

---

## financiamiento del desarrollo

# **A**simetrías, comercio y financiamiento en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), y en América Latina y el Caribe

Héctor Assael



Unidad de Estudios Especiales  
Secretaría Ejecutiva

Santiago de Chile, abril de 2004

Este documento fue preparado por Héctor Assael, consultor de la Unidad de Estudios Especiales de la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). El autor agradece los comentarios de Andras Uthoff, Coordinador de la Unidad mencionada, a una primera versión de este trabajo. Este informe considera, además, los valiosos comentarios de Inés Bustillo, Jorge Máttar, Verónica Silva y Daniel Titelman, quienes no son responsables de eventuales errores contenidos en su texto final.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

---

Publicación de las Naciones Unidas  
ISSN impreso 1564-4197  
ISSN electrónico 1680-8819

ISBN: 92-1-322364-1

LC/L.2094-P

N° de venta: S.04.II.G.31

Copyright © Naciones Unidas, abril de 2004. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

---

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

## Índice

---

<b>Resumen</b> .....	5
<b>I. El marco de referencia</b> .....	7
A. Algunos antecedentes del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) .....	7
B. Asimetrías estructurales en América Latina y el Caribe.....	12
<b>II. El contexto internacional y algunas opciones antiasimetrías</b> .....	17
A. Las normativas comerciales y productivas vigentes en la OMC (Organización Mundial del Comercio) .....	18
1. Revisión de elementos principales del trato especial y diferenciado .....	18
2. Algunas disposiciones de carácter genérico de la OMC, y su trascendencia para América Latina y el Caribe	20
B. Asistencia oficial para el desarrollo (AOD) .....	24
<b>III. Enfrentamiento de las asimetrías y acciones de cooperación hemisférica y subregionales</b> .....	27
A. Tratamientos nacionales y movilidad de los factores productivos en el ALCA .....	27
B. El Programa de cooperación hemisférica (PCH).....	29
C. Cooperación financiera adicional en el ALCA.....	31
D. Colaboración Unión Europea-América Latina y el Caribe: los fondos estructurales como posibles iniciativas conjuntas ..	33
1. Mercado común del Caribe – Unión Europea.....	33
2. Mercado común Centroamericano – Unión Europea....	34
3. Comunidad Andina de Naciones y Mercosur .....	35
<b>Bibliografía</b> .....	37
<b>Serie financiamiento del desarrollo: números publicados</b> ..	39

## Índice de cuadros

Cuadro 1	América Latina y el Caribe, y ALCA: Población total y PIB total, Año 2002 .....	9
Cuadro 2	América Latina y el Caribe: Producto Interno Bruto por habitante y su evolución ...	11
Cuadro 3	Algunas características generales de las tipologías de territorios.....	14
Cuadro 4	Tipología de territorios de países seleccionados de América latina .....	15
Cuadro 5	Radiografía económica (Chile) .....	16
Cuadro 6	Estado en junio de 2003 de los compromisos de AOD de los países del CAD/OECD como porcentaje del INB, y con coeficientes AOD/INB (2002) .....	25

---

## Resumen

---

El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) es un proyecto hemisférico que comprende a 34 países, desarrollados y en desarrollo. Actualmente, está en un proceso (iniciado en 1998) de negociaciones y que se tiene planeado culminar –aunque con ciertas limitaciones– en el año 2005. Esta iniciativa tiene favorables perspectivas comerciales y económicas en general, pero a la vez involucra “asimetrías” significativas debido a las diferencias de niveles de desarrollo y de tamaño que registran los países miembros del ALCA, en particular los latinoamericanos y caribeños. Con el propósito de enfrentar esas asimetrías, con frecuencia de origen estructural, son factibles varios tipos de políticas y mecanismos.

La primera parte de este informe describe las características principales del ALCA, así como las condiciones económicas de las naciones de la región que están vigentes para su incorporación a este proyecto hemisférico. Destacan en tal dirección los distintos esquemas de integración subregionales existentes en América Latina y el Caribe, así como las estructuras productivas que serían modificadas debido a los flujos comerciales y de inversiones reales fomentados por el ALCA. Adicionalmente, para los países latinoamericanos y caribeños se identifican en esta oportunidad dos asimetrías estructurales básicas: menores niveles de desarrollo y tamaño de las naciones, y desequilibrios regionales o territoriales dentro de los diferentes países.

La segunda parte reconoce que en las asimetrías entre los países del ALCA y en su necesaria corrección influyen en alguna medida las disposiciones incorporadas en el orden comercial y económico mundial, particularmente aquellas contempladas en la Organización

Mundial del Comercio (OMC). Son examinadas por un lado, las normas actuales sobre Trato Especial y Diferenciado (TED) de la OMC que pueden repercutir sobre los sistemas productivos de los países menos desarrollados y más pequeños de América Latina y el Caribe. Por otro, dentro de la OMC también hay algunos márgenes disponibles para utilizar políticas comerciales e industriales “activas”, que promueven las exportaciones y no dan origen a medidas de carácter compensatorio por parte de los países compradores (zonas francas, y otros incentivos). Complementariamente, se examina el papel prioritario que le corresponde a la Asistencia oficial para el desarrollo (AOD) como un instrumento antiasimetrías.

En la tercera parte son consideradas las acciones posibles dentro del ALCA que permiten enfrentar las asimetrías. Al respecto, primero está lo correspondiente a la movilidad de los distintos factores productivos y a otros tratamientos nacionales apropiados que pueden permitir un mejoramiento de la posición comparativa de las naciones menos desarrolladas de la región y más pequeñas. Posteriormente, se comenta sobre dos iniciativas que son factibles para enfrentar las asimetrías existentes: el Programa de Cooperación Hemisférica (PCH) del ALCA y otros aspectos vinculados, que ahora están en una primera etapa de aplicación, y ciertas acciones de cooperación financiera adicional y con potencialidad correctiva que podrían ser incorporadas en el marco del ALCA, entre ellas, de la banca multilateral de desarrollo y asimismo de nuevos “fondos estructurales o de cohesión”.

Por último, después de analizar la interesante experiencia que por más de 40 años ha tenido la Unión Europea con los Fondos Estructurales y de Cohesión, se sugieren nuevas instancias de colaboración Unión Europea-América Latina y el Caribe, que podrían comenzar a través de la creación de Fondos Estructurales (o de Solidaridad) antiasimetrías en dos agrupaciones subregionales (Mercado Común del Caribe y Mercado Común Centroamericano), para luego continuar en otras.

## I. El marco de referencia

---

### A. Algunos antecedentes del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

En 1994, los países de América Latina y el Caribe (con la excepción de Cuba) acordaron con Canadá y los Estados Unidos la construcción del ALCA, que constituiría una enorme región de libre comercio del mundo: en el año 2002, los 34 países miembros tenían una población total de 838 millones de personas y un producto interno bruto (PIB) conjunto de unos 11,8 billones de dólares (a precios constantes de 1995). Se trata de un ambicioso proyecto y un evidente desafío, dadas las grandes asimetrías en términos de tamaño y desarrollo económico de los países participantes. (Véanse los cuadros 1 y 2).

Está previsto según el itinerario original, que en el año 2005 deberían estar aprobadas las normativas válidas para el funcionamiento de este proyecto.<sup>1</sup> Ello fue ratificado en la Declaración Ministerial de Miami (20 de noviembre de 2003), aprobada con la reserva de Venezuela, pero introduciendo el acuerdo siguiente en su párrafo 7: “Tomando en cuenta y reconociendo los mandatos existentes, los Ministros reconocen que los países pueden asumir diferentes niveles de compromisos. Procuraremos desarrollar un conjunto común y equilibrado de derechos y obligaciones que sean aplicables a todos los países”.<sup>2</sup>

Como antecedentes conceptuales e históricos del ALCA, cabe tener presente que en un esfuerzo por hacer frente a los desafíos planteados por la globalización desde mediados de los años

---

<sup>1</sup> Véase especialmente, Inés Bustillo y José Antonio Ocampo (2003).

<sup>2</sup> Véase esa Declaración en [www.ftaa-alca.org](http://www.ftaa-alca.org).

ochenta (antes en algunos casos), los países de América Latina y el Caribe abrieron sus regímenes comerciales y procuraron su inserción en la economía mundial. Las medidas adoptadas para abrir el comercio fueron amplias. Junto con la liberalización unilateral, se alentaron los procesos de integración subregionales y se firmó una amplia gama de acuerdos de libre comercio. La CEPAL caracterizó esta combinación de políticas comerciales como “regionalismo abierto”.<sup>3</sup>

Con el ALCA una vez constituido y operando, se tendría una etapa superior del regionalismo abierto de América Latina y el Caribe que se extendería ahora a todo el Hemisferio Occidental. Este hecho nuevo llevará a plantearse la necesidad de dos definiciones estratégicas de trascendencia. Por una parte y en el marco de la OMC, cómo sería en el futuro la convergencia entre los principales esquemas de regionalismo abierto que existirán en el mundo, es decir, entre el ALCA, la Unión Europea ampliada y los países del Asia Pacífico. Por otra, y dentro del ALCA, en que formas tendrán lugar los distintos acercamientos posibles entre los varios esquemas subregionales y acuerdos bilaterales de libre comercio vigentes. En esta última dirección, es evidente que tendrán mayores potencialidades y grados de permanencia los acuerdos comerciales más “profundos”, entre ellos y como ilustración, el suscrito en el año 2003 entre Chile y Estados Unidos.<sup>4</sup>

Uno de los beneficios potenciales de la liberalización comercial en el contexto del ALCA es mejorar el acceso a los mercados, entre los cuales el estadounidense es el más atractivo. La importancia relativa de los Estados Unidos y de Canadá en términos del comercio exterior de cada país varía considerablemente en la región. Sin embargo, aún en los países en que el comercio con los Estados Unidos es relativamente menos importante, este país puede constituir un destino destacado para algunas manufacturas; el mejor acceso a dicho mercado ofrece así la oportunidad de diversificar las exportaciones. Además en el ámbito de la agricultura se espera que la eliminación de barreras de acceso al mercado y de los subsidios de exportación, junto con menores medidas de apoyo interno, constituyan ventajas para los países participantes.

Para los países que son beneficiarios de las preferencias unilaterales de los Estados Unidos, la participación en el ALCA implica una reducción de la incertidumbre; es decir, un seguro contra la discrecionalidad en el otorgamiento de preferencias.<sup>5</sup> Obviamente, el costo de este seguro es la reducción de la protección y una menor autonomía en materia de políticas económicas. Independientemente de asegurarse acceso al mercado, mantenerse al margen de un Área de Libre Comercio hemisférica no parece una alternativa viable, sobre todo para las economías más pequeñas, si se ha de preservar el acceso a la nación más grande del hemisferio. Esto se aplica sobre todo a los países de la Cuenca del Caribe, que perdieron participación de mercado y flujos de inversiones extranjeras.

Complementariamente, más allá de los incentivos tradicionales para asegurar el acceso y aumentar las exportaciones, el ALCA atraería inversión extranjera, lo que podría tener especial relevancia para las economías más pequeñas deseosas de participar más activamente en la subcontratación internacional. Además, el ALCA representa una oportunidad de disciplinar el uso de las medidas de protección contingente, como el antidumping y los derechos compensatorios, que crean barreras injustificadas. La aplicación de estas medidas ha afectado a importantes exportaciones de la región: acero de Brasil y Argentina, flores de Colombia, uvas y salmón de Chile, petróleo crudo y acero de Venezuela, entre otros.

---

<sup>3</sup> El renacimiento de la integración en la región marcado por la creación del Mercado Común del Sur (Mercosur) en 1991, estuvo acompañado de un nuevo impulso en los antiguos acuerdos subregionales de la región; el Mercado Común Centroamericano (MCCA), la Comunidad Andina (CAN) y la Comunidad y Mercado Común del Caribe (CARICOM), y de una proliferación de acuerdos bilaterales de libre comercio. Véase, CEPAL 1994.

<sup>4</sup> El texto completo del extenso Tratado de Libre Comercio Chile-Estados Unidos puede consultarse en [www.direcon.cl](http://www.direcon.cl).

<sup>5</sup> Entre los arreglos preferenciales unilaterales de los Estados Unidos se incluyen la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe, de 1983; la Ley de Preferencias Comerciales Andinas de 1991, y la Ley de Asociación entre Estados Unidos y la Cuenca del Caribe, de 2000. En diciembre 2003, se estaba finalizando un acuerdo especial de los Estados Unidos con Centroamérica.



Varios elementos distintos, como las tendencias que se registren en los mercados mundiales, las condiciones productivas y especiales de cada país y sus políticas económicas, determinarán en que medida los países se beneficiarán de la liberalización hemisférica del comercio. Más adelante se sostiene que la forma en que se encaren las asimetrías repercutirá en la capacidad de los países, sobre todo los más pequeños y menos desarrollados, para aprovechar las mayores oportunidades comerciales. En particular, se argumenta que los países miembros deben mantener márgenes de flexibilidad dentro de las disciplinas del ALCA, para adoptar políticas activas de desarrollo productivo a fin de aumentar la competitividad sistémica.

Ello no obstante, es evidente que en el ALCA lo primero que se identifica es una asimetría “estructural” básica, proveniente de las grandes diferencias registradas entre los niveles de desarrollo alcanzados por Estados Unidos y Canadá, de un lado, y por los países de América Latina y el Caribe, de otro. Como una ilustración al respecto correspondiente al año 2002, cabe señalar que el PIB por habitante, a precios constantes de 1995, era igual a 32 mil dólares en Estados Unidos y a 20 mil dólares en Canadá. Mientras tanto, un valor promedio comparable para el conjunto de América latina y el Caribe alcanzaba a cerca de 3.800 dólares, y con fuertes discrepancias en torno al promedio cuando se examinan los diferentes casos nacionales.

**Cuadro 1**  
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, Y ALCA: POBLACIÓN TOTAL Y PIB TOTAL, AÑO 2002**  
*(Unidad de medida indicada en cada columna)*

	<b>País</b>	<b>Población total (miles de habitantes a mitad de año)</b>	<b>PIB total (millones de dólares, a precios constantes de 1995)</b>
1.	Argentina	37.944	229.752
2.	Bolivia	8.824	8.278
3.	Brasil	175.084	759.948
4.	Chile	15.589	92.787
5.	Colombia	43.817	99.760
6.	Costa Rica	4.089	15.382
7.	Cuba	11.273	44.700
8.	Ecuador	13.112	23.283
9.	El Salvador	6.518	11.479
10.	Guatemala	11.995	18.645
11.	Haití	8.668	3.604
12.	Honduras	6.828	4.869
13.	México	101.847	477.670
14.	Nicaragua	5.347	2.591
15.	Panamá	3.060	9.556
16.	Paraguay	5.778	8.537
17.	Perú	26.749	63.566
18.	Rep. Dominicana	8.678	18.511
19.	Uruguay	3.385	16.739
20.	Venezuela	25.093	70.157
	<b>Sub Total A.L.</b>	<b>523.678</b>	<b>1.979.814</b>

Cuadro 1 (conclusión)

	<b>País</b>	<b>Población total (miles de habitantes a mitad de año)</b>	<b>PIB total (millones de dólares, a precios constantes de 1995)</b>
21.	Antigua y Barbuda	73	555
22.	Barbados	269	1.798
23.	Belice	251	677
24.	Dominica	78	216
25.	Granada	81	294
26.	Guyana	764	570
27.	Jamaica	2.627	5.327
28.	San Kitts y Nevis	42	248
29.	San Vicente y las Granadinas	119	265
30.	Santa Lucía	148	376
31.	Suriname	432	568
32.	Trinidad y Tabago	1.298	7.732
	<b>Sub total Caribe</b>	<b>6.182</b>	<b>18.626</b>
	<b>A. L. y el Caribe</b>	<b>529.860</b>	<b>1.998.440</b>

**Fuente:** CEPAL, sobre la base de cifras oficiales, del Banco Mundial y del FMI. Otros datos sobre población total en 2002: Bahamas, 300 mil habitantes; Canadá 31 millones; y Estados Unidos, 288 millones. Para el PIB total, en dólares constantes de 1995 y en valores aproximados: Bahamas, 2,7 mil millones; Canadá, 620 mil millones; y Estados Unidos, 9,2 billones. Bahamas, Canadá y Estados, son miembros del ALCA, mientras que Cuba no lo es.

a) ALCA (34 países), población total.: 837.887 miles de habitantes.

b) ALCA (34 países), PIB total, en dólares constantes de 1995: 11.776.440 millones.

