0.13	48.4	0.11	28.1	0.19	38.3	0.48	62.5
356 Productos del plásticos n.e.p.	0.21	32.6	0.57	45.0	0.54	33.4	0.65	30.6	0.42	45.5

ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LA CAN - 2000											
		Bolivia		Colombia		Ecuador		Perú		Venezuela	
361	objetos barro, loza y porcelana	0.00	77.8	0.13	62.6	0.04	29.1	0.03	41.3	0.10	54.3
362	vidrio y productos del vidrio	0.08	41.5	0.17	56.1	0.08	35.8	0.11	36.9	0.40	65.8
369	otros productos minerales no metálicos.	1.05	49.8	0.61	55.7	0.63	36.4	0.78	46.5	0.51	53.3
371	Industrias básicas de hierro y acero	0.06	33.6	0.28	39.0	0.39	32.9	0.36	32.6	1.20	48.9
372	Industrias básicas de metales no ferrosos	0.34	26.3	0.04	29.3	0.05	22.9	1.39	40.9	0.93	52.8
381	prod metálicos, excepto maquinaria y equipo	0.13	37.0	0.53	49.5	0.28	28.8	0.50	33.5	0.60	41.9
382	construcción de maq excepto eléctrica.	0.03	49.5	0.24	46.3	0.20	25.5	0.45	38.5	0.46	48.4
383	maquin. apar. y sumin. eléctricos	0.06	36.6	0.36	47.3	0.10	25.8	0.29	31.4	0.54	50.7
384	material de transporte	0.05	23.2	0.43	29.7	0.27	17.0	0.32	37.2	1.84	42.9
385	equipo profesional y científico	0.02	38.6	0.08	53.0	0.00	63.0	0.15	45.7	0.06	48.4
390	otras industrias manufactureras	0.31	20.2	0.12	59.6	0.04	39.1	0.19	35.5	0.08	47.6
Construcción		3.3		4.0		2.6		5.1		5.1	
Servicios		52.0		59.1		48.5		55.5		45.7	

Fuente: Cálculos del consultor sobre estadísticas CAN y Banco Mundial

II.3.1. Bolivia

IMPORTACIONES BOLIVIANAS DEL ALCA SIN CAN Y DISTRIBUCION DEL TIPO DE BIENES EN LAS CANASTAS					
TIPO DE PRODUCTO	OFERTA BOLIVIA	# de Partidas	%	Impo del ALCA sin CAN US\$ 99-01	%
M. Primas	A	59	1%	7,391,596	1%
	B	899	16%	28,772,877	2%
	C	845	15%	101,865,220	8%
	D	683	12%	281,592,068	22%
	D*	44	1%	48,796,962	4%
Combustibles	B	15	0%	68,373	0%
	C	7	0%	8,478,718	1%
	D	9	0%	58,458,609	5%
B. Consumo	A	5	0%	214,464	0%
	B	63	1%	2,209,374	0%
	C	360	6%	14,056,631	1%
	D	936	16%	157,690,705	13%
	D*	87	2%	18,637,277	1%
B. Capital	A	46	1%	31,833,567	3%
	B	616	11%	107,810,379	9%
	C	250	4%	42,469,946	3%
	D	101	2%	92,528,900	7%
Eq. Transporte	A	3	0%	3,099,134	0%
	B	39	1%	106,967,225	9%
	C	27	0%	1,908,526	0%
	D	117	2%	40,896,484	3%
Diversos	A	1	0%	382	0%
	B	3	0%	31,191	0%
	C	10	0%	60,150	0%
	D	2	0%	43,719	0%

IMPORTACIONES BOLIVIANAS DEL ALCA SIN CAN Y DISTRIBUCION DEL TIPO DE BIENES EN LAS CANASTAS					
TIPO DE PRODUCTO	OFERTA BOLIVIA	# de Partidas	%	Impo del ALCA sin CAN US\$ 99-01	%
N.Clas	A	17	0%	102,391	0%
	B	196	3%	7,536,223	1%
	C	124	2%	39,566,452	3%
	D	138	2%	43,840,161	3%
	D*	5	0%	768,301	0%
Total general		5,707	100%	1,252,804,278	100%

Bolivia ubicó las materias primas importadas de ALCA en nóminas de largo plazo, aunque buena parte de éstas son las que tienen origen en el sector agrícola. Los bienes de consumo en general están en la canasta de 10 años, mientras que los bienes de capital se concentran en las canastas de corto plazo.

II.3.2. Colombia

IMPORTACIONES COLOMBIANAS DEL ALCA SIN CAN Y DISTRIBUCION DEL TIPO DE BIENES EN LAS CANASTAS					
TIPO DE PRODUCTO	OFERTA COLOMBIA	# de Partidas	%	Impo del ALCA sin CAN US\$ 99-01	%
M. Primas	A	66	1%	30,131,192	1%
	B	1,084	17%	763,069,704	13%
	B/C	2	0%	13,300,607	0%
	B/D	4	0%	19,406,664	0%
	C	713	11%	541,641,699	9%
	C/D	1	0%	2,991,275	0%
	D	1,067	17%	1,307,017,033	22%
	Otras			0%	589
Combustibles	B	11	0%	956,620	0%
	C	15	0%	33,046,825	1%
	D	5	0%	8,949,268	0%
B. Consumo	A	10	0%	1,548,666	0%
	B	75	1%	37,214,915	1%
	B/C	2	0%	1,893,144	0%
	C	314	5%	155,419,996	3%
	C/D	1	0%	3,373,930	0%
	D	1,071	17%	532,072,841	9%
	D/B	1	0%	1,087,275	0%
B. Capital	P	6	0%	12,366,337	0%
	A	6	0%	8,672,091	0%
	B	526	8%	790,741,844	13%
	C	247	4%	206,478,798	3%
Eq. Transporte	D	267	4%	254,003,457	4%
	A	3	0%	4,676,726	0%
	B	36	1%	469,496,190	8%
	C	31	0%	15,183,132	0%
	D	127	2%	217,819,528	4%
Diversos	Otras		0%	1,119	0%
	A	1	0%	1,392	0%
	B	4	0%	625,380	0%
	C	3	0%	372,806	0%
	D	9	0%	1,188,623	0%

IMPORTACIONES COLOMBIANAS DEL ALCA SIN CAN Y DISTRIBUCION DEL TIPO DE BIENES EN LAS CANASTAS					
TIPO DE PRODUCTO	OFERTA COLOMBIA	# de Partidas	%	Impo del ALCA sin CAN US\$ 99-01	%
N.Clas	A	21	0%	2,119,427	0%
	B	189	3%	178,957,583	3%
	C	112	2%	94,796,643	2%
	D	164	3%	175,784,522	3%
	Otras		0%	2,192	0%
Total general		6,238	100%	5,913,453,640	100%

Colombia, por su parte, refleja la dualidad de la política comercial sobre las materias primas, pues las concentraciones están en las canastas B y D. En el primer caso son las no producidas y en el segundo materiales de origen agrícola. Los bienes de capital se concentran en la canasta B y seguramente es un grupo susceptible de bajar a la canasta A en la negociación

II.3.3. Ecuador

IMPORTACIONES ECUATORIANAS DEL ALCA SIN CAN Y DISTRIBUCION DEL TIPO DE BIENES EN LAS CANASTAS					
TIPO DE PRODUCTO	OFERTA ECUADOR	# de Partidas	%	Impo del ALCA sin CAN US\$ 99-01	%
M. Primas	A	94	2%	35,875,526	2%
	B	1,003	17%	155,480,358	9%
	B/C	1	0%	7,973	0%
	C	776	13%	238,279,461	14%
	D	798	13%	205,788,996	12%
	*	51	1%	144,424,174	8%
Combustibles	A	1	0%	43,410,783	2%
	B	14	0%	351,021	0%
	C	12	0%	9,668,595	1%
	D	4	0%	248,966	0%
B. Consumo	*	83	1%	24,175,834	1%
	A	10	0%	420,654	0%
	B	80	1%	6,692,825	0%
	B/D	3	0%	1,516,708	0%
	C	305	5%	70,576,608	4%
	D	1,000	17%	172,602,223	10%
B. Capital	A	27	0%	82,593,208	5%
	A/C	1	0%	29,162	0%
	B	578	10%	139,597,434	8%
	B/C	4	0%	1,101,644	0%
	B/D	1	0%	138,121	0%
	C	272	5%	122,059,374	7%
	D	144	2%	54,823,228	3%
Eq. Transporte	A	5	0%	5,167,290	0%
	B	38	1%	10,050,268	1%
	B/C	3	0%	1,805,198	0%
	C	25	0%	3,097,760	0%
	C/D	1	0%	4,009	0%
	D	115	2%	82,337,825	5%
Diversos	A	1	0%	2,464	0%
	B	4	0%	142,049	0%
	C	6	0%	92,844	0%
	D	9	0%	1,327,310	0%
N.Clas	A	23	0%	21,582,138	1%
	B	199	3%	37,885,584	2%

IMPORTACIONES ECUATORIANAS DEL ALCA SIN CAN Y DISTRIBUCION DEL TIPO DE BIENES EN LAS CANASTAS					
TIPO DE PRODUCTO	OFERTA ECUADOR	# de Partidas	%	Impo del ALCA sin CAN US\$ 99-01	%
	C	97	2%	32,342,568	2%
	D	132	2%	41,746,311	2%
	*	5	0%	231,591	0%
Total general		5,966	100%	1,756,133,434	100%

Ecuador refleja una composición similar a la de Colombia para los tratamientos de los tres tipos básicos de productos.

III.3.4. Perú

IMPORTACIONES PERUANAS DEL ALCA SIN CAN Y DISTRIBUCION DEL TIPO DE BIENES EN LAS CANASTAS					
TIPO DE PRODUCTO	OFERTA PERU	# de Partidas	%	Impo del ALCA sin CAN US\$ 99-01	%
M. Primas	A	822	13%	237,770,458	7%
	B	562	9%	238,304,240	7%
	C	994	16%	472,928,506	14%
	D	487	8%	520,122,087	16%
	Otras		0%	628,262	0%
Combustibles	B	8	0%	967,904	0%
	C	22	0%	117,670,582	4%
B. Consumo	A	7	0%	1,488,497	0%
	B	64	1%	14,907,020	0%
	C	672	11%	142,689,794	4%
	D	733	12%	346,203,165	11%
B. Capital	A	39	1%	8,293,788	0%
	B	633	10%	283,277,769	9%
	C	334	5%	355,436,530	11%
	D	35	1%	76,048,890	2%
Eq. Transporte	A	1	0%	38,422	0%
	B	52	1%	11,246,550	0%
	C	64	1%	105,640,461	3%
	D	77	1%	84,221,761	3%
	Otras		0%	693	0%
Diversos	A	1	0%	516	0%
	B	3	0%	2,159,159	0%
	C	14	0%	498,623	0%
	D	2	0%	389,787	0%
N.Clas	A	112	2%	5,660,222	0%
	B	116	2%	43,242,439	1%
	C	172	3%	111,131,574	3%
	D	79	1%	94,084,768	3%
Total general		6,146	100%	3,288,478,914	100%

Contrario a los anteriores, la distribución de la oferta peruana concentra las importaciones ALCA de materias primas y bienes de capital en nóminas de largo plazo, aunque los bienes de consumo también tienen un tratamiento restrictivo.

II.3.5. Venezuela

El quinto país andino también tiene una composición similar a la de Colombia y Ecuador, salvo por la concentración de los bienes de capital en la canasta de 10 años.

IMPORTACIONES VENEZOLANAS DEL ALCA SIN CAN Y DISTRIBUCION DEL TIPO DE BIENES EN LAS CANASTAS					
TIPO DE PRODUCTO	OFERTA VENEZUELA	# de Partidas	%	Impo del ALCA sin CAN US\$ 99-01	%
M. Primas	A	69	1%	44,398,526	1%
	B	277	4%	134,386,062	2%
	C	1,361	21%	1,004,738,147	12%
	D	1,248	19%	1,332,729,931	15%
	*	112	2%	569,294,145	7%
Combustibles	B	5	0%	57,366	0%
	C	2	0%	3,092,655	0%
	D	26	0%	47,070,336	1%
B. Consumo	*	168	3%	145,704,861	2%
	A	9	0%	2,391,386	0%
	B	27	0%	22,262,423	0%
	C	280	4%	148,450,714	2%
	D	1,045	16%	1,647,593,277	19%
B. Capital	A	78	1%	56,755,879	1%
	B	474	7%	469,200,203	5%
	C	350	5%	1,327,162,646	15%
	D	152	2%	371,926,724	4%
Eq. Transporte	A	5	0%	44,637,848	1%
	B	33	1%	50,491,829	1%
	C	32	0%	40,346,492	0%
	D	134	2%	509,142,278	6%
Diversos	A	1	0%	4,717	0%
	B	2	0%	4,806,933	0%
	C	7	0%	1,667,406	0%
	D	9	0%	2,499,135	0%
N.Clas	A	16	0%	2,070,659	0%
	B	56	1%	23,330,527	0%
	C	211	3%	228,585,705	3%
	D	180	3%	258,406,005	3%
	*	33	1%	58,402,412	1%
Total general		6,444	100%	8,604,867,330	100%

II.4. Conclusiones: Condiciones para la negociación y la Problemática Agrícola.

Realizada la primera entrega de ofertas de desgravación por parte de los países participantes del ALCA se establece un mapa claro en la negociación. Mientras los países del NAFTA presentaron un oferta bastante abierta en términos de items arancelarios y composición de comercio, los países de Sudamérica hicieron todo lo contrario, con una oferta que tiene alta concentración en las listas de desgravación más lentas o de largo plazo.

Esta situación, no solo responde a una posición negociadora conservadora, sino que es el resultado de las estructuras de producción y comercio de los países. La configuración de una negociación por bloques ha hecho que se transmitan las estructuras regionalizadas del comercio a las ofertas primarias del ALCA.

En cuanto al balance de la negociación se pueden identificar varios elementos que en general describen una posición compleja para los países andinos, especialmente con los Estados Unidos, ya que con México varios de ellos ya tienen acuerdo y lo que se verifica en las cifras actuales, la relación comercial con Canadá es exigua:

En primer lugar, es muy notorio el desequilibrio en el número de productos que resultan de interés para los Estados Unidos. Todos los andinos tienen un conjunto de productos donde son proveedores relevantes que no supera la cifra de 202 (Colombia) con el caso extremo de Bolivia que en el ejercicio arrojó tan solo 13 productos con las condiciones establecidas. Además un porcentaje significativo de esas exportaciones se ubica en las nóminas de corto plazo, ya sea porque el arancel norteamericano ya es cero (0%) NMF o sujeto a un tratamiento preferencial, por lo que Estados Unidos estaría dispuesto a dar una desgravación rápida para ellos.

Por el contrario, el número de productos que resultarían de interés para los Estados Unidos es bastante alto y oscila entre los 2700 para Bolivia y los casi 6000 para Ecuador. En todos los países andinos la mayor concentración de estos productos se da en las listas de desgravación lenta. Esto en virtud del considerable número de producto incluidos en estas listas y porque precisamente, el temor de los países andinos se centra en el potencial que tiene la economía norteamericana de penetrar los mercados locales, pues ya lo hace con aranceles altos.

Este desbalance limita la acción negociadora de los países andinos en acceso a mercados, pues es poco lo que éstos pueden pedir a cambio de los intereses identificados para Estados Unidos. El único atractivo que conserva una negociación con dicho país es que las preferencias andinas sean mantenidas, para lo cual Estados Unidos ya ha dado muestras del desequilibrio existente en la negociación bilateral, pues ha ofrecido que está dispuesto a mantener el acceso preferencial y consolidar en la lista A las preferencias del ATPDEA del sector textil y confecciones, a cambio de que los andinos lleven estos productos a la canasta B (5 años), estando la mayoría de ellos actualmente en las canastas C y D de las ofertas andinas⁶. Salvo en unos pocos productos, las exportaciones de Estados Unidos a la CAN son una porción muy baja de su comercio y aún así se constituyen en proveedores relevantes, lo cual lo coloca en una posición muy cómoda para negociar con los países andinos en materia de acceso de mercancías.

La conclusión más directa de esta situación es que el “trade-off” de la negociación ALCA de los países andinos con los Estados Unidos debe derivarse a otros aspectos de la negociación distintos de Acceso a Mercados o en todo caso, puede ser una base para presionar salidas más aceptables en la problemática agrícola de la misma negociación. Incluso, en un entorno político adecuado y con alto grado de coordinación andina, se puede pensar en desarrollar factores de “trade-off” distintos de los eminentemente comerciales como la cooperación o el apoyo financiero para el ajuste al ALCA.

En segundo lugar, cuando se hace el balance de intereses con otros países, en especial con el MERCOSUR, se hace evidente un panorama mucho más parejo. La relación comercial de la CAN y el MERCOSUR es aún limitada en proporción del

6 En el anexo II del presente trabajo se presenta un contexto del mercado norteamericano en el ámbito global y el impacto de las preferencias arancelarias que otorga Estados Unidos en las exportaciones de los beneficiarios.

comercio total, son corrientes comerciales altamente regionalizadas y además los dos grupos mantienen altos aranceles para una porción importante del universo arancelario.

En esta perspectiva, la negociación de los países andinos con el MERCOSUR, tiene bastante relevancia y con más opciones de intercambio de posiciones y de creación de corrientes comerciales sobre la base del tratamiento preferencial. Cuando se considera que la posición del bloque comercial del sur en la fallida negociación bilateral de los dos bloques tenía características mucho más flexibles y con un grado de apertura mucho mayor que la oferta presentada por ellos al ALCA, no queda más que reconocer que se perdió una importante oportunidad de entrar en la negociación continental con una base de acceso a MERCOSUR mucho más sólida que la que se perfila ahora, pues los costos de transacción negociadora van a ser más altos en el ALCA.

Por último, cabe destacar el alto valor relativo que tiene el subconjunto de productos agrícolas, foco de la problemática en la negociación de acceso a mercados, es decir los productos donde existe una clara evidencia de ser sujeto de subsidios y ayudas internas por parte de Estados Unidos, Canadá e incluso México.

En virtud de las diferencias en el formato de presentación de las ofertas, se puede distinguir claramente en los cuadros presentados, el peso de las importaciones andinas de estos productos, pero se ha detectado que en todas ellas es muy significativo. Son cerca de 150 ítems arancelarios que representan los siguientes porcentajes de las importaciones totales desde ALCA (sin la CAN) por país andino:

PRODUCTOS AGRÍCOLAS SENSIBLES IMPORTACIONES DESDE EL ALCA SIN CAN		
País	Impo US\$ 99-01	% del Total
Bolivia	129,260,154	10.3%
Ecuador	168,831,599	9.6%
Colombia	572,044,273	9.7%
Perú⁷	574,451,927	17.5%
Venezuela	658,128,660	7.6%

Cómo se puede apreciar, para un conjunto tan reducido de productos, participaciones cercanas al 10% no son nada despreciables. Es decir, los países andinos demandan importantes volúmenes de importaciones de esos productos en los que se está condicionando la negociación al desmonte de los subsidios. Si bien la posición andina de fondo encuentra una seria justificación al ser bienes que se producen (la mayoría) en la CAN, pero en condiciones desventajosas, esta perspectiva puede tener por lo menos dos serias implicaciones para el proceso: Una desde la óptica de la negociación y otra por el impacto en el proceso de las cadenas productiva locales.

Con relación al impacto sobre las negociaciones, basta con destacar que el ejercicio de proveedor relevante arrojado que tanto Estados Unidos y Canadá como los países del MERCOSUR registran como los principales proveedores de estos productos en la CAN. Esta circunstancia hace compleja la condicionalidad andina de la negociación pues si bien los primeros son grandes subsidiadores, es difícil sostener el mismo argumento con respecto a las importaciones de bienes agrícolas en franjas desde países como

⁷ El conjunto de productos de Perú es mucho menor (una tercera parte) pero se ha calculado las importaciones para el total de todos los andinos. Por esta razón las importaciones de Perú aparecen mucho más importantes en proporción.

Argentina. El caso de Canadá resulta por demás notorio, pues sus principales exportaciones a los países andinos, están concentradas en estos productos.

Sobre el impacto en la estructura productiva local y muy relacionado con lo anterior, es lo referido al debate sobre la cuantía de la protección que se debería otorgar para compensar las distorsiones en el mercado internacional por los subsidios de los países desarrollados. No se debe perder de vista que la asimilación directa de protección arancelaria con niveles de subsidios tiene efectos totalmente opuestos, pues mientras los primeros tienen el efecto de elevar los costos de producción para las cadenas agroindustriales, los segundos favorecen la posición competitiva y estimulan el consumo en los mercados que hacen uso intensivo de ellos.

Esta situación define una posición muy compleja para los países andinos en la política y negociación del sector agropecuario, pues de sobre utilizarse el argumento de aranceles contra subsidios en el marco de la negociación, puede caerse en una situación perversa en la que no se eliminan los últimos y se mantengan las ventajas competitivas de los productores beneficiarios de las ayudas, con el consecuente impacto negativo de competitividad sobre los procesos industriales en los países andinos. Lo relevante del caso es que, a sabiendas que la discusión sobre un eventual desmonte de subsidios en los países desarrollados está definitivamente condicionada a los avances en el foro multilateral de la OMC, es poco lo que se puede anticipar que se logre en el marco del ALCA.

Lo más probable es que en el desarrollo de la negociación agrícola converjan dos factores determinantes: Por un lado, que los Estados Unidos (como blanco más claro de las críticas a su política de subvenciones) se ratifique en que el problema de los subsidios se debe resolver en el foro multilateral de la OMC, habida cuenta del papel importante que juegan la Unión Europea y los países asiáticos y, por otro lado, que Brasil y Argentina, como importantes actores del comercio internacional de estos productos, condicionen fuertemente (como ya lo han declarado en su oferta) la participación en el ALCA a que el problema sea resuelto, aunque sea parcialmente dentro del mismo escenario.

En estas condiciones las dos posiciones podrían converger de dos maneras:

La primera y quizás la más viable, es que para estos productos se establezcan rangos de comercio administrado (tal como se está desarrollando en el formato de presentación de ofertas de los países del NAFTA) con contingentes o precios mínimos de importación.

La segunda, es que el peso del problema trascienda el balance general de la negociación y se opte por hacer lo que sucedió en las negociaciones de la Ronda Uruguay, en las que la negociación agrícola terminó por aplazarse para no detener el resto del acuerdo.

En todo caso, cabría analizar en detalle cuál sería el impacto sobre el desarrollo productivo y comercial de los países andinos de cualquiera de estas cuatro alternativas, las dos de posición negociadora y las dos de convergencia. Por lo pronto es muy importante que los andinos unifiquen su posición respecto de la forma en que se ha venido presentando la condicionalidad, pues esto ayudaría a fortalecer la salida de una solución dentro del mismo ALCA, aunque sea de carácter parcial.

PARTE III

IMPACTO SOBRE LA UNION ADUANERA DE LAS OFERTAS ANDINAS AL ALCA

Como se señaló en la parte II del presente trabajo, los países de la Comunidad Andina presentaron ofertas al ALCA, que son similares en la composición pero muy diferentes en los conjuntos de ítems arancelarios que comprenden cada canasta de desgravación. Esta posición ha minado sustancialmente la capacidad negociadora de conjunto de los países andinos a diferencia de lo que se puede verificar en los demás bloques participantes de la negociación.

