

NACIONES UNIDAS

**COMISIÓN ECONÓMICA
PARA AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE - CEPAL**



Distr.
LIMITDA

LC/L.1161
10 de marzo de 1999

ESPAÑOL
ORIGINAL: INGLÉS

INFORME DEL SEMINARIO “POLITICA COMERCIAL EN ASIA ORIENTAL Y AMERICA LATINA EN EL CONTEXTO DEL NUEVO SISTEMA INTERNACIONAL DE COMERCIO”*/

Santiago de Chile, 11 y 12 de agosto de 1998

*/ El seminario fue organizado por la Unidad de Comercio Internacional de la División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, en el marco del proyecto “Estudio comparativo de las estrategias de desarrollo de algunos países de Europa Oriental y América Latina, especialmente en lo que respecta a las políticas comerciales e industriales, en el marco del nuevo sistema internacional de comercio”, financiado por el Gobierno de Japón. El presente informe fue elaborado por Mikio Kuwayama, funcionario de la Unidad de Comercio Internacional. Las opiniones expresadas en este trabajo son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización. El original inglés de este documento fue distribuido con la signatura LC/R.1869

ÍNDICE

	<i>Página</i>
RESEÑA	1
EXPOSICIONES REALIZADAS EN LA SESIÓN INAUGURAL	3
PRIMERA SESIÓN: LA CRISIS ASIÁTICA: FACTORES DETERMINANTES ENSEÑANZAS	5
1. Panorama General de sus causas y efectos en América Latina... ..	5
2. Presentación de los Estudios de Países por los consultores.....	6
3. Los principales temas de discusión.....	8
SEGUNDA SESIÓN: EVALUACIÓN DE LAS POLÍTICAS APLICADAS EN EL PASADO Y PERSPECTIVAS PARA EL FUTURO.	10
1. Exportaciones basadas en el crecimiento o crecimiento basado en las exportaciones.....	10
2. La eficacia de las políticas aplicadas en el pasado y su orientación en el futuro.....	12
3. La presentación de los estudios de casos por los consultores.....	13
4. Los principales temas de discusión.....	14
TERCERA SESIÓN: EVALUACIÓN DE LAS POLÍTICAS APLICADAS EN EL PASADO Y PERSPECTIVAS PARA EL FUTURO.	17
1. Panorama General.....	17
2. Los subsidios a las exportaciones.....	17
3. Las contra medidas.....	19
4. Las medidas de inversión relacionadas con el comercio (TRIM).	19
5. Los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio	21
6. El acuerdo general sobre el comercio de servicios (GATS).....	21
7. El acuerdo sobre agricultura.....	21
8. Conclusiones.....	22

CUARTA SESIÓN: EVALUACIÓN DE LAS POLÍTICAS APLICADAS EN EL PASADO Y PERSPECTIVAS PARA EL FUTURO.....	23
1. América Latina.....	23
2. Asia Oriental.....	27
3. El marco institucional.....	28
OBSERVACIONES FINALES.....	31
Anexos	33

RESEÑA

En 1997 y 1998, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) llevó a cabo el proyecto titulado "Estudio comparativo de las estrategias de desarrollo de algunos países de Asia oriental y América Latina, especialmente en lo que respecta a las políticas comerciales e industriales, en el marco del nuevo sistema internacional de comercio", financiado por el Gobierno del Japón. El proyecto tuvo por objeto aprovechar la experiencia de ambas regiones para determinar cuáles son las características fundamentales de la política estatal adecuada para el desarrollo industrial y comercial y definir la nueva función que le corresponde y los mecanismos de que se dispone, de conformidad con el sistema de comercio posterior a la Ronda Uruguay. Para ello, se realizaron seis estudios de casos (Indonesia, la República de Corea, Malasia, Argentina, Brasil y Chile). Con el fin de analizar y difundir las conclusiones de estos trabajos, la CEPAL organizó un seminario sobre la "Política comercial en Asia oriental y América Latina en el contexto del nuevo sistema internacional de comercio", que tuvo lugar en la sede de la CEPAL en Santiago, el 11 y 12 de agosto de 1998. Además de examinar los temas relacionados estrictamente con las políticas comerciales e industriales aplicadas después de la Ronda Uruguay, el seminario abordó la cuestión de la crisis asiática, que tendría grandes repercusiones en la formulación de la política aplicable en el futuro en ambas regiones (véase el programa adjunto).

Participaron en la reunión numerosos especialistas, incluidos no sólo los seis consultores que elaboraron los documentos relativos a cada caso, sino también otros expertos, representantes de los gobiernos y funcionarios de la CEPAL que se especializan en el estudio de la política comercial e industrial de los países de Asia oriental y América Latina (se adjunta la lista de participantes). El presente informe contiene un resumen de las exposiciones y de las deliberaciones del seminario; asimismo, pone de relieve las enseñanzas obtenidas de la experiencia pasada de ambas regiones en materia de política comercial e industrial, los elementos que sirven para definir un marco de política adecuado a los distintos países y elaborar un programa de comercio positivo para los países en desarrollo en las negociaciones comerciales a nivel regional y multilateral que se realicen en el futuro.

EXPOSICIONES REALIZADAS EN LA SESION INAUGURAL

El señor José Antonio Ocampo, Secretario Ejecutivo de la Cepal, dio por inaugurada la reunión y agradeció al Gobierno del Japón el apoyo financiero prestado al proyecto. Expresó que éste contribuía a estrechar la cooperación entre la CEPAL y el Japón y que en el futuro, proyectos similares podrían ser de utilidad para ambos desempeñaran un papel más protagónico en el afianzamiento del conocimiento recíproco y en el intercambio de puntos de vista sobre los procesos de desarrollo económico y social de Asia oriental y América Latina y el Caribe.

Señaló a la atención de los participantes las reformas introducidas por los países de América Latina en los últimos veinte años en materia de estabilización macroeconómica mediante la disciplina fiscal, la liberalización del comercio y la desregulación financiera, el mejor funcionamiento de los mecanismos de mercado y la mayor dependencia de la inversión privada. Ellas se habían traducido, sin embargo, en tasas de crecimiento moderadas, inferiores a la tendencia histórica y desalentadoras por lo que respecta a progreso tecnológico, creación de empleos y equidad social. Para avanzar en estas materias no sólo se requería un entorno macroeconómico propicio sino también que los países de América Latina aplicaran un conjunto de medidas meso y microeconómicas.

Refiriéndose al caso de Asia Oriental, el Secretario Ejecutivo expresó que existía la impresión de que los gobiernos de la región habían logrado aumentar las externalidades y resolver una serie de disfunciones del mercado. América Latina había vuelto la mirada hacia Asia oriental para sacar provecho de su experiencia práctica. Sin embargo, en el último tiempo, fenómenos tales como la globalización, que en muchas esferas económicas exigían competitividad en el mercado, las nuevas disciplinas aceptadas a nivel multilateral y regional y el anuncio de una nueva "ronda del milenio" tendían a reducir la autonomía de los gobiernos para encauzar el rumbo del desarrollo mediante la política comercial. En su opinión, cuando la desregulación de los mercados financieros precedía a la liberalización del comercio, como había sucedido en Asia oriental, generalmente había menos margen de maniobra. El Secretario Ejecutivo hizo hincapié en que los estudios de casos y las deliberaciones del seminario podían servir para definir una nueva política estatal e identificar los mecanismos disponibles, en el marco de las nuevas circunstancias y de conformidad con el régimen comercial posterior a la Ronda Uruguay.

Haciendo uso de la palabra en nombre del Gobierno del Japón, el señor Hideki Kusakabe también se refirió al fortalecimiento de la relación con la CEPAL y reiteró el deseo de su Gobierno de acrecentarla aún más en el futuro. Tras agradecer la invitación a participar en el seminario, informó a los participantes acerca del prolongado período de estancamiento económico que afectaba al Japón desde 1991 y acerca de la relación entre la actual situación económica de su país y la crisis asiática. Atribuyó las dificultades que confrontaba el país al debilitamiento del sector bancario, a la consiguiente contracción de los créditos, la caída de los precios de los activos, el hecho de que la política fiscal y monetaria expansionaria no había dado los resultados previstos, la reducción del gasto de las familias, el deterioro de las condiciones de empleo y la actual crisis asiática. Todos estos factores habían mermado la confianza de los consumidores y del sector privado. A continuación, dio a conocer algunas de las medidas que se habían adoptado últimamente para estabilizar el

sistema financiero y las reformas estructurales y tributarias que se estaban llevando a cabo. A su juicio, las medidas ya adoptadas podrían resolver los problemas económicos y financieros. Refiriéndose al volumen reciente alcanzado por el comercio y la inversión en países asiáticos vecinos, sugirió que las perturbaciones económicas y monetarias experimentadas por los países de la región no se habían debido a la pérdida de dinamismo de la economía japonesa ni a las políticas aplicadas por su país. Por otra parte, la crisis había afectado la economía japonesa porque habían disminuido las exportaciones a la región y las importaciones desde ella, se habían reducido las perspectivas de ingresos de las empresas que allí operaban y empresas japonesas habían otorgado préstamos fallidos o dudosos en Asia. El esperado repunte de la economía japonesa debería dar inicio al proceso de reactivación de los demás países asiáticos.

PRIMERA SESIÓN: LA CRISIS ASIÁTICA: FACTORES DETERMINANTES Y ENSEÑANZAS

1. "Panorama general de sus causas y efectos en América Latina"

La señora Barbara Stallings, Directora de la División de Desarrollo Económico y el señor Alfredo Calcagno, Oficial de Asuntos Económicos, de la CEPAL, dieron a conocer los puntos de vista de la organización acerca de la crisis asiática. Hicieron hincapié en que ella se había debido a la interacción de diversos factores internos y externos, principalmente en las esferas del financiamiento, el deterioro de la competitividad y la inversión excesiva. Por lo que respecta a la primera, la expansión acelerada del crédito externo de corto plazo, facilitada por la apertura de la cuenta de capitales, y la falta de supervisión del sistema bancario se habían traducido en endeudamiento excesivo e inadecuada asignación de los recursos y en la aparición de burbujas especulativas. Entre los factores que habían conducido a una disminución de la competitividad cabía mencionar la apreciación del tipo de cambio, la falta de dinamismo de las exportaciones comparada con el incremento acelerado de las importaciones y el creciente déficit en cuenta corriente. La inversión excesiva se observaba principalmente en sectores de bienes no transables, en especial la propiedad inmobiliaria, y en algunos sectores industriales, como ser el automotriz y el de producción de circuitos integrados de memoria.

A continuación, expresaron que los efectos de la crisis se habían trasladado a América Latina por conducto de tres mecanismos, a saber: a) canales financieros (baja del precio de las acciones, reducción de las emisiones de bonos, devaluaciones y merma de las reservas en divisas); b) canales comerciales (descenso de la demanda en Asia, caída de los precios de los productos básicos, incremento de las importaciones desde Asia, aumento de la competencia en terceros mercados, como en los Estados Unidos o Europa, difusión intrarregional de los efectos de la caída de la demanda en el Brasil en los demás países del Mercosur) ; y c) reacción a la crisis de parte de la política (ajuste fiscal, contracción monetaria o medidas comerciales, o combinación de los tres, según el país de que se tratara). Para aminorar estos efectos, había que actuar en tres frentes. Por lo que toca a la gestión macroeconómica, las políticas monetarias y fiscales adoptadas en periodos de bonanza tendían a exacerbar los ciclos económicos, por lo que quizá conviniera introducir medidas tales como fondos de estabilización, impuestos transitorios o inversiones públicas anticíclicas. En segundo lugar, quizá también conviniera aplicar medidas para desalentar los flujos de capital de corto plazo y aumentar la supervisión, y elevar el coeficiente de fondos propios por encima de la norma establecida por el Comité de Basilea. Por último, como medidas para aumentar la competitividad, los países deberían diversificar sus exportaciones, tanto en lo que toca a productos como a mercados, incluso cuando se tratara de productos no tradicionales.

El Sr. Carlos Moneta, Secretario Permanente del Sistema Económico Latinoamericano (SELA), expresó que las conclusiones que figuraban en el documento de su organización titulado "Impacto de la crisis asiática en América Latina" (SP/DRE/Di No.21 - 98/Rev.1) coincidían con lo señalado por los expertos de la CEPAL. Desde el punto de vista financiero, la situación actual de América Latina era más favorable que al comienzo de la crisis, ya que en los últimos meses había disminuido su dependencia de capital inestable, de corto plazo, y tendía a aumentar la inversión directa. El sistema bancario, reformado hacía pocos años, había permitido que los países de la región confrontaran mejor la crisis, gracias a los elevados índices de liquidez y de solvencia y a una gestión acertada. Con todo, previno a los participantes sobre la tendencia a la

disminución de las inversiones de cartera en los países de mercados emergentes y sobre la posibilidad de que disminuyera el acceso de América Latina a financiamiento externo. El acceso al mercado internacional de eurobonos planteaba un problema, ya que la crisis asiática había postergado varias emisiones de bonos contempladas por los países latinoamericanos a fines de 1997, y en los casos en que la emisión había sido posible, aumentaron los márgenes (spreads).

Las consecuencias adversas de la crisis en América Latina no sólo tenían que ver con la falta de información sobre la verdadera situación económica de los países de la región, sino también con el hecho de que la percepción del riesgo-país de los organismos de calificación del grado de solvencia habían tenido marcados efectos desestabilizadores. Además, los cambios ocurridos en los países desarrollados tendían a distorsionar las perspectivas y las percepciones respecto de los países en desarrollo. La crisis asiática no era tan sólo un fenómeno regional, sino una manifestación de la crisis que afectaba actualmente al sistema económico internacional. En consecuencia, había que crear un mecanismo que pusiera coto al proceso de contagio a nivel internacional.