**Cuadro 2**  
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PRODUCTO INTERNO BRUTO POR HABITANTE Y SU EVOLUCIÓN <sup>A)</sup>**  
*(Dólares a precios constantes de 1995)*

	<b>Pais</b>	<b>1989</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>
1.	Argentina	5 735,9	5 544,5	6 051,9	6 546,0	6 839,1	7 137,7	6 843,8	7 125,7	7 599,3	7 791,0	7 434,6	7 282,9	6 875,2	6 055,0
2.	Bolivia	804,5	821,3	846,2	841,1	857,0	877,4	897,6	915,8	937,5	961,2	941,5	940,6	934,3	938,2
3.	Brasil	4 114,2	3 859,4	3 834,6	3 765,4	3 877,1	4 059,1	4 169,1	4 213,2	4 283,2	4 231,3	4 216,9	4 327,7	4 335,1	4 340,5
4.	Chile	3 719,9	3 778,6	3 988,4	4 347,3	4 570,8	4 723,1	5 069,2	5 341,7	5 623,6	5 733,1	5 631,3	5 792,2	5 902,1	5 952,0
5.	Colombia	2 135,2	2 161,6	2 157,6	2 192,7	2 245,6	2 331,9	2 400,1	2 400,3	2 433,0	2 405,5	2 271,9	2 287,9	2 281,8	2 276,7
6.	Costa Rica	2 920,7	2 959,5	2 932,7	3 114,5	3 256,3	3 325,2	3 371,6	3 315,6	3 407,4	3 597,7	3 792,6	3 774,6	3 741,1	3 761,8
7.	Cuba	5 218,7	5 033,6	4 350,7	3 742,3	3 046,2	3 046,3	3 111,9	3 379,2	3 454,2	3 440,4	3 623,6	3 836,2	3 933,5	3 965,2
8.	Ecuador	1 660,9	1 669,9	1 721,2	1 743,3	1 736,5	1 762,2	1 762,2	1 778,7	1 834,4	1 837,3	1 698,9	1 682,0	1 741,6	1 775,7
9.	El Salvador	1 364,0	1 405,8	1 417,9	1 490,6	1 552,7	1 610,1	1 675,0	1 669,8	1 704,3	1 732,3	1 754,6	1 756,8	1 756,7	1 761,2
10.	Guatemala	1 346,9	1 353,4	1 368,2	1 398,6	1 417,2	1 437,1	1 469,2	1 473,5	1 498,1	1 533,5	1 551,1	1 562,4	1 561,8	1 554,4
11.	Haití	577,9	567,1	556,7	516,4	466,7	377,9	406,1	421,0	426,5	430,8	435,3	436,2	425,6	415,7
12.	Honduras	707,6	685,7	683,2	701,9	729,8	695,3	700,5	705,8	720,3	723,7	694,0	713,6	714,3	713,1
13.	México	3 925,5	4 048,3	4 139,3	4 214,4	4 211,7	4 322,1	3 985,2	4 130,7	4 339,8	4 483,9	4 576,7	4 812,9	4 719,8	4 690,1
14.	Nicaragua	466,1	454,3	440,2	430,8	416,4	420,2	426,3	435,5	446,8	452,8	473,9	491,6	493,9	484,5
15.	Panamá	2 387,6	2 511,7	2 681,9	2 843,2	2 933,4	2 964,0	2 960,6	2 979,5	3 056,9	3 135,6	3 183,1	3 204,7	3 157,3	3 122,7
16.	Paraguay	1 696,6	1 696,8	1 690,7	1 672,9	1 694,7	1 700,8	1 730,4	1 703,5	1 699,3	1 645,6	1 602,7	1 552,4	1 550,2	1 477,3
17.	Perú	2 028,0	1 879,0	1 892,8	1 850,6	1 904,4	2 109,3	2 250,4	2 266,6	2 380,5	2 328,2	2 310,5	2 329,7	2 290,3	2 376,4
18.	Rep. Dominicana	1 483,7	1 378,3	1 367,0	1 450,8	1 468,2	1 510,9	1 549,1	1 631,4	1 734,0	1 830,9	1 944,5	2 052,0	2 078,6	2 133,2
19.	Uruguay	4 719,6	4 706,5	4 847,7	5 212,2	5 358,2	5 689,7	5 520,9	5 754,4	6 019,3	6 237,8	5 983,7	5 826,4	5 580,2	4 945,6
20.	Venezuela	2 943,9	3 045,0	3 258,8	3 394,2	3 322,5	3 151,7	3 233,9	3 166,6	3 314,9	3 268,1	3 028,4	3 082,4	3 129,7	2 795,8
	<b>Sub Total A.L.</b>	<b>3 492,0</b>	<b>3 406,0</b>	<b>3 452,9</b>	<b>3 487,8</b>	<b>3 541,5</b>	<b>3 661,9</b>	<b>3 639,3</b>	<b>3 715,0</b>	<b>3 843,3</b>	<b>3 865,4</b>	<b>3 824,1</b>	<b>3 906,7</b>	<b>3 861,7</b>	<b>3 780,6</b>
21.	Antigua y Barbuda	5 786,4	5 984,9	6 096,6	6 077,0	6 280,7	6 561,9	6 149,5	6 423,2	6 685,2	6 930,2	7 187,1	7 301,9	7 559,8	7 629,5
22.	Barbados	6 625,4	6 399,4	6 133,5	5 694,1	5 729,8	5 958,9	6 045,5	6 175,2	6 312,6	6 543,9	6 713,5	6 898,7	6 722,3	6 674,1
23.	Belice	2 009,6	2 150,5	2 158,1	2 286,6	2 316,9	2 287,7	2 310,5	2 282,4	2 325,6	2 318,2	2 401,6	2 594,3	2 658,8	2 699,5
24.	Dominica	2 599,3	2 752,8	2 798,1	2 841,9	2 867,3	2 893,0	2 900,8	2 957,7	2 999,4	3 069,6	3 088,5	3 112,4	2 932,8	2 749,1
25.	Granada	2 339,3	2 471,5	2 576,0	2 615,5	2 599,4	2 700,6	2 799,7	2 900,2	3 042,6	3 292,3	3 559,5	3 816,1	3 701,3	3 654,4
26.	Guyana	448,8	433,7	472,8	515,0	571,9	622,8	643,6	687,9	730,8	711,0	743,1	723,1	736,9	745,7
27.	Jamaica	1 915,7	2 020,4	2 016,5	2 053,9	2 080,0	2 093,5	2 119,7	2 099,6	2 045,3	2 012,1	2 006,9	2 009,2	2 027,6	2 028,2
28.	San Kitts y Nevis	3 810,0	3 925,8	3 989,2	4 055,6	4 196,2	4 363,9	4 466,3	4 723,3	5 090,1	5 193,4	5 428,0	5 743,6	5 886,3	5 933,2
29.	San Vicente y las Granadinas	1 651,4	1 740,0	1 750,8	1 857,3	1 881,3	1 825,3	1 955,3	1 965,5	2 022,6	2 127,1	2 190,8	2 217,9	2 212,4	2 220,9
30.	Santa Lucía	2 325,7	2 475,7	2 429,6	2 575,6	2 508,9	2 594,5	2 620,3	2 617,4	2 587,3	2 645,8	2 700,5	2 688,5	2 533,3	2 538,1
31.	Suriname	1 367,7	1 331,4	1 371,2	1 339,8	1 281,4	1 275,5	1 269,3	1 328,5	1 363,0	1 391,4	1 330,8	1 303,4	1 309,6	1 314,6
32.	Trinidad y Tabago	3 997,7	4 008,7	4 120,1	4 046,4	3 966,7	4 100,0	4 242,9	4 405,2	4 557,7	4 779,0	5 133,8	5 584,0	5 801,9	5 955,2
	<b>Sub total Caribe</b>	<b>2 426,0</b>	<b>2 475,6</b>	<b>2 498,3</b>	<b>2 493,9</b>	<b>2 497,0</b>	<b>2 554,3</b>	<b>2 603,6</b>	<b>2 650,9</b>	<b>2 683,3</b>	<b>2 735,2</b>	<b>2 827,5</b>	<b>2 939,8</b>	<b>2 984,0</b>	<b>3 012,9</b>
	<b>A. L. y el Caribe</b>	<b>3 477,9</b>	<b>3 393,9</b>	<b>3 440,6</b>	<b>3 475,2</b>	<b>3 528,4</b>	<b>3 648,1</b>	<b>3 626,5</b>	<b>3 702,0</b>	<b>3 829,2</b>	<b>3 851,8</b>	<b>3 812,2</b>	<b>3 895,3</b>	<b>3 851,4</b>	<b>3 771,6</b>

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales del Banco Mundial y del FMI.

a) Cabe anotar que los países miembros del ALCA son 34: excluyendo a Cuba, los 31 restantes de este cuadro; y 3 países adicionales, Bahamas, Canadá y Estados Unidos, con un PIB por habitante en dólares constantes de 1995, de aproximadamente 9000, 20000, y 32000, respectivamente, para el año 2002.

## B. Asimetrías estructurales en América Latina y el Caribe

Vale la pena empezar revisando ciertas características fundamentales que están presentes con persistencia en la región latinoamericana y caribeña. En primer lugar, **en cuanto a niveles de desarrollo (y en parte, de tamaño) de los distintos países de la región**, es posible analizar los registros sobre producto interno bruto por habitante del Cuadro 2, que están expresados en dólares a precios constantes de 1995. Ese Cuadro tiene incorporados los datos de Cuba, aunque es un país no incluido en el ALCA.

Se aprecia que sólo cinco países de la región están generando un PIB por habitante inferior a 1000 dólares, en términos anuales y en moneda de 1995. Ellos son Haití, Nicaragua, Guyana, Honduras y Bolivia, siendo esos dos primeros países los casos más preocupantes, ya que su PIB actual no alcanza a 500 dólares por persona; además, en el primero ese indicador ha declinado significativamente durante los últimos diez años. Haití es la única nación de América Latina y el Caribe que es considerada dentro de la categoría “países menos adelantados (PMA)” de la OMC, siguiendo las definiciones del ámbito de las Naciones Unidas que identifican a nivel mundial un total de 30 PMA. De no haberlo solicitado hasta ahora, está claro entonces que un trato similar podría ser reclamado por Nicaragua.

Guyana y Honduras estaban registrando en los inicios de este decenio, un PIB por habitante algo superior 700 dólares, pero con trayectorias distintas. Así, la situación económica de Guyana fue mejorando sobre todo hasta 1997-1999, en tanto que la de Honduras ha evidenciado un claro estancamiento. A su vez, Bolivia después de acercarse a un PIB por persona de 1000 dólares en 1998, no ha logrado superar ese nivel durante los últimos años.

Complementariamente, lo descrito antes se agrava porque en cuatro países (Bolivia, Guyana, Honduras y Nicaragua) sus niveles de endeudamiento externo son muy elevados y constituyen una restricción severa adicional a su desarrollo.<sup>6</sup> Sobre este asunto está en funcionamiento desde 1996, la “Iniciativa para la reducción de la deuda de los países pobres muy endeudados” (PPME; o HIPC), para su sigla en Inglés), pero en este informe se ha preferido no abordar el tema.

Los cinco países antes identificados pertenecen a determinados esquemas subregionales de integración. Haití y Guyana son miembros del Mercado Común del Caribe (CARICOM); Nicaragua y Honduras, del Mercado Común Centroamericano; y Bolivia está incorporado a la Comunidad Andina de Naciones (CAN), pero además tiene la condición especial de país asociado del Mercado Común del Sur (MERCOSUR). En cuanto a la población de estos países en el año 2002, se aprecia lo siguiente: Bolivia, 8,8 millones de habitantes; Haití, 8,7 millones; Honduras, 6,8 millones; Nicaragua, 5,3 millones; y Guyana, 760 mil; o sea, la cifra agregada de esas cinco naciones alcanzaba a 30,4 millones de personas, lo que era un 5,7% de la población total de América Latina y el Caribe (530 millones de habitantes). (Véase de nuevo el Cuadro 1).

Por otro lado, cinco naciones de América Latina y el Caribe anotan un PIB por habitante inferior a 2000 dólares anuales, pero que supera los 1000 dólares. Ellas son: Suriname, con un valor en torno a 1300 dólares durante todo el período 1989-2002; Paraguay, actualmente con menos de 1500 dólares, después de tener unos 1700 dólares hasta 1997; Guatemala, con más de 1500 dólares en los últimos años, mejorando algo los niveles de 1400 dólares anotados a principios del decenio de 1990; y finalmente, Ecuador y El Salvador con valores del PIB por habitante de aproximadamente 1750 dólares anuales en periodos recientes.

Estos cinco países también son miembros de distintas agrupaciones subregionales de integración: Suriname, del Mercado Común del Caribe; Guatemala y El Salvador, del Mercado

---

<sup>6</sup> Véase, CEPAL 2001, págs. 90-96.

Común Centroamericano; Paraguay está dentro del MERCOSUR; y Ecuador es parte de la Comunidad Andina de Naciones. La población acumulada de estos cinco países asciende en la actualidad a 37,8 millones de personas, es decir, a un 7,1% del valor total para América Latina y el Caribe. Suriname sólo tiene 430 mil habitantes, en tanto que los otros registros del caso son: Ecuador (13 millones); El Salvador (6,5 millones); Guatemala (12 millones), y Paraguay (5,8 millones).

Es decir, en la aproximación anterior se han identificado diez países con un menor nivel de desarrollo comparativo dentro de América Latina y el Caribe, aceptando que 2000 dólares por habitante en términos anuales es un límite razonable para diferenciar situaciones críticas. Como se anticipó, Haití y Nicaragua constituyen los casos más graves, y tienen 14 millones de habitantes entre los dos; por su parte, Guyana y Suriname son países en que coinciden reducidos niveles de desarrollo y de tamaño en sus economías. También son países relativamente pequeños, Honduras, Paraguay, El Salvador, y quizás Bolivia, con poblaciones inferiores a 10 millones de habitantes en cada uno de ellos. Por último, Guatemala y Ecuador están en una posición distinta porque se acercan a algunas de las características propias de los países llamados “medianos”, con poblaciones superiores a 12 millones de habitantes en las dos naciones.

Sin embargo, en el CARICOM que tiene actualmente 14 países miembros (Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, San Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Suriname, y Trinidad y Tabago), se presentan algunas características que interesa comentar. De un lado, Bahamas es miembro de la Comunidad de Caribe, pero no lo es del Mercado Común; además, Montserrat es un caso especial, y no figura como país en los Cuadros 1 y 2. De otro, y en materia de asimetrías estructurales dentro del CARICOM se aprecia una situación particular. Anteriormente, entre los países con un PIB por habitante inferior a 1000 dólares anuales fueron identificados Haití y Guyana, mientras que Suriname estaba ubicado en el tramo entre 1000 y 2000 dólares.

Empero, utilizando criterios diferentes el CARICOM acepta formalmente en sus normativas que Barbados, Guyana, Jamaica, Suriname, y Trinidad y Tobago son países más desarrollados (“are designated as more Developed Countries”); y además que el resto de los países miembros son menos desarrollados (“all other Member States, are designated as Less Developed Countries”). O sea, los otros nueve casos: (Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Granada, Haití, Montserrat, San Kitts y Nevis, Santa Lucía, y San Vicente y las Granadinas). Es posible que esta clasificación distinta responde principalmente al concepto de “pequeños estados insulares” que se utiliza por ejemplo para los propósitos de la Asistencia oficial para el desarrollo (AOD), salvo en el caso de Haití que es un país de mayor tamaño comparativo pero con mucha pobreza extrema. Esta aparente dicotomía de clasificaciones sería conveniente dilucidarla en el futuro, teniendo en vista lo que se plantea sobre Fondos Estructurales en otra parte de este estudio.

Una segunda asimetría estructural que está incorporada en las economías latinoamericanas y caribeñas **se refiere a los desequilibrios “regionales”o “territoriales” dentro de los diferentes países**, que acompañan a los procesos nacionales de crecimiento tanto en los casos aceptables como en aquellos frustrados. En torno a esas disparidades “territoriales”, que es la terminología utilizada con mayor frecuencia en la actualidad, la CEPAL y el ILPES han presentado varios trabajos significativos. Al respecto, en una publicación reciente se afirma lo que sigue a continuación.<sup>7</sup>

“Como la capacidad que pueden mostrar los territorios y sus instituciones para enfrentar con relativo éxito los procesos de apertura y globalización es muy diversa, se trata de indagar, mediante los métodos de convergencia, que ha pasado en algunos países de América Latina en términos del aumento o disminución de las disparidades territoriales”.