Pero, dado que en el mediano y largo plazo el proceso de desgravación que finalmente se acuerde convergerá en niveles de cero arancel para la mayor parte del universo arancelario, el efecto por analizar para el período de transición es el impacto que tendrá la diferencia en los ritmos de desgravación de cada país andino sobre las corrientes comerciales entre ellos.

En efecto, del bloque comercial que se analizó en la parte II, el MERCOSUR, se aprecia que la oferta está construida de manera consistente con su posición rígida ante el ALCA y en beneficio de las corrientes comerciales donde tienen importante participación los socios del bloque. Esa situación hubiese sido la ideal de consolidar en la CAN, pero vale declarar que el problema se inicia en el intento de establecer un AEC entre los 5 países Miembros.

La negociación del ALCA fue sin duda un catalizador de un proceso que debió iniciarse mucho tiempo antes, el AEC pleno. Las muy escasas reuniones técnicas, los retrasos en las mismas y la velocidad con que se tomaron las definitivas sobre el arancel, impidieron que se consolidara Unión Aduanera. Sin embargo, lo más grave del proceso es que el haberlo hecho en medio de la negociación del ALCA, los países andinos alternaron las propuestas de arancel con las ofertas que planeaban para el ALCA. De esta manera, aún cuando se logró un porcentaje alto de coincidencias en la estructura del arancel, los países trasladaron a las ofertas posiciones cedidas en el terreno del AEC.

Mientras las coincidencias del arancel sumaron más del 60% del universo arancelario, la Comunidad Andina presentó una oferta común en sólo el 42% de ese universo arancelario.

Acuerdos en la Comunidad Andina	
OFERTA	Nº ítems
A	103
B	773
C	764
D	1245
Total Acuerdos	2885
Total general	6774

Del análisis de las secciones anteriores del trabajo se desprende que en el proceso de mejoramiento de ofertas los países de la CAN van a recibir fuertes presiones para reducir sustancialmente la proporción de ítems arancelarios y comercio ubicado en las

nómina de largo plazo, incluso la correspondiente a la nómina B. Este proceso puede derivar en contar con una oferta definitiva un tanto más común que la inicial.

No obstante lo anterior, un ejercicio simple de para evaluar las aproximaciones que deben darse, da cuenta de un esfuerzo importante por parte de todos los países andinos para unificar la oferta. El ejercicio consiste en evaluar cómo se movería cada uno para alcanzar la nómina más baja que registra un producto en la actualidad, lo que se ha denominado piso. El ejercicio supone que en el proceso de mejoramiento de ofertas no se darán movimientos regresivos hacia canastas más restrictivas en plazo, situación que no está totalmente asegurada en la actualidad por la actitud rígida que presentaron todas las ofertas en distintas dimensiones.

En los productos donde no hay consenso de oferta andina, los pisos se reparten de la siguiente manera

TOTAL	3,889
PISO A	1,128
PISO B	1,031
PISO C	1,533
PISO D ¹	197

Los movimientos que tendrían que realizar los países para igualar la canasta A que algún país ofreció reflejan la mayor participación que tiene la oferta peruana en la nómina inmediata.

PISO A	Total
Movimientos de Bolivia	1,059
Movimientos de Colombia	1,100
Movimientos de Ecuador	1,037
Movimientos de Perú	102
Movimientos de Venezuela	1,052

La situación para la canasta B es la siguiente.

PISO B	Total
Movimientos de Bolivia	355
Movimientos de Colombia	518
Movimientos de Ecuador	397
Movimientos de Perú	301
Movimientos de Venezuela	924

Los movimientos que se requieren para igualarse a la canasta C, dan cuenta de que las ofertas de Colombia y Venezuela son las más conservadoras.

PISO C	Total
Movimientos de Bolivia	773
Movimientos de Colombia	1,177
Movimientos de Ecuador	976
Movimientos de Perú	77
Movimientos de Venezuela	1,347

1 Este piso resulta de los productos donde uno o más países andinos no hicieron oferta propiamente dicha.

Esta es la última canasta, de más de 10 años hay 197 productos en que los otros clasificaron con *D**, ***, *P*.

PISO D	Total
Movimientos de Bolivia	122
Movimientos de Colombia	8
Movimientos de Ecuador	129
Movimientos de Perú	0
Movimientos de Venezuela	179

La construcción hipotética de una oferta conjunta sobre el supuesto de que todos los países acompañen a sus socios en la canasta más baja presentada por alguno, arroja resultados satisfactorios a nivel global en cuanto a apertura de la oferta al ALCA y margen de protección de las corrientes comerciales intra andinas en plazos largos desgravación.

IMPORTACIONES POR CANASTA EN OFERTA DE PISO COMUN												
	BOLIVIA				COLOMBIA				ECUADOR			
oferta	Impo de la CAN	%	Impo del ALCA sin CAN	%	Impo de la CAN	%	Impo del ALCA sin CAN	%	Impo de la CAN	%	Impo del ALCA sin CAN	%
A	11,434	7%	130,815	10%	156,641	11%	1,150,142	19%	110,292	13%	322,720	18%
B	10,963	7%	289,894	23%	213,501	14%	1,900,008	32%	112,822	13%	407,789	23%
C	74,493	44%	524,808	42%	747,866	50%	1,629,486	28%	353,089	41%	600,354	34%
D	70,644	42%	302,179	24%	364,972	25%	1,233,818	21%	292,740	34%	425,271	24%
Total	167,696	100%	1,252,804	100%	1,482,984	100%	5,913,454	100%	868,942	100%	1,756,133	100%

IMPORTACIONES POR CANASTA EN OFERTA DE PISO COMUN								
	PERU				VENEZUELA			
oferta	Impo de la CAN	%	Impo del ALCA sin CAN	%	Impo de la CAN	%	Impo del ALCA sin CAN	%
A	107,822	9%	526,307	16%	27,128	2%	1,254,517	15%
B	102,501	9%	782,033	24%	171,028	12%	2,052,323	24%
C	804,284	68%	1,020,736	31%	500,580	34%	2,814,855	33%
D	160,491	14%	958,774	29%	755,216	52%	2,483,156	29%
Total	1,175,098	100%	3,288,479	100%	1,454,006	100%	8,604,867	100%

De esta manera se puede inferir que factores como los tiempos de elaboración y algunas diferencias puntuales entre los países se interpusieron en la construcción de una oferta común que hubiese reportado mejores frutos en términos de posición negociadora en ALCA, manteniendo un alto grado de defensa de los intereses comerciales entre los países miembros de la CAN.

El ejercicio, aunque hipotético, es viable aún por la vía de las solicitudes de mejoramiento que se están adelantando en la actualidad. Aunque los países andinos han emprendido el proceso de intercambio de ofertas de manera individual con los demás países del ALCA, es esperable que los otros países o bloques del continente presionen la existencia de un porcentaje mucho más alto de oferta común andina, más por razones prácticas como la de negociar contra una sola oferta que contra cinco.

Esta situación debe ser aprovechada por los países andinos para realizar el ejercicio faltante de definir con más claridad los sectores que consideren críticos, los sectores y productos que deben ser sujetos de desgravación rápida y así lograr una oferta más comunitaria.

Como se mencionó arriba, en los procesos de negociación siempre es susceptible el retorno a posiciones más restrictivas en algunos productos puntuales y en el ALCA esto se podría apoyar en el hecho de que casi todas las delegaciones se saltaron los mandatos del CNC y, entre otras cosas, exceptuaron productos de sus ofertas iniciales, cuando se había acordado no hacerlo.

Aún así, sobre la base de que las ofertas no comunes son las que tienen un poder de distorsión para el mercado interno subregional, especialmente las que representan plazos más cortos, se realizó un examen de las importaciones de cada país andino en relación con las importaciones desde los demás países miembros.

III.1 Bolivia

BOLIVIA OFERTA E IMPORTACIONES DESDE COLOMBIA Y ECUADOR								
OFERTA BOLIVIA	# de partidas Col.	%	Impo Colombia US\$ 99-01	%	# de partidas Ecu.	%	Impo Ecuador US\$ 99-01	%
A	15	1%	47,148	0%	13	2%	54,895	1%
No comunes	4	0%	49,046	0%	2	0%	44,362	1%
Total A	19	1%	96,194	0%	15	2%	99,256	1%
B	53	4%	444,135	1%	30	3%	8,391	0%
No comunes	163	12%	3,342,160	7%	68	8%	257,981	4%
Total B	216	15%	3,786,295	8%	98	11%	266,372	4%
C	98	7%	1,971,169	4%	61	7%	287,865	4%
No comunes	263	19%	8,949,708	20%	130	15%	1,306,808	18%
Total C	361	26%	10,920,877	24%	191	22%	1,594,673	23%
D	482	34%	12,877,289	29%	357	42%	3,159,505	45%
No comunes	321	23%	16,106,306	36%	196	23%	1,918,782	27%
Total D	803	57%	28,983,595	65%	553	64%	5,078,287	72%
D*	11	1%	823,733	2%	1	0%	2,595	0%
Total (vacías)		0%	51,210	0%		0%	43,411	1%
Total general	1410	100%	44,661,904	100%	858	100%	7,084,595	100%

BOLIVIA OFERTA E IMPORTACIONES DESDE PERU Y VENEZUELA								
OFERTA BOLIVIA	# de partidas Perú	%	Impo Perú US\$ 99-01	%	# de partidas Ven.	%	Impo Venezuela US\$ 99-01	%
A	20	1%	212,066	0%				
No comunes	10	0%	44,513	0%	3	0%	13,030	0%
Total A	30	1%	256,579	0%	3	0%	13,030	0%
B	160	6%	1,205,464	1%	33	5%	134,216	1%
No comunes	370	14%	2,488,641	3%	73	12%	235,942	1%
Total B	530	21%	3,694,105	4%	106	17%	370,158	2%
C	283	11%	8,586,082	9%	56	9%	582,146	3%
No comunes	491	19%	14,138,878	14%	135	22%	5,586,511	31%
Total C	774	30%	22,724,960	23%	191	31%	6,168,657	35%
D	688	27%	46,392,347	47%	130	21%	1,719,208	10%

BOLIVIA OFERTA E IMPORTACIONES DESDE PERU Y VENEZUELA								
OFERTA BOLIVIA	# de partidas Perú	%	Impo Perú US\$ 99-01	%	# de partidas Ven.	%	Impo Venezuela US\$ 99-01	%
No comunes	524	20%	22,484,875	23%	186	30%	8,758,882	49%
Total D	1212	47%	68,877,223	70%	316	51%	10,478,090	59%
D*	36	1%	2,530,888	3%	1	0%	767,876	4%
(vacías)		0%	39,804	0%		0%	27,696	0%
Total general	2582	100%	98,123,557	100%	617	100%	17,825,507	100%

La oferta de Bolivia resulta generosa con el comercio de sus socios andinos, pues las ofertas no comunes siguen concentradas en los plazos largos, tanto en número de partidas como en comercio. En un rango no mayor del 7% (para el caso de las importaciones desde Colombia) Bolivia ha ofrecido plazos cortos de desgravación.

III.2. Colombia

COLOMBIA OFERTA E IMPORTACIONES DESDE BOLIVIA Y ECUADOR								
OFERTA COLOMBIA	# de partidas Bol.	%	Impo Bolivia US\$ 99-01	%	# de partidas Ecu.	%	Impo Ecuador US\$ 99-01	%
A	3	1%	19,557	0%	25	1%	2,487,166	1%
No comunes	0	0%	0	0%	12	1%	996,891	0%
Total A	3	1%	19,557	0%	37	2%	3,484,057	1%
B	11	5%	1,149,380	1%	76	4%	594,301	0%
No comunes	19	8%	17,491	0%	154	8%	746,624	0%
Total B	30	13%	1,166,870	1%	230	12%	1,340,925	0%
C	12	5%	136,153	0%	192	10%	13,370,748	5%
No comunes	29	12%	1,007,183	1%	198	10%	67,655,242	23%
Total C	41	17%	1,143,336	1%	390	20%	81,025,990	27%
D	83	35%	6,896,497	4%	649	33%	92,975,114	31%
No comunes	78	33%	172,151,104	95%	635	33%	115,763,868	39%
Total D	161	68%	179,047,600	99%	1284	66%	208,738,982	71%
Otras	1	0%	14	0%	10	1%	1,373,786	0%
(vacías)		0%		0%		0%	4,220	0%
Total general	236	100%	181,377,378	100%	1951	100%	295,967,961	100%

COLOMBIA OFERTA E IMPORTACIONES DESDE PERU Y VENEZUELA								
OFERTA COLOMBIA	# de partidas Perú	%	Impo Perú US\$ 99-01	%	# de partidas Venez.	%	Impo Venezuela US\$ 99-01	%
A	15	1%	105,605	0%	12	0%	877,477	0%
No comunes	4	0%	15,407	0%	12	0%	3,204,975	0%
Total A	19	1%	121,012	0%	24	1%	4,082,453	0%
B	80	5%	17,002,744	12%	156	6%	3,745,598	0%
No comunes	178	12%	7,138,658	5%	365	13%	56,292,799	6%
Total B	258	17%	24,141,402	18%	521	18%	60,038,397	7%
C	185	12%	44,893,038	33%	243	9%	64,190,278	7%
No comunes	183	12%	12,733,612	9%	365	13%	184,615,697	21%
Total C	368	24%	57,626,650	42%	608	22%	248,805,974	29%

COLOMBIA OFERTA E IMPORTACIONES DESDE PERU Y VENEZUELA								
OFERTA COLOMBIA	# de partidas Perú	%	Impo Perú US\$ 99-01	%	# de partidas Venez.	%	Impo Venezuela US\$ 99-01	%
D	395	26%	20,879,232	15%	679	24%	95,929,681	11%
No comunes	473	31%	33,194,020	24%	979	35%	450,080,912	52%
Total D	868	57%	54,073,251	40%	1658	59%	546,010,593	63%
Otras	6	0%	908,154	1%	14	0%	9,830,374	1%
(vacías)		0%	35	0%		0%	0	0%
Total general	1519	100%	136,870,504	100%	2825	100%	868,767,791	100%

Por su parte Colombia, en virtud a la baja frecuencia de items arancelarios en la nómina A y los conservadora de su oferta en general, otorga un elevado nivel de protección a las importaciones que hace de sus socios andinos, con la marcada excepción de Perú, de cuyas ventas a Colombia, tan solo el 35% se ubican en un rango de plazos largos de desgravación no comunes de Colombia. Aunque si se suman las ofertas comunes el porcentaje aparece suficiente con un 82%.

III.3. Ecuador

ECUADOR OFERTA E IMPORTACIONES DESDE BOLIVIA Y COLOMBIA								
OFERTA ECUADOR	# de partidas Bol.	%	Impo Bolivia US\$ 99-01	%	# de partidas Col.	%	Impo Colombia US\$ 99-01	%
A	4	1%	28,936	0%	23	1%	931,569	0%
No comunes	8	2%	2,478	0%	33	1%	1,320,273	0%
Total A	12	3%	31,415	0%	56	2%	2,251,842	0%
B	38	9%	120,962	1%	249	7%	3,153,911	1%
No comunes	44	10%	151,395	1%	645	18%	48,005,138	9%
Total B	82	19%	272,358	2%	894	25%	51,159,049	9%
C	30	7%	169,105	2%	288	8%	23,661,678	4%
No comunes	54	13%	268,989	2%	582	17%	125,108,257	23%
Total C	84	20%	438,093	4%	870	25%	148,769,935	28%
D	159	37%	213,266	2%	877	25%	202,648,756	38%
No comunes	79	18%	189,203	2%	777	22%	111,498,315	21%
Total D	238	55%	402,469	4%	1654	47%	314,147,071	58%
Otras	13	3%	9,754,835	90%	51	1%	22,763,057	4%
Total general	429	100%	10,899,169	100%	3525	100%	539,090,955	100%

ECUADOR OFERTA E IMPORTACIONES DESDE PERU Y VENEZUELA								
OFERTA ECUADOR	# de partidas Perú	%	Impo Perú US\$ 99-01	%	# de partidas Ven.	%	Impo Venezuela US\$ 99-01	%
A	21	1%	75,967	0%	3	0%	403	0%
No comunes	27	1%	235,962	0%	16	1%	47,955,679	19%
Total A	48	2%	311,929	0%	19	1%	47,956,082	19%
B	145	7%	7,401,733	10%	93	6%	644,345	0%
No comunes	297	14%	8,950,880	13%	227	14%	32,883,733	13%
Total B	442	20%	16,352,613	23%	320	20%	33,528,078	14%

ECUADOR OFERTA E IMPORTACIONES DESDE PERU Y VENEZUELA								
OFERTA ECUADOR	# de partidas Perú	%	Impo Perú US\$ 99-01	%	# de partidas Ven.	%	Impo Venezuela US\$ 99-01	%
C	238	11%	9,293,536	13%	137	9%	10,985,934	4%
No comunes	337	15%	10,540,768	15%	318	20%	91,868,175	37%
Total C	575	26%	19,834,304	28%	455	29%	102,854,109	41%
D	542	25%	17,565,176	25%	366	23%	44,901,982	18%
No comunes	534	24%	14,613,372	21%	418	26%	14,338,553	6%
Total D	1076	49%	32,178,547	46%	784	49%	59,240,535	24%
Otras	54	2%	1,928,346	3%	16	1%	4,767,521	2%
Total general	2195	100%	70,605,740	100%	1594	100%	248,346,325	100%

Similar a Colombia, la oferta de Ecuador también protege un amplio porcentaje de sus compras a los socios, con excepción de las importaciones desde Venezuela, pues un 32% de las mismas se ubican en desgravaciones rápidas (19% en inmediata).

III.4. Perú

PERU OFERTA E IMPORTACIONES DESDE BOLIVIA Y COLOMBIA								
OFERTA PERU	# de partidas Bol.	%	Impo Bolivia US\$ 99-01	%	# de partidas Col.	%	Impo Colombia US\$ 99-01	%
A	9	1%	424,806	1%	6	0%	165,191	0%
No comunes	15	2%	14,905	0%	232	10%	36,607,312	9%
Total A	24	3%	439,711	1%	238	10%	36,772,503	9%
B	37	4%	364,670	1%	136	6%	1,991,121	1%
No comunes	90	11%	5,036,639	10%	323	14%	26,194,731	7%
Total B	127	15%	5,401,309	11%	459	20%	28,185,852	7%
C	74	9%	452,780	1%	175	8%	18,225,572	5%
No comunes	333	40%	16,450,036	32%	799	35%	215,752,693	55%
Total C	407	49%	16,902,816	33%	974	43%	233,978,265	59%
D	214	26%	16,315,327	32%	533	23%	45,551,835	12%
No comunes	61	7%	12,149,217	24%	77	3%	50,340,813	13%
Total D	275	33%	28,464,544	56%	610	27%	95,892,648	24%
Total general	833	100%	51,208,379	100%	2,281	100%	394,829,274	100%

PERU OFERTA E IMPORTACIONES DESDE ECUADOR Y VENEZUELA								
OFERTA PERU	# de partidas Ecu.	%	Impo Ecuador US\$ 99-01	%	# de partidas Ven.	%	Impo Venezuela US\$ 99-01	%
A	9	1%	26,867	0%	1	0%	6,500	0%
No comunes	115	7%	878,303	0%	130	10%	65,652,495	15%
Total A	124	7%	905,170	0%	131	10%	65,658,995	15%
B	92	5%	152,611	0%	67	5%	218,767	0%
No comunes	217	13%	1,736,085	1%	192	15%	15,764,074	4%

PERU OFERTA E IMPORTACIONES DESDE ECUADOR Y VENEZUELA								
OFERTA PERU	# de partidas Ecu.	%	Impo Ecuador US\$ 99-01	%	# de partidas Ven.	%	Impo Venezuela US\$ 99-01	%
Total B	309	18%	1,888,696	1%	259	20%	15,982,841	4%
C	164	10%	2,830,822	1%	124	10%	1,993,037	0%
No comunes	628	37%	237,214,542	84%	511	39%	344,110,098	77%
Total C	792	46%	240,045,363	85%	635	49%	346,103,135	78%
D	409	24%	30,077,161	11%	212	16%	10,063,096	2%
No comunes	81	5%	10,388,857	4%	57	4%	7,947,504	2%
Total D	490	29%	40,466,018	14%	269	21%	18,010,600	4%
Total general	1,715	100%	283,305,248	100%	1,294	100%	445,755,571	100%

Si bien, como se ha mencionado, la oferta peruana es la más abierta por incluir un número mayor de partidas en las nóminas rápidas, en términos de comercio andino, la situación es bien distinta. Perú protege las importaciones andinas en más de 80% por las nóminas lentas.

III.5. Venezuela.

VENEZUELA OFERTA E IMPORTACIONES DESDE BOLIVIA Y COLOMBIA								
OFERTA VENEZUELA	# de partidas Bol.	%	Impo Bolivia US\$ 99-01	%	# de partidas Col.	%	Impo Colombia US\$ 99-01	%
A	0	0%	0	0%	35	1%	1,343,211	0%
No comunes	0	0%	0	0%	43	1%	1,051,639	0%
Total A	0	0%	0	0%	78	2%	2,394,850	0%
B	16	4%	1,254,907	1%	331	8%	9,607,423	1%
No comunes	12	3%	59,689	0%	101	3%	2,069,414	0%
Total B	28	8%	1,314,596	1%	432	11%	11,676,836	1%
C	27	7%	226,337	0%	344	9%	32,334,525	3%
No comunes	53	14%	920,457	1%	815	20%	46,370,769	4%
Total C	80	22%	1,146,794	1%	1,159	29%	78,705,294	7%
D	135	37%	643,912	1%	984	24%	513,895,904	46%
No comunes	110	30%	729,841	1%	1,211	30%	353,855,296	32%
Total D	245	66%	1,373,753	1%	2,195	54%	867,751,200	78%
Otras	16	4%	94,655,386	96%	171	4%	152,234,848	14%
Total general	369	100%	98,490,530	100%	4,035	100%	1,112,817,571	100%

VENEZUELA OFERTA E IMPORTACIONES DESDE ECUADOR Y PERU								
OFERTA VENEZUELA	# de partidas Ecu.	%	Impo Ecuador US\$ 99-01	%	# de partidas Perú	%	Impo Perú US\$ 99-01	%
A	5	0%	7,379	0%	15	1%	498,978	0%
No comunes	7	0%	36,219	0%	10	1%	66,547	0%
Total A	12	1%	43,598	0%	25	1%	565,524	0%
B	83	6%	290,174	0%	114	6%	18,579,683	16%
No comunes	35	2%	405,500	0%	34	2%	309,148	0%
Total B	118	8%	695,673	1%	148	8%	18,888,831	16%
C	123	8%	2,375,231	2%	218	12%	16,366,694	14%
No comunes	191	13%	1,928,009	2%	264	14%	8,263,735	7%
Total C	314	21%	4,303,240	3%	482	25%	24,630,429	21%
D	514	35%	69,460,530	56%	612	32%	29,424,080	25%
No comunes	478	32%	38,325,839	31%	562	30%	30,028,115	25%
Total D	992	67%	107,786,369	87%	1,174	62%	59,452,195	50%
Otras	49	3%	11,462,903	9%	63	3%	14,868,852	13%
Total general	1,485	100%	124,291,896	100%	1,892	100%	118,405,832	100%

Por último, la oferta de Venezuela, por ser la más conservadora arroja los porcentajes de importaciones de sus andinos protegidas en nóminas de largo plazo más altos. Solo en el caso de Perú, un 16% de las importaciones desde ese país están calificadas en la nómina de 5 años, pero cabe destacar que todas las 148 subpartidas incluidas tienen la oferta común.