A continuación, el orador hizo un llamamiento a que se aplicara un enfoque más multidimensional y a que se tuvieran presentes los aspectos culturales y políticos de la crisis, que no figuraban en los análisis de los expertos y entidades occidentales. A juicio de la prensa occidental, en especial la estadounidense, las causas fundamentales de la crisis habían sido la estrecha relación entre el gobierno y las empresas y las distorsiones del mercado que dejaban al sector privado al margen de las fuerzas competitivas y de la reglamentación del mercado. En Asia, la percibían de diferente manera: el comportamiento de los actores financieros y el diagnóstico del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial y las medidas que obligaban a adoptar a los países para superarla y reunir los requisitos necesarios para recibir ayuda financiera, formaban parte de una estrategia "doble". Primero, los operadores financieros eran orientados hacia la obtención de ganancias cuantiosas a muy breve plazo y a depreciar el valor de las empresas asiáticas para facilitar su posterior adquisición por las empresas y bancos estadounidenses y europeos. Y segundo, las instituciones financieras multilaterales, en especial el FMI, obligaban a abrir los mercados asiáticos y a introducir reformas estructurales en el sistema político, económico, laboral e inmobiliario. Finalmente, el orador hizo hincapié en que la opinión predominante acerca de las soluciones de la crisis reflejaba la falta de acuerdo que existía en el Congreso de los Estados Unidos al respecto.¹

2. "Presentación de los estudios de países por los consultores"

A juicio de los tres consultores de países de Asia, las causas de la crisis eran externas e internas. Respecto de estas últimas, el consultor de Indonesia expresó que para ese país, el factor más importante era el creciente endeudamiento del sector privado: al comienzo de la crisis, el 61% de la deuda externa correspondía al sector privado y casi el 90% de ella al sector privado no bancario. Además, la mayor parte de la deuda externa del sector privado era de corto plazo y en descubierto. Asimismo, varias políticas aplicadas por el Gobierno habían contribuido a que la deuda aumentara rápidamente y a que se produjera la crisis bancaria, entre ellas cabía mencionar la desregulación financiera acelerada no acompañada del consiguiente fortalecimiento de la reglamentación y de la supervisión. Además, Indonesia había introducido reformas económicas en un orden inverso: había completado la liberalización de la cuenta de capitales en 1971, mucho antes de que se

¹ Por ejemplo, por lo que respecta al papel del FMI y a la reposición de sus recursos, los republicanos más conservadores consideran que la organización representa una amenaza a la soberanía de los Estados Unidos; por lo que al igual que los otros legisladores, opinan que habría que modificar los procedimientos del Fondo. Por su parte, los demócratas de corte liberal afirman que el financiamiento que se otorgue a Asia debe depender de un fortalecimiento de los derechos de los trabajadores. Para otros demócratas, la crisis es una magnífica oportunidad para introducir reformas importantes en las economías asiáticas, incluso en relación con la reducción de las barreras al comercio y el apoyo estatal a la industria.

liberalizara la cuenta corriente, en la segunda mitad del decenio de 1980. Otro factor había sido la fijación del tipo de cambio con relación al dólar, lo que había afectado negativamente la competitividad internacional del país. Las operaciones de esterilización de los flujos de capital también habían significado aplicar tasas de interés internas elevadas, introduciendo una gran discrepancia entre ellas y las tasas de interés internacionales y aumentado el incentivo para que las empresas se endeudaran en el extranjero. Además, el Gobierno no había sabido manejar acertadamente la crisis y había reactivado proyectos de infraestructura de propiedad de la familia gobernante. Entre los factores económicos externos, mencionó el deterioro de la relación de intercambio, en especial de los precios del petróleo y las perturbaciones climáticas que habían afectado seriamente la producción de alimentos y los ingresos de la agricultura.

La consultora de Malasia explicó que los crecientes déficit en cuenta corriente registrados en los años noventa se habían cubierto mediante grandes flujos de capital de corto plazo (a bajas tasas de interés) y capitales de corto plazo seguros (fijación de facto del valor respecto del dólar). Puso de relieve el creciente déficit en cuenta corriente del sector privado, en que la inversión había sobrepasado con creces al ahorro, en contraposición al superávit del sector público. Refiriéndose a la vinculación entre la afluencia de capital externo de corto plazo, el mercado de valores y el sector bancario, expresó que en los períodos de alza de la bolsa, el sector privado había acudido a ella para obtener capital y al mismo tiempo había tratado de conseguir los recursos necesarios para comprarles las acciones a los bancos. Como los créditos se garantizaban con acciones, se producía un círculo vicioso en que a mayores flujos de capital más subían las cotizaciones en la bolsa y más expuestos a ésta quedaban los bancos. A la inversa, cuando salían capitales, los bancos se veían en apuros porque la mayor parte de las garantías estaban en acciones. Al igual que en el caso de Indonesia, las presiones ejercidas sobre el sistema bancario se habían manifestado en una elevada proporción de préstamos en relación con los depósitos y en una brecha creciente entre la tasa de incremento de los préstamos y el crecimiento del producto interno bruto. Además, en Malasia, a estos factores se había añadido la pérdida de competitividad del sector externo, en parte debida a las condiciones del mercado laboral y al aumento de los salarios.

A juicio de la consultora, en Malasia, el principal factor externo había sido el "efecto de contagio". Para los analistas extranjeros, en especial los organismos internacionales de calificación del grado de solvencia, toda la región era una sola entidad homogénea, y no distinguían entre un país y otro. En las decisiones de inversión, la percepción de la comunidad internacional había pasado a tener más peso que las principales características económicas del país. No sólo había que preocuparse de la estructura del nuevo sistema financiero internacional sino también del papel de los organismos internacionales de calificación de la solvencia en la soberanía nacional. A continuación, señaló que tras un período de ajuste de acuerdo con las indicaciones usuales del FMI, el país había modificado radicalmente su política y se había negado a imponer un sistema de intereses elevados, convencido de que éstos no lograrían estabilizar el valor de la moneda ni reestructurar la economía con la rapidez necesaria. La reactivación económica del país se basaría en la demanda interna, en la aplicación de tasas de interés razonables y en la estabilización y recapitalización del sector bancario.

Convencido de que la crisis era sistémica, el consultor de Corea expresó que en su país también se había producido un "efecto de contagio". A partir de mediados de 1997, el entorno económico había comenzado a evolucionar desfavorablemente, pero el Gobierno no se había preparado adecuadamente para el cambio. Además, actualmente la economía mundial enfrentaba un choque entre sistemas capitalistas diferentes y no se trataba tan sólo de que la crisis económica hubiera planteado problemas nuevos sino de que se habían puesto a prueba las modalidades básicas de la industria y del sistema económico. Era interesante señalar que en los años ochenta, los Estados Unidos se habían mostrado admirados de la forma en que el Japón y Corea organizaban las relaciones entre la industria, la mano de obra y el sector privado. Estos países

tenían un elevado coeficiente de endeudamiento, lo que se consideraba una ventaja y no un inconveniente porque significaba una alta dependencia del sistema bancario, que permitía que las empresas operaran con una perspectiva de largo plazo. En Corea, el proceso de formulación de las políticas estaba muy centrado en la Oficina de la Presidencia y como aproximadamente el 80% del capital de las empresas privadas correspondía a préstamos bancarios, la burocracia tenía enorme poder.

No obstante la fragilidad de las economías que se basan en un sistema de endeudamiento elevado, hasta hacía poco el Gobierno seguía de cerca la evolución de los flujos de capital y los controlaba. Sin embargo, la liberalización del sistema financiero y el vacío político a que había dado lugar la elección presidencial de diciembre de 1997 habían facilitado mucho la afluencia de capital extranjero al mercado interno. Los mercados financieros internos, por la intermediación de los bancos, habían absorbido los grandes flujos de capital y los habían destinado a inversiones. En Corea nunca antes se había producido un ciclo descendente en que la deuda externa de corto plazo llegara a un tercio del PIB y era posible que el sector privado adoptara decisiones de inversión excesivamente ambiciosas y que los grandes conglomerados confrontaran un verdadero riesgo moral. Concordando con los expertos de la CEPAL, expresó que se había invertido demasiado en algunos sectores, como el automotriz y el de producción de circuitos de memoria integrados, lo que había conducido a una creciente subutilización de la capacidad productiva y aumentado los costos cuando las ventas iban en descenso. Las utilidades de las empresas habían disminuido y cuando no les fue posible obtener nuevos créditos bancarios, algunas de ellas e incluso algunos conglomerados, cayeron en quiebra (Hambo Steel, Kia Motors, etc.). En general, las reformas que había impuesto el FMI empeorarían la situación, al menos a corto plazo, ya que elevarían las tasas de interés y generarían falta de liquidez, quiebras, incremento del desempleo y baja de la tasa de crecimiento.

3. "Los principales temas de discusión"

Varios participantes estuvieron de acuerdo en que, para analizar la crisis asiática, era importante incorporar elementos interculturales y en que, para comprenderla realmente, había que abandonar el tipo de análisis que se limitaba a examinar los principales factores económicos. Por ejemplo, un experto chileno señaló que en el caso de Asia se había oscilado entre dos extremos, puesto que de la fascinación extrema se había pasado al desaliento, y a menudo esta clase de estereotipos era impuesta desde fuera. Si se analizaban problemas tales como los relacionados con la seguridad y la geopolítica, y los que planteaban las diferentes civilizaciones, se podía elevar apreciablemente el grado de "competitividad intercultural" existente entre Asia y América Latina. Ambas regiones tenían puntos de vista diferentes acerca del tema de la relación entre el mercado y el Estado. Sin embargo, en ambas regiones el proceso de globalización estaba transformando el papel del Estado y su forma de intervención. Aunque se tratara de un país pequeño, el Estado debía imponer disciplina en el mercado, impedir que se produjeran crisis y estar en condiciones de corregirlas en caso de que se produjeran. Hubo consenso en que la cuestión de la función que correspondía al Estado permitía que ambas regiones se conocieran mutuamente y examinaran el proceso económico y social a largo plazo. Los participantes estuvieron de acuerdo en que ni América Latina ni Asia oriental habían estudiado bien la importante cuestión de la reglamentación aplicable y en que se requerían instituciones nuevas que se encargaran de la supervisión y de la reglamentación del sistema financiero internacional a nivel mundial.

Algunos participantes fueron de opinión de que había que analizar detenidamente el problema de la inversión excesiva. Se preguntaron si era posible hacerlo desde un punto de vista microeconómico, en circunstancias de que podía interpretarse simplemente como un problema de asignación desacertada de los recursos a través de la economía. Si el problema era microeconómico, cabría preguntarse a qué se debía que durante tanto tiempo se hubieran dado tantas inversiones no rentables. Los participantes también se

preguntaron si las inversiones realizadas en el último tiempo eran menos rentables que las antiguas. Se advirtió que tal vez los elevados coeficientes de inversión que se habían observado en Asia oriental en el pasado no hubiesen conducido necesariamente un crecimiento económico vigoroso, porque algunas inversiones podrían haber sido de baja rentabilidad en relación con el capital.

Los participantes se plantearon reiteradamente si la crisis era sistémica, o tan sólo un fenómeno que requería ajustes macroeconómicos de corto plazo, como el "tequilazo", de México. un experto peruano sugirió que en el caso de la crisis asiática, los bancos habían reaccionado más o menos como lo habían hecho en América Latina en los años setenta y que el análisis de este caso podía brindar importantes enseñanzas sobre política estatal a los países de ambas regiones. El moderador se preguntó si la crisis no habría sido aún más severa si la economía mundial no hubiese llegado a un grado tal de integración mediante el comercio y las inversiones. Al respecto, se observó que la crisis era una manifestación de la nueva sociedad postindustrial, análoga a la que se había producido a comienzos de siglo, cuando la economía mundial había adoptado un paradigma "fordista". Esta crisis sistémica podía haberse debido al surgimiento de sectores nuevos a los que el sector privado aplicaba una nueva lógica y tal vez la crisis asiática podía interpretarse como una manifestación de los problemas que planteaba el ajuste entre el término del proceso de industrialización y los mercados mundiales.

Por lo que respecta a las consecuencias de la crisis para América Latina, un experto de Indonesia señaló que pese a sus repercusiones negativas en la región, había que abordarla en forma más proactiva. Refiriéndose al aumento de las exportaciones de salmón chileno a su país, señaló que había sido posible gracias a la capacidad ociosa de los buques mercantes, de lo que cabía deducir que las crisis también crean oportunidades de negocios y había que hacer lo posible por promover las relaciones económicas entre América Latina y Asia oriental.

SEGUNDA SESIÓN: EVALUACIÓN DE LAS POLÍTICAS APLICADAS EN EL PASADO Y PERSPECTIVAS PARA EL FUTURO

1. "Exportaciones basadas en el crecimiento" o "crecimiento basado en las exportaciones"

Al iniciarse la sesión, el coordinador del proyecto hizo una breve exposición sobre los modelos de "exportaciones basadas en el crecimiento" y de "crecimiento basado en las exportaciones". Expresó que la controversia acerca del vínculo de causalidad entre crecimiento y exportaciones tenía importantes consecuencias de política: si el primero se ajustaba mejor a la experiencia a nivel mundial, habría que poner énfasis en la acumulación de capital físico y humano y en la transformación tecnológica, que eran las claves del crecimiento. En cambio, si el proceso de crecimiento se explicaba mejor por las segundas, para que el crecimiento evolucionara en forma favorable, habría que aplicar políticas que estimularan su incremento y diversificación. Al esbozar brevemente las características de ambos modelos, aparentemente contrapuestos, explicó que en el primero, también titulado de "exportaciones basadas en la inversión", el vínculo de causalidad generalmente consistía en que la inversión comenzaba por acelerar el ritmo de los cambios estructurales y aumentar la productividad y luego, este dinamismo conducía a un proceso de expansión de las exportaciones centrado en la oferta. De acuerdo con este modelo, cuando las tasas de inversión eran elevadas no siempre disminuía la rentabilidad del capital, porque se partía de la base de que el acervo de capital era un bien compuesto de un elemento de conocimiento y de un segundo, que era el acervo de capital físico. El componente de conocimiento tenía rendimientos crecientes a escala que contrarrestaban la rentabilidad decreciente del capital físico, como consecuencia de lo cual era posible que el incentivo a acumular capital persistiera mucho tiempo. De acuerdo con este modelo, el cambio tecnológico y el conocimiento de determinaban en forma endógena.