---

<sup>7</sup> Véase, Iván Silva Lira, (2003).

“Al no encontrar mayores pruebas determinantes de convergencia, se realiza un análisis regional complementario, a través del cual se clasifican los territorios, denominándolos ricos y pobres, o ganadores y perdedores, con el propósito de obtener una explicación económica más precisa sobre su condición. Se busca detectar cuales son los atributos de un territorio ganador y las falencias que determinan que otros sean perdedores, a fin de avanzar en la identificación de políticas públicas más adecuadas”.

Ese estudio investigó en profundidad las realidades nacionales y territoriales de seis países latinoamericanos: Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, México y Perú, para los cuales se preparó una amplia información analítica y estadística, la que fue algo más restringida en el caso peruano. A partir de la evaluación pormenorizada de esa información se propuso una “tipología de territorios”, centrada alrededor de las situaciones existentes a fines del decenio de 1990 que se reproduce fielmente en el Cuadro 3.

Cuadro 3

### ALGUNAS CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LAS TIPOLOGÍAS DE TERRITORIOS

<p><u>2. Territorios dinámicos y con bajo PIB per cápita: “potencialmente ganadores”, en marcha</u></p> <p>Explotación de recursos naturales puestos en valor recientemente.</p> <p>Aprovechamiento de ventajas asociadas a sectores primarios junto con el desarrollo de industrias manufactureras y también de sectores terciarios.</p> <p>Crecimiento en base a mayor dinamismo de los sectores secundarios y terciarios.</p>	<p><u>1. Territorios dinámicos y con alto PIB per capita: “potencialmente ganadores”</u></p> <p>Vinculados a recursos naturales exportables en contexto de mayor apertura de mercados.</p> <p>Aprovechamiento de ventajas asociadas a sectores primarios junto con el desarrollo de industrias manufactureras y también de sectores terciarios.</p> <p>Fuerte crecimiento en base a mayor dinamismo de los sectores secundarios y terciarios.</p>
<p><u>3. Territorios no dinámicos y con bajo PIB per capita: “potencialmente perdedores”, estancados</u></p> <p>Actividades primarias en decadencia o de baja productividad (agricultura tradicional o explotación minera en extinción).</p> <p>Fuerte proceso de desindustrialización como efecto de la baja competitividad de actividades manufactureras anteriores.</p> <p>Estancamiento o bajo crecimiento de actividades industriales y terciarias</p>	<p><u>4. Territorios no dinámicos y con alto PIB per cápita: “potencialmente perdedores”, en retroceso</u></p> <p>Fuerte incidencia de sectores primarios de lento crecimiento o francamente en contracción.</p> <p>Pérdida de dinamismo de sectores industriales y/o de algunos sectores terciarios.</p> <p>Lento crecimiento en PIB per cápita más por fuerte inmigración que por la baja expansión de las actividades económicas.</p>

Fuente: Iván Silva, *op. cit.*, pág. 27.

Cabe observar que esa tipología agrupa en los dos cuadrantes horizontales superiores a aquellos territorios dinámicos “potencialmente ganadores” ante los procesos de globalización, con un alto PIB por habitante en uno de ellos, y un bajo PIB per cápita en el otro. En cambio, los dos cuadrantes inferiores se refieren a las dos posibilidades de “potencialmente perdedores” (en retroceso y estancados). Utilizando esa metodología la evidencia estadística examinada en el trabajo citado permitió elaborar una clasificación de territorios para los seis países considerados, según se aprecia en el Cuadro 4. Llama la atención que sólo en Bolivia no se identificaron territorios (Departamentos) dinámicos y con bajo PIB per cápita.

Cuadro 4

**TIPOLOGÍA DE TERRITORIOS DE PAÍSES SELECCIONADOS DE AMÉRICA LATINA**

2. Regiones dinámicas y con bajo PIB per cápita	1. Regiones dinámicas y con alto PIB per cápita
Perú: Huanca-Vélica, Huanuco, Cuzco, Cajamarca, Puno, Ayacucho Brasil: Minas Gerais, Mato g. do sul, Mato Grosso, Goiás, Pernambuco, Ceará, Rio g. Do norte, Piauí, Maranhao Chile: Aysén, Maule, Los Lagos México: Durango, Puebla, Michoacán, Tlaxcala, Zacatecas, Yucatán, Guanajuato Colombia: Caldas, César	Perú: Moquegua, Pasco, Arequipa, Lima, Callao, Lambayeque, Junin, Ica, La Libertad Brasil: D. Federal, Rio de Janeiro, Rio g. do Sul, Espirito Santo, Paraná Chile: Antofagasta, Atacama, Tarapacá, Metropolitana México: D.F., Nuevo León, Chihuahua, Coahuila, Queretaro, Sonora, Tamulipas, Aguas Calientes, Colima Colombia: Cundinamarca, Bogotá, Valle Del Cauca Bolivia: Pando, Oruro, Tarija
3. Regiones poco dinámicas y con bajo PIB per cápita	4. Regiones poco dinámicas y con alto PIB per cápita
Perú: Apurimac, Piura, Ancash, Tumbes, San Martin, Amazonas Brasil: Paraíba, Acre, Bahía, Sergipe, Alagoas, Amapa, Pará, Rondonia, Roraima Chile: Araucanía, Coquimbo, G. B. O'higgins, Valparaíso, Bío-Bío México: Chiapas, Veracruz, Oaxaca, Hidalgo, San Luis P., México, Guerrero, Nayarit, Tabasco, Sinaloa, Morelos Colombia: Sucre, Nariño, Magda., Bolívar, Boyacá, Tolima, Atlán., Huila, N. de SN, Caqu-etá, Córdoba, Quindío, Risara., Cauca, Chocó Bolivia: Potosí, Chuquisaca, Beni, La Paz	Perú: Tacna, Madre De Dios, Loreto Brasil: Sao Paulo, Santa Catarina, Amazonas Chile: Magallanes México: Quintana Roo, Campeche, Baja California Sur, Baja California, Jalisco Colombia: Nuevos Deptos, La Guajira, Antioquia, Santander, Meta Bolivia: Santa Cruz, Cochabamba

Fuente: Iván Silva, *op. cit.*, pág. 21.

Posteriormente en sus capítulos VI y VII ese estudio está orientado hacia la formulación de políticas públicas nacionales y territoriales que permitan, por un lado, la construcción de territorios competitivos e innovadores y, por otro, la elaboración de respuestas para el desarrollo local y regional.

Desde otra perspectiva y con antecedentes para Chile referidos a los años 1996 y 2000, se presenta en el Cuadro 5 una clasificación por “regiones” (las que según la estructura legal vigente del país, son trece) de la evolución del PIB total y por persona. Conforme a lo comentado en la nota periodística pertinente, “las regiones de Antofagasta (II)” y Araucanía (IX) son los extremos económicos de Chile.<sup>8</sup> Esta observación es coincidente con lo que se desprende del Cuadro 4, incluido antes.

<sup>8</sup> Véase, El Mercurio (2003).

Cuadro 5

**RADIOGRAFÍA ECONÓMICA (CHILE)**

Región	PIB 2000 (en miles de mills. \$)*	PIB per cápita (en \$ año 2000)	Participación regional en el PIB		Crecimiento del PIB prom. 1996-2000 (en porcentajes)
			1996	2000	
I	1 024	254 092	3,2	3,2	3,12
II	2 458	529 151	6,9	7,7	6,03
III	660	275 936	2,1	2,1	3,02
IV	829	146 215	2,1	2,6	8,60
V	2 924	201 934	9,4	9,1	2,41
RM	15 351	269 300	49,4	48,0	2,43
VI	1 412	192 307	4,2	4,4	4,40
VII	1 207	141 288	3,7	3,8	3,96
VIII	3 001	171 393	9,8	9,4	1,93
IX	894	109 307	2,7	2,8	3,67
X	1 576	156 162	4,4	4,9	5,97
XI	177	205 512	0,5	0,6	5,69
XII	445	313 451	1,4	1,4	2,59

**Fuente:** El Mercurio, *op. cit.*, pág. B1, con informaciones del Banco Central de Chile.

\* En pesos de 1996.

Finalmente, están presentes asimismo en los países de la región otras modalidades de asimetrías estructurales con diferentes grados de extensión e intensidad, varias de ellas vinculadas con las características y los efectos del proceso de globalización internacional. Entre las identificables en el ámbito interno de cada nación, se incluyen primero aquellas originadas por ciertos sectores productivos o determinadas actividades productoras de bienes y servicios; por ejemplo, ello es lo que ocurre con la agricultura tradicional y los servicios de carácter informal; también algunas asimetrías pueden provenir de otras fuentes, verbigracia, diferencias educacionales, orígenes étnicos, y razones derivadas del concepto de género. En todo caso, no es la intención de este estudio dedicarse al examen de esos tipos de asimetrías estructurales.



## **II. El contexto internacional y algunas opciones antiasimetrías**

---

Es cierto que la estructura y las negociaciones del ALCA no siguen el camino de la lógica del Trato Especial y Diferenciado (TED) que está contenida en los procedimientos e instrumentos de la Organización Mundial de Comercio (OMC), particularmente de aquellos que han estado vigentes después del término de la Ronda Uruguay (1986-1994), y de los Acuerdos de Marrakech (1994) y de Doha (2001). Incluso, en las orientaciones y nomenclatura del ALCA no están presentes el concepto y la aceptación del TED para los países en desarrollo (PED) y los países menos adelantados (PMA).<sup>9</sup>

Ello no obstante, en el contexto del ALCA lo reconocido son las amplias diferencias existentes en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías de los países que participan en las negociaciones del área. Por lo que, en lo principal, para fortalecer la capacidad productiva y la competitividad de los países con menores niveles de desarrollo y tamaño, el Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas del ALCA formuló una propuesta para la implementación de un “Programa de Cooperación Hemisférica”, como se verá posteriormente.

Está claro además, que una parte de las dificultades derivadas de las condiciones desfavorables de desarrollo y tamaño de ciertos países miembros del ALCA puede ser corregida a través del TED contemplado en la OMC, particularmente cuando se trata de sus relaciones económicas, comerciales y financieras con las naciones no

---

<sup>9</sup> Entre los países miembros de la OMC, más de 100 son PED; entre ellos se incluyen los 30 PMA.

hemisféricas. Así, en la medida que esas relaciones son ampliadas e intensificadas, repercuten favorablemente sobre la capacidad productiva y competitiva de los países más débiles del ALCA, influyendo transversalmente en todo el Área. Por ese motivo, vale la pena comentar en torno a aspectos específicos del TED de la OMC y otros temas vinculados, aunque como es lógico, no se intenta revisar toda la agenda de comercio multilateral.<sup>10</sup>

## **A. Las normativas comerciales y productivas vigentes en la OMC (Organización Mundial del Comercio)**

### **1. Revisión de elementos principales del trato especial y diferenciado<sup>11</sup>**

La Ronda Uruguay representó un viraje respecto de los principios prevalecientes en el GATT, al establecer condiciones de reciprocidad a largo plazo para la mayoría de los países participantes (desarrollados y en desarrollo). Los resultados de la Ronda Uruguay respecto del TED significaron un desplazamiento desde el acceso preferencial de mercados y la protección de derechos, hacia la facilitación del cumplimiento de las obligaciones en la OMC, que haría menos onerosa la transición. Esta reorientación es sustancial porque el enfoque general de la OMC es el de un sistema basado en normas, las que han ido abarcando crecientemente políticas internas de los países. Al mismo tiempo, ellas están sujetas a un mecanismo más claro y firme para asegurar su cumplimiento a través del sistema de solución de diferencias de la OMC.

La dimensión del desarrollo en la Ronda Uruguay se expresó en primer lugar en la incorporación de dos sectores que son de interés para los PED en la normativa multilateral, agricultura y textiles, aunque paulatinamente y con limitaciones. Además, esos países tuvieron una participación mayor en las negociaciones, asumieron compromisos amplios en la totalidad de los acuerdos emanados de la Ronda, y han tenido una presencia activa en las tareas de aplicación y negociación posteriores que derivaron de los acuerdos. Dentro de esas tareas los PED han participado también en procesos de solución de diferencias, cuyo perfeccionamiento se evalúa como beneficioso para ellos.

Por su parte, el cambio inducido por la Ronda Uruguay en el TED estuvo acompañado de una distinción más definida entre países desarrollados (PD), PED y PMA, y las excepciones permanentes o de plazo mayor para el cumplimiento de los compromisos fueron reservados sólo para estos últimos. Por otra, no se eliminaron los Sistemas Generalizados de Preferencias (SGP). Al mismo tiempo, la ampliación de temas sujetos a acuerdos dirigidos a ámbitos diferentes de políticas han incidido en mecanismos diversos para el TED en el sistema multilateral. De acuerdo a la tipología utilizada por la OMC, existen básicamente los siguientes mecanismos:

- a) Aumento de oportunidades comerciales que deben proporcionar los países miembros a los PED. Este incremento reviste muchas veces la forma de una cláusula de “máximo empeño”, y por tanto no tiene un carácter mandatario. Las disposiciones en esta categoría se relacionan en su mayoría con aspectos de acceso a mercados.
- b) Reconocimiento y protección de los intereses de los PED, a través de medidas que los miembros deben adoptar o evitar según sea la materia, para salvaguardar los intereses de tales países.
- c) Flexibilidad en los compromisos, medidas, y utilización de instrumentos de política. Esta modalidad considera las exenciones o menores niveles de compromisos a que pueden

---

<sup>10</sup> Ello se hace, por ejemplo, en un documento reciente: José Antonio Ocampo (2003), discurso ante el ECOSOC.

<sup>11</sup> Véase especialmente, Verónica Silva (2003).

acogerse los PED. En el caso del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS), la flexibilidad está integrada en la estructura del acuerdo.

- d) Períodos de transición incorporados en varios acuerdos, que corresponden a exenciones de carácter temporal para su plena aplicación por parte de los PED.
- e) Asistencia técnica: es un compromiso establecido especialmente en aquellos acuerdos que requieren de una capacidad de respuesta más exigente para su aplicación, por lo mismo a veces está ligada a los períodos de transición.
- f) Disposiciones para los PMA: existe una serie de compromisos y exenciones especiales en el tratamiento de los PMA, además de gozar del trato contemplado para los PED.

La presencia de estos mecanismos se distribuye a lo largo de casi todos los acuerdos, asumiendo un carácter variable en cada uno de ellos. La OMC distingue la existencia de dos tipos de compromisos entre estos instrumentos. En primer lugar, aquellos que suelen prever medidas positivas de los países a favor de los PED, muchos de los cuales no son de carácter obligatorio, y en segundo lugar, aquellos a que los PED pueden acogerse si lo desean –puntos c y d del párrafo anterior–. El primer tipo de medidas predomina sobre el segundo.

El desplazamiento inducido por los resultados de la Ronda Uruguay respecto del TED hacia el cumplimiento de las obligaciones en la OMC, también representó un cambio del énfasis en la demanda –acceso a mercados–, hacia la oferta –los instrumentos y espacios de política para el desarrollo productivo–. Por esta razón, el TED también se ha orientado a la construcción de capacidades productivas en los PED. El objetivo perseguido era la integración gradual pero efectiva de estos países al sistema internacional. En este empeño se incluyen especialmente la asistencia técnica, los mayores períodos de transición, y varias recomendaciones para que los PD otorguen trato preferencial a los PED.

Empero, la evaluación realizada en diversos trabajos sobre la efectividad del TED revela que tales instrumentos han cumplido sólo parcialmente sus objetivos, y que han sido insuficientes para las transformaciones que deben encarar los PED. Estas limitaciones pueden derivar de cuestiones como las siguientes: la debilidad de las recomendaciones; las insuficiencias en la asistencia técnica; las limitaciones en las formas de aplicación de acuerdos de interés de los PED, como el textil y agrícola; y la insuficiencia de los períodos de transición –el instrumento disponible más utilizado– para las transformaciones institucionales requeridas en estos países. Por ello, los trabajos emanados de la Declaración de Doha en este campo se orientan a examinar las disposiciones del TED, con miras a reforzarlas y hacerlas más precisas.

A la evaluación anterior se agregan otras consideraciones preocupantes sobre los efectos de los acuerdos de la OMC en el desempeño de los países en desarrollo. Estas consideraciones incluyen problemas y desafíos derivados del creciente “neoproteccionismo” en los PD y de las asimetrías derivadas de esos acuerdos. Las manifestaciones del creciente “neoproteccionismo” en los PD se generan a través de la aplicación amplia y exigente para los países en desarrollo de medidas contingentes, estándares de diversa índole, y las incertidumbres y condicionalidades del SGP.