III.6. Conclusión

Con este ejercicio se puede desmitificar el riesgo de la oferta no común de la CAN, por lo menos en su fase inicial. De hecho el riesgo empieza a aparecer cuando se den las profundizaciones producto de las solicitudes de mejoramiento. Recuérdese que la CAN tiene un importante porcentaje de las importaciones que realiza desde el ALCA por la nómina de 5 años, en productos que en general corresponden a materias primas e insumos no producidos en la Subregión. Este grupo de productos se constituye en una importante carta negociadora de la CAN en conjunto.

De otra parte se puede considerar que, con escasas excepciones (fundamentalmente los productos agrícolas e industriales más sensibles) la otra fuente de movimientos y de convergencia de la oferta andina está en la gran cantidad de productos de la canasta D, los cuales fácilmente podrían bajar al plazo inmediatamente inferior.

Al cruzar los posibles movimientos de mejoramiento de cada país con las corrientes comerciales que efectivamente se afectan con la oferta, se mantiene una proporción muy importante del comercio al interior de la unión aduanera con margen de protección duradero. Esta circunstancia sin duda debe ser aprovechada por los países andinos para que en el proceso de mejoramiento de ofertas se propenda por una posición más común en los plazos de desgravación, lo que redundará, en primer lugar, en una mejor posición negociadora y, en segundo lugar, para potenciar el uso de la integración andina como medio para la inserción en el ALCA.

En las secciones anteriores se discutió tanto la estructura comercial de los países como los efectos probables y la consistencia de las ofertas de desgravación ALCA en relación con dichas estructuras. Habida cuenta de que existe un amplio margen de defensa del mercado andino en la negociación, el razonamiento que tienen que hacer los países es alrededor, precisamente, de formato de inserción en el acuerdo continental.

Hasta el presente la diversificación exportadora se ha dado para nuestros países por la vía de acuerdos bilaterales con países de similar desarrollo e ingresos, pero ha sido decepcionante el desempeño exportador a los Estados Unidos (y Europa) donde también contamos con un acceso preferencial no recíproco. La razón más plausible de ese efecto es que las preferencias arancelarias por sí solas no son garantía del acceso a un mercado determinado y pesan mucho más las acciones complementarias que se deben adelantar para asegurar la conquista de nichos de mercado. Esta sentencia tiene un mensaje directo en cuanto a la negociación del ALCA se refiere y es que no hay indicios en la negociación, ni en el balance de las ofertas, ni en las estructuras comerciales, que signifiquen cambiar de manera radical el pobre desempeño de las exportaciones andinas a los mercados más importantes del continente, en cuanto a diversificación y expansión.

Hay un fuerte componente de dinámica empresarial en el éxito exportador reciente de los países de la Cuenca del Caribe a los Estados Unidos, apoyado en los incentivos para al actividad exportadora. Deberíamos adicionar que la CAN cuenta con un potencial importante por explotar en el comercio subregional cual es la integración industrial (horizontal o vertical) para exportar a terceros mercado. Los límites en la participación del comercio andino están también relacionados, además de las crisis de demanda recientes en los países, con el bajo aprovechamiento de este comercio interindustrial.

La otra opción que no se debe descartar, es la posibilidad que subsiste de alcanzar la expansión exportadora por la vía de una especialización competitiva. Como se pudo apreciar a lo largo del trabajo, las condiciones actuales de la negociación son más próximas a este escenario. Esta alternativa no es mala per sé, como no es buena per sé la anterior, pero si se opta por esta última, los países deben preparar sus políticas para enfrentar un fuerte proceso de reacomodación de la estructura productiva y por ende de la asignación tradicional de los recursos de las economías (inversión, empleo, etc).

Como consideración final debe hacerse una reflexión profunda sobre las formas en que se puede profundizar la integración andina con miras a su inserción en al ALCA. Bajo cualquiera de las opciones consideradas (diversificación o especialización) el desarrollo de niveles de integración en aspectos que acompañan a la actividad productiva y comercial puede soportar de mejor manera la participación de los andinos en la zona de libre comercio del continente.

En esta perspectiva, las labores pendientes que tienen los andinos en materia de profundización de los acuerdos de mercado común deben ser desarrolladas de inmediato. La libre circulación de personas y capitales, la infraestructura, el desarrollo fronterizo, la administración de las aduanas internas y externas de la Subregión, entre otros aspectos, van a permitir no solo una mejor posición competitiva de los aparatos productivos andinos, sino que marcarán la diferenciación como identidad regional de la CAN.