A continuación, el coordinador del proyecto describió el modelo de crecimiento basado en las exportaciones, en virtud del cual la asignación eficiente de los recursos se lograría reduciendo el costo de las importaciones mediante la utilización de la liberalización del comercio para ajustar los precios internos a los precios del mercado mundial, y de esta manera se liberarían recursos e ingresos para producir y comprar productos nacionales y generar bienes exportables. En condiciones de estabilidad macroeconómica, se suponía que las exportaciones llevarían a una especialización de la economía de acuerdo con las ventajas comparativas. Entre las reformas que podrían introducirse cabía mencionar la liberalización del régimen de importaciones, la unificación del tipo de cambio acompañada de devaluaciones y otras medidas destinadas a estimular las exportaciones, tales como el reintegro de los derechos con el fin de compensar el sesgo antiexportador. Refiriéndose a ambos modelos, señaló que si la acumulación de capital humano y la transformación tecnológica, que eran los dos elementos claves del modelo de exportaciones centrado en las inversiones, se producían precisamente en el sector de exportaciones, la distinción entre ambos modelos podía tornarse menos clara y la crisis asiática reciente indicaba que no sólo importaba la cantidad sino la calidad, ya que gran parte de la inversión se había canalizado hacia los sectores de bienes no transables, que eran de baja rentabilidad.

Señalando a la atención de los participantes la evidencia empírica presentada por otros investigadores, el consultor de Chile sostuvo que el crecimiento de Asia efectivamente se había basado en las

exportaciones, pero en un contexto de liberalización tardía y que para que incrementara la inversión, era preciso que aumentaran las exportaciones. Sea cual fuere la validez de los dos modelos, la política de substitución de importaciones generalmente no había conducido a una etapa de expansión de las exportaciones. Refiriéndose concretamente a la experiencia de su país, sostuvo que en Chile se había aplicado el modelo de crecimiento basado en las exportaciones, en especial desde mediados de los años ochenta, período a partir del cual las exportaciones no tradicionales se habían convertido en el componente más dinámico de la economía. Se observaba un claro proceso de diversificación, no sólo por lo que respecta a productos sino también a mercados de exportación. El éxito de las exportaciones también podía atribuirse a devaluaciones importantes de la moneda nacional. La liberalización del comercio se relacionaba claramente con la inversión a largo plazo, que se orientaba más que nada hacia los sectores de bienes transables. Hizo hincapié en que los esfuerzos por aumentar las exportaciones se habían acompañado de una política industrial de tipo horizontal, destinada a corregir las disfunciones del mercado facilitando la investigación y desarrollo y la capacitación, y aplicando medidas de fomento de las exportaciones. Sin embargo, en algunas oportunidades, las autoridades habían aplicado medidas selectivas en sectores tales como la celulosa y el papel y la producción de salmón.

A juicio del consultor de Argentina, la experiencia de su país no podía identificarse con ninguno de los dos modelos, puesto que ninguna estrategia de desarrollo, ya sea única o predominante, se había aplicado por más de tres o cuatro años. Los principales incentivos macroeconómicos de los últimos treinta años no sólo habían sido antiexportadores (por ejemplo, los impuestos a las exportaciones y los precios relativos negativos de las exportaciones) sino también contrarios a las inversiones (por ejemplo, el elevado precio de los bienes de capital, las restricciones a la inversión extranjera y los mercados de capital reprimidos). A partir de los años noventa, se había comenzado a poner mayor énfasis en el aumento de la competitividad global de la economía mediante el mejoramiento general del entorno económico en que operaba el sector privado, la eliminación de la reglamentación excesiva y los impuestos distorsionadores y el fortalecimiento de la infraestructura física desgastada.

Por su parte, el consultor del Brasil señaló que su país era ejemplo claro del modelo de exportaciones basadas en el crecimiento, puesto que los principales factores que determinaban el crecimiento económico eran las variables internas, y se había debido exportar para generar las divisas necesarias para importar bienes de capital y servicios y tecnología esenciales. No obstante, advirtió que el comportamiento deficiente del sector externo podía afectar indirectamente el crecimiento interno al dificultar la gestión de los déficit en cuenta corriente. Para un país con un gran mercado interno, como el Brasil, la adopción del modelo de exportaciones basadas en el crecimiento era cosa natural. En cambio, la consultora de Malasia expresó que, según la etapa de desarrollo, el crecimiento económico de su país no se había basado ni en las exportaciones ni en la inversión. Al comienzo, las exportaciones habían sido fuente de crecimiento y a partir de 1980, lo había sido la inversión, primero del sector público y luego del sector privado, en condiciones de gran afluencia de inversión extranjera directa y de privatización. En consecuencia, la causa del crecimiento dependía de las particularidades del país y del período de que se tratara.

Algunos participantes observaron que después de la Segunda Guerra Mundial, las exportaciones mundiales habían aumentado más rápidamente que el producto mundial, fenómeno que aparentemente indicaría que el crecimiento se había centrado en las exportaciones. Por otra parte, la relación entre el comercio y la inversión extranjera directa resultaba cada vez más evidente. En condiciones en que gran parte de la inversión extranjera tenía lugar precisamente en el sector exportador, la distinción entre ambos modelos podía resultar menos clara. Un experto colombiano agregó que en distintas partes del mundo, incluidas Asia oriental y América Latina, el sector más dinámico había sido el comercio intrarregional y no el extra regional, y el primero había sido estimulado más que nada por las exportaciones de manufacturas. Así pues, la

intensidad de los efectos del crecimiento basado en las exportaciones era diferente según el sector de que se tratara y variaba entre los distintos asociados comerciales.

Una experta de la CEPAL observó que no sería raro que los países pequeños tuvieran una elevada proporción de exportaciones en relación con el PIB. Aludiendo al concepto de "crecimiento adecuado en materia de exportaciones", sostuvo que el futuro de proceso de desarrollo no sólo se determinaba por el volumen sino también por el contenido de las exportaciones. La expansión y la diversificación de las exportaciones deberían generar eslabonamientos ascendentes y descendentes dentro del país y producir externalidades tanto dentro como fuera de los sectores de exportación. A continuación, dijo que si bien el modelo usual de "crecimiento basado en las exportaciones" describía la modalidad de crecimiento basada en las exportaciones de manufacturas, contrariamente a lo que generalmente se supone, si se aplicaban nuevas técnicas de producción y técnicas de comercailización innovadoras, las exportaciones de productos básicos también podían generar un alto valor agregado. Era preciso tener cuidado con la distinción entre países grandes y pequeños, porque algunos de éstos ocupaban un lugar dominante en los mercados mundiales en materia de oferta, como sucedía en Chile con el cobre, en que había habido sobreproducción. Concordando

con la idea de un "crecimiento adecuado en materia de exportaciones", el consultor de Chile expresó que para que recursos no renovables como el cobre contribuyeran más eficazmente al proceso de desarrollo, tal vez fuera preferible aplicar medidas tales como gravar la extracción.

Varios participantes expresaron sus dudas acerca de la importancia de la distinción entre los modelos de crecimiento basado en las exportaciones y de exportaciones basadas en el crecimiento cuando se trataba de países de marcada dependencia de las exportaciones de productos básicos, cuyos sectores a menudo son de alta densidad de capital, no crean empleos, ni difunden tecnología. Los efectos secundarios y las externalidades en que hacía hincapié el modelo de crecimiento endógeno tampoco era aplicable a los países de la Comunidad Andina, cuyas exportaciones representaban apenas el 15% del PIB. Más valdría centrarse en promover las exportaciones de productos básicos mediante el desarrollo de "clusters" o de servicios relacionados con recursos naturales y poner énfasis en medidas precompetitivas destinadas a aumentar la competitividad sistémica del país y reducir los costos de transacción.

Un experto de la CEPAL dijo que tenía reservas respecto de los análisis económicos que trataban de singularizar un sólo factor de crecimiento económico. Refiriéndose a un método suizo, expresó que la competitividad dependía de numerosos factores, tales como el grado de apertura de la economía y su vigor, el desarrollo científico y tecnológico, la capacitación de los recursos humanos, la capacidad de la gestión pública y privada, la infraestructura y el sistema financiero. En vez de concentrarse en un número limitado de factores, algunos de los cuales eran cuantitativos y otros cualitativos, convendría examinar todos ellos.

2. "La eficacia de las políticas aplicadas en el pasado y su orientación en el futuro"

Resumiendo las conclusiones generales de los estudios de casos, el coordinador expresó que en algunas etapas de desarrollo la política de industrialización basada en la substitución de importaciones (ISI) servía para establecer la base industrial, pero para aplicarla los países debían hacer frente a severas restricciones internas y externas. En ambas regiones, las políticas de ISI, particularmente las aplicadas en la segunda etapa, no habían producido el cambio previsto de industrias no avanzadas basadas en la utilización de recursos naturales y de alto coeficiente de mano de obra a industrias avanzadas de alto coeficiente de capital, manifiestamente competitivas a nivel internacional. Tampoco habían disminuido la dependencia de insumos importados. A menudo, los intentos de ISI se habían visto obstaculizados por problemas cambiarios que, a su vez, habían exigido la liberalización unilateral de las economías. Además, la ISI había dado lugar a

actividades orientadas a la obtención de ganancias para determinados grupos de intereses. La experiencia de estos países indicaba que en la primera etapa, los incentivos deberían haber sido moderados y transitorios y que las excepciones a la neutralidad deberían haber sido pocas y bien seleccionadas. En una etapa posterior de desarrollo, parecía preferible que los incentivos se otorgaran según el campo de actividad, en vez de tratar de favorecer a algunas actividades. Respondiendo a situaciones concretas, todos los países examinados habían introducido una serie de reformas mucho antes de que se realizara la Ronda Uruguay y las políticas que aplicaban actualmente eran más liberales y menos intervencionistas que las permitidas por la OMC.

A continuación, el coordinador señaló que la principal recomendación de los estudios de casos era que los países aplicaran un conjunto de políticas públicas que estimularan la competitividad sistémica de la economía en su conjunto. La nueva idea central de la política industrial y comercial debería comprender la aplicación de una política monetaria y fiscal que facilitara una alta tasa de ahorro y de inversión. Por ejemplo, la reforma tributaria influía mucho en el comportamiento del ahorro y de la inversión: si el sistema impositivo era simple y progresivo y se eliminaban las posibilidades de evasión tributaria, habría mayores recursos para financiar medidas precompetitivas, tales como la formación de capital humano y el desarrollo tecnológico. El coordinador también aludió a la cuestión que reiteraban los estudios de casos en el sentido de que los mecanismos de política industrial y comercial influían mucho en la política cambiaria y eran influidos por ésta. Cuando el tipo de cambio era estable y realista se aseguraba que una proporción adecuada de la inversión favoreciera a los sectores de bienes transables. Además, cuando la política cambiaria era adecuada, no era tan necesario aplicar medidas estrictas para compensar el sesgo antiexportador de otras, como ser las líneas de crédito especiales, los sistemas de seguros y los subsidios a las exportaciones.

3. “La presentación de los estudios de casos por los consultores”

Refiriéndose a las políticas fiscales y cambiarias, el consultor de Indonesia subrayó que el país había introducido con éxito reformas tributarias destinadas a aumentar los ingresos fiscales para financiar el desarrollo tecnológico y de los recursos humanos. También había logrado establecer tipos de cambio razonables para promover las exportaciones e incluso administrar los períodos de los grandes flujos de capital extranjero provenientes del sector del petróleo. Por lo que tocaba a la política industrial, en los años setenta Indonesia había aplicado una estrategia de desarrollo basada en el crédito subsidiado, la protección de los productores locales y el otorgamiento de subsidios a las exportaciones. Los grandes conglomerados, que no siempre eran competitivos a nivel nacional o internacional, habían hecho mal uso de estas medidas destinadas a promover la industria nacional. A fines de los años ochenta y comienzos de los noventa, se habían vuelto a aplicar medidas para reducir la absorción de la demanda interna a fin de restablecer la capacidad crediticia y sustraer dicha demanda de los efectos perjudiciales de las perturbaciones externas producidas por el deterioro de la relación de intercambio, el aumento de las tasas de interés y la disminución de la afluencia neta de capitales. En esta oportunidad, las medidas de protección habían tenido mayor alcance y duración que en los años setenta. Asimismo, se había aumentado la severidad de las barreras al ingreso de inversión extranjera directa. Los criterios para seleccionar a las empresas favorecidas se habían basado en consideraciones no económicas, tales como el nacionalismo, la influencia política y la corrupción. En algunos sectores de la economía, la privatización había significado trasladar los derechos monopólicos del Estado a grupos políticamente bien relacionados. Unida a una gestión desacertada de las normas y reglamentos aplicables al sector financiero, esta situación había aumentado la importancia del papel desempeñado por los conglomerados nacionales que producían para el mercado interno, y que eran de baja productividad.

Al realizar una evaluación del modelo de crecimiento aplicado en el último tiempo, la consultora de Malasia sostuvo que no obstante las grandes reformas estructurales introducidas desde mediados de los años ochenta, principalmente en los sectores manufacturero y de exportaciones, en la actualidad el primero de ellos

confrontaba una serie de rigideces estructurales que podrían impedirle su crecimiento en el futuro. Aún dependía mucho de un número limitado de actividades de alto coeficiente de mano de obra, al mismo tiempo que seguía tropezando con problemas relacionados con el elevado contenido de importaciones, la falta de vinculaciones con los demás sectores, el bajo valor agregado, la deficiente base tecnológica y la escasa correlación entre los reajustes de salarios, la mano de obra y la productividad. Su dependencia de empresas exportadoras de propiedad extranjera era excesiva y esas empresas no habían producido vinculaciones estrechas con las nacionales. Al reconocer estas limitaciones del sector de exportaciones, el país había modificado su política y optado por el desarrollo tecnológico y del capital humano. Pese a que se requería tiempo para que las políticas surtieran efecto, el país estaba resuelto a promover medidas que fortalecieran su competitividad internacional en pro del crecimiento a largo plazo.