Por su parte, las asimetrías se materializan en dimensiones como las siguientes: el sesgo favorable para los PD en la liberalización de sectores que presentan ventajas de acuerdos al nivel mayor de desarrollo, como son el industrial y los servicios; la presencia de acuerdos favorecedores de prácticas y políticas predominantes en los PD y que exigen reorientaciones o acotan los espacios de políticas para los PED; los costos derivados de mayores requerimientos de capacidades humanas e institucionales y del rediseño de políticas y mecanismos de ajuste frente a los efectos de estos acuerdos; y la evolución de acuerdos establecidos post-Ronda Uruguay, que han favorecido los intereses de los PD. Esto último ocurre en materia de servicios de gran importancia

(telecomunicaciones, servicios financieros), y en el Acuerdo sobre Tecnologías de Información (ATI), en contraposición al poco avance en la liberalización del tema movimiento de personas en el AGCS, que era de interés de los PED.

El examen que se ha realizado de la estructura del AGCS escapa en cierta medida a las críticas, ya que dicho acuerdo otorga flexibilidad para asumir compromisos de acuerdo al nivel de desarrollo. Tanto la concepción existente en ese acuerdo como los argumentos descritos en párrafos anteriores otorgan enorme prioridad a la revisión actual en los trabajos post-Doha. Teniendo en cuenta tales argumentos esa revisión es más amplia que la referida al TED, en la perspectiva de reequilibrar derechos y obligaciones entre países de distinto nivel de desarrollo.

Finalmente cabe agregar que la Declaración Ministerial de la Conferencia de Doha (2001) recoge las preocupaciones de los PED de diversas maneras, en lo que se ha denominado un “Programa de Doha para el Desarrollo”. Entre los aspectos destacables pueden mencionarse su orientación al desarrollo, la importancia de la cooperación y construcción de capacidad productiva, y el inicio del trabajo institucionalizado en temas de interés para los PED.

Así y en primer lugar, la Declaración explicita la orientación al desarrollo a lo largo de todas sus decisiones, aborda las preocupaciones sobre su aplicación y reafirma que el TED es parte integrante de los acuerdos de la OMC, con el mandato de reforzar sus disposiciones. En segundo término, contiene los compromisos en materia de cooperación y creación de capacidad productiva, da prioridad a las economías pequeñas, vulnerables y en transición, así como a la acción reforzada para los PMA. Finalmente, la citada Declaración refleja la decisión de conformar tres grupos de trabajo sobre temas de interés de los PED, a saber, uno sobre Economías Pequeñas, que propende a una mayor integración de las economías pequeñas y vulnerables en el sistema multilateral del comercio; otro sobre Comercio, Deuda y Finanzas, para contribuir a una solución del problema de endeudamiento de los países de menor desarrollo relativo y reforzar la coherencia entre políticas comerciales y financieras internacionales; y un tercero que abordará la relación entre Comercio y Transferencia de Tecnología, para evaluar recomendaciones a fin de incrementar la transferencia de tecnología a los PED. Sin embargo, hasta ahora han sido limitados los avances registrados sobre estos varios temas de interés para los países en desarrollo, y no se han cumplido los plazos previstos, como lo hizo evidente la última Conferencia Ministerial de la OMC (Cancún, México, Septiembre de 2003), con sus desfavorables resultados.

## **2. Algunas disposiciones de carácter genérico de la OMC, y su trascendencia para América Latina y el Caribe**

Las mejores posibilidades de utilizar “políticas comerciales activas” o de promoción productiva interna, residen en el campo del fomento de las exportaciones de bienes y servicios y en general, en el desenvolvimiento del potencial productivo de América Latina y el Caribe. Ello es más válido cuando el dinamismo exportador coincide con la incorporación de un creciente procesamiento nacional de las mercancías vendidas al exterior, y se van estableciendo las condiciones de un estilo de desarrollo del tipo “*export-led-growth*”. En relación a lo anterior destaca la importancia del complejo Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (Acuerdo SMC, Ronda de Uruguay) de la OMC que está vigente, pero con varios condicionamientos y modificaciones, y que establecía tres categorías de subvenciones “específicas” que influyen sobre la asignación de recursos reales en las economías (prohibidas; recurribles; y no recurribles).

### **a) Zonas francas y las subvenciones prohibidas**

El Acuerdo SMC dice en cuanto a las Subvenciones Prohibidas y en distintas partes del texto:

*“Artículo 3 - Prohibición*

**3.1** A reserva de lo dispuesto en el Acuerdo sobre la Agricultura, las siguientes subvenciones, en el sentido del artículo 1, se considerarán prohibidas:

Las subvenciones supeditadas de jure o de facto a los resultados de exportación, como condición única o entre otras varias condiciones, con inclusión de las citadas a título de ejemplo en el anexo I,<sup>12</sup>

Las subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, como condición única o entre otras varias condiciones.

**3.2** Ningún miembro concederá ni mantendrá las subvenciones a que se refiere el párrafo 1”.

*“Artículo 27 – Trato especial y diferenciado para los países en desarrollo Miembros*

**27.1** Los Miembros reconocen que las subvenciones pueden desempeñar una función importante en los programas de desarrollo económico de los Miembros que son países en desarrollo.

**27.2** La prohibición establecida en el párrafo 1 a) del artículo 3 no será aplicable a:

- g) los países en desarrollo Miembros a que se refiere el Anexo VII;
- h) otros países en desarrollo Miembros por un período de ocho años a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, a reserva del cumplimiento de las disposiciones del párrafo 4.”

*“Anexo VII – Países en desarrollo miembros a los que se refiere el párrafo 2 a) del Artículo 27*

Los países en desarrollo Miembros que no están sujetos a las disposiciones del párrafo 1 a) del artículo del artículo 3 en virtud de lo estipulado en el párrafo 2 a) del artículo 27 son:

- a) Los países menos adelantados, designados como tales por las Naciones Unidas, que sean miembros de la OMC.
- b) Cada uno de los siguientes países en desarrollo que son Miembros de la OMC estará sujeto a las disposiciones aplicables a otros países en desarrollo Miembros de conformidad con el párrafo 2 b) del artículo 27 cuando su PNB por habitante alcance la cifra de 1.000 dólares anuales: Bolivia, Camerún, Congo, Cote d’Ivoire, Egipto, Filipinas, Ghana, Guatemala, Guyana, India, Indonesia, Kenya, Marruecos, Nicaragua, Nigeria, Pakistán, República Dominicana, Senegal, Sri Lanka y Zimbabwe”.

Ahora bien, como se señala claramente en un documento reciente:

“La frase “zona franca” o “zona de procesamiento para la exportación” no es parte de la terminología de la OMC. Sin embargo, está claro que algunas de las disciplinas de la OMC regulan ciertos aspectos medulares de las zonas francas, sobre todo cuando se analizan las zonas francas como mecanismos para incentivar la exportación de mercancías, tema debidamente regulado por el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias”.<sup>13</sup>

Estas zonas francas tienen una gran potencialidad productiva, así como en cuanto a conceder incentivos para las exportaciones de bienes y servicios y a generar empleos en los sectores preferentemente formales de las economías. Una proporción importante de esa opción abierta está vinculada con la autorización válida para el otorgamiento de subvenciones”prohibidas” a la exportación, que son especificadas por la OMC en la lista que es descrita en el Anexo I del Acuerdo SMC. Empero, de acuerdo a las disposiciones reglamentarias de la OMC que están vigentes, las Zonas Francas deben ser eliminadas totalmente a partir del año 2008. Por tal motivo, reviste gran

<sup>12</sup> Cabe advertir que es una lista ilustrativa muy extensa y precisa, con doce especificaciones, que no se incluye en este informe.

<sup>13</sup> Véase, Jaime Granados, (2003).

trascendencia la excepción determinada por el Anexo VII del Acuerdo SMC, que fue citado anteriormente.

Es decir, podrían ser autorizados para tener “zonas francas” más allá del año 2008, los siguientes países de América Latina y el Caribe: Haití, como país menos adelantado; Nicaragua, Guyana y Bolivia; y al parecer, Guatemala y República Dominicana, en conformidad con el punto b) del Anexo VII: Posteriormente, en el año 2002, se agregó Honduras, o sea en total, 7 países.<sup>14</sup>

A partir de los antecedentes proporcionados y en definitiva, tiene relevancia el mecanismo de zonas francas para coadyuvar en el enfrentamiento de asimetrías estructurales importantes que están vigentes en determinados países de la región. Esa es una oportunidad abierta y constituye un desafío de proporciones, lo que debe ser encarado con voluntad y perseverancia por las autoridades pertinentes de los países involucrados, especialmente para lograr oportunamente las extensiones de plazos de la OMC que sean necesarias.

#### **b) Trato comercial para regiones o territorios desfavorecidos, y las ex-subvenciones no recurribles**

Dentro de su texto el Acuerdo SMC de la OMC en su parte IV, afirmaba en relación a las subvenciones no recurribles:

##### *Artículo 8 – Identificación de las subvenciones no recurribles*

“8.2 No obstante las disposiciones de las partes III y V,<sup>15</sup> no serán recurribles las subvenciones siguientes:

“b)<sup>16</sup> asistencia para regiones desfavorecidas situadas en el territorio de un Miembro, prestada con arreglo a un marco general de desarrollo regional y no específica (en el sentido del artículo 2) dentro de las regiones acreedoras a ella, a condición de que:

- i) cada región desfavorecida sea una región geográfica continua claramente designada, con identidad económica y administrativa definible;
- ii) la región se considere desfavorecida sobre la base de criterios imparciales y objetivos, que indiquen que las dificultades de la región tienen su origen en circunstancias que no son meramente temporales; tales criterios deberán estar claramente enunciados en una ley o reglamento u otro documento oficial de modo que se puedan verificar;
- iii) los criterios incluyan una medida del desarrollo económico que se basará en uno, por lo menos, de los factores siguientes:
  - la renta per cápita, los ingresos familiares per cápita, o el PIB per cápita, que no deben superar el 85 % de la media del territorio de que se trate;
  - la tasa de desempleo, que debe ser al menos el 110% de la media del territorio de que se trate;

medidos durante un período de tres años; esa medición, no obstante, puede ser compuesta e incluir otros factores.”

Se tenía así una disposición de gran alcance conceptual y práctico, que era prioritario aprovechar plenamente. De ahí que todos los países en desarrollo de América Latina y el Caribe deberían haber identificado con prontitud aquellos territorios o regiones desfavorecidos que cumplieran con las normas del acápite b) reproducido anteriormente, aprovechando para tal fin los

---

<sup>14</sup> Dicho sea de paso y en comparación con los países identificados más atrás, con un PIB por habitante inferior a 1000 dólares anuales, llama la atención que se incluya a Guatemala y República Dominicana. Ello es poco explicable a pesar que en el Anexo VII se considere el indicador PNB por habitante y no el PIB por persona.

<sup>15</sup> Esas Partes se refieren a “Subvenciones Recurribles” y “Medidas Compensatorias”, respectivamente.

<sup>16</sup> Cabe advertir, además, que en este punto 8.2 su acápite a) se refiere a las “actividades de investigación”, mientras que el acápite c) está dedicado a “la adaptación de instalaciones existentes a nuevas exigencias ambientales”; esos dos aspectos no son considerados en este documento.

esfuerzos de investigaciones nacionales que se estaban haciendo o algunos por realizar en el futuro. Al respecto, ya fueron presentados más atrás algunos antecedentes específicos para seis países latinoamericanos. Teniendo disponibles y en orden esas identificaciones, se abrían interesantes oportunidades para utilizar como “subvenciones no recurribles” un amplio conjunto de incentivos a las exportaciones de aquellas mercancías que son producidas en los territorios desfavorecidos de los distintos países latinoamericanos y caribeños.

Sin embargo y lo que es grave, esta categoría de subvenciones fue establecida provisionalmente por un período de cinco años que finalizó el 31 de diciembre de 1999 y, de conformidad con el artículo 31 del Acuerdo SSMC, su vigencia podía ser prorrogada si así lo decidía por consenso el Comité SMC; hasta la fecha indicada no se alcanzó tal consenso. Se trata entonces, de un camino cerrado hasta ahora para aminorar las asimetrías estructurales que surgen de los desequilibrios territoriales existentes en las naciones latinoamericanas y caribeñas, que cabe reactivar decididamente en el futuro próximo en las diferentes instancias institucionales que correspondan.

### **c) Otros elementos de las políticas comerciales e industriales**

Como alternativa de acción anti-asimetrías es más complicado y detectable el caso de las subvenciones recurribles, dentro de los límites de aplicación de la política comercial activa de los países en desarrollo. Así, la mayor parte de las subvenciones, como las aplicadas a la producción, entran en la categoría “recurrible”. Estas no están prohibidas; no obstante, si tienen efectos desfavorables sobre los intereses de otro país miembro de la OMC pueden ser impugnadas en el marco de la solución de diferencias multilateral o ser objeto de una medida compensatoria.

Es cierto que una dificultad para impugnarlas seguirá residiendo en la necesidad de que el Miembro reclamante deba demostrar los efectos desfavorables de la subvención para el comercio, lo que requiere un análisis intensivo de los hechos que los grupos especiales de la OMC pueden encontrar difícil en algunos casos. Para paliar este problema, el Acuerdo SMC establece una subcategoría de subvenciones recurribles para las que existe presunción de perjuicio grave, salvo prueba en contrario; a esta categoría corresponden las subvenciones cuyo total *ad valorem* sea superior al 5 por ciento, ciertas subvenciones para cubrir pérdidas de explotación, y la condonación directa de deuda. Por varias razones entonces, las subvenciones recurribles son más factibles y pueden ser utilizadas con vigor y durante períodos más prolongados, cuando se trata de países latinoamericanos y caribeños pequeños o medianos y si simultáneamente, los productos con subvenciones recurribles no participan en proporciones significativas dentro de lo que de ellos se comercia internacionalmente.

Además y lo que es muy importante, las mercancías resultantes de las actividades de maquila y de subcontratación productiva están en condiciones de utilizar con intensidad ciertas subvenciones aparentemente recurribles y al parecer, hasta ahora no han dado origen a la aplicación de medidas compensatorias en los países importadores de esas mercancías o en los países exportadores de productos competidores de ellas. Sin embargo, cabe aclarar que en el caso actual de las exportaciones de bienes a los Estados Unidos, particularmente prendas de vestir desde México y los países centroamericanos y caribeños, se han aprovechado distintos acuerdos de acceso preferencial vigentes.

En dos casos notorios, como se anticipó, la promoción de exportaciones y el fomento productivo por parte de América Latina y el Caribe siguen estando limitados. De un lado, el Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC contiene normas especiales para las subvenciones a los productos agropecuarios que son utilizados por los países desarrollados, en particular y activamente por la Unión Europea. De otro, el Acuerdo sobre Textiles y el Vestido de la OMC hace que las potencialidades existentes para exportar productos textiles sean poco aprovechables por la región,

ante las dificultades de acceso todavía vigentes en los países desarrollados, las que deberían disminuir significativamente a partir de Enero del año 2005.

En cambio, las políticas comerciales activas son más factibles en el comercio de servicios, como consecuencia de la flexibilidad permitida a los países en desarrollo en el marco del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), que tiene en general una estructura más “amigable”. Este tema requiere un examen singular y en profundidad, que no se ha intentado en esta ocasión.

Por último, las políticas comerciales selectivas de fomento a sectores específicos que tuvieron gran trascendencia antes de la creación de la OMC, quedaron restringidas por las nuevas normativas en vigor aunque en varios casos se establecieron plazos de transición y de gracia (en general, no superiores a diez años) para adaptarse a las reglas aprobadas. La seriedad de estos compromisos se ha visto acentuada por varias disposiciones contenidas en el Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC) y por el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), ambos suscritos en el marco de la OMC.

## **B. Asistencia oficial para el desarrollo (AOD)**

En los diez países latinoamericanos y caribeños anteriormente identificados porque registran un PIB por habitante inferior a los 2000 dólares anuales (Haití, Nicaragua, Guyana, Honduras y Bolivia, con menos de 1000 dólares; y Suriname, Paraguay, Guatemala, Ecuador y El Salvador, con niveles entre 1000 y 2000 dólares), la AOD debería desempeñar un papel protagónico y creciente en el componente ahorro externo del financiamiento de su desarrollo productivo. En tal dirección, los términos concesionales de la asistencia oficial constituyen un componente esencial de ese tipo de flujos de capitales, por la simple razón que en las naciones de menor desarrollo relativo es muy difícil generar y preparar proyectos de inversión económicos y sociales con rentabilidades individuales razonables, que permitan enfrentar y cumplir con el servicio de distintas fuentes financieras no concesionales.