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE BOLIVIA AL MUNDO					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
27112100	Gas natural	34 875	120 541	233 118	17%
23040000	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molidos o en «pellets».	108 910	140 873	185 147	31%
26080000	Minerales de cinc y sus concentrados.	154 283	170 589	120 742	40%
71081200	Las demás formas en bruto	89 109	87 816	89 879	47%
15071000	Aceite en bruto, incluso desgomado	39 146	55 723	56 949	51%
80011000	Estaño sin alear	63 183	65 779	50 805	55%
26161000	Minerales de plata y sus concentrados	55 824	65 111	48 909	58%
27090000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	26 088	36 426	47 362	62%
71131900	De los demás metales preciosos, incluso revestidos o chapados de metal precioso (plaqué)	47 425	45 617	38 781	65%
84304900	Las demás	8 935	10 820	28 069	67%
08012200	Sin cáscara	30 850	33 693	26 561	69%
15079000	Los demás	14 376	12 467	17 216	70%
15179000	Las demás	22 520	24 230	14 707	71%
15121100	Aceites en bruto	5 702	6 655	13 658	72%
12081000	De habas (porotos, frijoles, fréjoles) de soja (soya)	14 039	40 414	13 575	73%
27101922	Fueloils (fuel)	8 934	11 903	12 583	74%
44182000	Puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales	15 744	13 618	11 958	75%
44072900	Las demás	12 921	12 293	11 831	76%
71159000	Las demás	4 239	5 492	10 275	77%
84314300	De máquinas de sondeo o perforación de las subpartidas 8430.41 u 8430.49	10 639	4 925	9 063	77%
Total Exportado 20 productos		767 744	964 990	1 041 191	77%
Total Exportado al MUNDO		1 399 407	1 454 081	1 347 912	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE BOLIVIA AL ALCA					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
27112100	Gas natural	34 875	120 541	233 118	23%
23040000	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molidos o en «pellets».	108 910	140 618	185 147	42%
15071000	Aceite en bruto, incluso desgomado	38 496	55 204	56 755	48%
27090000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	26 088	36 404	47 362	52%
71131900	De los demás metales preciosos, incluso revestidos o chapados de metal precioso (plaqué)	47 425	45 617	38 767	56%
80011000	Estaño sin alear	63 183	31 114	32 555	59%
84304900	Las demás	7 661	10 198	28 069	62%
15079000	Los demás	14 070	12 238	17 058	64%
26161000	Minerales de plata y sus concentrados	5 619	10 227	15 868	65%
15179000	Las demás	22 160	24 168	14 707	67%
15121100	Aceites en bruto	4 976	6 655	13 378	68%
12081000	De habas (porotos, frijoles, fréjoles) de soja (soya)	14 039	40 198	12 897	70%
08012200	Sin cáscara	10 815	13 849	12 006	71%
27101922	Fueloils (fuel)	7 536	10 691	11 796	72%
44182000	Puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales	15 393	13 275	11 769	73%
44072900	Las demás	11 421	11 028	10 847	74%
71159000	Las demás	4 239	5 492	10 275	75%
23063000	De semillas de girasol	5 484	6 422	8 999	76%
61051000	De algodón	4 038	8 057	8 877	77%
84314300	De máquinas de sondeo o perforación de las subpartidas 8430.41 u 8430.49	9 870	4 778	8 868	78%
Total Exportado 20 productos		456 299	606 773	779 118	78%
Total Exportado al ALCA		1 000 428	999 199	999 760	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE BOLIVIA A LA COMUNIDAD ANDINA					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
23040000	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molidos o en «pellets».	71 534	110 157	174 402	48%
15071000	Aceite en bruto, incluso desgomado	26 720	49 701	52 459	62%
15079000	Los demás	12 097	11 800	13 877	66%
15179000	Las demás	15 385	15 529	12 993	69%
12081000	De habas (porotos, frijoles, fréjoles) de soja (soya)	14 009	40 158	12 769	73%
15121100	Aceites en bruto	4 976	6 655	11 587	76%
26161000	Minerales de plata y sus concentrados	3 050	6 615	9 824	79%
23063000	De semillas de girasol	3 710	4 374	7 376	81%
04022119	Las demás	1 057	4 932	5 696	82%
15121900	Los demás	1 417	1 239	5 628	84%
84304900	Las demás	1 074	0	4 585	85%
52051200	De título inferior a 714,29 decitex pero superior o igual a 232,56 decitex (superior al número métrico 14 pero inferior o igual al número métrico 43)	5 663	4 489	4 071	86%
52010000	Algodón sin cardar ni peinar.	17 173	9 136	2 657	87%
80011000	Estaño sin alear	1 885	1 204	2 656	87%
17019910	---Sacarosa químicamente pura	2 390	1 358	2 393	88%
17019990	---Los demás	2 390	1 358	2 393	89%
17011190	Los demás	1 016	1 021	1 866	89%
52051300	De título inferior a 232,56 decitex pero superior o igual a 192,31 decitex (superior al número métrico 43 pero inferior o igual al número métrico 52)	1 287	2 292	1 809	90%
84314300	De máquinas de sondeo o perforación de las subpartidas 8430.41 u 8430.49	1 316	494	1 716	90%
22071000	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico superior o igual al 80% vol	1 523	1 810	1 637	91%
Total Exportado 20 productos		189 672	274 321	332 393	91%
Total Exportado a la CAN		292 720	310 354	366 624	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE BOLIVIA A ESTADOS UNIDOS					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
71131900	De los demás metales preciosos, incluso revestidos o chapados de metal precioso (plaqué)	47 405	44 938	38 396	21%
80011000	Estaño sin alear	56 816	28 315	26 087	35%
44182000	Puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales	14 050	12 555	11 410	41%
08012200	Sin cáscara	9 274	11 907	10 377	46%
71159000	Las demás	4 239	5 492	7 081	50%
61051000	De algodón	3 163	6 642	6 490	53%
85179000	Partes	101	79	6 311	57%
27090000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	23 331	12 500	5 400	60%
44072400	Virola, Mahogany (Swietenia spp.), Imbuia y Balsa	5 707	6 916	5 365	63%
27101922	Fueloils (fuel)	4 429	5 600	5 210	65%
61102000	De algodón	1 675	2 798	4 024	68%
26110000	Minerales de volframio (tungsteno) y sus concentrados.	1 425	1 916	3 943	70%
94016900	Los demás	4 085	4 950	3 505	72%
44072900	Las demás	2 373	3 220	3 452	73%
84304900	Las demás	170	5 783	3 392	75%
61091000	De algodón	5 299	4 619	3 365	77%
17011190	Los demás	1 624	2 849	3 098	79%
88024000	Aviones y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 15.000 kg	209 398	138 000	2 800	80%
44091010	Tablillas y frisos para parqués, sin ensamblar	374	1 563	2 614	82%
84304100	Autopropulsadas	0	1	2 096	83%
Total Exportado 20 productos		394 938	300 640	154 415	83%
Total Exportado a Estados Unidos		464 742	348 923	186 814	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE BOLIVIA A CANADA					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
90158090	Los demás	0	0	6 479	33%
26161000	Minerales de plata y sus concentrados	1 981	2 540	4 031	53%
90158010	Eléctricos o electrónicos	46	0	2 749	67%
26080000	Minerales de cinc y sus concentrados.	2 960	2 384	2 349	78%
08012200	Sin cáscara	660	1 012	891	83%
88021100	De peso en vacío inferior o igual a 2.000 kg	0	0	600	86%
90159000	Partes y accesorios	0	0	430	88%
80011000	Estaño sin alear	0	0	391	90%
84714900	Las demás presentadas en forma de sistemas	13	0	338	92%
84314300	De máquinas de sondeo o perforación de las subpartidas 8430.41 u 8430.49	179	22	332	93%
26070000	Minerales de plomo y sus concentrados.	0	0	163	94%
44072900	Las demás	0	40	101	95%
44079900	Las demás	0	40	101	95%
84129090	Las demás	0	0	75	96%
84717000	Unidades de memoria	0	0	67	96%
85243100	Para reproducir fenómenos distintos del sonido o imagen	0	1	67	96%
85179000	Partes	262	745	65	97%
85016190	Los demás	0	0	61	97%
07135090	Las demás	0	40	50	97%
84304900	Las demás	0	0	47	97%
Total Exportado 20 productos		6 104	6 826	19 389	98%
Total Exportado a Canadá		7 441	7 431	19 885	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE BOLIVIA A MEXICO					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
44072900	Las demás maderas aserrada o debastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, incluso cepillada, lijada o unida por extremos, de espesor superior a 6 mm.	2 552	2 713	3 697	44%
26161000	Minerales de plata y sus concentrados	0	1 059	1 973	68%
28258000	Oxidos de antimonio	0	120	375	73%
44182000	Puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales	0	103	306	76%
61051000	De algodón	0	285	213	79%
26070000	Minerales de plomo y sus concentrados.	0	167	131	80%
12074090	Las demás	0	62	123	82%
80030010	Barras y alambres de estaño aleado, para soldadura	0	0	104	83%
64061000	Partes superiores de calzado y sus partes, excepto los contrafuertes y punteras duras	0	0	98	84%
61101100	De lana	49	105	94	86%
61101200	De cabra de Cachemira	49	105	94	87%
61101900	Los demás	49	105	94	88%
44079900	Las demás	2	0	85	89%
80011000	Estaño sin alear	0	0	81	90%
61091000	De algodón	0	3	68	91%
78030000	Barras, perfiles y alambre, de plomo.	0	4	55	91%
83014090	Las demás	0	0	51	92%
62029900	De las demás materias textiles	0	33	42	92%
44079100	De encina, roble, alcornoque y demás belloterios (Quercus spp.)	16	33	38	93%
44072400	Virola, Mahogany (Swietenia spp.), Imbuia y Balsa	0	122	33	93%
Total Exportado 20 productos		2 717	5 020	7 756	93%
Total Exportado a México		7 679	6 720	8 320	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE BOLIVIA A BRASIL					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
27112100	Gas natural	15 116	120 541	233 118	78%
27090000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	40	21 738	37 437	91%
87042300	De peso total con carga máxima superior a 20 t	0	0	2 403	92%
27111100	Gas natural	0	0	2 071	92%
84314300	De máquinas de sondeo o perforación de las subpartidas 8430.41 u 8430.49	426	309	1 873	93%
27101922	Fueloils (fuel)	1 235	1 622	1 861	93%
47061000	Pasta de línter de algodón	1 078	969	1 559	94%
84289000	Las demás máquinas y aparatos	0	0	1 419	94%
25281000	Boratos de sodio naturales y sus concentrados (incluso calcinados)	59	184	1 129	95%
25289000	Los demás	2 961	3 284	1 004	95%
07133391	Negro	2 080	732	882	95%
07133392	Canario	2 080	732	882	96%
07133399	Los demás	2 080	732	882	96%
23040000	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molidos o en «pellets».	199	0	755	96%
84135000	Las demás bombas volumétricas alternativas	0	0	726	97%
39172300	De polímeros de cloruro de vinilo	0	0	681	97%
84294000	Compactadoras y apisonadoras (aplanadoras)	0	0	649	97%
28402000	Los demás boratos	0	12	630	97%
84295900	Las demás	0	0	610	97%
82071910	Trépanos y coronas	0	0	547	98%
Total Exportado 20 productos		27 351	150 855	291 119	98%
Total Exportado a Brasil		40 861	165 768	298 269	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE BOLIVIA A ARGENTINA					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
84304900	Las demás	4 478	4 149	19 708	29%
15071000	Aceite en bruto, incluso desgomado	5 163	5 503	3 773	35%
27090000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	2 536	2 017	3 599	40%
27101922	Fueloils (fuel)	1 313	3 173	3 115	45%
87052000	Camiones automóviles para sondeo o perforación	1 251	1 497	3 054	49%
84314300	De máquinas de sondeo o perforación de las subpartidas 8430.41 u 8430.49	4 093	1 449	2 842	54%
20089100	Palmitos	3 056	2 906	2 546	57%
44072900	Las demás	5 664	4 429	2 396	61%
73042100	Tubos de perforación	833	347	2 230	64%
26080000	Minerales de cinc y sus concentrados.	0	1 340	1 901	67%
08030012	Tipo «cavendish valery»	529	907	1 566	69%
80011000	Estaño sin alear	1 203	222	1 499	72%
84304100	Autopropulsadas	503	985	1 376	74%
27111100	Gas natural	632	758	1 339	76%
87059090	Los demás	2 536	3 115	1 008	77%
61051000	De algodón	65	616	811	78%
84798990	Los demás	22	125	798	80%
94060000	Construcciones prefabricadas.	293	268	632	81%
72288000	Barras huecas para perforación	0	124	597	81%
90158090	Los demás	567	1 249	529	82%
Total Exportado 20 productos		34 736	35 179	55 319	82%
Total Exportado a Argentina		76 590	53 573	67 309	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE BOLIVIA A CHILE					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
15079000	Los demás	1 874	377	3 181	10%
27111900	Los demás	1 571	3 763	2 548	18%
23040000	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molidos o en «pellets».	2 392	748	1 934	23%
15121100	Aceites en bruto	0	0	1 791	29%
23063000	De semillas de girasol	1 394	2 048	1 622	34%
25281000	Boratos de sodio naturales y sus concentrados (incluso calcinados)	12	0	1 600	39%
80011000	Estaño sin alear	160	169	1 514	43%
15179000	Las demás	6 775	8 639	1 427	48%
87042300	De peso total con carga máxima superior a 20 t	0	0	1 274	52%
44072900	Las demás	594	494	885	54%
15121900	Los demás	300	220	757	57%
20089100	Palmitos	800	528	711	59%
87049000	Los demás	43	0	618	61%
27111100	Gas natural	0	135	586	63%
22071000	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico superior o igual al 80% vol	263	346	514	64%
87013000	Tractores de orugas	0	0	467	66%
61051000	De algodón	22	256	456	67%
84295100	Cargadoras y palas cargadoras de carga frontal	0	0	405	68%
84291100	De orugas	0	0	340	69%
84314300	De máquinas de sondeo o perforación de las subpartidas 8430.41 u 8430.49	941	716	334	70%
Total Exportado 20 productos		17 139	18 439	22 963	70%
Total Exportado a Chile		27 704	30 730	32 706	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE COLOMBIA AL MUNDO					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
27090000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	3 334 398	4 014 825	2 590 536	21%
27011200	Hulla bituminosa	813 925	774 372	1 155 513	30%
09011110	---Para siembra	661 848	540 170	383 074	34%
09011190	---Los demás	661 848	540 170	383 074	37%
08030012	Tipo «cavendish valery»	505 592	429 128	364 860	40%
27101922	Fueloils (fuel)	361 610	435 750	294 283	42%
32129010	Pigmentos (incluidos el polvo y escamillas metálicos) dispersos en medios no acuosos, líquidos o en pasta, de los tipos utilizados para la fabricación de pinturas	297 953	320 499	252 154	44%
72026000	Ferróniquel	154 109	211 404	235 230	46%
27079990	Los demás	90 662	205 314	217 663	48%
06031010	Claveles	184 268	180 174	184 091	49%
06031040	Rosas	169 354	175 935	182 701	51%
17011190	Los demás	102 344	120 712	147 189	52%
06031050	Gypsophila (Lluvia, ilusión) (Gypsophila paniculata L.)	93 029	106 824	116 048	53%
06031090	Los demás	93 029	106 824	116 048	54%
87032200	De cilindrada superior a 1.000 cm3 pero inferior o igual a 1.500 cm3	12 675	58 747	108 981	55%
30068000	Desechos farmacéuticos	71 943	83 958	103 646	56%
62034200	De algodón	102 485	95 820	95 008	56%
21011100	Extractos, esencias y concentrados	94 146	122 428	89 255	57%
71039120	Esmeraldas	105 362	94 746	88 188	58%
17049010	Bombones, caramelos, confites y pastillas	69 796	70 092	86 880	59%
Total Exportado 20 productos		7 980 377	8 687 891	7 194 423	59%
Total Exportado al MUNDO		11 549 650	13 049 059	12 287 075	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE COLOMBIA AL ALCA					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
27090000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	3 245 267	4 014 737	2 580 409	27%
27011200	Hulla bituminosa	218 028	232 550	411 568	31%
27101922	Fueloils (fuel)	277 276	399 859	287 437	34%
27079990	Los demás	56 364	184 580	217 663	36%
32129010	Pigmentos (incluidos el polvo y escamillas metálicos) dispersos en medios no acuosos, líquidos o en pasta, de los tipos utilizados para la fabricación de pinturas	297 953	319 195	214 780	38%
06031040	Rosas	153 180	161 127	166 354	40%
09011110	---Para siembra	247 001	215 503	146 322	42%
09011190	---Los demás	247 001	215 503	146 322	43%
08030012	Tipo «cavendish valery»	177 174	155 307	133 599	44%
06031010	Claveles	120 980	120 435	116 345	46%
17011190	Los demás	74 967	63 328	113 792	47%
06031050	Gypsophila (Lluvia, ilusión) (Gypsophila paniculata L.)	89 923	103 895	112 742	48%
06031090	Los demás	89 923	103 895	112 742	49%
87032200	De cilindrada superior a 1.000 cm3 pero inferior o igual a 1.500 cm3	12 608	58 740	108 210	50%
30068000	Desechos farmacéuticos	70 479	82 237	101 815	51%
62034200	De algodón	85 360	81 630	84 483	52%
17049010	Bombones, caramelos, confites y pastillas	62 927	65 305	75 830	53%
87043100	De peso total con carga máxima inferior o igual a 5 t	12 780	37 686	74 739	54%
87032300	De cilindrada superior a 1.500 cm3 pero inferior o igual a 3.000 cm3	7 725	30 244	72 228	54%
48184000	Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos higiénicos similares	34 902	41 845	60 617	55%
Total Exportado 20 productos		5 581 817	6 687 601	5 337 996	55%
Total Exportado al ALCA		8 578 476	10 402 201	9 689 318	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE COLOMBIA A LA COMUNIDAD ANDINA					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
87032200	De cilindrada superior a 1.000 cm3 pero inferior o igual a 1.500 cm3	12 598	58 740	108 199	4%
17011190	Los demás	47 712	24 935	86 444	7%
87043100	De peso total con carga máxima inferior o igual a 5 t	12 764	37 604	74 679	10%
87032300	De cilindrada superior a 1.500 cm3 pero inferior o igual a 3.000 cm3	7 716	30 155	72 012	12%
30068000	Desechos farmacéuticos	37 209	49 389	60 282	15%
87032400	De cilindrada superior a 3.000 cm3	4 612	38 262	43 846	16%
48184000	Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos higiénicos similares	24 868	26 837	41 189	18%
17049010	Bombones, caramelos, confites y pastillas	28 385	29 987	38 666	19%
84181000	Combinaciones de refrigerador y congelador con puertas exteriores separadas	11 008	23 875	37 678	21%
04022119	Las demás	15 975	16 941	35 663	22%
30049023	---Para la alimentación vía parenteral	17 810	24 093	29 057	23%
30049029	Los demás	17 810	24 093	29 057	24%
40112000	De los tipos utilizados en autobuses o camiones	18 554	28 057	28 507	25%
87042200	De peso total con carga máxima superior a 5 t inf = a 20 t	8 393	10 408	28 206	26%
62121000	Sostenes (corpiños)	12 664	18 845	25 585	27%
38082010	Presentados en formas o en envases para la venta al por menor o en artículos	20 966	26 862	22 171	28%
39041020	Obtenido por polimerización en suspensión	31 518	36 719	22 157	29%
38083090	Los demás	14 854	21 184	21 718	29%
15179000	Las demás	9 805	28 180	21 662	30%
84182100	De compresión	6 652	17 596	20 584	31%
Total Exportado 20 productos		361 876	572 761	847 362	31%
Total Exportado a la CAN		1 633 701	2 161 177	2 740 702	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE COLOMBIA A ESTADOS UNIDOS					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
27090000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	2 978 213	3 622 352	2 315 915	44%
27011200	Hulla bituminosa	135 007	159 865	300 724	50%
27101922	Fueloils (fuel)	213 036	283 441	269 722	55%
32129010	Pigmentos (incluidos el polvo y escamillas metálicos) dispersos en medios no acuosos, líquidos o en pasta, de los tipos utilizados para la fabricación de pinturas	297 861	319 178	214 731	59%
27079990	Los demás	51 115	162 011	210 782	63%
06031040	Rosas	144 212	149 690	148 997	66%
08030012	Tipo «cavendish valery»	177 032	155 189	133 018	68%
09011110	---Para siembra	217 943	185 036	121 983	71%
09011190	---Los demás	217 943	185 036	121 983	73%
06031050	Gypsophila (Lluvia, ilusión) (Gypsophila paniculata L.)	87 969	101 811	109 597	75%
06031090	Los demás	87 969	101 811	109 597	77%
06031010	Claveles	110 266	108 689	103 286	79%
62034200	De algodón	79 827	73 595	69 461	81%
25232900	Los demás	47 619	48 343	51 876	81%
71039120	Esmeraldas	46 707	48 590	46 487	82%
62046200	De algodón	11 899	26 764	37 033	83%
08030011	Tipo «plantain» (plátano para cocción)	42 933	37 318	34 145	84%
27101111	Para motores de aviación	0	0	27 203	84%
27101120	Gasolinas con tetraetilo de plomo	2	3	27 203	85%
59031000	Con poli(cloruro de vinilo)	33 569	30 080	23 726	85%
Total Exportado 20 productos		4 981 122	5 798 802	4 477 471	85%
Total Exportado a Estados Unidos		5 613 019	6 514 959	5 253 706	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE COLOMBIA A CANADA					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
27011200	Hulla bituminosa	42 915	29 835	61 793	43%
09011110	Café sin tostar y sin descafeinar para siembra	25 662	27 307	21 874	59%
09011190	Los demás cafés sin tostar y sin descafeinar	25 662	27 307	21 874	74%
06031010	Claveles	6 946	7 033	6 746	79%
06031040	Rosas	3 042	3 065	4 029	82%
56060000	Hilados entorchados, tiras y formas similares de las partidas 54.04 ó 54.05	259	2 066	3 883	84%
38082090	Los demás	2 529	3 508	3 324	87%
21011100	Extractos, esencias y concentrados	1 937	2 844	2 211	88%
17011190	Los demás	0	16 582	1 928	90%
35030010	Gelatinas y sus derivados	454	1 266	1 615	91%
06031050	Gypsophila (Lluvia, ilusión) (Gypsophila paniculata L.)	1 237	1 096	1 424	92%
06031090	Los demás	1 237	1 096	1 424	93%
69101000	De porcelana	858	1 241	800	93%
17049010	Bombones, caramelos, confites y pastillas	487	816	661	94%
71131900	De los demás metales preciosos, incluso revestidos o chapados de metal precioso (plaqué)	11	67	492	94%
95051000	Artículos para fiestas de Navidad	563	363	339	94%
73170000	Puntas, clavos, chinchetas, grapas apuntadas, onduladas o biseladas y similares de fundición, hierro o acero	292	400	333	95%
48030090	Los demás	0	0	277	95%
42029110	Sacos de viaje y mochilas	235	245	272	95%
28030000	Carbono (negros de humo y otras formas de carbono no expresadas ni comprendidas en otra parte).	44	283	271	95%
Total Exportado 20 productos		114 370	126 422	135 569	95%
Total Exportado a Canadá		120 125	144 836	142 503	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE COLOMBIA A MEXICO					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
49019100	Diccionarios y enciclopedias, incluso en fascículos	6 796	10 088	13 183	5%
30068000	Desechos farmacéuticos	9 883	9 796	13 028	10%
49019910	--Horóscopos, fotonovelas, tiras cómicas o historietas gráficas y juegos de azar	4 210	7 623	8 892	13%
49019990	--Los demás	4 210	7 623	8 892	17%
30049021	Anestésicos	5 967	5 151	7 216	20%
40112000	De los tipos utilizados en autobuses o camiones	0	0	6 312	22%
38082010	Presentados en formas o en envases para la venta al por menor o en artículos	7 014	8 525	5 816	24%
27040010	Coques y semicoques de hulla	6 131	7 994	5 649	26%
85042300	De potencia superior a 10.000 kVA	500	731	5 188	28%
82014010	Machetes	3 871	4 737	4 541	30%
15132110	De almendra de palma	3 660	4 953	4 504	32%
85061091	Cilíndricas	5 162	5 260	4 414	34%
62121000	Sostenes (corpiños)	1 171	2 906	4 251	35%
39202000	De polímeros de propileno	1 229	2 085	4 059	37%
15111000	Aceite en bruto	2 645	0	4 050	38%
48184000	Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos higiénicos similares	727	2 490	3 713	40%
17049010	Bombones, caramelos, confites y pastillas	1 102	1 969	3 243	41%
56031200	De peso superior a 25 g/m2 pero inferior o igual a 70 g/m2	748	6 074	3 093	42%
27101112	Para motores de vehículos automóviles con un índice de antidetonante superior o igual a 87	0	0	2 841	43%
27101119	Las demás	0	0	2 841	44%
Total Exportado 20 productos		65 026	88 006	115 727	44%
Total Exportado a México		201 427	229 992	261 389	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE COLOMBIA A BRASIL					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
27090000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	44 528	75 632	16 455	10%
39041020	Obtenido por polimerización en suspensión	38	11 256	12 866	18%
39076000	Poli(tereftalato de etileno)	14 074	13 652	12 658	25%
40111000	De los tipos utilizados en automóviles de turismo (incluidos los del tipo familiar [«break» o «station wagon»] y los de carreras)	5 875	11 322	11 255	32%
39031900	Los demás	1 419	9 242	9 320	38%
27079990	Los demás	5 247	22 569	6 880	42%
27101111	Para motores de aviación	0	0	5 968	45%
27101120	Gasolinas con tetraetilo de plomo	0	0	5 968	49%
38029090	Los demás	0	0	5 550	52%
40112000	De los tipos utilizados en autobuses o camiones	370	8 483	5 272	55%
85444910	Los demás, de cobre	0	3 691	5 042	58%
55032000	De poliésteres	570	2 919	4 514	61%
39023000	Copolímeros de propileno	4 406	5 040	4 453	64%
27011200	Hulla bituminosa	6 359	3 126	4 443	66%
29337100	6-Hexanolactama (épsilon-caprolactama)	1 467	7 535	3 880	69%
17049010	Bombones, caramelos, confites y pastillas	6 200	3 085	3 621	71%
27101921	Gasoiils (gasóleo)	0	0	3 276	73%
30068000	Desechos farmacéuticos	2 833	2 738	2 983	75%
70072100	De dimensiones y formatos que permitan su empleo en automóviles, aeronaves, barcos u otros vehículos	1 343	1 992	2 235	76%
30049023	---Para la alimentación vía parenteral	2 597	2 133	2 149	77%
Total Exportado 20 productos		97 326	184 415	128 785	77%
Total Exportado a Brasil		166 298	283 022	166 704	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE COLOMBIA A ARGENTINA					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
40112000	De los tipos utilizados en autobuses o camiones	2 407	2 264	2 535	7%
49019100	Diccionarios y enciclopedias, incluso en fascículos	2 704	2 507	2 476	14%
39031900	Los demás	776	2 548	2 305	20%
49019910	--Horóscopos, fotonovelas, tiras cómicas o historietas gráficas y juegos de azar	1 790	2 223	1 970	25%
49019990	--Los demás	1 790	2 223	1 970	30%
40111000	De los tipos utilizados en automóviles de turismo	2 926	2 524	1 624	35%
29337100	6-Hexanolactama (épsilon-caprolactama)	1 158	2 104	1 411	39%
17049010	Bombones, caramelos, confites y pastillas	0	453	1 274	42%
29182210	Acido o-acetilsalicílico	992	1 072	1 251	45%
48184000	Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos higiénicos similares	607	841	1 047	48%
06031040	Rosas	2 758	2 057	1 038	51%
09011110	---Para siembra	2 235	1 665	974	54%
09011190	---Los demás	2 235	1 665	974	56%
39204300	Con un contenido de plastificantes superior o igual al 6% en peso	674	867	842	58%
39204900	Las demás	674	867	842	61%
62121000	Sostenes (corpiños)	2 058	1 427	759	63%
96032100	Cepillos de dientes, incluidos los cepillos para dentaduras postizas	1 028	818	718	65%
70132900	Los demás	501	716	686	67%
17041010	Recubiertos de azúcar	301	283	609	68%
30068000	Desechos farmacéuticos	70	30	499	70%
Total Exportado 20 productos		27 683	29 153	25 804	70%
Total Exportado a Argentina		50 003	56 155	37 098	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE COLOMBIA A CHILE					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
39041020	Obtenido por polimerización en suspensión	14 311	13 607	8 719	5%
39031900	Los demás	5 685	8 170	6 178	9%
34013000	Productos y preparaciones orgánicos tensoactivos para el lavado de la piel, líquidos o en crema, acondicionados para la venta al por menor, aunque contengan jabón	1	135	6 036	12%
34022000	Preparaciones acondicionadas para la venta al por menor	1	135	6 036	16%
30068000	Desechos farmacéuticos	4 492	4 557	5 315	19%
17019910	---Sacarosa químicamente pura	4 007	6 651	5 168	22%
17019990	---Los demás	4 007	6 651	5 168	25%
48184000	Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés y artículos higiénicos similares	2 255	2 820	3 796	28%
29337100	6-Hexanolactama (épsilon-caprolactama)	2 341	4 618	3 755	30%
62121000	Sostenes (corpiños)	4 587	4 097	3 698	32%
69089000	Los demás	1 414	5 372	3 360	34%
39219000	Las demás	2 096	3 327	3 029	36%
70109030	De capacidad superior a 0,15 l pero inferior o igual a 0,33 l	1 396	4 735	2 731	38%
29181400	Acido cítrico	2 546	3 068	2 363	39%
27011200	Hulla bituminosa	16 141	15 146	2 362	40%
82121020	Máquinas de afeitar	0	309	2 313	42%
17049010	Bombones, caramelos, confites y pastillas	3 593	3 458	2 229	43%
39204300	Con un contenido de plastificantes superior o igual al 6% en peso	2 599	2 761	2 174	44%
39204900	Las demás	2 599	2 761	2 174	46%
30049023	---Para la alimentación vía parenteral	1 336	1 942	2 146	47%
Total Exportado 20 productos		75 408	94 321	78 751	47%
Total Exportado a Chile		152 208	187 124	167 960	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE ECUADOR AL MUNDO					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
27090000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	1 194 218	2 144 009	1 702 935	38%
08030012	Tipo «cavendish valery»	940 097	802 305	800 904	57%
03061390	Los demás	573 940	265 557	259 148	62%
27101922	Fueloils (fuel)	139 175	230 961	133 849	65%
06031040	Rosas	92 535	104 502	111 590	68%
16042000	Las demás preparaciones y conservas de pescado	120 722	90 984	87 899	70%
87032300	De cilindrada superior a 1.500 cm3 pero inferior o igual a 3.000 cm3	13 265	48 036	83 006	72%
16041410	Atunes	50 016	49 788	66 268	73%
16041420	Listados y bonitos	50 016	49 788	66 268	75%
27075010	Nafta disolvente	27 734	62 924	41 443	76%
21011100	Extractos, esencias y concentrados	20 780	20 918	27 108	76%
20089100	Palmitos	17 892	23 654	27 058	77%
10063000	Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado	10 604	3 244	26 546	78%
18010011	--Para siembra	31 036	18 756	26 432	78%
18010019	--Los demás	31 036	18 756	26 432	79%
06031050	Gypsophila (Lluvia, ilusión) (Gypsophila paniculata L.)	18 519	23 608	25 022	79%
06031090	Los demás	18 519	23 608	25 022	80%
23012010	De pescado	9 157	18 665	21 676	80%
20098012	De «maracuyá» (parchita) (Passiflora edulis)	40 546	28 085	21 271	81%
03041000	Frescos o refrigerados	8 882	16 087	21 018	81%
Total Exportado 20 productos		3 408 689	4 044 234	3 600 897	81%
Total Exportado al MUNDO		4 207 492	4 821 913	4 423 729	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE ECUADOR AL ALCA					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
27090000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	901 288	1 747 942	1 379 247	45%
08030012	Tipo «cavendish valery»	383 793	252 291	252 459	53%
03061390	Los demás	304 574	135 253	163 554	59%
27101922	Fueloils (fuel)	127 511	171 576	115 209	63%
87032300	De cilindrada superior a 1.500 cm3 pero inferior o igual a 3.000 cm3	13 258	48 033	83 006	65%
06031040	Rosas	68 407	78 713	81 658	68%
16041410	Atunes	28 988	31 270	45 712	70%
16041420	Listados y bonitos	28 988	31 270	45 712	71%
10063000	Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado	10 464	3 244	26 546	72%
27075010	Nafta disolvente	19 357	23 762	26 269	73%
16042000	Las demás preparaciones y conservas de pescado	30 030	16 161	24 762	74%
06031050	Gypsophila (Lluvia, ilusión) (Gypsophila paniculata L.)	15 904	19 966	21 177	74%
06031090	Los demás	15 904	19 966	21 177	75%
03041000	Frescos o refrigerados	8 273	15 268	19 738	76%
20089100	Palmitos	11 755	17 179	17 284	76%
15162000	Grasas y aceites, vegetales, y sus fracciones	2 557	7 298	15 537	77%
08030011	Tipo «plantain» (plátano para cocción)	7 384	10 449	14 647	77%
17049010	Bombones, caramelos, confites y pastillas	8 644	13 366	14 212	78%
30068000	Desechos farmacéuticos	12 533	12 455	13 923	78%
44072400	Virola, Mahogany (Swietenia spp.), Imbuia y Balsa	15 745	12 523	13 920	79%
Total Exportado 20 productos		2 015 358	2 667 984	2 395 751	79%
Total Exportado al ALCA		2 642 884	3 284 438	3 050 642	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE ECUADOR A LA COMUNIDAD ANDINA					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
27090000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	104 129	236 717	254 065	33%
87032300	De cilindrada superior a 1.500 cm3 pero inferior o igual a 3.000 cm3	13 215	48 033	83 006	44%
10063000	Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado	10 464	3 244	26 546	48%
15162000	Grasas y aceites, vegetales, y sus fracciones	1 141	4 630	12 858	50%
40111000	De los tipos utilizados en automóviles de turismo (incluidos los del tipo familiar [«break» o «station wagon»] y los de carreras)	10 369	13 490	11 335	51%
16041410	Atunes	9 416	11 837	10 565	52%
16041420	Listados y bonitos	9 416	11 837	10 565	54%
30068000	Desechos farmacéuticos	9 033	9 466	10 262	55%
10059011	Amarillo	11 959	10 912	8 400	56%
17011190	Los demás	0	53	8 019	57%
39202000	De polímeros de propileno	5 371	6 216	7 473	58%
22071000	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico superior o igual al 80% vol	4 365	5 996	7 118	59%
40112000	De los tipos utilizados en autobuses o camiones	7 756	9 188	6 518	60%
30042010	Para uso humano	4 222	6 116	6 332	61%
23012010	De pescado	2 525	6 644	6 261	62%
64019200	Que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla	4 344	6 885	6 233	63%
73211110	Cocinas	6 098	4 963	6 170	63%
63014000	Mantas de fibras sintéticas (excepto las eléctricas)	1 997	3 712	6 025	64%
87043100	De peso total con carga máxima inferior o igual a 5 t	1 436	3 946	5 867	65%
17041010	Recubiertos de azúcar	3 013	3 508	5 576	66%
Total Exportado 20 productos		220 268	407 390	499 193	66%
Total Exportado a la CAN		445 277	662 461	760 433	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE ECUADOR A ESTADOS UNIDOS					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
27090000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	496 815	1 049 493	799 701	50%
08030012	Tipo «cavendish valery»	296 277	167 931	171 933	60%
03061390	Los demás	288 045	125 724	155 019	70%
06031040	Rosas	63 726	72 801	75 835	75%
27075010	Nafta disolvente	17 401	23 762	22 638	76%
16042000	Las demás preparaciones y conservas de pescado	25 897	12 711	21 661	77%
16041410	Atunes	4 464	3 263	20 351	79%
16041420	Listados y bonitos	4 464	3 263	20 351	80%
03041000	Frescos o refrigerados	8 201	15 262	19 674	81%
06031050	Gypsophila (Lluvia, ilusión) (Gypsophila paniculata L.)	15 006	18 495	19 404	82%
06031090	Los demás	15 006	18 495	19 404	83%
27101922	Fueloils (fuel)	8 049	28 606	16 887	85%
44072400	Virola, Mahogany (Swietenia spp.), Imbuia y Balsa	15 453	12 300	13 586	85%
03026900	Los demás	11 092	13 093	12 649	86%
08030011	Tipo «plantain» (plátano para cocción)	6 291	8 908	12 292	87%
69109000	Los demás	1 171	2 114	10 126	88%
18010011	--Para siembra	15 736	4 367	9 083	88%
18010019	--Los demás	15 736	4 367	9 083	89%
18040000	Manteca, grasa y aceite de cacao.	15 468	17 667	7 081	89%
08045020	Mangos y mangostanes	4 222	6 291	7 079	90%
Total Exportado 20 productos		1 328 520	1 608 915	1 443 835	90%
Total Exportado a Estados Unidos		1 503 230	1 756 462	1 612 047	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE ECUADOR A CANADA					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
03061390	Los demás	9 775	2 957	4 693	24%
06031040	Rosas	1 934	3 143	3 023	39%
18010011	--Para siembra	1 120	951	1 529	47%
18010019	--Los demás	1 120	951	1 529	55%
84304900	Las demás	0	0	1 094	61%
27139000	Los demás residuos de los aceites de petróleo o de mineral bituminoso	0	0	1 047	66%
06031050	Gypsophila (Lluvia, ilusión) (Gypsophila paniculata L.)	641	927	1 003	71%
06031090	Los demás	641	927	1 003	76%
15041021	En bruto	0	0	908	81%
20089100	Palmitos	186	433	563	84%
23012010	De pescado	0	0	474	86%
08045020	Mangos y mangostanes	7	215	421	88%
44091020	Madera moldurada	170	279	213	90%
09011110	---Para siembra	217	747	183	91%
09011190	---Los demás	217	747	183	91%
15042090	Los demás	0	0	176	92%
17049010	Bombones, caramelos, confites y pastillas	0	2	109	93%
08072000	Papayas	37	227	103	93%
20089990	Los demás	73	63	97	94%
20098012	De «maracuyá» (parchita) (Passiflora edulis)	0	59	95	94%
Total Exportado 20 productos		16 138	12 627	18 445	94%
Total Exportado a Canadá		19 328	15 049	19 537	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE ECUADOR A MEXICO					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
27101922	Fueloils (fuel)	15 962	21 620	23 344	49%
69120000	Vajilla y demás artículos de uso doméstico, higiene o tocador, de cerámica, excepto porcelana.	247	494	2 209	53%
17049010	Bombones, caramelos, confites y pastillas	1 424	2 130	2 093	58%
44089000	Las demás	1 008	1 793	1 940	62%
44081090	Las demás	1 008	1 791	1 936	66%
44121300	Que tenga, por lo menos, una hoja externa de las maderas tropicales citadas en la Nota de subpartida 1 de este Capítulo	981	1 791	1 936	70%
44121900	Las demás	681	688	1 029	72%
44121400	Las demás, que tengan, por lo menos, una hoja externa de madera distinta de la de coníferas	300	1 103	907	74%
17041090	Los demás	0	520	663	75%
61103010	De fibras acrílicas o modacrílicas	79	507	644	77%
16042000	Las demás preparaciones y conservas de pescado	687	311	630	78%
54025200	De poliésteres	420	637	611	79%
16041410	Atunes	1 609	2 302	577	80%
16041420	Listados y bonitos	1 609	2 302	577	82%
44112900	Los demás	838	856	530	83%
03042010	De merluzas (Merluccius spp., Urophycis spp.)	216	271	518	84%
03042090	Los demás	216	271	518	85%
18063100	Rellenos	567	561	518	86%
08045020	Mangos y mangostanes	19	461	502	87%
40112000	De los tipos utilizados en autobuses o camiones	308	393	445	88%
Total Exportado 20 productos		28 179	40 799	42 125	88%
Total Exportado a México		49 863	49 764	47 930	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE ECUADOR A BRASIL					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
17049010	Bombones, caramelos, confites y pastillas	3 866	4 403	4 865	34%
20098012	De «maracuyá» (parchita) (Passiflora edulis)	125	417	2 406	50%
29182210	Acido o-acetilsalicílico	714	731	1 262	59%
16041410	Atunes	1 623	2 154	1 019	66%
16041420	Listados y bonitos	1 623	2 154	1 019	73%
18063100	Rellenos	7	18	412	76%
54024100	De nailon o demás poliamidas	976	812	310	78%
65020010	De paja toquilla o de paja mocora	359	309	280	80%
03037400	Caballas (Scomber scombrus, Scomber australasicus, Scomber japonicus)	0	18	232	82%
53052100	En bruto	0	0	211	83%
39231000	Cajas, cajones, jaulas y artículos similares	235	327	209	85%
18031000	Sin desgrasar	0	99	174	86%
03037100	Sardininas (Sardina pilchardus, Sardinops spp.), sardinelas (Sardinella spp.) y espadines (Sprattus sprattus)	0	0	158	87%
16042000	Las demás preparaciones y conservas de pescado	1 224	448	151	88%
06031040	Rosas	135	136	131	89%
84772000	Extrusoras	0	0	123	90%
54025200	De poliésteres	51	58	116	90%
16041310	En salsa de tomate	185	459	109	91%
16041320	En aceite	185	459	109	92%
16041330	En agua y sal	185	459	109	93%
Total Exportado 20 productos		11 494	13 460	13 401	93%
Total Exportado a Brasil		15 422	17 727	14 461	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE ECUADOR A ARGENTINA					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
08030012	Tipo «cavendish valery»	42 145	48 754	47 807	62%
20089100	Palmitos	8 651	13 038	10 658	76%
16041410	Atunes	3 160	4 006	5 529	83%
16041420	Listados y bonitos	3 160	4 006	5 529	90%
03061390	Los demás	3 087	3 459	1 104	92%
17049010	Bombones, caramelos, confites y pastillas	629	917	908	93%
06031040	Rosas	737	671	724	94%
18040000	Manteca, grasa y aceite de cacao.	930	835	450	94%
18031000	Sin desgrasar	1 743	952	345	95%
84818090	Los demás	1 205	426	294	95%
69120000	Vajilla y demás artículos de uso doméstico, higiene o tocador, de cerámica, excepto porcelana.	64	229	241	96%
18063100	Rellenos	282	258	225	96%
84819010	--Cuerpos para válvulas llamadas "árboles de Navidad"	324	350	208	96%
84819090	--Las demás	324	350	208	96%
39241090	Los demás	50	44	176	97%
16041500	Caballas	555	270	172	97%
39204300	Con un contenido de plastificantes superior o igual al 6% en peso	185	202	169	97%
39204900	Las demás	185	202	169	97%
16041310	En salsa de tomate	220	261	148	98%
16041320	En aceite	220	261	148	98%
Total Exportado 20 productos		67 855	79 492	75 209	98%
Total Exportado a Argentina		73 932	92 673	76 973	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE ECUADOR A CHILE					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
08030012	Tipo «cavendish valery»	36 299	32 120	28 510	29%
27090000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	105 596	145 804	27 347	58%
16041410	Atunes	6 887	5 569	5 861	64%
16041420	Listados y bonitos	6 887	5 569	5 861	70%
15162000	Grasas y aceites, vegetales, y sus fracciones	1 403	2 661	2 596	72%
18050000	Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante.	1 733	2 089	2 411	75%
03061390	Los demás	2 428	2 530	2 262	77%
20089100	Palmitos	1 127	1 522	2 204	79%
27101922	Fueloils (fuel)	6 970	0	1 545	81%
23012010	De pescado	0	0	1 213	82%
73063000	Los demás, soldados, de sección circular, de hierro o acero sin alear	342	1 027	1 205	83%
48239090	Los demás	1 224	761	650	84%
48041100	Crudos	1 224	761	627	85%
08043000	Piñas (ananás)	695	717	598	85%
40111000	De los tipos utilizados en automóviles de turismo (incluidos los del tipo familiar [«break» o «station wagon»] y los de carreras)	875	1 388	578	86%
39202000	De polímeros de propileno	470	402	546	87%
09011110	---Para siembra	1 522	1 181	509	87%
09011190	---Los demás	1 522	1 181	509	88%
06031040	Rosas	392	432	500	88%
54025200	De poliésteres	1 166	446	450	89%
Total Exportado 20 productos		178 762	206 161	85 982	89%
Total Exportado a Chile		193 257	220 650	97 041	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE PERU AL MUNDO					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
71081200	Las demás formas en bruto	1 192 069	1 144 174	1 158 222	17%
23012010	De pescado	533 546	873 778	860 200	29%
74031100	Cátodos y secciones de cátodos	608 559	738 847	663 601	39%
26080000	Minerales de cinc y sus concentrados.	326 704	347 806	289 415	43%
26030000	Minerales de cobre y sus concentrados.	102 800	140 531	225 520	46%
27101922	Fueloils (fuel)	87 827	168 663	193 974	49%
71069110	Sin alear	169 333	179 496	174 203	52%
61091000	De algodón	151 698	211 436	172 259	54%
27090000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	140 644	126 487	128 851	56%
79011100	Con un contenido de cinc superior o igual al 99,99% en peso	135 666	146 843	113 821	58%
61051000	De algodón	112 765	112 223	108 841	59%
26070000	Minerales de plomo y sus concentrados.	121 580	104 372	93 952	61%
80011000	Estaño sin alear	47 752	59 133	93 569	62%
09011110	---Para siembra	132 439	111 800	88 304	63%
09011190	---Los demás	132 439	111 800	88 304	64%
15042010	En bruto	66 208	77 505	84 948	66%
20056000	Espárragos	87 281	81 547	79 115	67%
07092000	Espárragos	47 171	53 797	60 549	68%
78011000	Plomo refinado	53 126	52 386	56 413	69%
26011200	Aglomerados	36 483	38 400	54 813	69%
Total Exportado 20 productos		4 286 089	4 881 025	4 788 874	69%
Total Exportado al MUNDO		5 972 766	6 793 795	6 907 809	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE PERU AL ALCA					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
74031100	Cátodos y secciones de cátodos	384 397	604 524	508 700	16%
27101922	Fueloils (fuel)	79 367	142 209	161 318	21%
61091000	De algodón	133 351	196 117	158 664	26%
27090000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	128 110	57 708	116 440	29%
79011100	Con un contenido de cinc superior o igual al 99,99% en peso	126 365	137 144	108 794	33%
61051000	De algodón	90 158	95 031	92 711	35%
71081200	Las demás formas en bruto	256 192	144 444	73 087	38%
23012010	De pescado	34 966	53 357	66 437	40%
71069110	Sin alear	64 280	55 968	63 602	42%
26080000	Minerales de cinc y sus concentrados.	82 406	97 159	61 793	44%
80011000	Estaño sin alear	32 985	53 600	56 976	45%
26030000	Minerales de cobre y sus concentrados.	23 265	30 032	54 962	47%
07092000	Espárragos	36 931	41 379	46 967	49%
71131900	De los demás metales preciosos, incluso revestidos o chapados de metal precioso (plaqué)	36 354	36 069	42 162	50%
61102000	De algodón	39 795	41 151	42 009	51%
74081100	Con la mayor dimensión de la sección transversal superior a 6 mm	32 363	51 291	40 275	52%
78011000	Plomo refinado	34 044	36 960	39 850	54%
74020010	Cobre «blister» sin refinar	26 122	10 163	39 194	55%
44072400	Virola, Mahogany (Swietenia spp.), Imbuia y Balsa	27 776	38 974	37 814	56%
15042010	En bruto	35 482	26 435	34 574	57%
Total Exportado 20 productos		1 704 709	1 949 718	1 846 330	57%
Total Exportado al ALCA		2 823 776	3 227 890	3 234 469	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE PERU A LA COMUNIDAD ANDINA					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
74081100	Con la mayor dimensión de la sección transversal superior a 6 mm	31 566	50 395	38 264	7%
79011100	Con un contenido de cinc superior o igual al 99,99% en peso	25 901	35 675	29 252	13%
39233090	Los demás	5 329	14 300	22 980	17%
23012010	De pescado	12 733	19 881	15 958	20%
27101922	Fueloils (fuel)	603	5 576	10 848	22%
61091000	De algodón	1 930	2 866	10 817	25%
40112000	De los tipos utilizados en autobuses o camiones	2 857	6 070	8 670	26%
78011000	Plomo refinado	5 220	7 343	8 057	28%
74031100	Cátodos y secciones de cátodos	15 899	5 067	7 881	29%
23099090	Las demás	2 375	3 676	7 386	31%
85444910	Los demás, de cobre	1 953	2 283	6 941	32%
72142000	Con muescas, cordones, surcos o relieves, producidos en el laminado o sometidas a torsión después del laminado	7 120	5 563	6 779	33%
52094200	Tejidos de mezclilla («denim»)	2 014	4 471	6 197	34%
55013000	Acrílicos o modacrílicos	6 118	9 136	5 653	36%
27101921	Gasóils (gasóleo)	82	3 130	5 494	37%
71081200	Las demás formas en bruto	0	0	5 307	38%
28151200	En disolución acuosa (lejía de sosa o soda cáustica)	1 137	1 508	5 244	39%
48030090	Los demás	945	989	5 039	40%
16042000	Las demás preparaciones y conservas de pescado	3 900	3 760	4 615	40%
52010000	Algodón sin cardar ni peinar.	193	2 451	4 451	41%
Total Exportado 20 productos		127 875	184 141	215 833	41%
Total Exportado a la CAN		347 152	446 428	522 868	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE PERU A ESTADOS UNIDOS					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
74031100	Cátodos y secciones de cátodos	356 692	573 198	463 745	27%
61091000	De algodón	122 384	182 377	139 617	35%
61051000	De algodón	86 157	90 283	88 984	40%
27101922	Fueloils (fuel)	45 438	65 861	73 013	44%
71081200	Las demás formas en bruto	256 192	143 525	67 780	48%
80011000	Estaño sin alear	29 945	49 192	54 881	51%
27090000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	117 474	16 387	47 717	54%
07092000	Espárragos	36 594	40 859	46 413	57%
71131900	De los demás metales preciosos, incluso revestidos o chapados de metal precioso (plaqué)	36 209	36 046	42 090	59%
79011100	Con un contenido de cinc superior o igual al 99,99% en peso	73 760	66 670	39 858	62%
61102000	De algodón	38 105	38 466	37 905	64%
74020010	Cobre «blister» sin refinar	6 711	10 163	33 572	66%
61061000	De algodón	6 734	10 585	31 973	68%
44072400	Virola, Mahogany (Swietenia spp.), Imbuia y Balsa	22 285	31 723	28 935	69%
84118200	De potencia superior a 5.000 kW	4	13	24 117	71%
09011110	---Para siembra	40 613	39 745	21 865	72%
09011190	---Los demás	40 613	39 745	21 865	73%
71069110	Sin alear	30 196	18 854	19 272	74%
17011190	Los demás	7 621	14 900	18 255	75%
27101192	Carburorreactores	60	9 907	15 853	76%
Total Exportado 20 productos		1 353 786	1 478 498	1 317 710	76%
Total Exportado a Estados Unidos		1 728 136	1 864 388	1 729 495	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE PERU A CANADA					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
23012010	De pescado	12 665	26 038	33 636	25%
26070000	Minerales de plomo y sus concentrados.	49 292	47 692	28 242	45%
26030000	Minerales de cobre y sus concentrados.	5 578	0	24 931	63%
15042010	En bruto	6 927	4 623	12 256	72%
26080000	Minerales de cinc y sus concentrados.	8 946	15 629	10 457	80%
09011110	---Para siembra	6 099	2 128	5 117	84%
09011190	---Los demás	6 099	2 128	5 117	87%
61091000	De algodón	1 990	2 618	1 559	88%
26161000	Minerales de plata y sus concentrados	2 341	6 413	1 524	90%
51121910	De lana	1 076	100	753	90%
61061000	De algodón	78	68	693	91%
08045020	Mangos y mangostanes	674	826	608	91%
61051000	De algodón	763	345	548	91%
61102000	De algodón	475	457	490	92%
15042090	Los demás	0	0	460	92%
28332500	De cobre	481	175	423	92%
87052000	Camiones automóviles para sondeo o perforación	0	0	416	93%
03061310	Langostinos (Penaeus spp.)	383	118	408	93%
08052010	Mandarinas (incluidas las tangerinas y satsumas)	210	315	365	93%
08061000	Frescas	0	0	338	94%
Total Exportado 20 productos		104 076	109 672	128 341	94%
Total Exportado a Canadá		119 903	122 496	137 218	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE PERU A MEXICO					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
27101922	Fueloils (fuel)	24 872	13 869	18 923	16%
26161000	Minerales de plata y sus concentrados	0	9 464	15 195	28%
44072400	Virola, Mahogany (Swietenia spp.), Imbuia y Balsa	2 448	4 994	6 830	34%
78011000	Plomo refinado	2 912	4 377	6 310	39%
26070000	Minerales de plomo y sus concentrados.	13 957	19 504	5 831	44%
74020010	Cobre «blister» sin refinar	18 036	0	5 622	49%
23080010	Harina de flores de marigold	12 623	9 351	4 844	53%
23080090	Las demás	12 623	9 351	4 844	57%
44072900	Las demás	1 590	3 597	4 681	61%
33049900	Las demás	1 629	2 252	2 276	62%
44089000	Las demás	1 339	1 615	2 213	64%
33030000	Perfumes y aguas de tocador.	1 977	2 948	2 157	66%
26011100	Sin aglomerar	9 428	10 499	1 960	68%
71171900	Las demás	1 001	1 074	1 701	69%
44083900	Las demás	1 158	1 105	1 592	70%
55063000	Acrílicas o modacrílicas	802	629	1 584	72%
61082100	De algodón	213	434	1 554	73%
44081090	Las demás	735	1 255	1 500	74%
27101192	Carburorreactores	166	1 261	1 367	75%
44121300	Que tenga, por lo menos, una hoja externa de las maderas tropicales citadas en la Nota de subpartida 1 de este Capítulo	644	931	1 324	76%
Total Exportado 20 productos		108 153	98 509	92 309	76%
Total Exportado a México		171 092	150 586	120 686	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE PERU A BRASIL					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
71069110	Sin alear	28 871	29 975	40 863	18%
74031100	Cátodos y secciones de cátodos	8 314	26 038	36 907	35%
26080000	Minerales de cinc y sus concentrados.	54 827	60 312	34 050	50%
78011000	Plomo refinado	19 669	20 324	21 127	60%
79011100	Con un contenido de cinc superior o igual al 99,99% en peso	9 928	12 729	20 125	69%
26030000	Minerales de cobre y sus concentrados.	17 683	27 052	13 780	75%
85444910	Los demás, de cobre	0	2 153	6 448	78%
49019910	--Horóscopos, fotonovelas, tiras cómicas o historietas gráficas y juegos de azar	132	559	4 987	80%
49019990	--Los demás	132	559	4 987	83%
07112000	Aceitunas	2 641	4 405	4 757	85%
16042000	Las demás preparaciones y conservas de pescado	3 337	4 028	3 818	86%
79012000	Aleaciones de cinc	4 213	6 720	3 599	88%
23012010	De pescado	685	1 604	2 560	89%
74081100	Con la mayor dimensión sección transversal superior a 6 mm	178	49	2 011	90%
32050000	Lacas colorantes; preparaciones a que se refiere la Nota 3 de este Capítulo a base de lacas colorantes.	1 662	1 539	1 860	91%
70072100	De dimensiones y formatos que permitan su empleo en automóviles, aeronaves, barcos u otros vehículos	1 638	1 828	1 638	92%
28241000	Monóxido de plomo (litargirio, masicote)	560	510	1 208	92%
55033000	Acrílicas o modacrílicas	1	1 188	1 126	93%
52054700	De título inferior a 106,38 decitex pero superior o igual a 83,33 decitex, por hilo sencillo	295	673	1 105	93%
27101192	Carburorreactores	119	65	1 043	94%
Total Exportado 20 productos		154 885	202 312	208 001	94%
Total Exportado a Brasil		172 916	221 356	221 983	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE PERU A ARGENTINA					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
20089100	Palmitos	1 435	2 407	1 996	9%
71069110	Sin alear	2 539	2 545	1 570	17%
26080000	Minerales de cinc y sus concentrados.	2 257	1 480	1 510	24%
16041500	Caballas	2 187	1 199	876	28%
49119100	Estampas, grabados y fotografías	3 547	1 841	856	32%
78011000	Plomo refinado	880	751	660	35%
27101192	Carburorreactores	0	335	611	38%
96082000	Rotuladores y marcadores con punta de fieltro u otra punta porosa	346	781	578	41%
49019910	--Horóscopos, fotonovelas, tiras cómicas o historietas gráficas y juegos de azar	29	70	538	44%
49019990	--Los demás	29	70	538	46%
32050000	Lacas colorantes; preparaciones a que se refiere la Nota 3 de este Capítulo a base de lacas colorantes.	257	266	488	48%
14041030	Tara (Caesalpineia spinosa)	187	170	419	50%
52052400	De título inferior a 192,31 decitex pero superior o igual a 125 decitex	579	468	418	52%
28332930	De plomo	789	721	409	54%
68022100	Mármol, travertinos y alabastro	74	372	353	56%
32030021	Carmín de cochinilla	166	98	348	58%
28241000	Monóxido de plomo (litargirio, masicote)	472	335	347	59%
12119030	Orégano (Origanum vulgare)	620	590	301	61%
32029090	Los demás	84	160	294	62%
80011000	Estaño sin alear	0	400	277	63%
Total Exportado 20 productos		16 477	15 058	13 386	63%
Total Exportado a Argentina		29 486	26 376	21 134	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE PERU A CHILE					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
27090000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	10 636	41 321	68 722	24%
72283000	Las demás barras, simplemente laminadas o extrudidas en caliente	15 631	24 105	26 140	33%
15042010	En bruto	17 285	14 883	21 337	40%
26139000	Los demás	12 499	15 816	18 860	47%
27101922	Fueloils (fuel)	4 894	29 890	11 208	51%
79011100	Con un contenido de cinc superior o igual al 99,99% en peso	8 646	11 882	10 623	54%
73259100	Bolas y artículos similares para molinos	924	5 067	6 528	57%
23012010	De pescado	2 171	594	6 427	59%
61091000	De algodón	6 327	7 238	5 550	61%
19021900	Las demás	2 179	4 003	3 905	62%
28352500	Hidrogenoortofosfato de calcio («fosfato dicálcico»)	2 933	3 069	3 868	64%
28151200	En disolución acuosa (lejía de sosa o soda cáustica)	2 025	2 401	3 263	65%
26030000	Minerales de cobre y sus concentrados.	3	0	3 196	66%
22021000	Agua, incluidas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada	706	1 922	3 104	67%
56081900	Las demás	2 129	1 887	2 936	68%
28070010	Acido sulfúrico	3 493	1 224	2 905	69%
56081100	Redes confeccionadas para la pesca	4 338	3 781	2 876	70%
78011000	Plomo refinado	2 101	2 819	2 786	71%
27101192	Carburorreactores	15	4 777	2 684	72%
24022020	De tabaco rubio	3 592	1 933	2 683	73%
Total Exportado 20 productos		102 529	178 611	209 603	73%
Total Exportado a Chile		174 268	262 430	288 146	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE VENEZUELA AL MUNDO					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
27090000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	10 775 323	18 755 039	14 755 864	59%
27100000	Gasolinas y aceites	5 439 538	8 163 185	5 828 002	82%
76011000	Aluminio sin alear	425 319	451 043	395 110	83%
27011200	Hulla bituminosa	111 038	154 538	253 036	84%
72031000	Productos férricos obtenidos por reducción directa de minerales de hierro	213 850	267 547	228 639	85%
76012000	Aleaciones de aluminio	123 886	173 213	216 574	86%
29091910	Metil terc-butil éter	51 155	140 136	179 476	87%
29051100	Metanol (alcohol metílico)	50 368	69 732	116 960	87%
28182000	Oxido de aluminio, excepto el corindón artificial	49 981	89 163	97 722	88%
25232900	Los demás	89 298	93 137	80 769	88%
76051100	Con la mayor dimensión de la sección transversal superior a 7 mm	44 271	45 634	72 128	88%
71081200	Las demás formas en bruto	15 073	29 379	68 600	88%
03061390	Los demás	47 820	94 091	68 081	89%
39011000	Polietileno de densidad inferior a 0,94	65 906	52 819	48 978	89%
72026000	Ferróníquel	0	0	46 923	89%
72071200	Los demás, de sección transversal rectangular	1 527	60 736	46 258	89%
87089991	Partes de ejes con diferencial	9 824	47 142	43 747	89%
38170010	Dodecibenceno	42 121	37 871	43 591	90%
40111000	De los tipos utilizados en automóviles de turismo (incluidos los del tipo familiar [«break» o «station wagon»] y los de carreras)	71 133	66 630	42 492	90%
39012000	Polietileno de densidad superior o igual a 0,94	47 388	50 706	42 310	90%
Total Exportado 20 productos		17 674 820	28 841 741	22 675 261	90%
Total Exportado al MUNDO		20 076 496	31 301 990	25 203 188	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE VENEZUELA AL ALCA					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
27090000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	7 740 485	13 441 929	9 904 077	74%
76012000	Aleaciones de aluminio	116 209	171 907	214 747	76%
76011000	Aluminio sin alear	215 166	182 583	214 480	77%
72031000	Productos férricos obtenidos por reducción directa de minerales de hierro	163 723	171 479	179 529	79%
29091910	Metil terc-butil éter	51 155	140 134	179 476	80%
27011200	Hulla bituminosa	35 523	67 804	146 520	81%
29051100	Metanol (alcohol metílico)	31 936	55 510	82 016	82%
25232900	Los demás	79 483	84 305	66 133	82%
03061390	Los demás	40 215	81 586	57 472	83%
72071200	Los demás, de sección transversal rectangular	424	60 736	45 591	83%
38170010	Dodecibenceno	42 121	37 871	43 546	83%
87089991	Partes de ejes con diferencial	9 824	46 851	43 385	84%
31021000	Urea, incluso en disolución acuosa	45 406	30 533	42 195	84%
39011000	Polietileno de densidad inferior a 0,94	44 588	42 138	41 747	84%
40111000	De los tipos utilizados en automóviles de turismo (incluidos los del tipo familiar [«break» o «station wagon»] y los de carreras)	67 674	62 398	39 655	84%
39012000	Polietileno de densidad superior o igual a 0,94	37 043	43 665	38 442	85%
24022020	De tabaco rubio	41 620	26 591	34 419	85%
87089919	Partes	20 497	26 793	34 411	85%
72091700	De espesor superior o igual a 0,5 mm pero inferior o igual a 1 mm	27 543	40 829	34 029	86%
72139100	De sección circular con diámetro inferior a 14 mm	71 416	75 567	32 753	86%
Total Exportado 20 productos		8 882 052	14 891 211	11 474 624	86%
Total Exportado al ALCA		10 592 150	16 720 268	13 374 408	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE VENEZUELA A LA COMUNIDAD ANDINA					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
27090000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	48 414	187 684	110 240	10%
38170010	Dodecilbenceno	33 357	31 346	36 153	13%
76011000	Aluminio sin alear	23 415	32 460	34 771	16%
39011000	Polietileno de densidad inferior a 0,94	36 138	37 171	34 028	19%
24022020	De tabaco rubio	38 917	26 591	33 939	22%
39012000	Polietileno de densidad superior o igual a 0,94	30 976	38 408	33 473	25%
72091700	De espesor superior o igual a 0,5 mm pero inferior o igual a 1 mm	17 424	37 827	25 636	27%
87032400	De cilindrada superior a 3.000 cm3	14 219	23 861	25 597	29%
40111000	De los tipos utilizados en automóviles de turismo	27 632	24 132	23 654	31%
39041020	Obtenido por polimerización en suspensión	15 950	20 899	20 266	33%
23099020	Premezclas	8 364	11 524	20 198	35%
22030000	Cerveza de malta.	8 447	6 078	18 607	37%
87043100	De peso total con carga máxima inferior o igual a 5 t	3 792	10 545	17 761	38%
87032200	De cilindrada superior a 1.000 cm3 pero inferior o igual a 1.500 cm3	7 173	9 755	16 359	40%
30068000	Desechos farmacéuticos	13 378	14 485	15 689	41%
28353100	Trifosfato de sodio (tripolifosfato de sodio)	14 656	15 648	14 927	42%
12081000	De habas (porotos, frijoles, fréjoles) de soja (soya)	7 017	13 822	13 545	43%
72091600	De espesor superior a 1 mm pero inferior a 3 mm	9 053	18 876	13 159	45%
72139100	De sección circular con diámetro inferior a 14 mm	10 702	23 526	12 695	46%
72072000	Con un contenido de carbono superior o igual al 0,25% en peso	17 462	13 536	11 534	47%
Total Exportado 20 productos		386 488	598 174	532 231	47%
Total Exportado a la CAN		935 858	1 218 214	1 138 230	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE VENEZUELA A ESTADOS UNIDOS					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
27090000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	6 111 893	11 051 946	8 137 963	84%
29091910	Metil terc-butil éter	51 155	140 134	175 142	86%
72031000	Productos férreos obtenidos por reducción directa de minerales de hierro	144 848	144 138	144 595	87%
76012000	Aleaciones de aluminio	73 851	106 403	137 018	89%
76011000	Aluminio sin alear	153 847	93 189	129 147	90%
27011200	Hulla bituminosa	19 000	33 094	101 620	91%
29051100	Metanol (alcohol metílico)	29 117	49 958	70 279	92%
03061390	Los demás	40 115	81 586	56 077	93%
25232900	Los demás	59 492	58 217	45 072	93%
87089991	Partes de ejes con diferencial	9 242	45 319	42 025	94%
87089919	Partes	20 321	26 570	34 344	94%
03061400	Cangrejos (excepto macruros)	15 301	17 144	27 890	94%
73062000	Tubos de entubación («casing») o de producción («tubing»), de los tipos utilizados para la extracción de petróleo o gas	9 950	23 392	24 360	94%
72071200	Los demás, de sección transversal rectangular	394	53 461	22 856	95%
87087010	Ruedas y sus partes	47 616	54 464	20 911	95%
69089000	Los demás	10 500	13 350	16 107	95%
28141000	Amoniaco anhidro	0	1 327	14 609	95%
27101195	Mezclas de n-olefinas	0	0	11 993	95%
27101199	Los demás	0	0	11 993	95%
27101913	Mezclas de n-olefinas	0	0	11 993	96%
Total Exportado 20 productos		6 796 642	11 993 693	9 235 993	96%
Total Exportado a Estados Unidos		7 368 127	12 448 901	9 666 609	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE VENEZUELA A CANADA					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
27090000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	517 368	373 945	351 698	86%
28182000	Oxido de aluminio, excepto el corindón artificial	0	4 615	13 898	90%
27011200	Hulla bituminosa	1 705	9 842	13 187	93%
72022100	Con un contenido de silicio superior al 55% en peso	1 705	3 707	8 835	95%
72071200	Los demás, de sección transversal rectangular	0	5 381	7 985	97%
29091910	Metil terc-butil éter	0	0	4 335	98%
72142000	Con muescas, cordones, surcos o relieves, producidos en el laminado o sometidas a torsión después del laminado	0	0	1 279	98%
29173500	Anhídrido ftálico	261	1 048	1 108	99%
25232900	Los demás	0	484	1 045	99%
22089010	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico inferior al 80% vol	601	503	596	99%
31021000	Urea, incluso en disolución acuosa	0	0	565	99%
76129090	Los demás	749	678	410	99%
69101000	De porcelana	36	328	328	99%
12074090	Las demás	692	418	246	99%
35069100	Adhesivos a base de polímeros de las partidas 39.01 a 39.13 o de caucho	0	0	239	99%
48236000	Bandejas, fuentes, platos, tazas, vasos y artículos similares, de papel o cartón	24	39	225	100%
25231000	Cementos sin pulverizar («clinker»)	423	0	184	100%
84804100	Para el moldeo por inyección o compresión	0	0	157	100%
73269000	Las demás	29	42	100	100%
87087010	Ruedas y sus partes	136	187	97	100%
Total Exportado 20 productos		523 730	401 217	406 515	100%
Total Exportado a Canadá		531 935	418 619	407 972	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE VENEZUELA A MEXICO					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
76012000	Aleaciones de aluminio	35 058	48 846	62 852	24%
76011000	Aluminio sin alear	29 579	48 258	29 258	36%
72031000	Productos féreos obtenidos por reducción directa de minerales de hierro	9 087	20 982	26 325	46%
72071200	Los demás, de sección transversal rectangular	0	0	10 917	50%
28182000	Oxido de aluminio, excepto el corindón artificial	0	9 312	9 176	54%
12074090	Las demás	7 692	9 289	6 629	57%
76020000	Desperdicios y desechos, de aluminio.	2 217	3 703	6 067	59%
76051100	Con la mayor dimensión de la sección transversal superior a 7 mm	4 599	2 234	5 523	61%
72022100	Con un contenido de silicio superior al 55% en peso	2 697	7 991	5 230	63%
72139100	De sección circular con diámetro inferior a 14 mm	19 215	29 302	4 275	65%
76121000	Envases tubulares flexibles	1 934	3 949	4 262	66%
40111000	De los tipos utilizados en automóviles de turismo	956	1 508	4 170	68%
76052100	Con la mayor dimensión de la sección transversal superior a 7 mm	4 594	3 357	3 829	70%
85094090	Los demás	464	862	3 182	71%
84304900	Las demás	0	0	3 055	72%
76071900	Las demás	47	772	2 929	73%
29053100	Etilenglicol (etanodiol)	939	8 638	2 625	74%
70052910	De espesor inferior o igual a 6 mm	2 805	2 229	2 548	75%
85094010	Licadoras	0	0	2 465	76%
29051100	Metanol (alcohol metílico)	1 411	1 641	2 380	77%
Total Exportado 20 productos		123 293	202 873	197 695	77%
Total Exportado a México		171 954	272 507	256 850	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE VENEZUELA A BRASIL					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
27090000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	260 612	387 041	153 040	47%
27011200	Hulla bituminosa	12 737	17 006	27 792	55%
39076000	Poli(tereftalato de etileno)	8 501	7 753	12 963	59%
29053100	Etilenglicol (etanodiol)	1 468	12 284	7 853	62%
03037100	Sardinias (Sardina pilchardus, Sardinops spp.), sardinelas (Sardinella spp.) y espadines (Sprattus sprattus)	4 010	4 179	7 087	64%
29051100	Metanol (alcohol metílico)	4	1 459	7 023	66%
19059000	Los demás	144	2 477	6 211	68%
76011000	Aluminio sin alear	0	148	6 137	70%
39041020	Obtenido por polimerización en suspensión	995	6 423	5 198	72%
30068000	Desechos farmacéuticos	818	944	5 123	73%
31021000	Urea, incluso en disolución acuosa	206	256	5 009	75%
30041010	Para uso humano	0	371	4 766	76%
78011000	Plomo refinado	1 290	3 768	4 658	78%
39031900	Los demás	3 751	8 829	4 417	79%
25232900	Los demás	4 483	4 573	3 625	80%
76020000	Desperdicios y desechos, de aluminio.	0	0	3 042	81%
40111000	De los tipos utilizados en automóviles de turismo	327	1 338	2 995	82%
28151200	En disolución acuosa (lejía de sosa o soda cáustica)	440	0	2 825	83%
76071900	Las demás	2 885	2 527	2 737	84%
27131100	Sin calcinar	0	0	2 335	84%
Total Exportado 20 productos		302 670	461 375	274 833	84%
Total Exportado a Brasil		349 498	510 511	325 910	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE VENEZUELA A ARGENTINA					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
29053100	Etilenglicol (etanodiol)	28	0	5 031	23%
29012100	Etileno	1 205	3 025	2 500	34%
31021000	Urea, incluso en disolución acuosa	0	0	2 131	44%
39011000	Polietileno de densidad inferior a 0,94	2 814	2 287	1 309	50%
82071910	Trépanos y coronas	89	311	988	55%
76069100	De aluminio sin alear	39	790	844	59%
84622900	Las demás	0	0	753	62%
73069000	Los demás	0	0	739	65%
27101937	Aceites blancos (de vaselina o de parafina)	34	452	591	68%
87059090	Los demás	0	121	519	70%
39041020	Obtenido por polimerización en suspensión	1 454	523	408	72%
48195000	Los demás envases, incluidas las fundas para discos	0	130	395	74%
84314300	De máquinas de sondeo o perforación de las subpartidas 8430.41 u 8430.49	0	164	370	76%
29094100	2,2'-Oxidietanol (dietilenglicol)	9	14	325	77%
84559000	Las demás partes	0	60	274	78%
03037100	Sardinias (Sardina pilchardus, Sardinops spp.), sardinelas (Sardinella spp.) y espadines (Sprattus sprattus)	8	109	242	80%
24039100	Tabaco «homogeneizado» o «reconstituido»	25	24	237	81%
55020010	Mechas de acetato de celulosa para fabricar filtros de cigarrillos	0	420	209	82%
33051000	Champúes	0	57	199	83%
39012000	Polietileno de densidad superior o igual a 0,94	208	138	183	83%
Total Exportado 20 productos		5 911	8 624	18 248	83%
Total Exportado a Argentina		56 039	15 538	21 884	