A juicio del consultor de Corea, el proceso de industrialización del país había pasado por tres etapas. En la primera (1961-1973), el Gobierno había unido el vigoroso fomento de las exportaciones a la ISI, lo que se había traducido en el incremento de las exportaciones de manufacturas de alto coeficiente de mano de obra. La segunda (1973-1978) se había caracterizado por el impulso dado a las industrias química y pesada. En Corea, las consideraciones políticas habían pesado mucho en la creación de industrias y sectores exportadores nuevos, como ser los sectores automotriz, de transporte, armas y semiconductores. El éxito alcanzado por las exportaciones en el último tiempo se había basado precisamente en esos sectores. Por esta razón, cuando se examinaba la expansión del comercio desde este punto de vista, perdía nitidez la distinción entre la ISI y el fomento de las exportaciones. La tercera etapa se había iniciado en 1979, cuando el Gobierno había dejado de intervenir selectivamente en las industrias estratégicas y optado por aplicar incentivos más neutros. La ineficiencia de la producción, la falta de demanda en estas industrias, el exceso de concentración del poder económico en manos de los chaebols, la ineficacia de la intervención del Gobierno y el categórico mandato de liberalización económica del mercado mundial, habían instado al país a replantear su estructura económica. Empero, aunque la liberalización se estaba acelerando y pese a que, gracias al impulso general hacia la neutralidad, la economía se estaba orientando cada vez más hacia el mercado, el Gobierno seguiría interviniendo activamente en varias esferas de política, a saber, la reestructuración de las industrias en problemas, el apoyo al desarrollo tecnológico y el fomento de la competencia. No obstante que era apremiante introducir reformas económicas, lo más probable es que en Corea siguieran adoptándose mediante un mecanismo cargado de connotaciones culturales, aceptable para la sociedad en general (el "nuevo institucionalismo").

4. "Los principales temas de discusión"

Una experta de Argentina sostuvo que las políticas industriales centradas en industrias o sectores determinados habían fracasado no sólo en América Latina sino también en Asia. Además, las políticas selectivas estimulaban la corrupción. Dados los problemas que ellas planteaban, lo adecuado era aplicar políticas horizontales, particularmente de desarrollo tecnológico y de los recursos humanos. Al aplicar estas medidas, el Gobierno invertía en la fuerza de trabajo, con lo cual impartía mayor flexibilidad y movilidad al mercado laboral. También se justificaba otorgar subsidios para ampliar el financiamiento de las exportaciones, mejorar el acceso a información sobre los mercados y contribuir al desarrollo regional, todo ello compatible con las normas de la OMC. Al respecto, habría que destinar mayores recursos a mejorar estas capacidades, tanto a nivel nacional como de las provincias. En las actividades que se resolviera llevar a cabo en el futuro era imprescindible articular la política con el sector privado. A manera de ilustración de las políticas industriales desacertadas que se habían aplicado en su país, una experta argentina señaló que los cambios que se habían introducido en la lista de excepciones al arancel externo común del Mercosur, en 1995, se habían traducido en un incremento de la protección otorgada a los productores de insumos (acero, aluminio, papel, productos de la industria petroquímica, etc.) y no a los productores de bienes finales, que

tenían mayor valor agregado. Como consecuencia de ello, el valor agregado de la industria alimentaria, que era uno de los sectores más dinámicos en cuanto a inversión y exportaciones, tenía una elevada protección efectiva negativa.

En opinión de algunos participantes, la distinción entre las políticas selectivas y las que son neutrales no siempre era clara. Por ejemplo, aunque por lo general el fortalecimiento de la educación no era selectivo, cuando se trataba de la política estatal en esta materia, sí lo era en cuanto a si debería darse prioridad a la educación básica, secundaria o terciaria. Algunas formas de capacitación profesional, programas universitarios, educación científica y técnica y capacitación industrial especializada podían ser altamente selectivas. Cuando se aplicaba una política selectiva a un grupo de actividades económicas y no a una empresa o sector concretos, la distinción comenzaba a desdibujarse. A manera de ejemplo, cabía citar las políticas horizontales para promover complejos industriales, parques tecnológicos o algunos conglomerados de recursos naturales. Los incentivos económicos destinados a crear eslabonamientos ascendentes y descendentes de carácter general podían ser muy selectivos, pero podían abarcar una gama de actividades económicas. A juicio de una experta del Brasil, por una parte la selectividad debería aplicarse con transparencia, a fin de que la carga que ella acarrea pueda ser políticamente aceptable para la opinión pública. Por la otra, la selectividad exigía aplicar mecanismos nuevos, como ser el fomento de la biotecnología, que podrían ser campos propicios para el logro de nuevas ventajas comparativas, e involucrar la participación de distintos sectores de la economía, incluidas las universidades. Hizo hincapié en que esto no era lo mismo que la antigua selectividad, que se basaba exclusivamente en los subsidios.

El consultor de Argentina expresó que en su país, donde la ley de convertibilidad descartaba casi por completo la función de la política monetaria y cambiaria para contrarrestar las perturbaciones externas, se habían utilizado con éxito las políticas fiscales con el fin de reducir el llamado "costo argentino". Por ejemplo, las rebajas tributarias que reducían el costo de la mano de obra en relación con aquél del capital, particularmente cuando se aplicaban en los sectores de bienes transables, habían resultado muy eficaces. Aunque se trataba de políticas horizontales, se aplicaban en forma selectiva para favorecer a los pobres y a los postergados. Otra experta de Argentina señaló que para mantener la disciplina fiscal, los subsidios debían otorgarse con parsimonia; si no eran moderados, podían contribuir a limitar el crecimiento por la vía de tasas de interés elevadas.

A juicio del consultor de Argentina, la distinción entre bienes transables y no transables era problemática, porque actualmente las exportaciones contenían una elevada proporción de servicios incorporados, la mayoría de los cuales eran no transables. A manera de ejemplo, cabía citar la desregulación de algunos sectores de servicios directamente relacionados con las exportaciones, tales como el transporte, para reducir los costos. No obstante que a comienzos de los años noventa era motivo de inquietud que gran parte de la inversión se concentrara en sectores de bienes no transables, actualmente las inversiones en esferas tales como las telecomunicaciones y el transporte estaban desempeñando un papel importante en el aumento de las exportaciones. Un experto chileno también puso de relieve que en América Latina, en los años noventa, habían aumentado mucho las importaciones destinadas al desarrollo de actividades nuevas en sectores de bienes no transables, que estaban estrechamente vinculados con la inversión, y no con sectores de bienes transables. A largo plazo, esta clase de dinamismo del comercio podía tener profundas consecuencias para el proceso de desarrollo.

Hubo consenso en cuanto a la conveniencia y ventajas de las medidas precompetitivas para prestar apoyo a la competitividad sistémica, incluidos el desarrollo y promoción de los recursos humanos, el desarrollo tecnológico, la infraestructura, la información sobre los mercados y el afianzamiento del mercado de capitales, en especial cuando se aplicaban a las empresas medianas y pequeñas. Estas eran las esferas en

que más quedaban de manifiesto las disfunciones del mercado. Al respecto, lo permitido por la OMC prácticamente coincidía con lo conveniente. Además, los participantes mencionaron la facilitación del comercio para mejorar las normas y procedimientos aduaneros (por ejemplo, la simplificación y armonización de los procedimientos aduaneros y la estandarización de las normas), el otorgamiento de incentivos para atraer inversión extranjera directa hacia nuevos sectores que puedan ofrecer ventajas comparativas. También mencionaron la importancia de los acuerdos para eliminar la doble tributación a los ingresos internacionales y garantizar las inversiones para conservar la confianza de los inversionistas extranjeros. Además, los gobiernos podían contribuir de manera importante a ampliar y mejorar los servicios al comercio para complementar los incentivos fiscales, en especial los relacionados con el financiamiento de las exportaciones, y los créditos y garantías que se otorgaban a las exportaciones. Las políticas destinadas a afianzar estas medidas podían aplicarse ya sea horizontalmente, para favorecer a un sector que reúna los requisitos necesarios para recibir apoyo, o en forma selectiva, para estimular a sectores determinados. Al respecto, hubo consenso en que el grado de selectividad dependería más del criterio económico y de la capacidad administrativa que de las normas de la OMC.

Algunos participantes señalaron que toda política que tuviera por objeto resolver los problemas que planteaban las disfunciones del mercado debían tener en cuenta las necesidades reales de la economía. Por ejemplo, las soluciones que se dieran a la falta de instrucción y de capacitación de la mano de obra debían centrarse en la demanda, en el sentido de que la capacitación que se proporcione guarde realmente relación con las exigencias actuales y futuras del mercado laboral. Pese a que las medidas precompetitivas mencionadas eran generalmente aceptables, siempre había que determinar cuál sería la combinación de políticas y el grado de intensidad de cada medida. Los participantes hicieron hincapié en que estos dos aspectos dependían mucho del grado de desarrollo económico del país y de la situación de la economía mundial en que estaban inmersos los países en desarrollo. El alcance y modalidad de la combinación de políticas y su éxito dependerían de que se tuvieran en cuenta estos dos aspectos.

TERCERA SESIÓN: LA POLÍTICA COMERCIAL E INDUSTRIAL DESPUÉS DE LA RONDA URUGUAY: NUEVAS RESTRICCIONES Y MARGEN DE MANIOBRA

1." Panorama general"

El coordinador del proyecto expresó que existía la impresión de que los compromisos contraídos con arreglo a la OMC limitaban la libertad de los países en muchos aspectos relacionados con la formulación de la política comercial e industrial y, en especial, de las presiones que se ejercieran para fijar y reducir los aranceles; de la virtual eliminación de los subsidios a las exportaciones y otros subsidios que afectan el precio de éstas; de la reducción de las restricciones cuantitativas que apunten a resolver problemas de balance de pagos; de la prohibición de aplicar requisitos relativos al contenido nacional y al equilibrio comercial a los inversionistas extranjeros en virtud del Acuerdo sobre medidas de inversión relacionadas con el comercio (TRIM) y de la aplicación más estricta de las normas sobre los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC). En general, el tratamiento especial y diferente otorgado a los países en desarrollo no había ido más allá de concederles mayores plazos para cumplir sus obligaciones. Estas restricciones que imponía la OMC limitarían la capacidad de los países en desarrollo de recurrir a políticas industriales y comerciales selectivas tan amplias y profundas como las aplicadas en Asia oriental.

Se preguntó de qué manera las nuevas obligaciones y compromisos contraídos en el marco de la OMC afectarían la validez del denominado "modelo asiático de desarrollo". Al respecto, el consultor de Corea replicó que, afortunadamente, como parte de la OMC, su país había podido ajustar sus prácticas industriales y comerciales a las normas internacionales e imponer la eliminación de las antiguas políticas de apoyo a las exportaciones. Además, el mecanismo de la OMC permitiría que el país acusara a los países que adoptaran medidas desleales en su contra. Refiriéndose al modelo asiático de desarrollo, la consultora de Malasia hizo hincapié en que había servido para liberalizar las economías asiáticas, que seguía aplicándose y que los países lo utilizaban debido a su general coherencia.

El coordinador del proyecto comentó que, respondiendo a la situación económica concreta de los países o anticipándose a los compromisos de la Ronda Uruguay, o ambas cosas a la vez, todos los países examinados habían puesto en práctica una serie de reformas antes de que tuvieran lugar las negociaciones de la Ronda. El consultor de Indonesia señaló, además, que las condiciones acordadas por el Gobierno con las organizaciones financieras internacionales a partir de 1998 habían acelerado la liberalización del comercio mucho más allá de los compromisos contraídos con arreglo a la OMC. Proporcionó una lista exhaustiva de las medidas de liberalización que ya se habían aplicado o que estaban a punto de aplicarse.

2. "Los subsidios a las exportaciones"

Por lo que respecta a la exención total de los subsidios a las exportaciones en el caso de los países en desarrollo cuyo ingreso per capita era inferior a mil dólares, se aclaró que para tener derecho a él, el país interesado debía estar incluido en la lista autorizada de la OMC. En consecuencia, Indonesia, cuyo ingreso per capita había bajado en el último tiempo a un nivel muy inferior al umbral no tenía automáticamente derecho a él. Al respecto, se señaló que la OMC partía de la base de que los regímenes cambiarios de los

distintos países eran relativamente estables y normales y cuando una perturbación económica, como la actual crisis asiática, afectaba profundamente el valor de la moneda de una serie de países, a los países importadores les resultaría más difícil abstenerse de recurrir al antidumping u otras contramedidas. Se sugirió que estas dificultades podrían postergar las negociaciones previstas hasta que la economía mundial hubiese recuperado cierta normalidad.

Los consultores de Argentina, Chile y Malasia expresaron que, por lo que respecta a los subsidios a las exportaciones, sus países no necesitaban realizar mayores ajustes para adaptarse a las normas de la OMC. Argentina ya había eliminado una serie de subsidios basados en el comportamiento de las exportaciones. La liberalidad del régimen comercial chileno no requería grandes modificaciones para adecuarse a las normas de la OMC. A manera de excepción, cabía citar el denominado "reintegro simplificado", que permitía que los exportadores de volúmenes relativamente pequeños recibieran un subsidio en efectivo sobre el valor de sus exportaciones, en vez del reintegro ordinario. No obstante su sencillez y los beneficios que acarrearía a los exportadores, el programa debería eliminarse. Asimismo, antes de que terminara el año 2002 habría que eliminar el programa que permitía que los importadores de bienes de capital pagaran los derechos aduaneros en forma escalonada en un plazo máximo de 7 años y eximía a los exportadores de esos pagos. En tercer lugar, deberían eliminarse los incentivos que contemplaba el Estatuto automotriz, en virtud del cual las empresas de montaje podían importar libres de derechos vehículos totalmente desarmados o semimontados, en la medida en que las importaciones se compensaran con las exportaciones de componentes de igual valor producidos en el país. Dado que su régimen comercial ya era liberal, Malasia tampoco preveía dificultades para aplicar la reglamentación de la OMC.

Los participantes observaron que en materia de subsidios a las exportaciones, una de las exclusiones importantes era la condonación de los impuestos indirectos que ordinariamente gravaban la producción y distribución (por ejemplo, los impuestos a la compraventa o al valor agregado, pero no los impuestos directos, como ser los que gravan sueldos y utilidades). También se dijo que se prohibían los créditos a las exportaciones y las garantías sobre éstos, así como los programas de seguros, cuando se ofrecían a un valor inferior al costo, no así en el caso de que los préstamos se otorgaran a uno superior al costo pero inferior a los valores de mercado. Los créditos para exportación y los sistemas de seguros aplicables en Brasil, que se otorgaban a tasas inferiores a las de mercado pero superiores al costo, no se consideraban subsidios. Además, se señaló que se otorgaban subvenciones no recurribles a la capacitación y el readiestramiento, la investigación y desarrollo (incluso sobre el mejoramiento de la calidad de los productos, la adaptación de tecnología extranjera al medio local y los estudios sobre las preferencias de los consumidores), la asistencia a regiones subdesarrolladas, el apoyo para cumplir con las nuevas normas ambientales y algunos tipos de programas de privatización cuando eran aplicados por países en desarrollo.