Sobre este tema de trascendencia pero en el que es complejo lograr avances concretos, vale la pena reproducir lo que se afirma al respecto en dos informes provenientes del ámbito de las Naciones Unidas. Así, por una parte, se señala lo siguiente:<sup>17</sup>

“Es imperativo que los niveles de asistencia oficial se recuperen, con vista a cumplir la meta del 0,7% del PIB de los países industrializados acordada en el marco de las Naciones Unidas. El destino preferencial de dichos recursos deben ser los países de menor desarrollo relativo y los pequeños Estados insulares, en los que la vulnerabilidad ante los desastres naturales, la erosión de las preferencias comerciales y la fluctuaciones económicas se han agudizado dramáticamente en décadas recientes. En todos estos países, los programas deben ser evaluados esencialmente en función de su impacto social. La asistencia oficial debe apoyar, igualmente, la provisión de bienes públicos globales o con fuertes externalidades internacionales, entre los cuales se encuentran la paz, la agenda ambiental mundial (cambio climático y conservación de la biodiversidad) y la lucha contra el problema mundial de las drogas. En todos los casos, es necesario que los países receptores mejoren la eficiencia y transparencia en el uso de estos recursos, que son, por lo demás, condiciones necesarias para la convivencia interna y la integración a un mundo globalizado”.

Por otra, en un documento reciente se incluye una decidora evaluación cuantitativa de la AOD y sus perspectivas, que anota:<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> Véase, CEPAL, 2002, pp. 84 y 85.

<sup>18</sup> Véase, Naciones Unidas, 2003, pp. 33 y 34.



“En el Cuadro 6 se presenta una sinopsis de las promesas de ayuda que han hecho los países donantes; se indica que los niveles de la asistencia podrían elevarse en unos 16.000 millones de dólares, o aproximadamente el 30% en términos reales, de aquí a 2006. También pueden registrarse incrementos a medida que nuevos Estados miembros de la UE se pliegan a las filas de los países donantes. Además, varios países en desarrollo tienen también importantes programas de asistencia. El Brasil, China, la India, la República de Corea, Sudáfrica y Túnez son unos pocos ejemplos de unas dos docenas de países en desarrollo que ostentan un contundente historial de apoyo a la cooperación Sur-Sur. Lo mismo cabe decir de algunos países con economías en transición, particularmente la Federación de Rusia. Sin embargo, aún cuando se incluye a estos países, se sigue previendo una considerable insuficiencia en la financiación de los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

**Cuadro 6**

**ESTADO EN JUNIO DE 2003 DE LOS COMPROMISOS DE AOD DE LOS PAÍSES DEL CAD/OECD COMO PORCENTAJE DEL INB, Y CON COEFICIENTES AOD/INB (2002)<sup>a</sup>**

		(Porcentaje)
<b>Países que han alcanzado el 0,7%</b>		
1	Con plazos para llegar al 1%	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Luxemburgo debe alcanzar el 1% en 2005</li> <li>• Noruega debe alcanzar el 1% en 2005</li> <li>• Suecia debe alcanzar el 1% en 2006</li> </ul>	0,78 0,91 0,74
2	Sin más compromisos	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dinamarca</li> <li>• Países Bajos</li> </ul>	0,96 0,82
<b>Países que no han alcanzado el 0,7%</b>		
1	Con plazos para llegar al 0,7%	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bélgica debe alcanzar el 0,7% en 2010</li> <li>• Finlandia debe alcanzar el 0,4% en 2007 y el 0,7% en 2010<sup>b</sup></li> <li>• Francia debe alcanzar el 0,5% en 2007 y el 0,7% en 2012</li> <li>• Irlanda debe alcanzar el 0,45% en 2002 y el 0,7% en 2007</li> </ul>	0,42 0,35 0,36 0,41
2	Con plazos para objetivos provisionales solamente	
	El Reino Unido debe alcanzar el 0,4% en 2005-2006	0,30
	Los demás países de la Unión Europea deben alcanzar el 0,33% en 2006 <sup>c</sup>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alemania</li> <li>• Austria</li> <li>• España</li> <li>• Grecia</li> <li>• Italia</li> <li>• Portugal</li> </ul>	0,27 0,23 0,25 0,22 0,20 0,24
	Otros países:	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Australia debe aumentar la AOD en 3% (en términos reales) en 2002-2003</li> <li>• Canadá debe aumentar el presupuesto de AOD en 8% al año de manera de duplicar su AOD para 2010</li> <li>• Los Estados Unidos deben aumentar la AOD al 0,15% para 2006<sup>d</sup></li> <li>• Suiza debe aumentar la AOD al 0,4% para 2010</li> </ul>	0,25 0,28 0,12 0,32
3	Sin plazos para alcanzar el 0,7% ni para objetivos provisionales	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nueva Zelanda debe considerar el futuro nivel de la AOD</li> <li>• Japón debe considerar el futuro nivel de la AOD</li> </ul>	0,23 0,23

**Nota:** Salvo que se indique otra cosa, la fuente de los datos es “ODA prospects after Monterrey: update” (DCD/DAC (2003)8), documento preparado para una reunión de alto nivel de la OCDE celebrada el 22 y 23 de abril de 2003.

a Véase “OECD/DAC countries begin recovery in development aid: 5% increase in 2002”. b Véase “Report: the level and quality of Finland’s development cooperation”. c Según la decisión adoptada por el Consejo Europeo en Barcelona el 15 y 16 de Marzo de 2002; véase “Conclusiones de la Presidencia: Consejo Europeo de Barcelona, 15 y 16 de marzo de 2002”. d Aumento proyectado por el CAD/OCDE sobre la base de: a) aprobación y aplicación de la Cuenta para afrontar las cuestiones del Milenio (con un presupuesto de 5.000 millones de dólares en 2006); y b) la ejecución del Plan de urgencia de alivio del SIDA para combatir la pandemia de VIH/SIDA (con una dotación de 15.000 millones de dólares, de los que 10.000 millones de dólares corresponden a financiación nueva).

Es decir, en el año 2002 pocos países desarrollados habían alcanzado tan sólo al 0,3% del PIB como coeficiente de asistencia oficial, y para los Estados Unidos se calculó un reducido 0,12%. Una situación de estas características que viene registrándose desde hace más de 30 años, es frustrante y debería ser mejorada profundamente en los próximos años.

Desde otro ángulo interesa mencionar una iniciativa conjunta del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, aprobada en diciembre de 1999, que permitió crear un mecanismo para enfrentar el desafío de reducir la pobreza en los países de bajo ingreso, basado en estrategias formuladas por los propios países. Así, ellos deben preparar un documento de estrategia de lucha contra la pobreza (DELP; o PRSP para su sigla en Inglés), que sirve de marco para suministrar asistencia para el desarrollo fuera de las operaciones del Banco y el Fondo.

Este mecanismo ha sido adoptado crecientemente por los países en desarrollo de bajo ingreso, y permite un diálogo nacional más abierto y participativo sobre las políticas y medidas públicas más eficaces para reducir la pobreza. Además, como está basado en dos pilares fundamentales, la propia iniciativa de los países de bajo ingreso y el respaldo de la comunidad internacional, los DELP permiten aumentar especialmente la eficacia de la Asistencia oficial para el desarrollo (AOD) que reciben esas naciones.<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> Véase, sobre este tema, Fondo Monetario Internacional y Asociación Internacional de Fomento, Examen del mecanismo de los documentos de estrategia de lucha contra la pobreza (DELP): Principales conclusiones, Washington D.C., 15 de marzo de 2002.

### **III. Enfrentamiento de las asimetrías y acciones de cooperación hemisférica y subregionales**

---

#### **A. Tratamientos nacionales y movilidad de los factores productivos en el ALCA<sup>20</sup>**

En primer lugar, la migración de la mano de obra puede hacer un aporte de trascendencia a la distribución más equitativa de los beneficios del ALCA. Al igual que la liberación del comercio, la incorporación de la movilidad laboral en la agenda hemisférica debería tener efectos positivos. La escasa movilidad de la mano de obra en comparación con la del capital distorsiona la distribución del ingreso en contra del factor con menor movilidad, en particular la mano de obra menos calificada existente en las economías en desarrollo. Por lo tanto, para que la migración de la fuerza laboral contribuya a la equidad es imprescindible que incluya no sólo a los trabajadores calificados sino también a los no calificados.

No cabe duda que la movilidad de la mano de obra es un tema de controversias. La teoría económica indica que la inmigración de trabajadores poco calificados procedentes de países en desarrollo, podría conducir a una baja de los salarios de los trabajadores no calificados en los países industrializados. En este sentido, la evidencia empírica sugiere que la inmigración de mano de obra no calificada a

---

<sup>20</sup> Sobre estos asuntos véase particularmente y de nuevo, Inés Bustillo y José Antonio Ocampo (2003) pp.20-22 y 31-33.

Estados Unidos ha contribuido a reducir los salarios de esta categoría de trabajadores, lo que acentuó el sesgo del cambio tecnológico a favor de los trabajadores calificados.

Un factor compensador de lo anterior sería que las tendencias demográficas de Estados Unidos (y de otros países industrializados) empujen hacia un alza de los salarios de los trabajadores no calificados. Por consiguiente, así habrían posibilidades de que aumentara la migración de este tipo de trabajadores en un contexto de salarios relativamente estables. Además los inmigrantes pueden desempeñar un papel importante, en el sentido de satisfacer la creciente demanda de mano de obra originada en un país desarrollado.

De otra parte, la aplicación de una política selectiva de inmigración que favorezca la movilidad laboral acentúa las diferencias de ingresos en los países de origen. Asimismo, produce una pérdida de capital humano que suele ser un factor de producción escaso, por lo que junto con otros factores también puede provocar una divergencia de ingresos. Además, es posible que los trabajadores calificados terminen trabajando en los países receptores en actividades que requieren una menor preparación de la que han logrado, por el hecho de tener otras desventajas (desconocimiento del idioma y del mercado laboral, y no validación de certificados de estudios, entre otros). Por esos motivos, para los países de origen es claramente preferible que los países receptores apliquen una política más equilibrada de inmigración, e incluso que muestren una preferencia por los trabajadores no calificados.

El proceso de Cumbres de las Américas que sirve de marco al ALCA, podría fomentar una mayor colaboración entre los países en este asunto tan crucial desde el punto de vista económico y político. Las Cumbres han abierto nuevas posibilidades de colaboración y en sus agendas se incluyen temas sobre migración, derechos humanos y equidad, con un llamado a fortalecer la cooperación entre los países del ALCA en todos estos temas.

En segundo término, en el caso de los países de América Latina y el Caribe, la participación activa en un mercado hemisférico exige acelerar el ritmo de innovación, incluida la transferencia de tecnología, desarrollar nuevos sectores productivos y apoyar los procesos de aprendizaje. Ello lleva a formular estrategias para promover nuevas empresas y actividades, reestructurar sectores que no son competitivos, y apoyar a las pequeñas y medianas empresas en el fortalecimiento de los vínculos entre las exportaciones y los sectores productivos, para así participar en nuevos flujos de comercio con eficacia. La formación de una capacidad de oferta exportadora competitiva, requiere crear encadenamientos entre las actividades que tienen éxito en los mercados internacionales y el resto del sistema productivo. Una orientación exportadora más fuerte, sobre todo basada en la promoción de las exportaciones con alta densidad de conocimientos o que suponen un elevado nivel de valor agregado, es fundamental para que la capacidad exportadora se traduzca en mayor crecimiento económico.

Aunque y como se anticipó, las disciplinas de la OMC han reducido el margen para utilizar las intervenciones de políticas comerciales e industriales selectivas, una estrategia antiasimetrías exigirá flexibilidad de las modalidades en que los países se comprometen a cumplir las obligaciones comunes en el marco del ALCA. En particular, es necesario mantener ciertos márgenes de autonomía para adoptar políticas orientadas hacia una economía abierta, a fin de mejorar la competitividad. Ello incluye esquemas relativos a la propiedad intelectual que promuevan la transferencia de tecnología, el uso de incentivos para apoyar la diversificación de la oferta exportadora, y mecanismos que permitan aumentar el contenido nacional de las exportaciones.

En tercer lugar, una relativa autonomía en materia de políticas es esencial también en el uso de instrumentos para hacer frente a las conmociones externas. En este sentido, la política cambiaria no debería estar sujeta a limitaciones, aunque permitiendo arreglos de convergencia macroeconómica en los acuerdos subregionales y también alguna autonomía para aplicar restricciones en la cuenta de capitales con propósitos macroeconómicos, sobre todo para reducir la volatilidad de la

cuenta de capitales de corto plazo. Como es lógico, distinto es el caso de las inversiones extranjeras directas y en general de los financiamientos de largo plazo.

Para que la liberalización del comercio hemisférico tenga éxito y contribuya a una eficiente asignación de recursos, es esencial lograr un tipo de cambio real competitivo en los distintos países del ALCA, y una estabilidad de las variables macroeconómicas reales (PIB y empleo, en particular). Así, para estimular la producción de bienes y servicios comercializables cabe mantener tipos de cambio reales favorables y estables, es decir tipos de cambio que fluctúen de acuerdo con factores de largo plazo y que no estén excesivamente relacionados con los movimientos de capital de corto plazo y especulativos.

Los acontecimientos registrados en la década de 1990 subrayan las dificultades con que tropezaron los países de América Latina para lograr tipos de cambio competitivos y consistentes con sus compromisos de liberación del comercio, en una situación marcada por flujos de capital de corto plazo cuantiosos y volátiles. Por ello, la vulnerabilidad de la región a las fluctuaciones cíclicas del financiamiento externo fue una restricción seria para mantener flujos comerciales sostenibles. Además, el impacto de los vaivenes del financiamiento internacional se acentuó debido a un patrón procíclico del manejo macroeconómico.

Por tal motivo, para hacer frente a los efectos desestabilizadores de los ciclos de auge y caída asociados a flujos volátiles de capitales externos de corto plazo, se hace necesario adoptar una estrategia adecuada de crecimiento con estabilidad. La consistencia macroeconómica debe considerarse en un sentido amplio, lo que significa que no sólo se refiera al control del déficit fiscal y la reducción de la inflación, sino que también suponga metas de desarrollo económico y social. Esta estrategia debería comprender la adopción de medidas con tres objetivos generales: el fortalecimiento de la capacidad del sistema financiero internacional para evitar y manejar la crisis,<sup>21</sup> y de la preparación de los países para formular políticas macroeconómicas preventivas; la aceleración del desarrollo de las exportaciones y el perfeccionamiento del acceso de la región a los mercados financieros internacionales; y el incremento del ahorro interno y fomento del desarrollo financiero nacional, con el fin de aumentar la disponibilidad de recursos y canalizarlos adecuadamente hacia la inversión.

Dentro de ese marco, es esencial formular políticas que protejan de las crisis externas y respondan a la situación de los países en desarrollo del ALCA. En esa dirección, la regulación de la cuenta de capitales de corto plazo es un complemento importante de políticas macroeconómicas bien formuladas, porque da mayor libertad para evitar el endeudamiento excesivo y la apreciación insostenible del tipo de cambio. Por lo tanto, la preservación en el ALCA de cierta autonomía en el uso de mecanismos que faciliten el manejo prudencial de las corrientes de capital de corto plazo, es imprescindible para hacer frente al impacto de las instancias desestabilizadoras provenientes del resto del mundo.

## **B. El Programa de cooperación hemisférica (PCH)**

Reconociendo las amplias diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías de los países que están presentes en las negociaciones del ALCA, sus gobiernos han reafirmado el compromiso de crear oportunidades para la plena participación de las economías más pequeñas y aumentar su nivel de desarrollo. Asimismo, han destacado la importancia que tiene la cooperación para permitir el fortalecimiento de la capacidad productiva y la competitividad de los países con diferentes niveles de desarrollo y tamaño de sus economías, especialmente de las más pequeñas, y

---

<sup>21</sup> Al nivel latinoamericano, véase una propuesta para ampliar y fortalecer el Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR), en Manuel R. Agosin (2000).

reiterado la necesidad de contar con asistencia técnica, así como con disposiciones especiales para atender estas situaciones.