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE VENEZUELA A CHILE					
Producto	Descripción	1 999	2 000	2 001	Part. % Acum.
27090000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	67 629	84 087	39 305	37%
31021000	Urea, incluso en disolución acuosa	13 744	5 874	10 836	47%
76149000	Los demás	2 314	3 532	7 621	54%
28030000	Carbono (negros de humo y otras formas de carbono no expresadas ni comprendidas en otra parte).	3 984	3 579	4 179	58%
55020010	Mechas de acetato de celulosa para fabricar filtros de cigarrillos	4 819	4 797	4 159	62%
28141000	Amoníaco anhidro	4 496	2 631	3 200	65%
39012000	Polietileno de densidad superior o igual a 0,94	3 274	4 476	2 911	67%
72022100	Con un contenido de silicio superior al 55% en peso	223	476	2 568	70%
39041020	Obtenido por polimerización en suspensión	2 797	1 931	2 221	72%
29024100	o-Xileno	1 536	2 101	2 162	74%
72104900	Los demás	1 111	2 847	1 895	76%
40021120	De caucho estireno-butadieno carboxilado (XSBR)	1 235	1 029	1 212	77%
39011000	Polietileno de densidad inferior a 0,94	2 657	1 303	1 204	78%
30068000	Desechos farmacéuticos	1 280	957	1 176	79%
29023000	Tolueno	604	727	1 011	80%
85445990	Los demás	402	471	940	81%
82121020	Máquinas de afeitar	633	766	855	81%
73082000	Torres y castilletes	1 713	485	829	82%
72139100	De sección circular con diámetro inferior a 14 mm	1 421	1 350	800	83%
76121000	Envases tubulares flexibles	305	493	740	84%
Total Exportado 20 productos		116 177	123 911	89 825	84%
Total Exportado a Chile		154 639	146 034	107 356	