Los participantes se preguntaron si los incentivos fiscales que se otorgaban a las industrias localizadas en zonas de procesamiento de exportaciones eran contrarios a las normas de la OMC. A juicio de una experta argentina, mientras las exenciones a los subsidios se limitaran a los impuestos indirectos, los incentivos fiscales que se otorgaban en estas zonas eran compatibles, no así la exención de los impuestos directos, por ejemplo, mediante subsidios a los costos de la mano de obra o al impuesto a la renta. En consecuencia, era posible que según la naturaleza de las exenciones fiscales otorgadas en las zonas de elaboración de exportaciones, los países en desarrollo debieran ajustar su legislación a las disposiciones de la OMC en el plazo estipulado. Asimismo, se observó que si bien no se permitiría una doble rebaja sobre los ingresos por concepto de exportaciones, sí podría otorgarse respecto de la investigación y desarrollo, u otros rubros permitidos o que se encontraran dentro de los límites especificados en el acuerdo. Una funcionaria de la CEPAL agregó que esta clase de tratamiento financiero preferencial era legal mientras se practicara sobre la base del trato nacional a todas las partes y no se discriminara entre sectores o empresas.

3. "Las contramedidas"

Por lo que respecta a las contramedidas a las importaciones, como ser las medidas de antidumping, las salvaguardias y las medidas compensatorias, se señaló que en los primeros veinte años de existencia del GATT rara vez se había utilizado el mecanismo del antidumping porque se aplicaban aranceles elevados y se recurría ampliamente a restricciones cuantitativas de las importaciones. En la actualidad, se habían convertido en el principal mecanismo de defensa del comercio. Además de los países desarrollados, que eran los campeones de las acusaciones de antidumping, recurrían a ellas un elevado número de países en desarrollo. No obstante que los países en desarrollo habían dictado nuevas leyes y reglamentos que les permitían entablar este tipo de acciones contra los países exportadores, todavía había mucho camino que recorrer para cumplir cabalmente con la disposición de la OMC relativa al antidumping. El proceso de liberalización, que a menudo era súbito y acelerado, solía exponer demasiado a las empresas nacionales a la competencia extranjera, etc. En vista de la experiencia vivida por su país en los años noventa, un experto peruano sostuvo que la liberalización del comercio había estimulado las importaciones de bienes de consumo, y no necesariamente de bienes de capital, y que esto se había traducido en el uso más generalizado de contramedidas, tales como el antidumping y las salvaguardias. Al respecto, en cierta medida la rapidez del proceso de liberalización determinaba la modalidad de protección que se aplicaba posteriormente.

Con todo, hubo consenso en que los productores y los exportadores no tenían los recursos necesarios para investigar las acusaciones de antidumping o apelar de ellas. En la mayoría de los casos se trataba de empresas pequeñas que carecían del asesoramiento jurídico o de los recursos financieros indispensables para hacer valer sus puntos de vista. En general, los participantes estuvieron de acuerdo en que había que fortalecer la capacidad institucional local, incluso en el campo jurídico, a fin de proporcionar un apoyo más eficaz. Al respecto, Argentina había creado la Comisión Nacional de Comercio Exterior, que se encargaba de comprobar los perjuicios sufridos por la producción local. No obstante, se observó que si bien podía tomar tiempo probar una acusación de antidumping, los aranceles que debían pagar entretanto los exportadores resultaban onerosos y punitivos, porque seguramente después no podrían recuperar la participación en el mercado que habían perdido en el curso de la investigación. De esta manera, el exportador era castigado por el arancel que había tenido que pagar en ese período. A juicio del consultor argentino, en vista de lo difícil que resultaba demostrar que efectivamente se habían fijado precios abusivos y dada la limitada capacidad del Gobierno de aplicar medidas compensatorias, las cláusulas de salvaguardia eran un mecanismo más transparente y adecuado que el antidumping. Ellas eran más estrictas, puesto que exigían probar la pérdida de mercado, la existencia de un programa de reconversión por parte de las empresas y la fijación de un calendario de eliminación gradual claramente establecido.

Por otra parte, algunos participantes expresaron que lo mejor sería que no hubiera legislación antidumping, porque la proliferación de acusaciones podía introducir gran incertidumbre respecto de los precios relativos futuros, y ello enviaría señales equívocas a los inversionistas privados. Sería preferible que los intereses nacionales se protegieran con la aplicación de políticas cambiarias y aranceles razonables. No obstante concordar en la conveniencia de reducir su utilización a largo plazo, una experta del Brasil expresó que las medidas antidumping no deberían abandonarse, al menos por ahora, ya que los Estados Unidos estaban recurriendo con creciente frecuencia a este mecanismo. Un país como el Brasil difícilmente podía reemplazarlo por medidas tales como una política de competencia, que era más difícil de aplicar y de llevar a la práctica.

4. "Las medidas de inversión relacionadas con el comercio" (TRIMs)

Algunos participantes en el seminario expresaron que el acuerdo a este respecto tenía importantes consecuencias para muchas industrias de interés para los países en desarrollo, como eran las del sector automotriz, en muchas de las cuales se aplicaban regímenes relacionados con el contenido local y requisitos

de equilibrio de las exportaciones. Sin embargo, hubo consenso en que las restricciones de las TRIM no siempre impedían que los países en desarrollo utilizaran incentivos tributarios para atraer a empresas multinacionales que podían influir marcadamente en la competitividad local, el desarrollo tecnológico y la capacitación y readiestramiento del capital humano. Por ejemplo, se podrían proporcionar incentivos financieros y tributarios a los inversionistas extranjeros que introdujeran en el país empresas de tecnología de última generación. Con todo, cabría preguntarse por qué razón habría de darse este tratamiento preferencial únicamente a las empresas extranjeras, y no a las nacionales. Un participante preguntó si las normas de la OMC permitían que, al recibir inversión extranjera directa, un país impusiera condiciones a las empresas extranjeras que se vincularan con empresas pequeñas y medianas en calidad de subcontratistas. Convendría que fuera así, dado que este tratamiento especial contribuía a que estas empresas pudieran incorporarse al mercado de exportaciones o cumplieran con las normas internacionales.

Por lo demás, el último decenio registraba una clara tendencia a liberalizar la inversión extranjera directa. Muchos países de Asia oriental y de América Latina habían elevado a 100% el límite permitido de propiedad extranjera en la mayoría de los sectores, salvo los de interés público. Al mismo tiempo, se habían flexibilizado aún más los requisitos para recibir trato nacional. La consultora de Malasia expresó que desde el inicio de la crisis, su país había eliminado el requisito que exigía exportar para poder participar en el capital en el sector manufacturero. Para estimular la inversión extranjera, el sector permitía la plena participación de capitales extranjeros en la propiedad de filiales, sin restricción alguna. Esta disposición se aplicaría únicamente hasta el año 2000, cuando se volvería al sistema anterior.

Por lo que toca a las empresas extranjeras, algunos participantes fueron de opinión de que, en la situación actual, era más pertinente preguntarse sobre el tipo de política de competencia aplicable y sobre cómo podrían las autoridades desarrollar su capacidad de administrar y hacer cumplir este mecanismo de política. Por muy necesario que fuera formular esta clase de política, las empresas no sólo necesitarían más abogados y expertos, sino también empresarios capaces e instituciones eficientes.

En cuanto a los regímenes aplicables al sector automotriz, los consultores y expertos fueron de opinión de que los países del Mercosur y de la Comunidad Andina tendrían que modificarlos antes de 1999, a fin de armonizarlos con las disposiciones de la OMC. Los incentivos ya mencionados del denominado Estatuto Automotriz de Chile también eran incompatibles con el acuerdo sobre las TRIM. En el caso de Malasia, la industria automotriz era la única en que se aplicaban medidas contrarias a este acuerdo, y ellas se eliminarían en el plazo estipulado. Los privilegios tributarios, aduaneros y crediticios especiales otorgados al controvertido programa nacional automotriz de Indonesia, supuestamente contrarios a los principios de la OMC, se habían dejado sin efecto a contar de enero de 1998.

Uno de los participantes preguntó concretamente qué sucedía con el requisito de contenido local que contemplaba el régimen automotriz de la Comunidad Andina, que efectivamente eximía de ciertos impuestos a las importaciones y otorgaba otros incentivos, tales como la compensación cambiaria o los subsidios directos. El único incentivo que se aplicaba actualmente era el de contenido local o regional. Al respecto, se mencionó que en el caso del Mercosur, algunos insumos importados no estaban gravados cuando cumplían con el requisito de contenido local. A juicio de una experta argentina, el régimen automotriz de los países del Mercosur contenía una incongruencia puesto que otorgaba menos protección efectiva a los productores de partes, mientras que los productores finales de automóviles tenían una elevada tasa de protección efectiva, lo que desalentaba el valor agregado en la industria en general. Sería preferible que en el sector automotriz, en vez de imponer restricciones (el contenido local) por una parte, y eximir del pago de aranceles, por la otra, se estimularan indirectamente el valor agregado y la capacitación o la creación de empleo y el desarrollo tecnológico.

5. “Los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio” (ADPIC)

Hubo consenso en que, pese a limitaciones bastante acentuadas, los países en desarrollo todavía tenían algún margen de maniobra. Aún podían aprovechar el carácter transitorio del acuerdo respecto de estos derechos, cuya aplicación tenía un plazo de gracia máximo de diez años. Además, los derechos de patente que se paguen por la tecnología importada no tendrían por qué impedir la transferencia de tecnología a los países en desarrollo. Por otra parte, la información incorporada en cada patente e incluso en cada producto importado era de público conocimiento, ya que nada obstaba para que las empresas la utilizaran como punto de partida para introducir otras innovaciones.

6. “El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios “(GATS)

Hubo consenso en que, desde el punto de vista de los países en desarrollo, el Acuerdo era relativamente equilibrado y en que su principal mérito radicaba en que establecía una base flexible para las negociaciones que se realizaran en el futuro. El GATS contemplaba una serie de excepciones y listas de productos a las que podían recurrir los países y la verdad era que tanto los países en desarrollo de Asia oriental como los de América Latina podían cumplir las obligaciones que de él emanaban con un alto grado de selectividad. En la práctica, cuando se trataba de transacciones transfronterizas y de consumo en el extranjero permitía una participación extranjera casi total; en cambio, imponía severas restricciones a la presencia comercial y al movimiento de personas naturales. En muchos sectores, seguía exigiéndose autorización previa para la adquisición de activos por extranjeros o para que empresas extranjeras se fusionaran con empresas nacionales o las absorbieran. La mayoría de las actividades de servicios permitía la presencia comercial extranjera en la forma de empresas mixtas, pero le fijaban un límite a su participación en el capital. Además, el GATS permitía que los países en desarrollo negociaran compromisos concretos con empresas extranjeras para aumentar la eficiencia y la competitividad de los servicios que ofrecen a nivel nacional, incluidos el acceso a la tecnología, los canales de distribución y las redes de información. La consultora de Malasia expresó que, dada la naturaleza de la actual crisis, el país había procedido con suma prudencia en esta materia. Por mucho que los bancos locales necesitaran capitalizarse, una liberalización repentina y total podría dar pie para que los bancos extranjeros se introdujeran en el sector.

7. “ El Acuerdo sobre agricultura”

Los participantes señalaron que, por una parte, el acuerdo otorgaba un tratamiento especial y diferente a los exportadores de los países en desarrollo mediante la cláusula de minimis, los subsidios a las exportaciones y las exenciones de algunos subsidios. Entre estas últimas cabía mencionar, por ejemplo, la exención de la obligación de reducir los subsidios a la exportación, a la comercialización y a los costos del transporte interno e internacional. Además, las medidas que contemplaba la "caja verde" incluían los subsidios estatales para investigación y desarrollo, lucha contra las plagas y enfermedades, infraestructura, seguridad alimentaria, ajustes estructurales, programas ambientales y programas regionales de asistencia. Por la otra, había factores, basados o no en los precios, como ser las normas de calidad, que se estaban convirtiendo en elementos determinantes de las ventajas comparativas del sector. Por esta razón, los países en desarrollo deberían tratar de aumentar la productividad, ampliar su escala de operaciones y cumplir con las normas sanitarias y de salud aplicables a los productos agrícolas. En vista de que el apoyo estatal a las actividades de investigación y desarrollo y a otros programas de servicios no estaba sujeto a compromisos de reducción, los gobiernos deberían aprovechar la oportunidad para desviar los recursos liberados por la disminución de los subsidios hacia programas que aumentarían la capacidad de investigación y desarrollo.

En países como Argentina, el Acuerdo no exigía realizar reformas importantes, pero en otros entrañaba realizar grandes ajustes. Como lo señaló el consultor de Corea, su país había tenido que reemplazar los subsidios para la promoción de las exportaciones y la adquisición de productos nacionales, por subvenciones no recurribles. Ultimamente, el Gobierno de Corea había anunciado el reemplazo de las cinco clases de subsidios contrarios a las normas de la OMC por seguros a las exportaciones, créditos de exportación a largo plazo y sistemas de reintegro de los derechos y efectos comerciales, que sí se permitían. Al respecto, Corea estaba reglamentando las prácticas comerciales de la agricultura coreana para ajustarla a las normas de la OMC. El consultor de Argentina sostuvo, empero, que si bien el acuerdo había representado un paso importante en el desmantelamiento del proteccionismo, en especial de los Estados Unidos y la Unión Europea, las normas establecidas seguían dando amplio margen a los Estados miembros para actuar en contra de los intereses de los países eficientes en relación con sus costos. Habría que fortalecer las normas de la OMC en materia de progresividad arancelaria, barreras arancelarias y subsidios a las exportaciones de productos agropecuarios. Al respecto, una experta argentina señaló que las principales rebajas a los subsidios que contemplaba la OMC se aplicaban al sector agrícola tradicional, pero no a la agroindustria, en la que algunos países latinoamericanos habían logrado apreciables ventajas comparativas. En vista de los desalentadores resultados de la agricultura en general, quizá fuera conveniente condicionar el proceso de negociaciones a las concesiones que se otorgaran en otros sectores.