De acuerdo con esos lineamientos, los Ministros responsables del Comercio en el Hemisferio instruyeron en noviembre de 2002, al Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) para que con el apoyo del Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas (GCEMP) y del Comité Tripartito (BID-CEPAL-OEA), formulara pautas o lineamientos sobre formas de aplicación del tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de los países del ALCA. En relación con este tema, vale la pena reproducir un párrafo pertinente de la Declaración Ministerial de Quito:<sup>22</sup>

“Como apoyo al ALCA, aprobamos el Programa de Cooperación Hemisférica como una prioridad de todos nuestros gobiernos. El Programa tiene como objetivo fortalecer las capacidades de aquellos países que buscan asistencia para participar en las negociaciones, implementar sus compromisos comerciales, enfrentar los desafíos de la integración hemisférica y elevar al máximo los beneficios de dicha integración, incluyendo la capacidad productiva y la competitividad en la región. Tomamos nota de que el Programa incluye un mecanismo que ayuda a estos países a desarrollar estrategias nacionales y/o subregionales de capacitación comercial que definen, priorizan y articulan sus necesidades y programas conforme a dichas estrategias, y a identificar fuentes de apoyo financiero y no financiero. Instruimos al CNC para que, con el apoyo del GCEMP, supervise el PCH. Nos comprometimos a concluir las estrategias nacionales y/o subregionales de capacitación comercial y los programas relacionados, a efectos de que se logren avances rápidos y eficaces en el PCH, y a brindar asistencia en la identificación de fuentes de apoyo financiero y no financiero predecibles y multifacéticas para cumplir con los objetivos del PCH. Mientras estas estrategias están siendo preparadas, el PCH va también a responder las necesidades de asistencia inmediata con el objetivo de reforzar la participación de los países en las negociaciones. Por otra parte, instruimos al CNC, para que con el apoyo del Comité Tripartito, facilite la realización de reuniones del GCEMP en las que se inviten a funcionarios pertinentes en el área de desarrollo y finanzas, instituciones financieras internacionales, organismos internacionales y entidades privadas, con el fin de analizar el financiamiento y la implementación del PCH y nos informe en nuestra próxima reunión”.<sup>23</sup>

El Programa de Cooperación Hemisférica del ALCA está en sus primeras etapas de implementación y evaluación, de manera que sería prematuro intentar ahora una revisión de su contenido y alcances. Ello no obstante, ya se conocen algunas de las orientaciones que están contenidas en ese Programa y al respecto cabe citar una parte de un documento relevante del ALCA que ha circulado. Dice así:

**“MODALIDADES:**

El Programa de Cooperación Hemisférica comprenderá, entre otras, las siguientes modalidades:

- Establecimiento de un mecanismo para recibir, divulgar, evaluar y considerar el posible financiamiento de perfiles de proyectos específicos presentados por Grupos de Negociación, países y grupos de países.
- Establecimiento de un mecanismo para permitir que los países definan, prioricen, y articulen las necesidades relacionadas con el fortalecimiento de la capacidad orientada a la: i) preparación para las negociaciones; ii) instrumentación de los compromisos comerciales y iii) adaptación a la integración.

---

<sup>22</sup> Véase la “Declaración Ministerial de Quito, (2002) ([www.ftaa-alca.org](http://www.ftaa-alca.org)), párrafo 18.

<sup>23</sup> Los conceptos de este párrafo fueron reiterados y se les otorgó aún mayor urgencia en la “Declaración Ministerial” de Miami, op. cit., 20 de noviembre 2003, párrafo 21.

- Interacción entre países que busquen asistencia para mejorar sus capacidades en materia de comercio y aquellos países e instituciones que están en posibilidad de brindar asistencia, a través, por ejemplo, de ruedas de encuentros concentradas en áreas de necesidades específicas, incluyendo la preparación de estudios sobre escenarios fiscales, impacto socio-económico y análisis de la competitividad. Se utilizará, entre otras, la información sobre las necesidades identificadas en la Base de Datos y los perfiles de proyectos como insumos para facilitar el intercambio entre donantes y países.
- Formas adicionales de asistencia técnica, a ser determinadas.
- Asistencia financiera.
- Cooperación institucional que complemente la programación multilateral y bilateral, actual y futura.
- Experiencia y transferencia de conocimientos relacionados con los temas del ALCA mediante talleres, pasantías y otros mecanismos.

Se pueden desarrollar modalidades adicionales de conformidad con la evolución del proceso del ALCA y el Programa de Cooperación Hemisférica.”<sup>24</sup>

Por lo tanto el PCH es una iniciativa de grandes potencialidades, cuyos avances serán fundamentales para enfrentar las asimetrías del ALCA y que cabe evaluar prioritariamente en el futuro.

Empero, dentro de la estructura del ALCA también están incorporados otros caminos factibles para favorecer a los países con menores niveles de desarrollo y más pequeños. Así, en el párrafo 17 de la citada Declaración de Quito se afirmaba:

“Acogemos con beneplácito las pautas y lineamientos para el tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías. Instruimos al CNC a que se asegure de que todos los Grupos de Negociación, en particular aquellos que llevan a cabo negociaciones sobre acceso a mercados, plasmen estas pautas en medidas específicas a fin de que queden reflejadas en los resultados de las negociaciones. Asimismo, instruimos al CNC para que con el apoyo del Grupo Consultivo sobre Economías más pequeñas (GCEMP) y del Comité Tripartito a que informe en nuestra próxima reunión del progreso alcanzado en el tratamiento que se da a las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías en cada uno de los Grupos de Negociación”. Lo anterior fue reafirmado en el párrafo 22 de la Declaración de Miami. Es decir, más allá de los alcances propios del PCH, en los distintos Grupos de Negociación del ALCA deben ir surgiendo progresivamente políticas e instrumentos con potencialidades antiasimétricas y cuya materialización será esencial.

## C. Cooperación financiera adicional en el ALCA

Cuando se vaya delineando más específicamente y conociendo mejor el Programa de Cooperación Hemisférica, parece evidente que su modalidad “Asistencia financiera” debería ser un componente de trascendencia para reducir progresivamente las asimetrías existentes en los niveles de desarrollo y tamaño de los países del ALCA.

Empero, un aspecto a considerar para los propósitos de asistencia financiera, es que América Latina y el Caribe cuenta actualmente con más banca multilateral de desarrollo (BMD) que cualquier otra región del mundo. Así, existen las siguientes instituciones: Banco Interamericano de Desarrollo (BID); Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE); Banco de

<sup>24</sup> Véase el Anexo III de la “Declaración Ministerial de Quito”, op. cit.

Desarrollo del Caribe (BDC); Corporación Andina de Fomento (CAF); Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata (FONPLATA); Banco Latinoamericano de Exportaciones (BLADEX); y Banco de Desarrollo de América del Norte (BDAN). Asimismo, opera en la región el Banco Mundial, en su parte para América Latina y el Caribe.

A partir de esa característica, una primera opción por dilucidar en el futuro es si entre las tareas de asistencia financiera anti asimetrías del ALCA, la BMD podría funcionar en forma más intensa y coordinadamente. Ello a través, por ejemplo, de la formulación y financiamiento de iniciativas y proyectos conjuntos o del establecimiento de fondos financieros interinstitucionales que permitan ciertos gastos e inversiones de contenidos integracionistas y de efectos más “simétricos”, en cuanto a niveles de desarrollo y tamaño de las naciones involucradas. Como es natural, esos acuerdos de colaboración entre la BMD incluirían a dos o más Bancos en diferentes acciones de cooperación y además, los convenios necesarios podrían ser para casos puntuales o referidos a períodos más prolongados.

Complementariamente, un segundo asunto por aclarar es si sería aconsejable que recursos financieros involucrados en estas modalidades de cooperación tengan incorporados o no fondos que se facilitarían a determinados países en términos concesionarios o “blandos”, y las dimensiones posibles de ese componente subsidios. Esta opción que debería ser explorada para incluirla en el PCH, puede ser prioritaria de acuerdo a orientaciones conceptuales y políticas que permitan enfrentar las asimetrías de niveles de desarrollo y tamaño vigentes en el ALCA.

Por otra parte, cabe señalar que el Programa de Cooperación Hemisférica puede estudiar e introducir otros mecanismos de mayor alcance institucional y operativo. En esta dirección, la experiencia de la Unión Europea desde 1957 hasta ahora en materia de fondos de cohesión e integración económica y social (denominados en general, Fondos Estructurales, o de Solidaridad, originalmente), parece ser una alternativa de cierta viabilidad conceptual que debería ser considerada en los próximos años. Al respecto, interesa recordar que en la Unión Europea han funcionado cuatro tipos de Fondos Estructurales, y además un Fondo de Cohesión: para cohesiones de regiones atrasadas, de sectores sociales y productivos, y de países o actividades que se van incorporando a la Unión o anteriormente a la Comunidad.<sup>25</sup>

En relación a este tema se ha planteado lo siguiente:<sup>26</sup> “La toma de conciencia de la necesidad de instaurar mecanismos de cohesión interna fue un proceso progresivo. Cuando se creó la Comunidad Europea en 1957, el grado de cohesión entre los distintos países miembros era bastante homogéneo. Sólo el sur de Italia representaba el único objeto de integración, debido a su nivel de desarrollo muy inferior con respecto al norte de Italia. Pero en 1973, cuando se produjo la primera ampliación al Reino Unido, Dinamarca e Irlanda, las disparidades territoriales, fruto del atraso económico de determinadas regiones, constituyó un primer elemento de distorsión importante. Hasta ese momento, el único instrumento de cohesión era el Fondo Social Europeo, creado por el Tratado de Roma, y cuyo objetivo fue acompañar a los Estados Miembros en sus políticas nacionales de formación profesional”.

“Para responder al nuevo desafío planteado por la primera ampliación, se creó en 1975 el Fondo de Desarrollo Regional. Por primera vez, la Comunidad Europea se dotaba de un instrumento específico cuyo objetivo era reducir las disparidades regionales dentro de la comunidad. Las siguientes ampliaciones a Grecia (1981), Portugal y España (1986) crearon de hecho un grupo (el de los países de la cohesión: Irlanda, Grecia, Portugal y España) que constituyeron la masa crítica suficiente en el plano institucional para forzar a los países ricos a encontrar soluciones a los desequilibrios en materia de avance económico. En 1995, con la cuarta ampliación a Suecia,

---

<sup>25</sup> Estos Fondos son: Fondo Social Europeo (FSE); Fondo Europeo de Orientación y de Garantía Agrícola (FEOGA), ambos creados en 1958; Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), desde 1975; y el Instrumento Financiero de Orientación de la Pesca (IFOP), a partir de 1993. En ese último año también se creó el Fondo de Cohesión.

<sup>26</sup> Véase, Manuel Marín, (1999). También consultar el libro de Rober A. Pastor, (2001), particularmente el Capítulo 3, págs. 41–62.



Finlandia y Austria se afinó aún más el objetivo de la cohesión, incorporando a las regiones septentrionales de estos países que son los de menor densidad de población de la Unión Europea”.

En cuanto al ALCA y sobre estas materias un antecedente importante a considerar es que en la Tercera Cumbre de las Américas (Canadá, abril de 2001), varios Jefes de Gobierno plantearon la conveniencia de crear distintos fondos de cohesión o integración que permitieran darle un respaldo mayor al acuerdo hemisférico que se está negociando. Así y en esa reunión, el Presidente de México se refirió a un fondo de cohesión, en tanto que varios primeros ministros de países del Caribe destacaron la importancia de los fondos de integración. El Gobierno de Ecuador, que tuvo a su cargo la coordinación de las negociaciones hasta noviembre de 2002, propuso después la creación de un fondo de fomento de la competitividad.

Desde una perspectiva adicional, también vale la pena comentar que dentro del Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas del ALCA (GCEMP), durante su funcionamiento en el año 2003, se presentó una invitación del Gobierno de Venezuela a los Gobiernos de los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) con el fin de elaborar una propuesta formal sobre un Fondo para el Fomento de la Producción (FFP), en el contexto del ALCA. Esta es una invitación privada, que no corresponde considerar adicionalmente en este informe.

## **D. Colaboración Unión Europea-América Latina y el Caribe: los fondos estructurales como posibles iniciativas conjuntas**

A partir de una aproximación conceptual más novedosa y en esta coyuntura histórica, la Unión Europea podría ampliar y fortalecer su colaboración política y económica con América Latina y el Caribe, aprovechando para esos fines el escenario del más alto nivel que constituyen las Cumbres de Jefes de Estados entre las dos regiones, cuya próxima reunión será en Guadalajara, México durante el mes de mayo del año 2004, y en general todo el proceso de acercamiento interregional que ha tenido lugar en los últimos decenios.

Al respecto, en este informe se sugiere que la Unión Europea, a través por ejemplo y principalmente del Banco Europeo de Inversiones (BEI), pueda formular y materializar nuevas acciones de cooperación con América Latina y el Caribe con su apoyo técnico, financiero y solidario, para crear Fondos Estructurales inicialmente en dos agrupaciones subregionales existentes: Mercado Común del Caribe (CARICOM), y Mercado Común Centroamericano (MCCA); posteriormente, una iniciativa similar podría extenderse a la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y al Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Esta propuesta tentativa y por etapas podría ser un camino fértil para aminorar progresivamente ciertas asimetrías estructurales de nuestra región, permitiendo además una proyección más efectiva y pragmática de la experiencia europea hacia ella. Estas eventuales acciones conjuntas tendrían componentes de apoyo productivo en lo económico y de solidaridad en materia social, permitiendo así que la cooperación de elevado rango entre Europa y América Latina y el Caribe vaya transitando por cauces promisorios en las subregiones identificadas.

### **1. Mercado común del Caribe – Unión Europea**

Sin considerar a Montserrat, los otros 13 países miembros del CARICOM generan en la actualidad un PIB conjunto de aproximadamente 23 mil millones de dólares, a precios constantes de 1995. Considerando que su población total es igual a unos 15 millones de habitantes, el PIB por persona promedio de esta subregión es de 1530 dólares anuales. Se trata por lo tanto, de una subregión comparativamente reducida y que concentra evidentes y graves asimetrías estructurales.

A partir de esa situación, la propuesta que se hace en este informe está orientada hacia la creación de un Fondo Estructural (o de Solidaridad) en el marco del CARICOM, con el respaldo

técnico y financiero de la Unión Europea, y además con la participación plena del Banco de Desarrollo del Caribe (BDC); es decir, el Fondo podría reunir a tres instituciones como miembros iniciales pero quedando abierto a incorporaciones posteriores. Los objetivos principales de ese Fondo deberían ser definidos después, pero naturalmente el centro de su accionar sería el enfrentamiento de varios tipos de asimetrías del CARICOM (entre otras, económicas y sociales; territoriales; productivas y sectoriales; geográficas; y medioambientales).

Solamente para delinear ordenes de magnitud, se puede pensar en aportes iniciales por partes iguales de la Unión Europea y del Banco de Desarrollo del Caribe, equivalentes en cada caso al 1% del PIB total del CARICOM. O sea, con dos contribuciones de aproximadamente 230 millones de dólares cada una, el Fondo Estructural en perspectiva reuniría unos 460 millones de dólares (a precios constantes de 1995), para llevar adelante diferentes acciones anti-asimetrías estructurales durante un período de años por definir, probablemente no menos de un quinquenio. Con ese monto relativamente significativo sería factible poner en marcha un proceso inédito en esa subregión, de favorables proyecciones y potencialidades.

Como una ilustración adicional sobre la materia interesa anotar lo siguiente. Se estima que durante el período 1990-2000, el BCD otorgó préstamos por un total de 1138 millones de dólares corrientes,<sup>27</sup> un monto que en principio compatibiliza razonablemente con los 460 millones indicados en el párrafo anterior y que le otorga cierta viabilidad en una primera aproximación cuantitativa a la idea planteada.

## **2. Mercado común Centroamericano – Unión Europea**

Como se conoce, los países miembros del MCCA son cinco (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) y según los antecedentes ya proporcionados, Nicaragua y Honduras registran un PIB por habitante que no alcanza a 1000 dólares anuales, y Guatemala y El Salvador están comprendidos entre 1000 y 2000 dólares. O sea, en el MCCA es evidente una asimetría de naturaleza intrínseca porque sólo Costa Rica está en una situación económica y social comparativamente más aceptable. Complementariamente en la subregión también son profundas otras asimetrías, entre ellas de tipo territorial y sectoriales productivas que agravan la situación general existente. El PIB total del MCC asciende en el presente a unos 54 mil millones de dólares, a precios constantes de 1995. Por su parte, la población agregada de la subregión es algo más de 35 millones de habitantes, lo que determina un PIB por persona promedio de aproximadamente 1530 dólares anuales; curiosamente este último indicador es similar al del CARICOM.