ANEXO II

EL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS Y LA IMPORTANCIA DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS.

Introducción

La ley de preferencias arancelarias para la región andina¹, conocida como ATPA (Andean Trade Promotion Act) y que estuvo vigente desde 1991 hasta el 2001, en la práctica no generó un impacto destacable en las exportaciones andinas ni en la inversión extranjera que debió acompañar la existencia de estas preferencias. Los países andinos beneficiarios solo exportaron bajo ATPA en el año 2001 US\$ 1600 millones, lo que realmente es insignificante si se tiene en cuenta el tamaño del mercado de los Estados Unidos, el más grande del mundo por países individuales².

Adicionalmente, no se presentaron flujos significativos de inversión que quisieran aprovechar las enormes ventajas geográficas de un puerto en el Caribe en lo que respecta al comercio exterior.

La “Ley Andina para la Promoción del Comercio y Erradicación de las Drogas” (Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act - ATPDEA), sancionada por el Presidente Bush el pasado 6 de agosto de 2002, sustituye al anterior régimen preferencial con importantes y favorables condiciones adicionales, entre las que se cuentan el mayor el número de productos beneficiarios que incluye un sector antes vedado como el de las confecciones y el calzado y la eliminación de contingentes o cuotas restrictivas en otros bienes que recibían con ello una preferencia limitada.

Al nivel regional, es cierto que las condiciones de competitividad de entorno en los países andinos han variado sustancialmente desde 1991 cuando se aprobó el primer ATPA, en temas tales como oferta de energía, servicios portuarios, telecomunicaciones, entre otros, y hoy la región es mucho más atractiva a la inversión extranjera que hace diez años en términos de mercado y de marco de protección, lo cual establece un panorama más adecuado para el aprovechamiento del ATPDEA. Sin embargo, el escaso tiempo para la vigencia de las preferencias³ y el nexo indudable que ha establecido los Estados Unidos con la negociación del ALCA, impone la necesidad de concentrar esfuerzos en aquellos sectores que representen un verdadero potencial de generación de producto, empleo, recursos fiscales, actividades conexas y, en general, mayor riqueza a la región.

1 Los países beneficiarios son Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

2 En el mismo año (2001) las importaciones de los Estados Unidos ascendieron a US\$ 1.142.000 millones.

3 El nuevo régimen estará vigente hasta el 31 de diciembre de 2006.

I. Tamaño y Dinámica del Mercado de los Estados Unidos⁴.

Como se mencionó en la introducción, el mercado de los Estados Unidos ofrece una gran oportunidad exportadora para los países andinos en primer lugar porque se ha constituido en el primer mercado individual del mundo, sustentado no solo en el número de habitantes sino especialmente por el elevado ingreso por habitante de su población.

Como se puede apreciar en la tabla siguiente, el peso de las importaciones de los Estados Unidos no solo representan un monto enorme en valor, comparado con la actividad comercial de la CAN, sino que internamente representan casi el doble de las exportaciones norteamericanas, lo cual refleja una condición adicional de dicho mercado cual es de dependencia de las provisiones externas para satisfacer el consumo interno en productos que han hecho nicho en ese mercado.

Comercio de los Estados Unidos			
Millones de US\$ Dólares			
	2000	2001	2002
Exportaciones	712,287	666,021	629,599
Importaciones	1,216,888	1,141,959	1,163,549
Balanza comercial	-504,600	-475,938	-533,950

No obstante este factor, es importante tener en cuenta que la condición de país altamente desarrollado, determina las características de los proveedores principales y en el caso norteamericano eso se plasma en el hecho que los 5 principales proveedores de mercancías concentran el 56% del total de las importaciones.

En el caso de Canadá y México (ver tabla siguiente), el tamaño de sus aparatos productivos, sumado a la cercanía geográfica y el acuerdo de libre comercio, los coloca en una posición muy ventajosa como proveedores de los Estados Unidos.

Por su parte China, funda su ventaja en el gran tamaño de su aparato productivo que le permite contar con costos de producción muy bajos.

Japón y Alemania tienen una relación comercial histórica con Estados Unidos por el nivel de desarrollo de sus economías.

⁴ Todas las cifras de comercio de los Estados Unidos que se presentan tienen fuente en la Comisión de Comercio Internacional (USITC).

Comercio de los Estados Unidos en 2002 – Millones de US\$ Dólares

	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial	Ranking
Canadá	142,543	210,590	-68,047	1
México	86,076	134,732	-48,656	2
China	20,553	125,168	-104,615	3
Japon	48,273	121,494	-73,221	4
Alemania	24,870	62,480	-37,610	5
Bolivia	182	160	22	106
Colombia	3,345	5,606	-2,261	32
Ecuador	1,496	2,146	-650	52
Perú	1,441	1,932	-491	56

Por su parte, los países beneficiarios del ATPDEA tienen una posición relativa muy lejana en el orden de importancia del mercado de los Estados Unidos, pues en conjunto apenas no representan siquiera el 1% del total de importaciones.

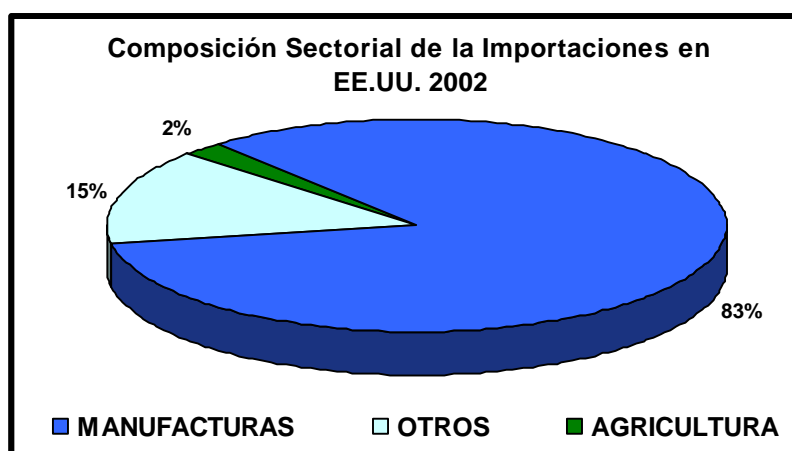
Al nivel de sector, la tabla siguiente muestra los más importantes en valor de importaciones de los Estados Unidos.

Miles de Millones de US\$ Dólares

PRODUCTO	2001	2002	Part
			% 2002
Vehículos	157,409	168,173	14.45%
Petróleo y derivados	100,668	101,152	8.69%
Maquinaria eléctrica y sus partes	84,710	81,225	6.98%
Computadores y maquinas de oficina	75,861	76,970	6.62%
Aparatos de telecom. Grabación y reproducción	62,821	66,268	5.70%
Confecciones y accesorios	63,862	63,810	5.48%
Manufacturas diversas	57,538	62,044	5.33%
Maquinaria industrial y sus partes	33,258	35,201	3.03%
Maquinaria de generación eléctrica	36,127	34,032	2.92%
Químicos orgánicos	29,626	29,816	2.56%
Manufacturas de minerales no metálicos	23,446	25,310	2.18%
Productos médicos y farmacéuticos	18,624	25,116	2.16%
Manufacturas de metales	21,311	23,023	1.98%
Muebles y sus partes	18,612	21,572	1.85%

Otro aspecto a destacar es la gran dinámica que ha tenido en los últimos años el mercado de importaciones en los Estados Unidos. Por supuesto, esta dinámica hace parte del sorprendente crecimiento sostenido que tuvo dicha economía durante la última década del siglo pasado. Esta tendencia de crecimiento se ha visto sensiblemente reducida por la crisis del mercado que acompañó a los sucesos del 11 de septiembre de 2001, evento que selló las señales de “sobrecalentamiento” que estaba sufriendo la economía.

Uno de los factores claves de esa dinámica es el peso específico que tienen las importaciones de manufacturas en la composición de las compras norteamericanas. Estos productos son, por sus características económicas, los más dinámicos, permanentes y estables, del comercio internacional.



Adicionalmente, el tamaño de la economía hace considerable el resultado de 6.6% de crecimiento anual de las importaciones entre 1997 y 2002, como una manifestación de la gran capacidad de compra de los estadounidenses.

Miles de Millones de US\$ Dólares

PRODUCTOS	1997	2002	Var% 97 - 02
Productos médicos y farmacéuticos	8,737	25,116	187.50%
Productos y preparaciones alimenticias	845	1,728	104.60%
Muebles y sus partes	11,143	21,572	93.60%
Gas	7,297	13,789	89.00%
Construcciones prefabricadas	2,945	5,566	89.00%
Aparatos de telecom. Grabación y reproducción	36,685	66,268	80.60%
Químicos orgánicos	16,852	29,816	76.90%
Equipo de transporte n.e.c.	11,856	20,259	70.90%
Manufacturas de madera y corcho (exc muebles)	4,815	8,042	67.00%
Carne y preparaciones	2,656	4,269	60.70%
Bebidas	5,963	9,452	58.50%
Perfumes y aceites esenciales	2,677	4,195	56.70%
Alimentos diarios y huevos de aves	711	1,085	52.60%
Carbón y coque	654	993	51.70%

La lista anterior es referencial de los crecimientos que han presentado algunos sectores, aunque estos son en su mayoría de pequeño tamaño relativo en el total de las importaciones. De cualquier forma, esos tamaños resultan representativos en comparación con los valores de exportaciones de países como los de la CAN, por lo que igual aparecen como una gran oportunidad exportadora. Por ejemplo, las importaciones norteamericanas de productos químicos orgánicos representan dos veces el valor de las exportaciones andinas al mundo en un año.

II. La Verdadera Importancia de la Preferencias Arancelarias.

Los Estados Unidos otorgan preferencias arancelarias a numerosos países del mundo. En algunos casos, estas preferencias son el resultado de la suscripción de un acuerdo de libre comercio, como el caso del NAFTA, pero en su mayoría las preferencias son otorgadas en el marco de una política de apoyo a economías en desarrollo por la vía de la promoción de las exportaciones a su mercado.

Mucho se ha discutido sobre el valor real y la efectividad de las preferencias arancelarias en un mercado que como el norteamericano está en buena parte sujeto a aranceles muy bajos y porque la actividad comercial internacional se sustenta más en las ventajas competitivas reales que en la existencia de tratos preferenciales o más favorables a algunos socios comerciales.

Esto último puede resultar cierto en un análisis de comercio global en el que los países desarrollados concentran cerca del 80% del comercio mundial y sin tratos preferenciales. Sin embargo, para los países del ATPDEA y los demás beneficiarios de preferencias unilaterales en Estados Unidos, la reducción arancelaria puede significar la diferencia entre la posibilidad de llegar al mercado norteamericano o de quedar por fuera de la competencia, precisamente por el gran número de oferentes que compiten por el mercado, incluido el mismo aparato productivo de los Estados Unidos, que copa el 93% de la demanda doméstica.

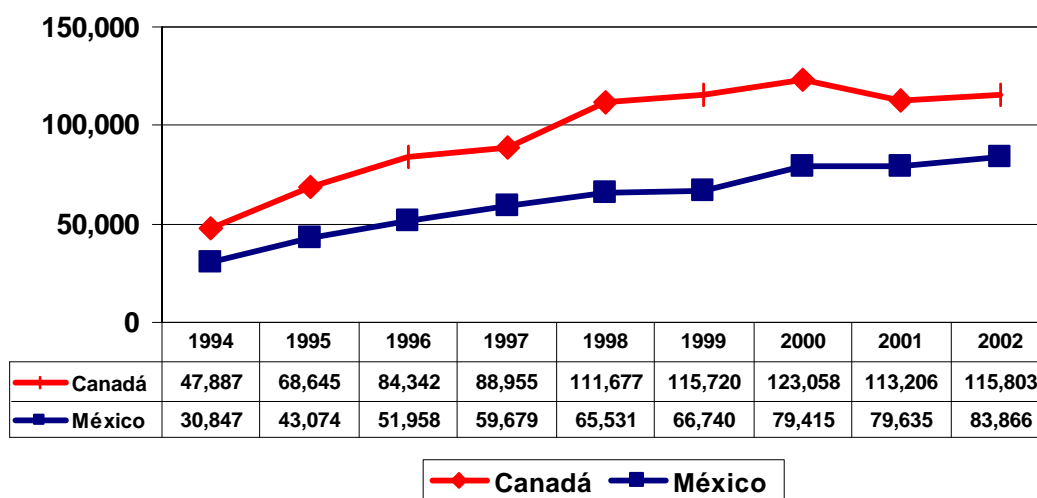
Un vistazo sobre la experiencia exportadora reciente de los países que cuentan con acceso preferencial al mercado del norte da fe de los efectos positivos que las preferencias arancelarias pueden generar sobre el desempeño comercial de los mismos.