8. "Conclusiones"

Los participantes en el seminario llegaron a la conclusión de que el actual régimen de comercio internacional aún permitía un amplio margen de maniobra. Hubo consenso en que los encargados de formular las políticas deberían ser más cuidadosos y prudentes al interpretar lo que permiten o no las normas de la OMC. Esta difícil cuestión estaba muy presente en las negociaciones regionales entre el Mercosur y la Comunidad Andina. Se recordó que la imagen de que la OMC es "inviolable" no coincidía con la realidad, ya que algunas de sus normas podían interpretarse en forma bastante flexible. Por su parte, esto exigía que los países en desarrollo adquirieran la capacidad de gestión necesaria como para aplicar, supervisar e incluso manejar esta flexibilidad. Basándose en esta observación, los participantes se preguntaron si para tratar las materias relacionadas con la OMC, en especial aquéllas que son nuevas, como ser los ADPIC, las medidas antidumping y los servicios, había que crear mecanismos totalmente nuevos, o si para ello bastaba con los mecanismos existentes.

A juicio de otros participantes, si bien las normas de la OMC imponían nuevas restricciones, ellas no eran necesariamente desfavorables. Después de todo, habían sido la culminación de prolongadas negociaciones. Aunque algunas admitían excepciones, de acuerdo con lo que disponía el artículo XIX del GATT relativo a Medidas de urgencia sobre la importación de productos específicos, ellas se aplicaban conforme al principio de no discriminación. Asimismo, se contemplaban casos de tratamiento especial y diferente en favor de los países en desarrollo. Por tal razón, aunque no fueran suficientes para producir la transformación productiva de la economía, las normas de la OMC deberían considerarse como reglas de "sana práctica". Otros participantes afirmaron que el régimen de la OMC permitía que los países aplicaran toda una gama de políticas para emprender la transformación estructural. El margen para ejercer plenamente los derechos, tanto cuantitativa como cualitativamente, era amplio y en el actual régimen de la OMC, incluso excesivo. Aun cuando la aplicación de las políticas selectivas fuera transitoria, muchas veces los gobiernos no habían podido ir eliminando gradualmente los incentivos, ya sea por las presiones ejercidas por algunos sectores o porque se habían utilizado criterios poco transparentes. Sería muy conveniente que la OMC pudiera imponer más disciplina a sus asociados comerciales que violaran las normas establecidas, especialmente en materia de no discriminación.

CUARTA SESIÓN: LA INTEGRACIÓN REGIONAL Y SUS INSTITUCIONES

1. “América Latina”

La sesión se inició con una exposición acerca de la integración regional y la estrategia de desarrollo. Se plantearon tres interrogantes, a saber, a) cómo podrían los regímenes de integración regional contribuir al logro del desarrollo económico; b) cómo podría lograrse la convergencia de acuerdos de integración subregionales, regionales y hemisféricos de naturaleza y alcance diferentes; y c) cómo podrían esos acuerdos fortalecer el marco del comercio multilateral, esto es, si podrían ser elementos coadyuvantes del proceso de creación de un mejor sistema multilateral de comercio, y no obstáculos al mismo.

Hubo consenso en cuanto a que en América Latina, la integración regional había prosperado en los últimos años y en que su éxito podía atribuirse en parte a las reformas económicas y estructurales introducidas unilateralmente. Los expertos latinoamericanos hicieron hincapié en que el comercio intrarregional había crecido a un ritmo acelerado, pero no a expensas del comercio con el resto del mundo, puesto que las importaciones de fuentes extrarregionales habían aumentado más rápidamente que las provenientes de países del bloque. Los acuerdos de integración tradicionales se habían ajustado a las nuevas realidades: en vez de contribuir a una limitada expansión de mercados protegidos, se habían convertido en recurso para aumentar las exportaciones, y en trampolín potencial, o campo de prueba, para que los nuevos productos manufacturados de la región logaran acceso a los mercados de los países desarrollados. La proliferación de acuerdos comerciales que se había producido en el último tiempo en la región había contribuido al proceso de desarrollo mediante el realineamiento de las medidas arancelarias y no arancelarias, que tenían efectos estáticos y dinámicos en las corrientes de comercio e inversión, el costo de la estructura productiva, las modalidades de competencia y la difusión de tecnología. En los últimos años habían aumentado rápidamente las corrientes de inversión intrarregionales.

Algunos participantes destacaron el importante crecimiento que habían registrado las exportaciones intrarregionales de productos manufacturados, no sólo en el Mercosur sino también en la Comunidad Andina. En ambas áreas de integración, el caso más notable era el del sector automotriz. La canasta de exportaciones al mercado intrarregional poseía un importante componente de manufacturas que contenían algún grado de complejidad tecnológica, distinto de aquél de los productos que se exportaban a los mercados extrarregionales, que eran principalmente importadores de productos básicos. Convendría ocuparse de la forma en que los acuerdos regionales de comercio e inversión podrían profundizar esta clase de flujos comerciales que, para ser competitivos, requerían economías de escala.

Los participantes se preguntaron si la integración regional también contribuía al desarrollo económico al establecer un sistema más homogéneo en materia de servicios, inversiones, derechos de propiedad intelectual, movilidad de los factores de producción, normas de origen, legislación antimonopólica, medidas antidumping y salvaguardias, normas sanitarias y fitosanitarias, etc. Para algunos, los sistemas de integración regional deberían ir más allá de la integración superficial, consistente en el aumento de los flujos comerciales mediante la eliminación de las barreras comerciales, y llegar a una integración profunda, en que los factores de producción se entrelazaran cada vez más estrechamente. La integración debería servir para

reducir los costos de transacción. Hubo consenso en que las negociaciones en curso y los acuerdos existentes en América Latina seguramente influirían decisivamente en el proceso de estructuración de una política estatal cuya naturaleza y modalidad fuesen aceptables a nivel multilateral.

Los participantes reconocieron que los actuales acuerdos regionales no eran por cierto perfectos y habían tropezado con dificultades para alcanzar las metas originales de liberalización del comercio. El Mercosur debía completar el proceso de conversión en una unión aduanera. En los últimos años, habían aumentado las barreras no arancelarias, particularmente en los períodos de tensiones. Dicho en otras palabras, los países no habían cumplido cabalmente lo convenido. Una experta argentina señaló que una resolución del Mercosur fijaba límites a los incentivos aplicables a las ventas y exportaciones dentro del grupo cuando se tratara de incentivos financieros, salvo el financiamiento a largo plazo de bienes de capital; de incentivos fiscales, salvo la devolución de los impuestos indirectos; y de reintegro de derechos o admisión temporal, salvo los productos exentos del arancel externo común. Sin embargo, ninguna de estas disposiciones se había aplicado. La aplicación del sistema de admisión temporal o de reintegro de derechos en el comercio dentro del Mercosur afectaba el fundamento mismo de la unión aduanera, porque en la práctica significaba lo mismo que no tener un arancel externo común: los insumos intermedios podían importarse con arancel cero (sin arancel externo común) y una vez elaborados, podían venderse en el mercado intrazonal. Para los productores locales, esto constituía competencia desleal, porque los obligaba a pagar el arancel externo común sobre los insumos utilizados. El Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (TLC) limitaba la utilización del sistema de admisión temporal y de reintegro de los derechos en el comercio dentro del bloque. Otro ejemplo de incumplimiento era la decisión de modificar las normas aplicables al sector automotriz, incluso para el Mercosur, que había adoptado unilateralmente Brasil en 1995.

A juicio de los participantes de América Latina, habría que prestar más atención a los aspectos institucionales de los regímenes de integración. En lo tocante al Mercosur, era importante establecer un mecanismo formal de conversaciones para coordinar la política macroeconómica. Quizá conviniera crear un comité consultivo para facilitar la coordinación de las políticas monetaria y cambiaria. Asimismo, tal vez fuera necesario establecer criterios para resolver los problemas de balance de pagos y fijar algunas metas de convergencia macroeconómica en materia de inflación, déficit fiscal y tasas de interés a largo plazo, como lo había hecho la Unión Europea.

Hubo consenso en que, dada la importancia cada vez menor de los aranceles preferenciales como mecanismo de integración, el Mercosur debería tratar de ampliar su alcance incorporando otros compromisos. Habría que estudiar la posibilidad de eliminar los incentivos distorsionadores y crear un campo neutro para la competencia, que incluyera la armonización de los incentivos a las inversiones tanto entre los países miembros como entre las distintas regiones de cada país. Otro campo de actividad importante para el futuro sería la apertura recíproca del comercio de servicios y de las compras del sector público. Deberían evitarse las grandes burocracias y fomentarse la participación del sector privado. La participación de éste era decisiva y el programa de negociaciones debería incluir desde un comienzo sus recomendaciones e intereses. El Mercosur debería crear instituciones nuevas para los conflictos comerciales, en especial concebir mecanismos para la solución de controversias. Asimismo, debería intensificar la cooperación sur-sur y la integración con otras regiones en desarrollo. A juicio de algunos participantes, el Mercosur estaba aplazando la integración profunda porque carecía de capacidad técnica para administrarla.

Por lo que respecta a las relaciones externas, el Mercosur tenía ante sí un intenso y nutrido programa de negociaciones. Debía llevar a feliz término las negociaciones para establecer una zona de libre comercio con los demás países de la ALADI, en condiciones y términos similares a los acordados con Chile y Bolivia. Actualmente, los países del Mercosur estaban negociando la creación de un área de libre comercio

hemisférica (el Área de Libre Comercio de las Américas) que comenzaría a operar antes del año 2005. Los países también estaban celebrando consultas técnicas para suscribir un posible acuerdo de libre comercio con la Unión Europea: así pues, estaban negociando en diversos frentes no necesariamente relacionados entre sí y que incluso podrían entrar en conflicto. Además, varios de los países latinoamericanos que estaban participando en las negociaciones del ALCA pertenecían también al foro de Cooperación económica en Asia y el Pacífico (APEC), lo que les exigía contraer numerosos compromisos en el campo de la cooperación económica y técnica. Coordinar simultáneamente varios acuerdos siempre resultaba difícil y la falta de coordinación de las negociaciones que se llevan a cabo en distintos frentes desconcertaba al sector privado.

Hubo consenso en que la mejor alternativa para liberalizar el comercio mundial era el multilateralismo. Varios participantes hicieron hincapié en que un acuerdo regional basado en preferencias comerciales no significaba libre comercio. Las zonas de comercio preferencial sólo se justificaban cuando se convertían en un mercado común mediante la integración de los factores de producción y la armonización de las políticas (el caso de la integración profunda), o bien cuando la reducción multilateral y no discriminatoria de las barreras comerciales no daba resultados. Esta última razón pudo ser válida hasta 1995, pero no después de la creación de la OMC, que actualmente estaba funcionando bastante bien.

Sin embargo, algunos participantes señalaron que los países desarrollados generalmente utilizaban las negociaciones en los foros regionales para promover las normas de la OMC. Una vez que se negociaban reglas nuevas y rigurosas y se llegaba a consenso a nivel regional, se introducían en el foro multilateral para negociarlas en el plano internacional. Posiblemente esta nueva modalidad de negociación no coincidiera con los intereses de los países en desarrollo. A juicio de un experto brasileño, así lo demostraban las disposiciones del TLC en materia de compras del sector público, servicios y derechos de propiedad intelectual. Las exigencias que habían impuesto los Estados Unidos en el TLC habían sido mucho mayores que los compromisos contraídos con arreglo a la OMC. A juzgar por estas observaciones, a un país como el Brasil le convendría más recurrir directamente a la OMC que a un foro hemisférico como el ALCA. Esta clase de acuerdos regionales era un obstáculo al comercio, mientras que la OMC podía ser un elemento coadyuvante, a condición de que se asegurara que se tendrían en cuenta los intereses de los países en desarrollo. Para ello, debería establecer procedimientos y mecanismos institucionales que garantizaran el logro de los objetivos de desarrollo de los países en desarrollo.

Una representante de la CEPAL agregó que los procesos del ALCA y del APEC permitían detectar que los Estados Unidos habían modificado su política respecto de la forma de llevar a cabo las negociaciones multilaterales. En efecto, desde mediados de los años ochenta, los Estados Unidos habían optado por suscribir acuerdos comerciales regionales o sectoriales (de servicios financieros, tecnología de la información, telecomunicaciones, además de las negociaciones que se estaban llevando cabo en materia de comercio electrónico) que se negociaban al margen del marco tradicional de negociaciones del GATT y se llevaban posteriormente a ese foro. Este cambio de enfoque de las negociaciones era una indicación de las dificultades con que había tropezado el Ejecutivo estadounidense para que se le autorizara para tramitar la vía rápida y el limitado poder negociador que esta facultad habría de conferirle, incluso después de aprobada.

Por otra parte, como lo señaló el consultor de Argentina, las negociaciones regionales podían desarrollarse mucho más rápidamente que las multilaterales. Además, en el caso del ALCA, aún podían obtenerse beneficios substanciales ya que, si bien los aranceles que se aplicaban en los Estados Unidos generalmente eran bajos, había sectores muy protegidos. Otra posible ventaja de las negociaciones hemisféricas en comparación con las negociaciones multilaterales era la simplificación de los procesos. Esto era muy importante para los países de América Latina, por su limitada capacidad de gestión y de negociación. Las negociaciones que se realizaban en menos frentes deberían permitir que los inversionistas privados se

formaran una idea más clara sobre las condiciones y plazos de la inversión. En todo caso, sería preferible que los países en desarrollo adoptaran una posición común para negociar con países del tamaño y poder económico de los Estados Unidos.

Por lo que respecta a la integración regional, varios participantes distinguieron entre países hegemónicos y no hegemónicos. Una experta argentina afirmó que a los países en desarrollo solo les convenía integrarse con los primeros cuando aspiraban a una integración profunda. De lo contrario, lo único que lograrían sería transferir recursos fiscales de los países en desarrollo, cuyo principal mecanismo de comercio eran los aranceles, hacia países desarrollados, para los cuales éste eran las barreras no arancelarias. Además, si se creara el ALCA, los países del Mercosur discriminarían contra Europa y los países asiáticos, pese a que en el futuro Asia será un importante mercado para las exportaciones latinoamericanas. Como sistema de integración regional, sería preferible que en las negociaciones comerciales se utilizara la modalidad del APEC, de acuerdo con la cual tendía a prevalecer el multilateralismo. El Mercosur debiera optar primero por la integración profunda y luego considerar la posibilidad de realizar una segunda ronda de negociaciones multilaterales en que pudieran incorporarse más normas de la OMC, por ejemplo, mayores compromisos en el sector agrícola. Los acuerdos que se suscriban con países hegemónicos tendrían que ser compatibles con las obligaciones emanadas de las negociaciones multilaterales previstas.