Por las razones descritas podría tener justificación y prioridad la creación de un segundo Fondo Estructural (o de Solidaridad) de América Latina y el Caribe, ahora en el contexto del Mercado Común Centroamericano, con la participación de la Unión Europea y su apoyo técnico y financiero. En este caso el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) debería ser el tercer socio inicial del nuevo Fondo Estructural por establecer. Cabe agregar que actualmente el BCIE canaliza sus recursos a través de ocho Fondos especializados (Ordinario; de Integración Económica; de la Vivienda; para la Promoción de las Exportaciones (FEPEX); para el Fortalecimiento de las Exportaciones Centroamericanas (FOEXCA); de Cooperación Técnica; para la Conversión de Deuda Externa; y de Medio Ambiente). Por lo tanto, un aspecto complejo que cabe dilucidar en el futuro sería la coordinación necesaria y por establecer entre el nuevo y eventual Fondo Estructural y aquellos ocho Fondos en funcionamiento.

Nuevamente y para delimitar ciertas coordenadas cuantitativas de la propuesta, es posible suponer aportes iniciales equivalentes de la Unión Europea y del BCIE que alcanzarían al 1% del PIB total del MCCA. Es decir, con dos contribuciones de 540 millones de dólares cada una este Fondo reuniría unos 1080 millones de dólares (a precios constantes de 1995), para ser utilizados en

---

<sup>27</sup> Véase Francisco Sagasti, (2002), p. 14.

acciones antiasimétricas estructurales probablemente durante un período no inferior a un quinquenio. Comparativamente se tiene que según cifras disponibles, el BCIE concedió préstamos por un total de 3048 millones de dólares corrientes en el período 1991-2000.<sup>28</sup>

En definitiva, se estima que iniciativas de Fondos Estructurales (o de Solidaridad) en el CARICOM y en el MCCA parecerían viables y prioritarias, permitiendo una promisoriosa colaboración política, técnica y financiera de la Unión Europea para formular y llevar adelante distintas acciones antiasimetrías estructurales. Complementariamente, los aportes financieros dimensionados en principio no parecen exagerados, ya que la Unión Europea podría empezar aportando en total unos 770 millones de dólares para los dos casos considerados y en un período que se extendería inicialmente por unos cinco años. Por su parte, los aportes provenientes del BDC y del BCIE alcanzarían aproximadamente a 230 millones de dólares y a 540 millones, respectivamente.

### 3. Comunidad Andina de Naciones y Mercosur

La Comunidad Andina de Naciones (CAN) y sus cinco países miembros (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) presentan una situación con características propias, algunas de ellas comparativamente diferentes a las registradas en el CARICOM y el MCCA. Por un lado, la CAN tiene una asimetría básica ya que incluye a Bolivia, nación con un PIB por habitante inferior a 1000 dólares anuales, y a Ecuador con un PIB por persona ubicado en el tramo entre 1000 y 2000 dólares por año. Por otro, en toda la subregión se detectan distintas asimetrías estructurales de varios tipos (económicas, territoriales, sectoriales y sociales).

Ello no obstante, la Comunidad Andina tiene algunas condiciones cualitativas y cuantitativas que configuran una dimensión productiva y real más amplia que la observada antes en el CARICOM y en el MCCA. En efecto, el PIB conjunto de la CAN asciende a unos 265 mil millones de dólares (a precios constantes de 1995), con una población total cercana a los 120 millones de personas y un PIB por habitante promedio algo superior a 2200 dólares anuales. De manera complementaria, la Corporación Andina de Fomento (CAF) es un banco multilateral de desarrollo con un alcance regional comparativamente mayor; en tal sentido se verifica que durante el período 1991-2000, la CAF otorgó préstamos por un total de 22568 millones de dólares, lo que es una cifra relativamente elevada.

De ahí que un eventual Fondo Estructural Comunidad Andina de Naciones – Unión Europea podría tener un indispensable componente financiero por parte de la Unión, difícil de dimensionar preliminarmente en este informe, y a la vez, sería complejo aprovechar con eficacia el apoyo político y técnico que provendría desde el lado europeo. Por su parte la Corporación Andina de Fomento debería ser el tercer miembro inicial de este Fondo, permitiendo así todo su respaldo financiero real. Más adelante será conveniente avanzar y profundizar sobre la temática referida a asimetrías estructurales de los países andinos, y a la opción de Fondos Estructurales como un mecanismo para enfrentarlos.

Finalmente, si bien Paraguay tiene un producto interno por habitante en torno a los 1500 dólares anuales (en moneda constante de 1995) y es un país miembro del MERCOSUR, agrupación subregional que incluye también como miembros plenos a Argentina, Brasil y Uruguay, no es fácil delinear en el presente la figura de un posible Fondo Estructural MERCOSUR – Unión Europea como alternativa de acción. Ello ocurre por varias razones que no cabe enumerar en detalle.

Sin embargo, de un lado está claro que es grande la potencialidad económica y productiva propia del MERCOSUR, de suerte que esa agrupación subregional tiene mejores posibilidades endógenas para hacer frente a sus propias asimetrías. De otro, no existe actualmente en el

<sup>28</sup> Véase Francisco Sagasti, (2002), p. 14.

MERCOSUR un banco multilateral de desarrollo subregional que podría coadyuvar en la creación y funcionamiento de un Fondo Estructural, como ocurre en los casos del CARICOM, del MCCA, y también de la CAN. En otra ocasión se podría continuar reflexionando sobre este asunto.

## Bibliografía

---

- Agosin, Manuel R. (2000), “Fortaleciendo la institucionalidad financiera en Latinoamérica”, CEPAL, *Serie Temas de Coyuntura N° 9*, Santiago de Chile, noviembre.
- Bustillo, Inés y Ocampo, José Antonio (2003) “Asimetrías y Cooperación en el Área de Libre Comercio de las Américas”; CEPAL, *Serie Informes y Estudios Especiales N° 13*, Santiago de Chile, mayo.
- CEPAL (2001), “Crecer con estabilidad. El financiamiento del desarrollo en el nuevo contexto internacional”. Publicación de las Naciones Unidas, ISBN: 958-682-320-2, septiembre.
- \_\_\_\_ (1994), “El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad”, *Libros de la CEPAL, N° 39* (LC/G.1801/Rev.1-P), Santiago de Chile, septiembre, Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.94.II.G.3.
- Declaración Ministerial de Miami (2003), 20 de noviembre, párrafo 7 ([www.ftaa-alca.org](http://www.ftaa-alca.org)).
- Declaración Ministerial de Quito (2002), Quito, Ecuador, 1 de noviembre, ([www.ftaa-alca.org](http://www.ftaa-alca.org)), párrafo 18.
- El Mercurio (2003), “Región de Antofagasta es la más rica de país”, en *Economía y Negocios*, Santiago de Chile, 11 de octubre, pág. B1.
- Fondo Monetario Internacional y Asociación Internacional de Fomento (2002), “Examen del mecanismo de los documentos de estrategia de lucha contra la pobreza (DELP): Principales conclusiones”, Washington D.C., 15 de marzo.
- Granados, Jaime (2003), “Zonas francas y otros regímenes especiales en un contexto de negociaciones comerciales multilaterales y regionales”, INTAL-ITD-STA, Documento de Divulgación 20, Banco Interamericano de Desarrollo, Buenos Aires.

- Marín, Manuel (1999), ex-Vicepresidente de la Comisión Europea, “Integración y Cohesión: la experiencia europea”, Resumen del documento preparado para la VI Reunión del Círculo de Montevideo, Santo Domingo, República Dominicana, 12 y 13 de noviembre.
- Naciones Unidas (2003), “Aplicación y seguimiento de los compromisos y acuerdos alcanzados en la Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo”. Informe del Secretario General, A/58/216, Nueva York, 5 de agosto.
- Ocampo, José Antonio (2003), “De Doha a Cancún: una perspectiva latinoamericana de la agenda de comercio multilateral”, Ginebra, 18 de julio, Discurso ante el ECOSOC.
- Pastor, Rober A. (2001), “Toward a North American Community. Lessons from the Old World for the New, Institute for International Economics”, Washington, D.C., august.
- Sagasti, Francisco (2002) “La banca multilateral de desarrollo en América Latina”, CEPAL, Serie Financiamiento del Desarrollo N° 119, Santiago de Chile, mayo.
- Silva Lira, Iván (2003), “Disparidades, competitividad territorial y desarrollo local y regional en América Latina”, CEPAL, Serie Gestión Pública, N° 33, Santiago, abril.
- Silva, Verónica (2003), “Política de competencia y trato especial y diferenciado en acuerdos comerciales”, documento inédito, CEPAL.
- Tratado de Libre Comercio Chile-Estados Unidos puede consultarse en ([www.direcon.cl](http://www.direcon.cl)).



NACIONES UNIDAS

**Serie****CEPAL****financiamiento del desarrollo****Números publicados:**

1. Regulación y supervisión de la banca en la experiencia de liberalización financiera en Chile (1974-1988), Günther Held y Raquel Szalachman (LC/L.522), 1989.
2. Ahorro e inversión bajo restricción externa y focal. El caso de Chile 1982-1987, Nicolás Eyzaguirre (LC/L.526), 1989.
3. Los determinantes del ahorro en México, Ariel Buira (LC/L.549), 1990.
4. Ahorro y sistemas financieros: experiencia de América Latina. Resumen y conclusiones, Seminario (LC/L.553), 1990.
5. La cooperación regional en los campos financiero y monetario, L. Felipe Jiménez (LC/L.603), 1990.
6. Regulación del sistema financiero y reforma del sistema de pensiones: experiencias de América Latina, Seminario (LC/L.609), 1991.
7. El Leasing como instrumento para facilitar el financiamiento de la inversión en la pequeña y mediana empresa de América Latina, José Antonio Rojas (LC/L.652), 1991.
8. Regulación y supervisión de la banca e instituciones financieras, Seminario (LC/L.655), 1991.
9. Sistemas de pensiones de América Latina. Diagnóstico y alternativas de reforma, Seminario (LC/L.656), 1991.
10. ¿Existe aún una crisis de deuda Latinoamericana?, Stephany Griffith-Jones (LC/L.664), 1991.
11. La influencia de las variables financieras sobre las exportaciones bajo un régimen de racionamiento de crédito: una aproximación teórica y su aplicación al caso chileno, Solange Bernstein y Jaime Campos (LC/L.721), 1992.
12. Las monedas comunes y la creación de liquidez regional, L. Felipe Jiménez y Raquel Szalachman (LC/L.724), 1992.
13. Análisis estadístico de los determinantes del ahorro en países de América Latina. Recomendaciones de política, Andras Uthoff (LC/L.755), 1993.
14. Regulación, supervisión y desarrollo del mercado de valores, Hugo Lavados y María Victoria Castillo (LC/L.768), 1993.
15. Empresas de menor tamaño relativo: algunas características del caso brasileño, Cézár Manoel de Medeiros (LC/L.833), 1994.
16. El acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento y el programa nacional de apoyo a la PYME del Gobierno chileno: balance preliminar de una experiencia, Enrique Román González y José Antonio Rojas Bustos (LC/L.834), 1994.
17. La experiencia en el financiamiento de la pequeña y mediana empresa en Costa Rica, A.R. Camacho (LC/L.835), 1994.
18. Acceso a los mercados internacionales de capital y desarrollo de instrumentos financieros: el caso de México, Efraín Caro Razú (LC/L.843), 1994.
19. Fondos de pensiones y desarrollo del mercado de capitales en Chile: 1980-1993, Patricio Arrau Pons (LC/L.839), 1994.
20. Situación y perspectivas de desarrollo del mercado de valores del Ecuador, Edison Ortíz-Durán (LC/L.830), 1994.
21. Integración de las Bolsas de valores en Centroamérica, Edgar Balsells (LC/L.856), 1994.
22. La reanudación de las corrientes privadas de capital hacia América Latina: el papel de los inversionistas norteamericanos, Roy Culpeper (LC/L.853), 1994.
23. Movimientos de capitales, estrategia exportadora y estabilidad macroeconómica en Chile, Manuel Agosin y Ricardo Ffrench-Davis (LC/L.854), 1994.
24. Corrientes de fondos privados europeos hacia América Latina: hechos y planteamientos, Stephany Griffith-Jones (LC/L.855), 1994.
25. El movimiento de capitales en la Argentina, José María Fanelli y José Luis Machinea (LC/L.857), 1994.
26. Repunte de los flujos de capital y el desarrollo: implicaciones para las políticas económicas, Robert Devlin, Ricardo Ffrench-Davis y Stephany Griffith-Jones (LC/L.859), 1994.
27. Flujos de capital: el caso de México, José Angel Guirría Treviño (LC/L.861), 1994.
28. El financiamiento Latinoamericano en los mercados de capital de Japón, Punam Chuhan y Kwang W. Ju (LC/L.862), 1994.
29. Reforma a los sistemas de pensiones en América Latina y el Caribe, Andras Uthoff (LC/L.879), 1995.

30. Acumulación de reservas internacionales: sus causas efectos en el caso de Colombia, Roberto Steiner y Andrés Escobar (LC/L.901), 1995.
31. Financiamiento de las unidades económicas de pequeña escala en Ecuador, José Lanusse, Roberto Hidalgo y Soledad Córdova (LC/L.903), 1995.
32. Acceso de la pequeña y microempresa al sistema financiero en Bolivia: situación actual y perspectivas, Roberto Casanovas y Jorge Mc Lean (LC/L.907), 1995.
33. Private international capital flows to Brazil, Dionisio Dias Carneiro y Marcio G.P. Gracia (LC/L.909), 1995.
34. Políticas de financiamiento de las empresas de menor tamaño: experiencias recientes en América Latina, Günther Held (LC/L.911), 1995.
35. Flujos financieros internacionales privados de capital a Costa Rica, Juan Rafael Vargas (LC/L.914), 1995.
36. Distribución del ingreso, asignación de recursos y shocks macroeconómicos. Un modelo de equilibrio general computado para la Argentina en 1993, Omar Chisari y Carlos Romero (LC/L.940), 1996.
37. Operación de conglomerados financieros en Chile: una propuesta, Cristián Larraín (LC/L.949), 1996.
38. Efectos de los shocks macroeconómicos y de las políticas de ajuste sobre la distribución del ingreso en Colombia, Eduardo Lora y Cristina Fernández (LC/L.965), 1996.
39. Nota sobre el aumento del ahorro nacional en Chile, 1980-1994, Patricio Arrau Pons (LC/L.984), 1996.
40. Flujos de capital externo en América Latina y el Caribe: experiencias y políticas en los noventa, Günther Held y Raquel Szalachman (LC/L.1002), 1997.
41. Surgimiento y desarrollo de los grupos financieros en México, Angel Palomino Hasbach (LC/L.1003), 1997.
42. Costa Rica: una revisión de las políticas de vivienda aplicadas a partir de 1986, Miguel Gutiérrez Saxe y Ana Jimena Vargas Cullel (LC/L.1004), 1997.
43. Choques, respostas de politica económica e distribucao de renda no Brasil, André Urani, Ajax Moreira y Luis Daniel Willcox (LC/L.1005), 1997.
44. Distribución del ingreso, shocks y políticas macroeconómicas, L. Felipe Jiménez (LC/L.1006), 1997.
45. Pension Reforms in Central and Eastern Europe: Necessity, approaches and open questions, Robert Holzmann (LC/L.1007), 1997.
46. Financiamiento de la vivienda de estratos de ingresos medios y bajos: la experiencia chilena, Sergio Almarza Alamos (LC/L.1008), 1997.
47. La reforma a la seguridad social en salud de Colombia y la teoría de la competencia regulada, Mauricio Restrepo Trujillo (LC/L.1009), 1997.
48. On Economic Benefits and Fiscal Requirements of Moving from Unfunded to Funded Pensions, Robert Holzmann (LC/L.1012), 1997.
49. Eficiencia y equidad en el sistema de salud chileno, Osvaldo Larrañaga (LC/L.1030), 1997. [www](#)
50. La competencia manejada y reformas para el sector salud de Chile, Cristián Aedo (LC/L.1031), 1997.
51. Mecanismos de pago/contratación del régimen contributivo dentro del marco de seguridad social en Colombia, Beatriz Plaza (LC/L.1032), 1997.
52. A Comparative study of Health Care Policy in United States and Canada: What Policymakers in Latin America Might and Might Not Learn From Their Neighbors to the North, Joseph White (LC/L.1033), 1997. [www](#)
53. Reforma al sector salud en Argentina, Roberto Tafani (LC/L.1035), 1997. [www](#)
54. Hacia una mayor equidad en la salud: el caso de Chile, Uri Wainer (LC/L.1036), 1997.
55. El financiamiento del sistema de seguridad social en salud en Colombia, Luis Gonzalo Morales (LC/L.1037), 1997. [www](#)
56. Las instituciones de salud previsional (ISAPRES) en Chile, Ricardo Bitrán y Francisco Xavier Almarza (LC/L.1038), 1997.
57. Gasto y financiamiento en salud en Argentina, María Cristina V. de Flood (LC/L.1040), 1997.
58. Mujer y salud, María Cristina V. de Flood (LC/L.1041), 1997.
59. Tendencias, escenarios y fenómenos emergentes en la configuración del sector salud en la Argentina, Hugo E. Arce (LC/L.1042), 1997.
60. Reformas al financiamiento del sistema de salud en Argentina, Silvia Montoya (LC/L.1043), 1997.
61. Logros y desafíos de la financiación a la vivienda para los grupos de ingresos medios y bajos en Colombia, Instituto Colombiano de Ahorro y Vivienda (LC/L.1039), 1997.
62. Acesso ao financiamento para moradia pelos extratos de média e baixa renda. A experiência brasileira recente, José Pereira Goncalves (LC/L.1044), 1997.
63. Acceso a la vivienda y subsidios directos a la demanda: análisis y lecciones de las experiencias latinoamericanas, Gerardo Gonzales Arrieta (LC/L.1045), 1997.