En primer lugar podemos verificar lo sucedido con los países del acuerdo NAFTA:

Canadá y México, desde la suscripción del acuerdo, casi han triplicado el valor de sus ventas a los Estados Unidos. Por supuesto, como se mencionó en el acápite anterior, hay importante ventajas adicionales de estos dos países, como son la cercanía geográfica y el tamaño relativo de sus aparatos productivos.

Los casos de los sistemas preferenciales unilaterales muestran en general tendencias similares aunque difieren en el éxito relativo en cuanto al impacto sobre la actividad exportadora.

Importaciones USA desde Canadá y México – US\$ Millones



Por ejemplo, en el caso de los países beneficiarios del ATPA, las exportaciones a Estados Unidos han crecido de manera importante, pero muy por debajo de las expectativas. Además, es claro que la suspensión de la preferencia durante la mayor parte del año pasado pesó bastante en la reducción del ritmo exportador⁵.

Exportaciones de los Países ATPA a USA

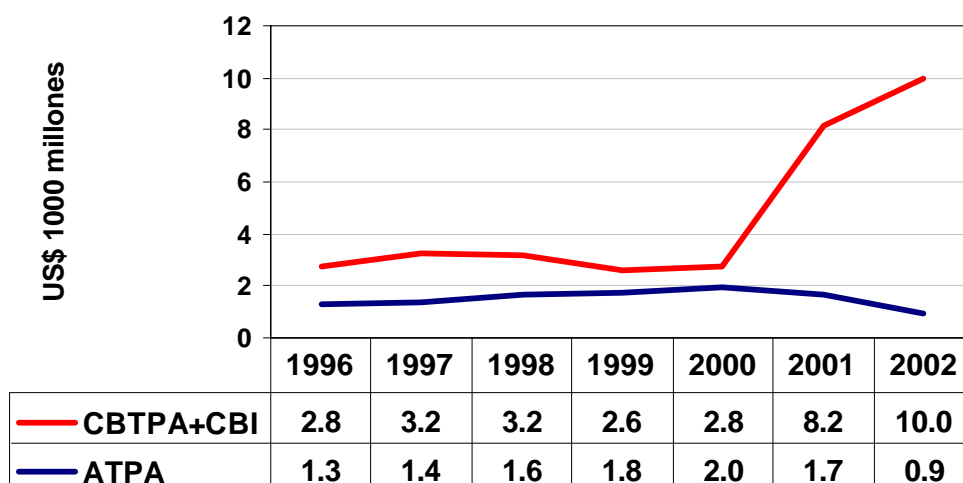
	ATPA	TOTAL
1992	114	5,471
1996	1,272	7,726
2001	1,655	9,744
2002	938	9,844

Por su parte, los países de la Cuenca del Caribe beneficiarios del CBTPA⁶ reportan beneficios importantes en cuanto al crecimiento exponencial de sus exportaciones y a pesar de que las mismas todavía alcanzan niveles relativamente bajos por país, se constituyen en importantes competidores de los países ATPDEA en el mercado de los Estados Unidos en su conjunto.

5 Una buena proporción de los productos ATPDEA se benefician en todo caso de la preferencia del Sistema General de Preferencias (SGP) que otorgan los países desarrollados a la mayoría de países en desarrollo.

6 Antes conocido como CBI

Exportaciones por Programa Especial de Preferencias a USA



En la gráfica se puede apreciar claramente el salto cualitativo que experimentaron las exportaciones del Caribe a los Estados Unidos en comparación con los sucedido en las exportaciones ATPA – ATPDEA. Por supuesto, buena parte de la explicación se encuentra en las condiciones muy favorables que estableció el régimen del CBTPA, pero también en la gran actividad de inversión extranjera orientada al aprovechamiento de las preferencias.

Estos resultados se magnifican si se tiene en cuenta que los beneficios mayores se concentran en cuatro países de Centroamérica, República Dominicana y Trinidad y Tobago.

Con una visión escéptica de los beneficios de las preferencias, se puede argumentar que las mismas establecen una relación de producción de bajo valor agregado o de ensamble (maquila). No obstante, esta actividad industrial es gran generadora de empleo, recursos fiscales, divisas y de economías de escala que expanden los beneficios de las preferencias a otras ramas de la actividad económica (transporte, servicios, etc.)

Otro régimen que ha tenido importantes resultados positivos en el aprovechamiento de las preferencias es el otorgado a 34 países del África Subsahariana conocido como AGOA. De manera similar a lo que sucede con el CBTPA, los beneficios del programa preferencial son aprovechados particularmente por Nigeria, Sudáfrica y Gabón.

País AGOA	1999	2000	2001	2002	Part. % 2002
Nigeria	4,361	10,549	8,786	5,964	43
Sudáfrica	3,195	4,204	4,428	4,027	29
Gabón	1,520	2,209	1,655	1,592	11
Otros AGOA (31)	2,082	2,408	2,550	2,348	17
Total	11,168	19,376	17,425	13,936	100

Al parecer, estos países también resintieron la contracción del mercado norteamericano de los dos últimos años, lo cual para el caso de África se potencia por las cargas resultantes de una comercialización más compleja por la distancia del mercado.

Esto es un factor calve que puede coadyuvar a generar mejores resultados en el aprovechamiento del ATPDEA por parte de la CAN. En efecto, la cercanía geográfica al mercado objetivo se constituye en una gran ventaja adicional respecto de otros países del continente y del resto del mundo.

En conclusión, los regímenes preferenciales si tienen la capacidad de generar desempeño exportador positivo, pero este va a depender de varios factores mucho más importantes como la cercanía geográfica al mercado objetivo o los estímulos a la inversión directa (extrajera o local) con orientación al aprovechamiento de las preferencias. En el caso particular de los países de Centroamérica y el Caribe, lo que se puede identificar es el desarrollo combinado de una política de incentivos a las inversiones sumado a la estrategia de alianza empresarial con los grandes distribuidores en el mercado de los Estados Unidos.

Por esta razón, se debe tomar con beneficio de inventario los efectos probables del ALCA (como mecanismo para consolidar las preferencias arancelarias del ATPDEA) por dos razones básicas: La preferencia sola no es la que genera la diversificación y crecimiento de las exportaciones en mercados de las características del de Estados Unidos y además, la preferencia se va a extender a más países con las mismas o más potencialidades que las de los andinos para exportar a dicho país.

BOLIVIA

PRODUCTOS IMPORTADOS POR EE.UU. EN QUE BOLIVIA ES PROVEEDOR RELEVANTE EN LAS CANASTAS C o D.					
Producto	Descrip	Oferta	TIPO	Impo BOL 99-01	% del total
71131925	Gold mixed link necklaces and neck	C	Industri	1 496	34%
61101010	Sweaters, pullovers, sweatshirts, wai	C	Textil	177	31%
61069010	Women s or girls blouses and shirts,	C	Textil	41	29%
61059010	Men s or boys shirts, knitted or croch	C	Textil	31	62%

COLOMBIA

PRODUCTOS IMPORTADOS POR EE.UU. EN QUE COLOMBIA ES PROVEEDOR RELEVANTE Y ESTAN EN LAS CANASTAS C o D.					
Producto	Descrip	Oferta	TIPO	Impo COL 99-01	% del total
18061034	Cocoa powder, sweetened, neosi, su	D - trq	Agricult	119	45%
06031060	Roses, fresh cut	D	Agricult	126 458	62%
17029040	Other cane/beet syrups nesi	D	Agricult	7 716	29%
20031000	Mushrooms, prepared or preserved o	D	Agricult	2 989	21%
20059055	Fruits of the genus Capsicum or Pime	D	Agricult	2 764	26%
20079965	Fruit pastes and purees, nesi, and nu	D	Agricult	579	24%
06031070	Chrysanthemums, standard carnation	C	Agricult	117 155	93%
06031080	Cut flowers and flower buds suitable	C	Agricult	54 853	43%
24022080	Cigarettes containing tobacco but not	C	Agricult	5 524	25%
42021100	Trunks, suitcases, vanity & all other c	C	Industri	4 676	45%
42022160	Handbags, with or without shoulder s	C	Industri	3 719	57%
29337100	6-Hexanelactam (epsilon-Caprolacta	C	Industri	3 251	50%
62033920	Men s or boys suit-type jackets and t	C	Textil	2 545	27%
69051000	Ceramic roofing tiles	C	Industri	2 326	20%
62092010	Babies dresses, not knitted or croche	C	Textil	700	32%
61112040	Babies dresses, knitted or crocheted	C	Textil	590	33%
62105070	Wom s or girls garm, nesoi, of fab of	C	Textil	520	28%
62102070	Men s or boys overcoats/carcoats/ca	C	Textil	495	100%
65010090	Hat forms, hat bodies and hoods, not	C	Textil	328	68%
62104070	Men s or boys garm, nesoi, of fab of	C	Textil	250	28%
62113100	Men s or boys track suits or other ga	C	Textil	209	28%
62093020	Babies trousers, breeches and short	C	Textil	208	21%
62031210	Men s or boys suits, of synthetic fibe	C	Textil	207	24%
61159914	Hosiery nesoi, of artificial fibers, cont	C	Textil	191	61%
62043110	Women s or girls suit-type jackets &	C	Textil	170	57%
96159060	Hair accessories and pts thereof, and	C	Industri	168	25%
62099050	Babies garments and clothing acces	C	Textil	128	74%
62029990	Women s or girls anoraks, wind-brea	C	Textil	109	27%
62099090	Babies garments and clothing acces	C	Textil	106	44%
69071000	Unglazed ceramic tiles, cubes and sir	C	Industri	104	35%
20079955	Papaya pastes and purees, being co	C	Agricult	96	68%
20089928	Figs, otherwise prepared or preserve	C	Agricult	79	75%
62099020	Babies trousers, breeches and short	C	Textil	76	24%
64019930	Waterproof protect. footwear, not me	C	Industri	71	20%
62029215	Women s or girls anoraks, windbrea	C	Textil	34	30%
07142010	Sweet potatoes, frozen, whether or n	C	Agricult	23	59%
20041040	Yellow (Solano) potatoes, prepared o	C	Agricult	19	67%
62091000	Babies garments and clothing acces	C	Textil	14	22%
62099010	Babies blouses and shirts, except th	C	Textil	13	50%
61031920	Men s or boys suits, knitted or croch	C	Textil	12	85%

ECUADOR

PRODUCTOS IMPORTADOS POR EE.U. EN QUE ECUADOR ES PROVEEDOR RELEVANTE Y ESTAN EN LAS CANASTAS C o D.					
Producto	Descrip	Oferta	TIPO	Impo ECU 99-01	% del total
18061028	Cocoa powder, o/65% but less than 9	D - trq	Agricult	15	100%
06031060	Roses, fresh cut	D	Agricult	61 478	30%
20079965	Fruit pastes and purees, nesi, and nu	D	Agricult	1 524	63%
06031080	Cut flowers and flower buds suitable	C	Agricult	28 817	23%
16041430	Tunas and skipjack, not in oil, in airtig	C	Industri	17 202	93%
71131925	Gold mixed link necklaces and neck d	C	Industri	2 074	48%
16041410	Tunas and skipjack, whole or in piece	C	Industri	1 559	88%
07101000	Potatoes, uncooked or cooked by ste	C	Agricult	630	66%
16041420	Tunas and skipjack, not in oil, in airtig	C	Industri	510	81%
61023005	Women s or girls overcoats, carcoat	C	Textil	245	92%
70139940	Glassware for toilet/office/indoor decd	C	Industri	152	24%
61013010	Men s or boys overcoats, carcoats, d	C	Textil	100	92%

PERU

PRODUCTOS IMPORTADOS POR EE.UU. EN QUE PERU ES PROVEEDOR RELEVANTE Y ESTAN EN LAS CANASTAS C o D.					
Producto	Descrip	Oferta	TIPO	Impo PER 99-01	% del total
07081020	Milk & cream (except condensed milk	D - trq	Agricult	17	29%
20083048	Asparagus, nesi, fresh or chilled	D	Agricult	28 901	29%
51082030	Asparagus, fresh or chilled, not reduc	D	Agricult	12 561	83%
52082940	Asparagus, prepared or preserved ot	D	Agricult	892	90%
41061200	Dried onions whole, cut, sliced or bro	D	Agricult	25	36%
20057050	Precious metal (o/than silver) rope, c	C	Industri	41 200	82%
21069046	Gold rope necklaces and neck chains	C	Industri	13 365	88%
63049940	Gold necklaces and neck chains (o/th	C	Industri	12 886	23%
51119040	Sweaters, pullovers, waistcoats (vest	C	Textil	4 740	21%
52082920	Men s or boys bathrobes, dressing g	C	Textil	3 047	47%
13021400	Vegetables nesi, uncooked or cooked	C	Agricult	2 256	38%
07139010	Fats and oils and their fractions, of fis	C	Industri	441	29%
52082280	Shawls, scarves, mufflers, mantillas,	C	Textil	295	56%
52082240	Shawls, scarves, mufflers, mantillas,	C	Textil	204	41%
52083250	Olives (not green), in a saline solutio	C	Agricult	198	50%
41061930	Gloves, mittens and mitts, not knitted	C	Textil	58	83%
63049915	Olives, green, in a saline solution, pit	C	Agricult	50	23%
28054000	Olives, n/pitted, nesoi	C	Agricult	43	96%
51091060	Olives, prepared or preserved otherw	C	Agricult	37	88%
58050030	Shawls, scarves, mufflers, mantillas,	C	Textil	35	24%
93063080	Babies T-shirts, singlets and similar	C	Textil	31	32%
07089025	Olives, green, not pitted, in saline, no	C	Agricult	26	48%
07139080	Olives (not green), in a saline solutio	C	Agricult	17	100%
07131040	Men s or boys shirts, knitted or croch	C	Textil	12	24%
07092090	Fats and oils and their fractions, of m	C	Industri	11	80%

VENEZUELA

PRODUCTOS IMPORTADOS POR EE.UU. EN QUE VENEZUELA ES PROVEEDOR RELEVANTE Y ESTAN EN LAS CANASTAS C o D.					
Producto	Descrip	Oferta	TIPO	Impo VEN 99-01	% del total
29091914	Methyl tertiary-butyl ether. (MTBE)	C	Industri	155 773	29%
29051120	Methanol (Methyl alcohol), other than	C	Industri	94 080	22%
03062420	Crabmeat, not frozen	C	Industri	11 731	67%
69081050	Glazed ceramic tiles, cubes & similar	C	Industri	7 578	28%
69051000	Ceramic roofing tiles	C	Industri	3 990	34%
29173500	Phthalic anhydride	C	Industri	1 816	27%
24039143	"Homogenized" or "reconstituted" tob	C	Agricult	1 608	100%
20089965	Yucca, otherwise prepared or preserv	C	Agricult	222	21%
61044910	Women s or girls dresses, of textile r	C	Textil	65	73%

BOLIVIA

PRODUCTOS IMPORTADOS POR BRASIL EN QUE BOLIVIA ES PROVEEDOR RELEVANTE EN LAS CANASTAS C o D.					
Producto	Descrip	Oferta	TIPO	Impo BOL 99-01	% del total
62052000	De algodFo	D	Textil	449	41%
61051000	De algodFo	D	Textil	312	56%
65010000	ESBOhOS NfO ENF	D	Textil	151	62%
44072990	Outras	D	Industri	78	72%
61091000	De algodFo	D	Textil	69	27%
96020090	Outras	D	Industri	63	62%
62113900	De outras matQr	D	Textil	40	58%
62059000	De outras matQr	D	Textil	38	22%
61123900	De outras matQr	D	Textil	31	99%
62062000	De IF ou de pRI	D	Textil	30	22%
62063000	De algodFo	D	Textil	25	26%
62114900	De outras matQr	D	Textil	20	33%
62032900	De outras matQr	D	Textil	20	40%
41012010	Peles inteiras	D	Agricult	19	36%
61032300	De fibras sintQ	D	Textil	13	100%
07133399	Outros	C	Agricult	1 665	51%
80011000	Estanho nFo lig	C	Industri	1 458	100%
20089100	Palmitos	C	Agricult	190	100%
08012200	Sem casca	C	Agricult	43	100%
15153000	eleo de rUcino	C	Agricult	42	76%

COLOMBIA

PRODUCTOS IMPORTADOS POR BRASIL EN QUE COLOMBIA ES PROVEEDOR RELEVANTE Y ESTAN EN LAS CANASTAS C o D.					
Producto	Descrip	Oferta	TIPO	Impo COL 99-01	% del total
39041010	Obtido por proc	D	Industri	7 506,0	24%
40112090	Outros	D	Industri	5 117,0	22%
17049020	Bombons, carame	D	Agricult	4 652,0	30%
39023000	CopolUmeros de	D	Industri	4 352,3	55%
29337100	6-Hexanolactama	D	Industri	4 019,0	100%
30043999	Outros	D	Industri	2 539,0	22%
70072100	De dimens-es e	D	Industri	1 814,0	40%
29173200	Ortoftalatos de	D	Industri	1 142,7	77%
30061090	Outros	D	Industri	715,3	36%
70049000	Outro vidro	D	Industri	577,7	78%
38253000	Outras	D	Industri	521,0	23%
39041020	Obtido por proc	D	Industri	445,3	83%
39219011	De resina melam	D	Textil	388,0	44%
29182211	ecido O-acetils	D	Industri	386,7	26%
70042000	Vidro corado na	D	Industri	287,0	84%
39043000	CopolUmeros de	D	Industri	280,0	38%
70132900	Outros	D	Industri	229,3	37%
58109100	De algodFo	D	Textil	183,3	58%
48202000	Cadernos	D	Industri	183,3	55%
48045100	Crus	D	Industri	181,3	75%
48203000	Classificadores	D	Industri	171,7	55%
29183010	Cetoprofeno	D	Industri	150,0	98%
28199010	exidos	D	Industri	133,0	32%
48201000	Livros de regis	D	Industri	113,3	24%
30043939	Outros	D	Industri	110,3	33%
96151100	De borracha end	D	Industri	106,3	54%
96032900	Outros	D	Industri	105,7	22%
63026000	Roupas de touca	D	Textil	90,7	87%
38082023	d base de Manco	D	Industri	72,0	100%
38253000	De aHo cromo-nU	D	Industri	61,7	41%
63031200	De fibras sintQ	D	Textil	56,3	88%
82031010	Limas e grosas	D	Industri	51,3	39%
63022100	De algodFo	D	Textil	50,3	38%
83052000	Grampos apresen	D	Industri	44,3	26%
72251100	De grFos orient	D	Industri	34,0	50%
82014000	Machados, pod-e	D	Industri	26,7	65%
90212110	De acrUlico	D	Industri	26,3	54%
85441910	De alumUnio	D	Industri	23,3	90%
29242961	Propanil	D	Industri	17,7	25%
63025100	De algodFo	D	Textil	17,0	54%
48184020	Tamp-es higiRni	D	Industri	12,7	100%
63049900	De outras matQr	D	Textil	12,3	43%
06031000	Frescos	C	Agricult	1 094,0	66%
85392200	Outros, de potR	C	Industri	483,0	20%
25232100	Cimentos branco	C	Industri	364,0	40%
58109200	De fibras sintQ	C	Textil	335,3	31%
23099020	PreparaH-es D b	C	Agricult	164,3	100%
54024120	De aramida (pol	C	Textil	154,3	44%
56060000	FIOS REVESTIDOS	C	Textil	115,0	85%
56081100	Redes confeccio	C	Textil	106,7	75%
08106000	Outras	C	Agricult	94,3	29%
28412000	Cromatos de zin	C	Industri	80,7	98%
28273300	De ferro	C	Industri	74,0	98%
30051030	Pensos impermeE	C	Industri	14,3	100%

ECUADOR

PRODUCTOS IMPORTADOS POR BRASIL EN QUE ECUADOR ES PROVEEDOR RELEVANTE Y ESTAN EN LAS CANASTAS C o D.					
Producto	Descrip	Oferta	TIPO	Impo ECU 99-01	% del total
17049020	Bombons, carame	D	Agricult	4 507,0	29%
16042010	De atuns	D	Industri	2 305,0	98%
16041410	Atuns	D	Industri	1 470,3	91%
16041310	Sardinhas	D	Industri	1 215,0	27%
20098000	Suco de qualque	D	Agricult	1 034,7	31%
29182211	ecido O-acetils	D	Industri	903,7	61%
65020010	De palha fina (D	Textil	324,3	93%
54025200	De poliQsteres	D	Textil	120,7	62%
65040010	De palha fina (D	Textil	75,3	67%
65010000	ESBOhOS NfO ENF	D	Textil	50,7	21%
62143000	De fibras sintQ	D	Textil	44,0	27%
69120000	LOUhA, OUTROS A	D	Industri	42,0	23%
65040090	Outros	D	Textil	17,0	34%
03049000	Outros	C	Industri	1 048,7	72%
06031000	Frescos	C	Agricult	553,0	33%
18031000	NFo desengordur	C	Agricult	139,7	76%
08030000	BANANAS, INCLUu	C	Agricult	21,3	100%
09024000	ChE preto (ferm	C	Agricult	17,3	32%