También se recordó que no habría que considerar a América Latina como un conjunto de países homogéneos. Centroamérica mantenía vinculaciones comerciales y de inversión mucho más estrechas con los Estados Unidos que con los países sudamericanos en general; los países del Cono Sur comerciaban más entre sí y con Europa, y los países de la Comunidad Andina se situaban en una posición intermedia. En vista de la importancia relativamente menor de los Estados Unidos como asociado en materia de comercio e inversiones, los países del Mercosur deberían aplicar el principio del regionalismo abierto, y fortalecer sus lazos con los países en desarrollo de otras regiones (Asia y Africa).

Reflexionando sobre el hecho de que las exportaciones de manufacturas habían sido el segmento más dinámico del comercio intrarregional, algunos expertos fueron de opinión de que habría que ocuparse de la forma en que el ALCA podría fomentar los flujos comerciales que acarrear economías de escala y otras externalidades. Cómo mantener las economías de escala cuando los países atraviesan por un proceso de liberalización dentro de un área de libre comercio era una cuestión compleja, ya que existía el peligro de que los Estados Unidos pudieran apoderarse del mercado gracias a sus ventajas absolutas. Al respecto, el Mercosur aventajaba a la Comunidad Andina porque su integración era mucho más profunda y aspiraba a convertirse en una unión aduanera plena, que permitía economías de escala a nivel del grupo.

En lo que toca al ALCA, varios participantes manifestaron que América Latina debería aplicar un criterio realista y que los países de la región deberían realizar un examen crítico y una evaluación más equilibrada de las opciones disponibles, que no eran muchas. Dadas la ampliación y la consolidación del proceso de integración de Europa y Asia, para lograr un mejor sistema multilateral a América Latina tal vez le conviniera aplicar un criterio hemisférico. La región tenía una larga trayectoria de relaciones históricas y políticas, mientras que el ALCA avanzaba mucho más allá de la liberalización del comercio y negociaba una serie de materias. De hecho, el ALCA era solo una parte de los compromisos más amplios que se habían asumido en la Cumbre de Miami y contemplaba algunas formas de cooperación económica. Los Estados Unidos eran el mercado más importante, y lo sería aún más cuando se redujeran los aranceles sobre algunos productos y se eliminaran muchas barreras no arancelarias. En estas circunstancias, el ALCA también podría llegar a ser un elemento coadyuvante eficaz, y había que analizarlo desde el punto de vista histórico y político. Los participantes agregaron que el proceso indudablemente era un compromiso político asumido por los presidentes. Aunque el principal elemento del ALCA era el acceso a los mercados, había que

compensar el costo que significaba con los beneficios que se obtendrían en esferas tales como el financiamiento, la inversión, los servicios, etc. De esta manera, podían realizarse negociaciones más armoniosas y equitativas.

2. “Asia Oriental”

Según los consultores asiáticos, la naturaleza y alcance de los acuerdos regionales existentes en Asia oriental eran más amplios que los de la OMC. Los planes de rebajas arancelarias negociados a lo largo de varios años por los países del APEC indicaban que la mayoría de los países miembros habían adoptado un enfoque que rebasaba los compromisos de la Ronda Uruguay y fijado un calendario para reducir substancialmente y antes de lo previsto los aranceles que gravaban varios productos. Basado en la rebaja voluntaria y unilateral de los aranceles por los países miembros, el APEC había sido un mecanismo clave para acelerar la liberalización del comercio. Por su parte, los consultores de Indonesia y Malasia expresaron que las obligaciones contraídas con arreglo al Área de Libre Comercio de la ASEAN eran más generales e inmediatas que las de la OMC y los aranceles del Área eran muy inferiores a las tasas del GATT y abarcaban una gama más amplia de productos.

Los participantes expresaron que tanto en la ASEAN como en el APEC, los intentos de liberalizar el comercio de mercancías se habían acompañado de una serie de acuerdos y programas en campos tales como procedimientos aduaneros, mecanismos de solución de controversias, financiamiento y procedimientos bancarios, derechos de propiedad intelectual, inversiones, servicios, normas y estándares, turismo, transporte y comunicaciones. En consecuencia, el nuevo rumbo que habían tomado estos acuerdos, que incluían no sólo la reducción de las barreras al comercio sino también obligaciones en otras materias, debería aumentar la competitividad sistémica de los países involucrados. De hecho, a nivel regional habían mejorado la articulación del transporte, las telecomunicaciones, la energía, los recursos hídricos y otros aspectos relacionados con la capacidad de la infraestructura. Los países estaban tratando de avanzar en la liberalización en materia de inversiones y estudiaban la posibilidad de aplicar un sistema monetario común a nivel regional.² Para aplicar esta clase de mecanismo de supervisión se requería un mayor compromiso de parte de los gobiernos. Ambos consultores fueron de opinión de que los países miembros del APEC cumplían las obligaciones contraídas, por mucho que ellas no fueran vinculantes, debido a los beneficios que ellas les acarreaban. El valor de este foro para sus miembros guardaba relación más bien con el desarrollo de los recursos humanos, el transporte, la energía y las telecomunicaciones. Por lo que respecta a la ASEAN, los proyectos conjuntos en materia de infraestructura contribuirían mucho a mejorarla.

Por otra parte, gracias al apoyo de una secretaría dinámica, la ASEAN seguía fortaleciendo su papel como foro de cooperación en materia de seguridad regional. El consultor de Indonesia hizo hincapié en que éste era su mayor logro y había contribuido enormemente a reducir el número de conflictos regionales. Ahora los gobiernos podían destinar recursos fiscales que utilizaban en enfrentamientos militares con países vecinos a la ejecución de proyectos de desarrollo.

La consultora de Malasia señaló que debido a que la estructura económica de los países miembros de la ASEAN se había tornado cada vez más competitiva, llegó a temerse que el proceso de liberalización no fructificara. Además, por su reducido valor, los productos que se habían comprometido a liberalizar en las

² La consultora de Malasia expresó que, debido al efecto de contagio, desde que se inició la crisis se había estado considerando la posibilidad de supervisar las políticas financieras que aplicaban los países miembros de la ASEAN y la idea se encontraba en una etapa preliminar. El principal problema radicaba en que la ASEAN adoptaba sus decisiones por consenso y no tenía la intención de intervenir en los asuntos internos de los países miembros.

primeras etapas no representaban una proporción demasiado significativa del comercio regional de la organización. Posteriormente, los programas de liberalización de la organización se habían ampliado hasta abarcar un elevado número de productos de importancia para el comercio regional y, lo que es más, el proceso de liberalización había contribuido a la transformación industrial de los países miembros.

Los consultores de Indonesia y Malasia señalaron que, comparados con los primeros proyectos industriales conjuntos entre los países de la ASEAN, que habían fracasado, los nuevos proyectos se habían basado en las ventajas comparativas y en la eficacia en función de los costos de cada país miembro. La liberalización del comercio había ido profundizando el proceso de transformación industrial y la complementariedad productiva de los países miembros. Por ejemplo, la industria automotriz y de partes automotrices era una indicación de estas ventajas comparativas en el sentido de que Malasia se especializaba más en los automóviles, en especial los procesos de montaje, mientras que Tailandia era un centro de producción de partes y componentes. La rebaja prevista de los aranceles el año 2003 había influido para que los países se prepararan para una liberalización adicional. Como el mercado regional se había integrado y era lo suficientemente grande como para permitir economías de escala a nivel regional, era posible afianzar la transformación industrial. Para aumentar la complementariedad de la producción entre los países, tras la armonización prevista de las normas aplicables a la inversión, los países de la ASEAN en su conjunto podrían atraer inversión extranjera directa en mejores condiciones que si cada uno aplicara su propia reglamentación.

Por lo que respecta a si los programas regionales de integración eran elementos coadyuvantes del desarrollo u obstáculos al mismo, se dijo que los gobiernos de los países miembros de la ASEAN tenían razones políticas que justificaban introducir la liberalización y avanzar en ella. Mientras que a los distintos países les resultaba difícil iniciar un proceso de liberalización por su cuenta, debido a los compromisos regionales, los gobiernos podían justificarlo más fácilmente ante la opinión pública. Además, varios países miembros habían ampliado unilateralmente los privilegios a otros países no pertenecientes a la organización, de tal manera que ésta desempeñaba un papel coadyuvante.

Los participantes deliberaron acerca de la forma en que la actual crisis estaba afectando las obligaciones contraídas por los países de la ASEAN y sobre si ella aceleraría o detendría el proceso de liberalización. A juicio de los consultores asiáticos, actualmente los países de la ASEAN no tenían problemas de déficit en cuenta corriente debido al colapso de las importaciones, y no sería necesario adoptar medidas especiales. Insistieron en que para los países de la ASEAN, la única alternativa viable era la liberalización, ya que países en desarrollo tales como Indonesia, Corea y Malasia necesitaban tener acceso a mercados, capital y tecnología.

3. “El marco institucional”

Los participantes en el seminario hicieron hincapié en que el éxito industrial y comercial de los países dependía del libre juego de tres conjuntos de factores, a saber, los incentivos, la capacidad y el marco institucional. Los primeros orientaban la asignación de los recursos; la segunda era el resultado de la inversión física, la infraestructura, el desarrollo del capital humano y los esfuerzos en materia de tecnología. Por último, cuando no bastaba con las fuerzas de mercado, el marco institucional facilitaba la creación de capacidad. Se insistió en que el provecho que obtuviera el sector privado de los incentivos otorgados por el Estado dependería en gran medida del desarrollo de las instituciones y del grado de capacidad.

Los participantes observaron que las instituciones que conducían a la formulación de políticas industriales y comerciales coherentes incluían no sólo a los diversos ministerios y organismos, sino también a las organizaciones semifiscales y privadas que se ocupan del fomento de la industria y el comercio, la

formación de capital humano, el financiamiento del comercio, las inversiones, el desarrollo tecnológico, las asociaciones de la industria y el comercio y las cámaras de comercio. El consultor de Corea dio a conocer las reformas administrativas que se habían introducido últimamente en su país en las esferas relacionadas con el comercio e informó que el Gobierno de Kim Dae-Jung había aplicado una reforma orgánica en virtud de la cual la gestión del comercio se centraba en el nuevo Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio. Después de la Ronda Uruguay, las cuestiones relacionadas con el comercio debían abordarse con criterio internacional y diplomático. Además de lo anterior, Corea había creado un sistema de negociaciones comerciales basado en el de los Representantes de Comercio, de los Estados Unidos. Por su parte, el consultor de Brasil informó acerca de las reformas administrativas que se habían introducido últimamente en su país, en virtud de las cuales el poderoso Ministerio de Asuntos Económicos, Hacienda y Planificación se había dividido en tres ministerios diferentes, a saber, de Planificación y Presupuesto, de Hacienda y de Industria, Comercio y Turismo. Los dos últimos compartían la responsabilidad de la política de comercio exterior. La Secretaría de Comercio Exterior (SECEX), que dependía del tercero de los ministerios mencionados, era el principal organismo encargado de aplicar y revisar la política comercial, mientras que la Cámara de Comercio Exterior, creada en 1965, la formulaba y coordinaba. Debería mejorarse el marco institucional en materias tales como el comercio de servicios y el apoyo a la pequeña y mediana empresa.

Sin embargo, los consultores subrayaron que, para coordinar y articular eficazmente las políticas macro, meso y microeconómicas, era importante sincronizar la acción de las distintas instituciones. También era importante que se formaran redes y que hubiera interacción entre los sectores público y privado, de tal modo que éste pudiera conocer a fondo las políticas estatales y sacar el máximo de provecho de ellas y, al mismo tiempo, que en el futuro las políticas tuvieran plenamente en cuenta sus intereses. Concordando con lo señalado, un experto peruano expresó que el tema del marco institucional no se refería a la clase de instituciones que hubieran de crearse o eliminarse, y que lo importante era fortalecer la creación de capacidad y la continuidad de las políticas.

El consultor de Corea expresó que recientemente el presidente Kim Dae Jung había creado un nuevo órgano, la Conferencia sobre la Actividad Económica, que se reuniría casi todos los meses y estaría integrado por funcionarios de los ministerios del área económica y por representantes de los chaebols. La Conferencia se asemejaba al consejo de fomento de las exportaciones creado en los años setenta, durante el Gobierno del presidente Park. Se mantendría este tipo de consultas entre el Ejecutivo y los sectores público y privado, que había demostrado ser eficaz y práctico para resolver rápidamente los problemas. Concluyó diciendo que la singularidad del modelo coreano o asiático no radicaba en la política de fomento de las exportaciones propiamente tal, sino en el mecanismo de ejecución de la política, de gestión económica y de coordinación y articulación entre los sectores público y privado, y que se conservarían los aspectos fundamentales de esta forma propia de administrar la economía.

Varios participantes estuvieron de acuerdo en que en el actual contexto de liberalización y globalización, los países necesitarían instituciones más eficientes para protegerse de los efectos adversos de la economía mundial. La mayor vulnerabilidad exigía que el Estado cumpliera una función nueva en materia de comercio e industria. Por lo general, se reconocía que el tipo de políticas industriales que habría que promover dependía en gran medida de la capacidad institucional de los gobiernos. Cuando los aranceles perdieran importancia como mecanismo de política comercial e industrial, los gobiernos deberían crear instituciones nuevas encargadas de aumentar la competitividad internacional. Al respecto, el consultor de Indonesia expresó que, en su país, medidas tales como la fijación de límites al crédito, la asignación del crédito y el control de las tasas de interés generalmente habían resultado ineficaces porque, a diferencia de lo que sucedía en Japón o en Corea, su Gobierno carecía de atribuciones suficientes para poder dirigir el proceso de industrialización. Por su parte, los organismos públicos tampoco tenían suficiente capacidad institucional

para supervisar la aplicación de los incentivos estatales. Los participantes de otros países estuvieron de acuerdo en que el Estado no tenía la capacidad necesaria para administrarlos adecuadamente ni para monitorear sus resultados, para lo cual habría que reunir sistemáticamente información sobre la aplicación de las políticas y fiscalizarlas eficazmente.