PERU

PRODUCTOS IMPORTADOS POR BRASIL EN QUE PERU ES PROVEEDOR RELEVANTE Y ESTAN EN LAS CANASTAS C o D.					
Producto	Descrip	Oferta	TIPO	Impo PER 99-01	% del total
16042090	Outras	D	Industri	3 760,7	59%
70072100	De dimens-es e	D	Industri	1 629,0	36%
55033000	AcrUlicas ou mo	D	Textil	868,7	24%
28332990	Outros	D	Industri	751,0	73%
55063000	AcrUlicas ou mo	D	Textil	738,3	79%
16042030	De sardinhas, d	D	Industri	543,7	74%
48184090	Outros	D	Industri	517,3	32%
20056000	Aspargos	D	Agricult	428,7	99%
73261100	Esferas e artef	D	Industri	267,0	31%
16041600	Anchovas	D	Industri	264,3	57%
61051000	De algodFo	D	Textil	173,0	31%
52054300	De tUtulo infer	D	Textil	159,0	100%
40119290	Outros	D	Industri	153,0	23%
30032041	Cloridrato de L	D	Industri	139,0	100%
41012010	NFo divididas	D	Agricult	84,7	34%
52082900	Outros tecidos	D	Textil	64,7	95%
52083900	Outros tecidos	D	Textil	56,3	78%
62063000	De algodFo	D	Textil	32,3	34%
73219000	Partes	D	Industri	30,3	21%
52084200	Em ponto de taf	D	Textil	29,7	28%
52084900	Outros tecidos	D	Textil	24,7	40%
52084300	Em ponto sarjad	D	Textil	22,3	100%
52083100	Em ponto de taf	D	Textil	12,3	100%
32050000	LACAS CORANTES;	C	Industri	1 754,3	68%
23012010	De peixes	C	Industri	1 608,3	64%
52052400	De tUtulo infer	C	Textil	835,0	96%
28170010	exido de zinco	C	Industri	492,7	29%
15042000	Gorduras e +leo	C	Industri	365,7	74%
07112090	Outras	C	Agricult	224,3	32%
52054600	De tUtulo infer	C	Textil	209,3	100%
32030021	Carmim de cocho	C	Industri	195,0	53%
07133190	Outros	C	Agricult	188,7	92%
52054700	De tUtulo infer	C	Textil	171,3	100%
52052600	De tUtulo infer	C	Textil	160,0	100%
07092000	Aspargos	C	Agricult	144,0	72%
07133990	Outros	C	Agricult	127,7	24%
52064500	De tUtulo infer	C	Textil	95,7	100%
28402000	Outros boratos	C	Industri	90,3	26%
52052700	De tUtulo infer	C	Textil	87,0	100%
50079000	Outros tecidos	C	Textil	75,7	33%
41051021	Simplesmente cu	C	Industri	65,3	71%
52054800	De tUtulo infer	C	Textil	54,7	100%
41062121	Simplesmente cu	C	Industri	40,7	20%
52054400	De tUtulo infer	C	Textil	29,7	100%
32019090	Outros	C	Industri	25,0	23%
07135090	Outras	C	Agricult	21,0	61%
51071019	Outros	C	Textil	19,7	21%
44209000	Outros	C	Industri	13,7	27%

VENEZUELA

PRODUCTOS IMPORTADOS POR BRASIL EN QUE VENEZUELA ES PROVEEDOR RELEVANTE Y ESTAN EN LAS CANASTAS C o D.					
Producto	Descrip	Oferta	TIPO	Impo VEN 99-01	% del total
29053100	Etilenoglicol (D	Industri	8 036,3	34%
70052900	Outro	D	Industri	5 923,7	52%
28141000	AmonUaco anidro	D	Industri	5 714,3	23%
16041310	Sardinhas	D	Industri	3 281,3	72%
31021010	Com teor de nit	D	Industri	3 133,3	32%
70051000	Vidro nFo armad	D	Industri	2 771,7	81%
76071990	Outras	D	Industri	2 762,3	55%
30041011	Ampicilina ou s	D	Industri	2 268,7	89%
76011000	AlumUnio nFo li	D	Industri	2 014,3	96%
87089100	Radiadores	D	Industri	1 888,3	26%
82121020	Aparelhos	D	Industri	1 614,3	24%
19059090	OUTROS	D	Agricult	1 402,0	61%
40021120	De estireno-but	D	Industri	1 357,7	52%
27101991	eleos minerais	D	Industri	1 285,7	39%
48192000	Caixas e carton	D	Industri	1 199,0	23%
76149010	Cabos	D	Industri	1 115,7	83%
19059020	BOLACHAS	D	Agricult	958,7	81%
31052000	Adubos ou ferti	D	Industri	798,7	28%
39031110	Com carga	D	Industri	786,0	83%
40103100	Correias de tra	D	Industri	684,0	50%
40131090	Outras	D	Industri	469,3	49%
72083990	Outros	D	Industri	456,3	71%
72083890	Outros	D	Industri	449,3	42%
76141010	Cordas e cabos	D	Industri	308,7	83%
40103300	Correias de tra	D	Industri	237,0	77%
76061110	Com um teor, em	D	Industri	146,3	82%
39072031	Polietilenoglic	D	Industri	135,7	45%
54034200	De acetato de c	D	Textil	133,0	100%
73201000	Molas de folhas	D	Industri	127,7	20%
41012010	NFo divididas	D	Agricult	118,3	48%
29034100	Triclorofluorme	D	Industri	115,7	23%
70060000	VIDRO DAS POSIh	D	Industri	98,3	35%
70181010	Contas de vidro	D	Industri	85,0	97%
72083690	Outros	D	Industri	80,7	99%
29173500	Anidrido ftElic	D	Industri	77,0	27%
96091000	LEpis	D	Industri	59,7	26%
29242961	Propanil	D	Industri	53,0	75%
70181090	Outros	D	Industri	47,0	88%
76149090	Outros	D	Industri	45,0	71%
82052000	Martelos e marr	D	Industri	28,3	40%
82121010	Navalhas	D	Industri	12,3	88%
29154010	ecido monocloro	D	Industri	11,3	100%
03037100	Sardinhas (Sard	C	Industri	7 775,3	96%
25232910	Cimento comum	C	Industri	5 869,3	100%
55020010	De acetato de c	C	Textil	3 892,0	98%
29024100	o-Xileno	C	Industri	299,0	27%
68079000	Outras	C	Industri	165,0	34%
24039100	Fumo (tabaco) "	C	Agricult	163,3	91%
27150000	MISTURAS BETUMI	C	Industri	55,0	48%
28112100	Di+xido de carb	C	Industri	35,7	43%
25221000	Cal viva	C	Industri	29,3	100%

BOLIVIA

PRODUCTOS IMPORTADOS POR ARGENTINA EN QUE BOLIVIA ES PROVEEDOR RELEVANTE EN LAS CANASTAS C o D.					
Producto	Descrip	Oferta	TIPO	Impo BOL 99-01	% del total
44111100	Sin trabajo mecánico ni recubrimien	D	Industri	145,0	23%
65030000	SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS	D	Textil	52,7	41%
11042300	De maíz	D	Agricult	38,0	99%
41041940	Enteros o medios, divididos sin la flo	D	Industri	27,0	59%
62069000	De las demás materias textiles	D	Textil	21,3	28%
65010000	CASCOS SIN FORMA NI ACABADO	D	Textil	17,0	65%
61011000	De lana o pelo fino	D	Textil	13,0	27%
80011000	Estaño sin alear	C	Industri	1 354,7	26%
22071000	Alcohol etílico sin desnaturalizar con	C	Agricult	207,0	54%
78030000	BARRAS, PERFILES Y ALAMBRE,	C	Industri	34,0	70%
08012200	Sin cáscara	C	Agricult	10,0	97%

COLOMBIA

PRODUCTOS IMPORTADOS POR ARGENTINA EN QUE COLOMBIA ES PROVEEDOR RELEVANTE Y ESTAN EN LAS CANASTAS C o D.					
Producto	Descrip	Oferta	TIPO	Impo COL 99-01	% del total
62121000	Sostenes (corpi±os)	D	Textil	2 182,7	35%
29337100	6-Hexanolactama (epsilon caprolact	D	Industri	1 568,0	29%
39031900	Los dem±s	D	Industri	1 249,0	36%
96032100	Cepillos de dientes, incluidos los cep	D	Industri	1 243,7	24%
29182211	Acido O-acetilsalicflico	D	Industri	1 203,0	94%
62122000	Fajas y fajas braga (fajas bombacha	D	Textil	508,0	54%
63079090	Los dem±s	D	Textil	358,3	27%
85233000	Tarjetas con tira magnTtica incorpor	D	Industri	336,0	35%
82014000	Hachas, hocinos y herramientas sim	D	Industri	233,0	50%
90212110	De acrflico	D	Industri	214,3	35%
58042100	De fibras sintTticas o artificiales	D	Textil	197,0	46%
73251000	De fundici=n no maleable	D	Industri	119,7	44%
39043000	Copolfmeros de cloruro de vinilo y a	D	Industri	113,7	46%
96062100	De pl±stico, sin forrar con materia te	D	Industri	102,3	34%
29333929	Los dem±s	D	Industri	93,0	47%
63031200	De fibras sintTticas	D	Textil	90,0	33%
40119490	Los dem±s	D	Industri	84,0	35%
62123000	Fajas sostTn (fajas corpi±o)	D	Textil	51,7	48%
96151100	De caucho endurecido o pl±stico	D	Industri	33,7	31%
21022000	Levaduras muertas; los dem±s micr	D	Agricult	33,3	29%
61071200	De fibras sintTticas o artificiales	D	Textil	24,0	26%
96159000	Los dem±s	D	Industri	16,7	50%
73239100	De fundici=n, sin esmaltar	D	Industri	14,0	89%
21041019	Las dem±s	D	Agricult	12,7	90%
28199010	Oxidos	D	Industri	12,3	88%
28274110	Oxicloruros	D	Industri	11,7	34%
65069100	De caucho o pl±stico	D	Industri	11,0	25%
06031000	Frescos	C	Agricult	2 785,3	37%
56060000	HILADOS ENTORCHADOS, TIRAS	C	Textil	613,3	40%
96020010	C±psulas de gelatina digeribles	C	Industri	503,0	22%
39204310	De policloruro de vinilo, transparente	C	Industri	203,7	22%
25232100	Cemento blanco, incluso coloreado	C	Industri	187,7	26%
49030000	ALBUMES O LIBROS DE ESTAMPA	C	Industri	145,7	44%
39123119	Las dem±s	C	Industri	107,0	72%
29280011	Metiletilacetoxima	C	Industri	78,0	60%
60029020	De fibras sintTticas o artificiales	C	Textil	77,0	24%
54071021	De aramida (poliamida arom±tica)	C	Textil	35,0	100%
60034000	De fibras sintTticas o artificiales	C	Textil	30,0	22%
28412000	Cromatos de cinc o de plomo	C	Industri	10,0	97%

ECUADOR

PRODUCTOS IMPORTADOS POR ARGENTINA EN QUE ECUADOR ES PROVEEDOR RELEVANTE Y ESTAN EN LAS CANASTAS C o D.					
Producto	Descrip	Oferta	TIPO	Impo ECU 99-01	% del total
16041410	Atunes	D	Industri	7 556,3	48%
16042010	De at n	D	Industri	2 219,7	89%
16052000	Camarones, langostinos y demás De	D	Industri	1 719,7	42%
16041420	Listados	D	Industri	1 524,0	100%
84818019	Los demás	D	Industri	694,7	23%
84819010	De válvulas tipo aerosol o de los art	D	Industri	599,0	22%
16041310	Sardinas	D	Industri	594,7	33%
20089900	Los demás	D	Agricult	512,3	33%
54025200	De poliésteres	D	Textil	246,7	74%
68112000	Las demás placas, paneles, losetas,	D	Industri	227,0	22%
69119000	Los demás	D	Industri	54,3	63%
65030000	SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS	D	Textil	53,3	42%
44083999	Las demás	D	Industri	40,0	26%
68119000	Las demás manufacturas	D	Industri	32,0	39%
65020010	De paja fina (manila, panamá y simi	D	Textil	20,7	93%
58050090	De las demás materias textiles	D	Textil	13,0	62%
08030000	BANANAS O PLATANOS, FRESCO	C	Agricult	74 904,3	89%
20089100	Palmitos	C	Agricult	11 982,0	54%
06031000	Frescos	C	Agricult	4 087,0	54%
03061391	Camarones, langostinos y demás De	C	Industri	1 341,7	93%
03037400	Caballas (Scomber scombrus, Scom	C	Industri	233,3	100%
44201000	Estatuillas y demás objetos de adorn	C	Industri	14,3	35%

PERU

PRODUCTOS IMPORTADOS POR ARGENTINA EN QUE PERU ES PROVEEDOR RELEVANTE Y ESTAN EN LAS CANASTAS C o D.					
Producto	Descrip	Oferta	TIPO	Impo PER 99-01	% del total
49119100	Estampas, grabados y fotograffas	D	Industri	3 865,0	64%
16041500	Caballas	D	Industri	1 575,0	53%
28332990	Los demßs	D	Industri	724,7	82%
96082000	Rotuladores y marcadores con punta	D	Industri	604,7	57%
28241000	Mon=xido de plomo (litargirio, masic	D	Industri	404,7	95%
20056000	Espßrragos	D	Agricult	111,0	79%
74082100	A base de cobre-cinc (lat=n)	D	Industri	91,7	21%
29157039	Las demßs	D	Industri	56,3	32%
52083100	De ligamento tafetßn, de peso inferior	D	Textil	14,7	96%
52082100	De ligamento tafetßn, de peso inferior	D	Textil	14,3	65%
54023111	Te±idos	D	Textil	12,3	26%
52081100	De ligamento tafetßn, de gramaje pe	D	Textil	12,0	20%
32030030	Preparaciones a que se refiere la No	C	Industri	812,3	37%
07112010	Con agua salada	C	Agricult	645,0	73%
12119010	OrTgano (Origanum vulgare)	C	Agricult	573,0	27%
52052400	De tftulo inferior a 192,31 decitex pe	C	Textil	523,7	74%
32030021	Carmfn de cochinilla	C	Industri	485,7	87%
32019019	Los demßs	C	Industri	429,3	85%
68029100	Mßrmol, travertinos y alabastro	C	Industri	271,3	88%
49090000	TARJETAS POSTALES IMPRESAS	C	Industri	231,0	62%
52054700	De tftulo inferior a 106,38 decitex pe	C	Textil	183,0	100%
09103000	C rcuma	C	Agricult	183,0	98%
07133990	Los demßs	C	Agricult	169,0	82%
07092000	Espßrragos	C	Agricult	141,0	63%
52054800	De tftulo inferior a 83,33 decitex por	C	Textil	140,7	100%
15161000	Grasas y aceites, animales, y sus fra	C	Agricult	88,3	49%
28332520	C prico	C	Industri	74,7	23%
03054990	Los demßs	C	Industri	46,0	80%
52054400	De tftulo inferior a 192,31 decitex pe	C	Textil	40,7	100%
52054600	De tftulo inferior a 125 decitex pero s	C	Textil	37,3	100%
55151900	Los demßs	C	Textil	33,7	24%
52052600	De tftulo inferior a 125 decitex pero s	C	Textil	30,3	100%
07133329	Los demßs	C	Agricult	28,0	21%
52052700	De tftulo inferior a 106,38 decitex pe	C	Textil	18,3	100%
51129000	Los demßs	C	Textil	18,0	27%
28332950	Neutro de plomo	C	Industri	14,3	100%
32030029	Las demßs	C	Industri	11,3	79%
07133190	Los demßs	C	Agricult	10,7	67%
68022100	Mßrmol, travertinos y alabastro	C	Industri	10,3	30%
46021000	De materia vegetal	C	Industri	10,0	21%

VENEZUELA

PRODUCTOS IMPORTADOS POR ARGENTINA EN QUE VENEZUELA ES PROVEEDOR RELEVANTE Y ESTAN EN LAS CANASTAS C o D.					
Producto	Descrip	Oferta	TIPO	Impo VEN 99-01	% del total
70052100	Coloreados en la masa, opacificados	D	Industri	392,7	21%
82013000	Azadas, picos, binaderas, rastrillos y	D	Industri	120,0	32%
29173500	Anhfdrido ftβlico	D	Industri	47,7	30%
16042030	De sardinas, de sardinelas o de esp	D	Industri	41,0	83%
70181090	Los demβs	D	Industri	18,7	64%
20071000	Preparaciones homogeneizadas	D	Agricult	11,3	69%
27129000	Los demβs	C	Industri	1146,7	48%
03037100	Sardinas (Sardina pilchardus, Sardin	C	Industri	201,0	74%
28391900	Los demβs	C	Industri	31,3	22%
21012010	De tT	C	Agricult	30,7	37%

BOLIVIA

PRODUCTOS IMPORTADOS POR CHILE EN QUE BOLIVIA ES PROVEEDOR RELEVANTE EN LAS CANASTAS C o D.					
Producto	Descrip	Oferta	TIPO	Impo BOL 99-01	% del total
27111900	LOS DEMAS	D	Industri	4 017	23%
15079000	LOS DEMAS	D	Agricult	1 679	53%
23063000	DE GIRASOL	D	Agricult	1 569	37%
44079990	LAS DEMAS	D	Industri	531	63%
44072400	VIROLA, MAHOGANY (SWIETENIA SPP.),	D	Industri	316	74%
44072900	LAS DEMAS	D	Industri	217	83%
44092000	DISTINTA DE LA DE CONIFERAS	D	Industri	211	20%
44111100	SIN TRABAJO MECANICO NI RECUBRIMI	D	Industri	62	54%
12081000	DE HABAS (POROTOS, FRIJOLES, FREJO	D	Agricult	11	33%
64061000	PARTES SUPERIORES DE CALZADO Y S	C	Textil	54	79%

COLOMBIA

PRODUCTOS IMPORTADOS POR CHILE EN QUE COLOMBIA ES PROVEEDOR RELEVANTE Y ESTAN EN LAS CANASTAS C o D.					
Producto	Descrip	Oferta	TIPO	Impo COL 99-01	% del total
27011200	HULLA BITUMINOSA	D	Industri	15 300	28%
70109310	BOTELLAS PARA BEBIDAS	D	Industri	3 653	88%
17049010	BOMBONES, CAMELOS, CONFITES Y	D	Agricult	3 179	28%
27100021	PARA AVIACION	D	Industri	1 839	61%
73170010	PUNTAS Y CLAVOS	D	Industri	488	23%
39079100	NO SATURADOS	D	Industri	439	28%
21011100	EXTRACTOS, ESENCIAS Y CONCENTRA	D	Agricult	288	27%
39042100	SIN PLASTIFICAR	D	Industri	230	26%
28211000	OXIDOS E HIDROXIDOS DE HIERRO	D	Industri	135	28%
70042000	VIDRIO COLOREADO EN LA MASA, OPAO	D	Industri	91	93%
17011100	DE CAÑA	D	Agricult	34	29%
28392000	DE POTASIO	D	Industri	19	22%
70049000	LOS DEMAS VIDRIOS	D	Industri	18	31%
34022000	PREPARACIONES ACONDICIONADAS PA	C	Industri	4 690	28%
30045010	PARA USO HUMANO	C	Industri	2 027	26%
69101000	DE PORCELANA	C	Industri	1 355	82%
70132900	LOS DEMAS	C	Industri	1 275	35%
73201000	BALLESTAS Y SUS HOJAS	C	Industri	591	63%
76101000	PUERTAS, VENTANAS Y SUS MARCOS, B	C	Industri	242	29%
70133900	LOS DEMAS	C	Industri	189	23%
48201000	LIBROS REGISTRO, LIBROS DE CONTAB	C	Industri	182	36%
39209200	DE POLIAMIDAS	C	Industri	142	49%
39222000	ASIENTOS Y TAPAS DE INODOROS	C	Industri	109	21%
48025290	LOS DEMAS	C	Industri	63	33%

ECUADOR

PRODUCTOS IMPORTADOS POR CHILE EN QUE ECUADOR ES PROVEEDOR RELEVANTE Y ESTAN EN LAS CANASTAS C o D.					
Producto	Descrip	Oferta	TIPO	Impo ECU 99-01	% del total
27100051	FUEL OIL	D	Industri	8 900	52%
03061310	CAMARONES	D	Industri	3 169	99%
15132900	LOS DEMAS	D	Agricult	1 007	100%
73063000	LOS DEMAS, SOLDADOS, DE SECCION C	D	Industri	945	23%
70109420	FRASCOS	D	Industri	476	46%
44129990	LAS DEMAS	D	Industri	305	72%
44182000	PUERTAS Y SUS MARCOS, CONTRAMAR	D	Industri	212	38%
73130000	ALAMBRE DE PUAS, DE HIERRO O ACEF	D	Industri	135	20%
15153000	ACEITE DE RICINO Y SUS FRACCIONES	D	Agricult	44	38%
70109320	FRASCOS	D	Industri	43	23%
03061390	LOS DEMAS DECAPODOS NATANTIA	D	Industri	13	100%
15162000	GRASAS Y ACEITES, VEGETALES, Y SUS	C	Agricult	3 086	40%
69120000	VAJILLA Y DEMAS ARTICULOS DE USO D	C	Industri	572	24%
20059000	LAS DEMAS HORTALIZAS Y LAS MEZCLA	C	Agricult	23	47%

PERU

PRODUCTOS IMPORTADOS POR CHILE EN QUE PERU ES PROVEEDOR RELEVANTE Y ESTAN EN LAS CANASTAS C o D.					
Producto	Descrip	Oferta	TIPO	Impo PER 99-01	% del total
79012000	GRASAS Y ACEITES DE PESCADO Y SUS	D	Industri	24 780	95%
07092000	FUEL OIL	D	Industri	4 879	29%
12119040	LAS DEMAS	D	Agricult	3 498	54%
79011200	BOTELLAS PARA BEBIDAS	D	Industri	1 593	44%
07149000	CEMENTOS SIN PULVERIZAR (CLINKER)	D	Industri	593	43%
79011100	LECHE EN ESTADO LIQUIDO O SEMISOL	D	Agricult	506	100%
78011000	AGUA, INCLUIDAS EL AGUA MINERAL Y I	D	Agricult	505	29%
36030040	LOS DEMAS	D	Industri	284	62%
36030030	DE PESCADO O DE MAMIFEROS MARINC	D	Agricult	270	96%
51121920	OXIDO DE CINCO; PEROXIDO DE CINCO.	D	Industri	241	23%
52054200	FRASCOS	D	Industri	115	70%
84552200	VIROLA, MAHOGANY (SWIETENIA SPP.),	D	Industri	97	23%
52041100	LAS DEMAS	D	Industri	46	28%
74082190	JUDIAS (POROTOS, ALUBIAS, FRIJOLES)	D	Agricult	33	72%
71081200	DE TRIGO	D	Agricult	23	94%
25231000	BOTELLAS PARA BEBIDAS	D	Industri	13	98%
12122090	LAS DEMAS HORTALIZAS	D	Agricult	10	20%
52054800	HARINA DE PESCADO	C	Industri	2 876	87%
51082000	BOMBONAS (DAMAJUANAS), BOTELLAS	C	Industri	1 952	23%
61083900	DITIOCARBONATOS (XANTATOS Y XANT	C	Industri	618	79%
28352500	PARA USO VETERINARIO	C	Industri	276	43%
64011000	MANTELES Y SERVILLETAS	C	Industri	135	27%
26209000	DE PLASTICO	C	Textil	39	24%
30051090	DE MATERIAS TEXTILES	C	Textil	16	32%
50079000	MOSQUETA	C	Agricult	14	100%
74101200	DE COBRE REFINADO	C	Industri	10	23%

VENEZUELA

PRODUCTOS IMPORTADOS POR CHILE EN QUE VENEZUELA ES PROVEEDOR RELEVANTE Y ESTAN EN LAS CANASTAS C o D.					
Producto	Descrip	Oferta	TIPO	Impo VEN 99-01	% del total
27111200	PROPANO	D	Industri	23390	34%
27100061	ACEITES BASICOS	D	Industri	11150	33%
72139100	DE SECCION CIRCULAR CON DIAMETRO	D	Industri	1308	39%
27100031	COMBUSTIBLE PARA MOTORES A REAC	D	Industri	1144	56%
29173500	ANHIDRIDO FTALICO	D	Industri	452	30%
11022000	HARINA DE MAIZ	D	Agricult	34	87%
29173100	ORTOFTALATOS DE DIBUTILO	D	Industri	11	63%
30043910	PARA USO HUMANO	C	Industri	1026	22%
85445990	LOS DEMAS	C	Industri	342	33%

* * * * *