OBSERVACIONES FINALES

El Director de la División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento y el coordinador del proyecto dieron por clausurado el seminario y agradecieron a los seis consultores la activa participación que habían tenido a lo largo de la ejecución del proyecto, así como las valiosas observaciones que habían formulado los demás expertos participantes en el curso de la reunión. Hubo consenso en que este tipo de análisis comparativo de alcance regional era muy provechoso y en que deberían seguir realizándose en el futuro.

ANEXOS

Anexo 1

TEMARIO PROVISIONAL

DÍA 1 (Agosto 11)

09:00-09:30 Registro de los participantes.

09:30-10:00 Inauguración: Palabras de bienvenida por el Dr. José Antonio Ocampo, Secretario Ejecutivo de la CEPAL.

Intervención de un representante de la Embajada de Japón, en Santiago, Chile.

SESIÓN I. LA CRISIS ASIÁTICA: SUS DETERMINANTES Y LECCIONES

10:00-13:00 (Moderador: Secretaría Ejecutiva, CEPAL)

10:00-10:45 1. La Crisis Asiática y sus efectos y lecciones para América Latina.

Sra. Barbara Stallings, Directora de la División de Desarrollo Económico, CEPAL.

Sr. Alfredo Calcagno, Oficial de Asuntos Económicos, División de Estadística y Proyecciones Económicas, CEPAL.

10:45-11:00 Café.

11:00-12:00 Continuación del punto 1.

Sr. Carlos Juan Moneta, Secretario Permanente, Sistema Económico Latinoamericano (SELA).

2. Los factores determinantes de la crisis y sus impactos sobre el comercio internacional y la política comercial.

Comentarios por los consultores de Indonesia, Malasia y República de Corea.

12:00-13:00 3. Debate.

13:00-15:00 Almuerzo.

SESIÓN II. EVALUACIÓN DE LAS POLÍTICAS PASADAS Y LAS PERSPECTIVAS

15:00-18:30 **FUTURAS**

(Moderador Sr. Héctor Assael)

15:00-15:45 1. "Exportación liderada por el crecimiento" o "crecimiento liderado por las exportaciones".

Comentarios de los consultores de Brasil, Chile y Malasia.

Debate.

15:45-16:30 2. Evaluación de las políticas pasadas comerciales e industriales.

Comentarios de los consultores de Argentina, Indonesia y República de Corea.

Debate.

16:30-16:45 Café.

16:45-18:30 3. El nuevo enfoque de las políticas comerciales e industriales.

a. Políticas fiscal, monetaria, y cambiaria.

Comentarios de los consultores de Chile, Indonesia y Malasia.

b. Medidas horizontales "pre-competitivas" o políticas selectivas "verticales".

Comentarios de los consultores de Argentina, Brasil, y República de Corea.

Debate.

DÍA 2 (Agosto 12)

SESIÓN III. LAS POLÍTICAS COMERCIALES E INDUSTRIALES DESPUÉS DE LA 09:30:13:00 RONDA URUGUAY: NUEVAS RESTRICCIONES Y EL ESPACIO DE MANIOBRA

(Moderador Sr. Edgard Moncayo)

09:30-11:00 1. Limitaciones sobre las políticas comerciales e industriales impuestas por los Acuerdos Multilaterales sobre Subsidios, medidas de contingencia sobre importaciones y exportaciones (anti-dumping, salvaguardias, medidas compensatorias) y el Acuerdo sobre Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (TRIMs).

Comentarios de los consultores de Chile, Indonesia y Malasia.

Debate.

11:00-11:15 Café.

- 11:15-13:00 2. Limitaciones sobre las políticas comerciales e industriales impuestas por el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (TRIPs), el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, el Acuerdo sobre la Agricultura, y la Política de Competencia.

Comentarios de los consultores de Argentina, Brasil y República de Corea.

Debate.

13:00-15:00 Almuerzo.

SESIÓN IV. INTEGRACIÓN REGIONAL E INSTITUCIONES

15:00-18:15 (Moderadora: Sra. Vivianne Ventura-Dias)

- 15:00-16:30 1. Son los acuerdos regionales de tipo "WTO-Plus" ?.

Comentarios de los consultores de Argentina, Indonesia y Malasia.

Debate.

16:30-16:45 Café.

- 16:45-18:00 2. Instituciones necesarias para implementaciones efectivas de la política comercial.

Comentarios de los consultores de Brasil, Malasia y República de Corea.

Debate.

18:00-18:15 3. Clausura del Seminario.

Anexo 2**LISTA DE PARTICIPANTES**

Señor Manuel Agosin
Profesor
Departamento de Economía
Universidad de Chile
Diagonal Paraguay 257, Oficina 1506
Santiago, CHILE
TELEFONO: (56-2) 678.3445
FAX: (56-2) 678.3413

Señor Carlos Alvarez
Gerente de Programas Estratégicos
CORFO
Moneda 921, Of. 640
Santiago, CHILE
TELEFONO: (56-2) 631.8622
FAX: (56-2) 638.1039

Sra. María Mercedes Arbasetti
Secretaria de la Embajada
Embajada de Argentina
Miraflores 285
Santiago, CHILE
TELEFONO: (56-2) 633.1076
FAX: (56-2) 639.3653

Señor José Luis Bonifaz
Economista
Universidad del Pacífico
Avenida Salaverry 2020
Lima 11, PERU
TELEFONO: (51-1) 471.2277
FAX: (51-1) 470.9747

Señora Trinidad Cádiz
Subgerente Programas de Desarrollo
CORFO
Moneda 921
Santiago, CHILE
TELEFONO: (56-2) 631.8617
FAX: (56-2) 638.1039

Señor Humberto Campodónico Sánchez
Director de la Unidad de Post Grado
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de San Marcos
Ciudad Universitaria, Av. Venezuela s/n
Lima 1, PERU
TELEFONO: (51-1) 451.0888
FAX: (51-1) 452.5485

Señor Carlos Carrillo Tudela
Profesor - Investigador
Coordinador del Programa de Economía
y Gestión en el Asia-Pacífico" (PEGAP)
Universidad del Pacífico
Avenida Salaverry 2020, Jesús María
Lima, PERU
TELEFONO: (51-1) 471.2277
FAX: (51-1) 470.9747

Señor Gabriel Casaburi
Investigador
FLACSO/IERAL
Florida 537, 2° piso, Of. 507
Galería Jardín
1005 Buenos Aires, ARGENTINA
TELEFONO: (54-1) 394.1747
FAX: (54-1) 805.2761

Señor Luis Castañeda Lossio
Abogado
República de Chile 350
Lima, PERU
TELEFONO: (51-1) 433.1968
FAX: (51-1) 433.1968

Señora Isabel Figueroa
Unidad de Estudios Prospectivos
MIDEPLAN
Alameda 48, Piso 11
Santiago, CHILE
TELEFONO: (56-2) 675.1573
FAX: (56-2) 672.2748

Señor Nazirwan Hafiz
Jefe Sección Económica
Embajada de Indonesia
Avda. Nueva Costanera 3318
Santiago, CHILE
TELEFONO: (56-2) 207.6266
FAX: (56-2) 207.9901

Señor Kimihiko Inaba
Representante Oficial
Japan External Trade Org.- JETRO
(Org. Oficial del Gobierno japonés)
Avda. Andrés Bello 2777, Piso 27, Of. 2703
Santiago, CHILE
TELEFONO: (56-2) 203.3406
FAX: (56-2) 203.3140

Señor Myung-soo Jang
Cónsul
Embajada de Corea
Alcántara 74
Santiago, CHILE
TELEFONO: (56-2) 228.4214
FAX: (56-2) 206.2355

Señor Claudio Maggi

Señor Luiz Carlos Delorme Prado
Universidade Federal do Rio de Janeiro
Instituto de Economía
Av. Pasteur 250
CEP 22-290-240, Rio de Janeiro/RJ,
BRASIL
TELEFONO: (55-21) 220.1248
FAX: (55-21) 220.1240

Señor Nicolo Giglio
Coordinador Programas de Desarrollo
CORFO
Moneda 921, Of. 640
Santiago, CHILE
TELEFONO: (56-2) 631.8605
FAX: (56-2) 638.1039

Señor Julio Ilabaca
Ingeniero de Estudios
Subgerencia de Programas de Desarrollo
CORFO
Moneda 921
Santiago, CHILE
TELEFONO: (56-2) 631.8642
FAX: (56-2) 638.1039

Señor Zakri Jaafar
Primer Secretario
Embajada de Malasia
Tajamar 183, Of. 1002
Santiago, CHILE
TELEFONO: (56-2) 233.6698
FAX: (56-2) 234.3853

Señor Hideki Kusakabe
Segundo Secretario
Embajada de Japón
Avda. Ricardo Lyon 520
Santiago, CHILE
TELEFONO: (56-2) 232.1807
FAX: (56-2) 232.1812

Señor Edgard Moncayo

Gerente de Fomento
CORFO
Moneda 921, Of. 510
Santiago, CHILE
TELEFONO: (56-2) 631.8512
FAX: (56-2) 671.7735

Señor Carlos Moneta
Secretario Permanente SELA
Torre Empresarial de Parque del Este, 1° P
Avda. Francisco de Miranda, La Carlota
Caracas 1010-A, VENEZUELA
TELEFONO: (58-2) 202.5111
FAX: (58-2) 238.8923

Señor Mikio Nobeta
Asesor Asistente, Lic. en Letras
Japan External Trade Org. - JETRO
(Org. Oficial del Gobierno japonés)
Av. Andrés Bello 2777, P. 27, Of. 2703
Santiago, CHILE
TELEFONO: (56-2) 203.3406
FAX: (56-2) 203.3140

Señor Hungo-So Park
Director
Korea Trade Center
Oficina Comercial del Gobierno de Corea
Avda. 11 de septiembre 1901, Of. 52
Santiago, CHILE
TELEFONO: (56-2) 362.9991
FAX: (56-2) 204.9833

Señor Carlos Perez
Segundo Secretario
Oficial de Enlace con la CEPAL
Embajada de Brasil
Alonso Ovalle 1665
Santiago, CHILE
TELEFONO: (56-2) 698.2486
FAX: (56-2) 671.5961

Señor Carlos Ríos
Asesor

Representante CEPAL/Bogotá
CEPAL Bogotá
Carrera 16 N° 94-A-62 int.2
Santa Fé de Bogotá, COLOMBIA
TELEFONO: (57-1) 636.2651
FAX: (57-1) 218.9834

Señor Anwar Nasution
Profesor of Economics, Faculty of Economics
University of Indonesia
Kampus UI, Depok 16424
Jakarta, INDONESIA
TELEFONO: (62-21) 788.1350; 727.2425
FAX: (62-21) 727.0024

Señora Beatriz Nofal
Presidente
ECO-AXIS S.A. (Firma Consultora
Mercosur Journal (Editora
San Martín 1127, P 4, D. H
1004 Buenos Aires, ARGENTINA
TELEFONO: (54-1) 311.5817; 315.0480
FAX: (54-1) 313.3986

Señor Angel Perez
Ingeniero
República de Chile 350
Lima, PERU
Lima, PERU
TELEFONO: (51-1) 433.0219
FAX: (51-1) 433.1968

Señor Victor Rico Frontaura
Director General
Secretaría General de la Comunidad Andina
Paseo de la República 3895
San Isidro
Lima 18, PERU
TELEFONO: (51-1) 221.2205
FAX: (51-1) 221.2218

Señor Luis Rubio I
Médico

*Ministerio de Economía, Fomento
y Reconstrucción
Teatinos 120, Piso 11, Of. 37
Santiago, CHILE
TELEFONO: (56-2) 696.1707
FAX: (56-2) 698.8648*

*Señor Juan Salazar
Presidente
Fundación Chilena del Pacífico
Américo Vespucio Sur 100, Piso 9
Santiago, CHILE
TELEFONO: (56-2) 207.6383
FAX: (56-2) 207.6521*

*Señor Juan Carlos Scapini
Jefe, Departamento de Fomento
Ministerio de Economía, Fomento
y Reconstrucción
Teatinos 120, Piso 11, Of. 40
Santiago, CHILE
TELEFONO: (56-2) 696.1707
FAX: (56-2) 698.8648*

*Señor Germán Velasco
Administrador
República de Chile 350
Lima, PERU
TELEFONO: (51-1) 433.1968
FAX: (51-1) 433.1968*

*Señora Zainal-Abidin Mahani
Associate Professor
Faculty of Economics and Administration
University of Malaya
Lembah Pantai
50603 Kuala Lumpur, MALAYSIA
TELEFONO: (60-3) 759.3651
FAX: (60-3) 756.7252*

*República de Chile 350
Lima, PERU
TELEFONO: (51-1) 433.1968
FAX: (51-1) 433.1968*

*Señor Walter Sánchez
Profesor
Instituto de Estudios Internacionales
Universidad de Chile
Condell 249 Casilla 14187, Suc. 21
Providencia Santiago, CHILE
TELEFONO: (56-2) 274.5377
FAX: (56-2) 274.0155*

*Señora Lia Valls Pereira
Professor Adjunto
Fundação Getulio Vargas
Universidade Estado Rio de Janeiro (UERJ)
Coordinadora IBRE/FGV
Praia de Botafogo 190, sala 823
22253-900, Rio de Janeiro, RJ, BRASIL
TELEFONO: (55-21) 536.9163
FAX: (55-21) 536.9236*

*Señor Jaeho Yeom
Associate Professor
Korea University
136-701 Seoul, KOREA
TELEFONO: (+82-2) 3290.2277
FAX: (+82-2) 924.7399*

OBSERVADORES

Señor Budiman Gultom
Jefe Sección Política y Asuntos Consulares
Embajada de Indonesia
Avda. Nueva Costanera 3318
Santiago, CHILE
TELEFONO: (56-2) 207.6266
TELEFONO: (56-2) 207.6266
FAX: (56-2) 207.9901

Señor Jack Rahmat
Asistente Departamento Comercial
Embajada de Indonesia
Avda. Nueva Costanera 3318
Santiago, CHILE

FAX: (56-2) 207.9901

SECRETARIA CEPAL

Señor José Antonio Ocampo
Señor Reynaldo Bajraj
Señora Miriam Krawczyk
Señor Raúl Atria
Señor Héctor Assael
Señora Barbara Stallings
Señora Vivianne Ventura-Dias
Señor Alfredo Calcagno
Señor Mikio Kuwayama
Señor Valentine Kouzmine
Señor José Carlos Mattos
Señor Jaime Contador