64. Crisis financiera y regulación de multibancos en Venezuela, Leopoldo Yáñez (LC/L.1046), 1997.
65. Reforma al sistema financiero y regulación de conglomerados financieros en Argentina, Carlos Rivas (LC/L.1047), 1997.
66. Regulación y supervisión de conglomerados financieros en Colombia, Luis A. Zuleta Jaramillo (LC/L.1049), 1997. [www](#)
67. Algunos factores que inciden en la distribución del ingreso en Argentina, 1980-1992. Un análisis descriptivo, L. Felipe Jiménez y Nora Ruedi (LC/L.1055), 1997.
68. Algunos factores que inciden en la distribución del ingreso en Colombia, 1980-1992. Un análisis descriptivo, L. Felipe Jiménez y Nora Ruedi (LC/L.1060), 1997.
69. Algunos factores que inciden en la distribución del ingreso en Chile, 1987-1992. Un análisis descriptivo, L. Felipe Jiménez y Nora Ruedi (LC/L.1067), 1997.
70. Un análisis descriptivo de la distribución del ingreso en México, 1984-1992, L. Felipe Jiménez y Nora Ruedi (LC/L.1068), 1997.
71. Un análisis descriptivo de factores que inciden en la distribución del ingreso en Brasil, 1979-1990, L. Felipe Jiménez y Nora Ruedi (LC/L.1077 y Corr.1), 1997.
72. Rasgos estilizados de la distribución del ingreso en cinco países de América Latina y lineamientos generales para una política redistributiva, L. Felipe Jiménez y Nora Ruedi (LC/L.1084), 1997.
73. Perspectiva de género en la reforma de la seguridad social en salud en Colombia, Amparo Hernández Bello (LC/L.1108), 1998.
74. Reformas a la institucionalidad del crédito y el financiamiento a empresas de menor tamaño: La experiencia chilena con sistemas de segundo piso 1990-1998, Juan Foxley (LC/L.1156), 1998. [www](#)
75. El factor institucional en reformas a las políticas de crédito y financiamiento de empresas de menor tamaño: la experiencia colombiana reciente, Luis Alberto Zuleta Jaramillo (LC/L.1163), 1999. [www](#)
76. Un perfil del déficit de vivienda en Uruguay, 1994, Raquel Szalachman (LC/L.1165), 1999. [www](#)
77. El financiamiento de la pequeña y mediana empresa en Costa Rica: análisis del comportamiento reciente y propuestas de reforma, Francisco de Paula Gutiérrez y Rodrigo Bolaños Zamora (LC/L.1178), 1999.
78. El factor institucional en los resultados y desafíos de la política de vivienda de interés social en Chile, Alvaro Pérez-Iñigo González (LC/L.1194), 1999. [www](#)
79. Un perfil del déficit de vivienda en Bolivia, 1992, Raquel Szalachman (LC/L.1200), 1999. [www](#)
80. La política de vivienda de interés social en Colombia en los noventa, María Luisa Chiappe de Villa (LC/L.1211-P), N° de venta: S.99.II.G.10 (US\$10.0), 1999. [www](#)
81. El factor institucional en reformas a la política de vivienda de interés social: la experiencia reciente de Costa Rica, Rebeca Grynspan y Dennis Meléndez (LC/L.1212-P), N° de venta: S.99.II.G.11 (US\$10.0), 1999. [www](#)
82. O financiamento do sistema público de saúde brasileiro, Rosa María Márques, (LC/L.1233-P), N° de venta: S.99.II.G.14 (US\$10.0), 1999. [www](#)
83. Un perfil del déficit de vivienda en Colombia, 1994, Raquel Szalachman, (LC/L.1234-P), N° de venta: S.99.II.G.15 (US\$10.0), 1999. [www](#)
84. Políticas de crédito para empresas de menor tamaño con bancos de segundo piso: experiencias recientes en Chile, Colombia y Costa Rica, Günther Held, (LC/L.1259-P), N° de venta: S.99.II.G.34 (US\$10.0), 1999. [www](#)
85. Alternativas de política para fortalecer el ahorro de los hogares de menores ingresos: el caso del Perú. Gerardo Gonzales Arrieta, (LC/L.1245-P), N° de venta: S.99.II.G.29 (US\$10.0), 1999. [www](#)
86. Políticas para la reducción de costos en los sistemas de pensiones: el caso de Chile. Jorge Mastrángelo, (LC/L.1246-P), N° de venta: S.99.II.G.36 (US\$10.0), 1999. [www](#)
87. Price-based capital account regulations: the Colombian experience. José Antonio Ocampo and Camilo Ernesto Tovar, (LC/L.1243-P), Sales Number: E.99.II.G.41 (US\$10.0), 1999. [www](#)
88. Transitional Fiscal Costs and Demographic Factors in Shifting from Unfunded to Funded Pension in Latin America. Jorge Bravo and Andras Uthoff (LC/L.1264-P), Sales Number: E.99.II.G.38 (US\$10.0), 1999. [www](#)
89. Alternativas de política para fortalecer el ahorro de los hogares de menores ingresos: el caso de El Salvador. Francisco Angel Sorto, (LC/L.1265-P), N° de venta: S.99.II.G.46 (US\$10.0), 1999. [www](#)
90. Liberalización, crisis y reforma del sistema bancario chileno: 1974-1999, Günther Held y Luis Felipe Jiménez, (LC/L.1271-P), N° de venta: S.99.II.G.53 (US\$10.0), 1999. [www](#)
91. Evolución y reforma del sistema de salud en México, Enrique Dávila y Maite Guijarro, (LC/L.1314-P), N° de venta: S.00.II.G.7 (US\$10.0), 2000. [www](#)
92. Un perfil del déficit de vivienda en Chile, 1994. Raquel Szalachman (LC/L.1337-P), N° de venta: S.00.II.G.22 (US\$10.0), 2000. [www](#)

93. Estudio comparativo de los costos fiscales en la transición de ocho reformas de pensiones en América Latina. Carmelo Mesa-Lago, (LC/L.1344-P), N° de venta: S.00.II.G.29 (US\$10.0), 2000. [www](#)
94. Proyección de responsabilidades fiscales asociadas a la reforma previsional en Argentina, Walter Schulthess, Fabio Bertranou y Carlos Grushka, (LC/L.1345-P), N° de venta: S.00.II.G.30 (US\$10.0), 2000. [www](#)
95. Riesgo del aseguramiento en el sistema de salud en Colombia en 1997, Humberto Mora Alvarez, (LC/L.1372-P), N° de venta: S.00.II.G.51 (US\$10.0), 2000. [www](#)
96. Políticas de viviendas de interés social orientadas al mercado: experiencias recientes con subsidios a la demanda en Chile, Costa Rica y Colombia, Günther Held, (LC/L.1382-P), N° de venta: S.00.II.G.55 (US\$10.0), 2000. [www](#)
97. Reforma previsional en Brasil. La nueva regla para el cálculo de los beneficiarios, Vinicius Carvalho Pinheiro y Solange Paiva Vieira, (LC/L.1386-P), N° de venta: S.00.II.G.62 (US\$10.0), 2000. [www](#)
98. Costos e incentivos en la organización de un sistema de pensiones, Adolfo Rodríguez Herrera y Fabio Durán Valverde, (LC/L.1388-P), N° de venta: S.00.II.G.63 (US\$10.0), 2000. [www](#)
99. Políticas para canalizar mayores recursos de los fondos de pensiones hacia la inversión real en México, Luis N. Rubalcava y Octavio Gutiérrez (LC/L.1393-P), N° de venta: S.00.II.G.66 (US\$10.0), 2000. [www](#)
100. Los costos de la transición en un régimen de beneficio definido, Adolfo Rodríguez y Fabio Durán (LC/L.1405-P), N° de venta: S.00.II.G.74 (US\$10.0), 2000. [www](#)
101. Efectos fiscales de la reforma de la seguridad social en Uruguay, Nelson Noya y Silvia Laens, (LC/L.1408-P), N° de venta: S.00.II.G.78 (US\$10.0), 2000. [www](#)
102. Pension funds and the financing productive investment. An analysis based on Brazil's recent experience, Rogerio Studart, (LC/L.1409-P), Sales Number: E.00.II.G.83 (US\$10.0), 2000. [www](#)
103. Perfil de déficit y políticas de vivienda de interés social: situación de algunos países de la región en los noventa, Raquel Szalachman, (LC/L.1417-P), N° de venta: S.00.II.G.89 (US\$10.0), 2000. [www](#)
104. Reformas al sistema de salud en Chile: Desafíos pendientes, Daniel Titelman, (LC/L.1425-P), N° de venta: S.00.II.G.99 (US\$10.0), 2000. [www](#)
105. Cobertura previsional en Chile: Lecciones y desafíos del sistema de pensiones administrado por el sector privado, Alberto Arenas de Mesa (LC/L.1457-P), N° de venta: S.00.II.G.137 (US\$10.0), 2000. [www](#)
106. Resultados y rendimiento del gasto en el sector público de salud en Chile 1990-1999, Jorge Rodríguez C. y Marcelo Tokman R. (LC/L.1458-P), N° de venta: S.00.II.G.139 (US\$10.0), 2000. [www](#)
107. Políticas para promover una ampliación de la cobertura de los sistemas de pensiones, Gonzalo Hernández Licón (LC/L.1482-P), N° de venta: S.01.II.G.15 (US\$10.0), 2001. [www](#)
108. Evolución de la equidad en el sistema colombiano de salud, Ramón Abel Castaño, José J. Arbelaez, Ursula Giedion y Luis Gonzalo Morales (LC/L.1526-P), N° de venta: S.01.II.G.71 (US\$10.0), 2001. [www](#)
109. El sector privado en el sistema de salud de Costa Rica, Fernando Herrero y Fabio Durán (LC/L.1527-P), N° de venta: S.01.II.G.72 (US\$10.00), 2001. [www](#)
110. Alternativas de política para fortalecer el ahorro de los hogares de menores ingresos: el caso de Uruguay, Fernando Lorenzo y Rosa Osimani (LC/L.1547-P), N° de venta: S.01.II.G.88 (US\$10.00), 2001. [www](#)
111. Reformas del sistema de salud en Venezuela (1987-1999): balance y perspectivas, Marino J. González R. (LC/L.1553-P), N° de venta: S.01.II.G.95 (US\$10.00), 2001. [www](#)
112. La reforma del sistema de pensiones en Chile: desafíos pendientes, Andras Uthoff (LC/L.1575-P), N° de venta: S.01.II.G.118 (US\$10.00), 2001.
113. International Finance and Caribbean Development, P. Desmond Brunton and S. Valerie Kelsick (LC/L.1609-P), Sales Number: E.01.II.G.151 (US\$10.00), 2001. [www](#)
114. Pension Reform in Europe in the 90s and Lessons for Latin America, Louise Fox and Edward Palmer (LC/L.1628-P), Sales Number: E.01.II.G.166 (US\$10.00), 2001. [www](#)
115. El ahorro familiar en Chile, Enrique Errázuriz L., Fernando Ochoa C., Eliana Olivares B. (LC/L.1629-P), N° de venta: S.01.II.G.174 (US\$10.00), 2001. [www](#)
116. Reformas pensionales y costos fiscales en Colombia, Olga Lucía Acosta y Ulpiano Ayala (LC/L.1630-P), N° de venta: S.01.II.G.167 (US\$10.00), 2001. [www](#)
117. La crisis de la deuda, el financiamiento internacional y la participación del sector privado, José Luis Machinea, (LC/L.1713-P), N° de venta: S.02.II.G.23 (US\$10.00), 2002. [www](#)
118. Políticas para promover una ampliación de la cobertura del sistema de pensiones en Colombia, Ulpiano Ayala y Olga Lucía Acosta, (LC/L.1724-P), N° de venta: S.02.II.G.39 (US\$10.00), 2002. [www](#)
119. La banca multilateral de desarrollo en América Latina, Francisco Sagasti, (LC/L.1731-P), N° de venta: S.02.II.G.42 (US\$10.00), 2002. [www](#)
120. Alternativas de política para fortalecer el ahorro de los hogares de menores ingresos en Bolivia, Juan Carlos Requena, (LC/L.1747-P), N° de venta: S.02.II.G.59 (US\$10.00), 2002. [www](#)

121. Multilateral Banking and Development Financing in a Context of Financial Volatility, Daniel Titelman, (LC/L.1746-P), Sales Number: E.02.II.G.58 (US\$10.00), 2002. [www](#)
122. El crédito hipotecario y el acceso a la vivienda para los hogares de menores ingresos en América Latina, Gerardo M. Gonzales Arrieta, (LC/L.1779-P), N° de venta S.02.II.G.94 (US\$10.00), 2002. [www](#)
123. Equidad de género en el sistema de salud chileno, Molly Pollack E., (LC/L.1784-P), N° de venta S.02.II.G.99 (US\$10.00), 2002. [www](#)
124. Alternativas de políticas para fortalecer el ahorro de los hogares de menores ingresos: el caso de Costa Rica, Saúl Weisleder, (LC/L.1825-P), N° de venta S.02.II.G.132 (US\$10.00), 2002. [www](#)
125. From hard-peg to hard landing? Recent experiences of Argentina and Ecuador, Alfredo Calcagno, Sandra Manuelito, Daniel Titelman, (LC/L.1849-P), Sales Number: E.03.II.G.17 (US\$10.00), 2003. [www](#)
126. Un análisis de la regulación prudencial en el caso colombiano y propuestas para reducir sus efectos procíclicos, Néstor Humberto Martínez Neira y José Miguel Calderón López, (LC/L.1852-P), N° de venta S.03.II.G.20 (US\$10.00), 2003. [www](#)
127. Hacia una visión integrada para enfrentar la inestabilidad y el riesgo, Víctor E. Tokman, (LC/L.1877-P), N° de venta S.03.II.G.44 (US\$10.00), 2003. [www](#)
128. Promoviendo el ahorro de los grupos de menores ingresos: experiencias latinoamericanas., Raquel Szalachman, (LC/L.1878-P), N° de venta: S.03.II.G.45 (US\$10.00), 2003. [www](#)
129. Macroeconomic success and social vulnerability: lessons for Latin America from the celtic tiger, Peadar Kirby, (LC/L.1879-P), Sales Number E.03.II.G.46 (US\$10.00), 2003. [www](#)
130. Vulnerabilidad del empleo en Lima. Un enfoque a partir de encuestas a hogares, Javier Herrera y Nancy Hidalgo, (LC/L.1880-P), N° de venta S.03.II.G.49 (US\$10.00), 2003. [www](#)
131. Evaluación de las reformas a los sistemas de pensiones: cuatro aspectos críticos y sugerencias de políticas, Luis Felipe Jiménez y Jessica Cuadros (LC/L.1913-P), N° de venta S.03.II.G.71 (US\$10.00), 2003. [www](#)
132. Macroeconomic volatility and social vulnerability in Brazil: The Cardoso government (1995-2002) and perspectives, Roberto Macedo (LC/L.1914-P), Sales Number E.03.II.G.72 (US\$10.00), 2003. [www](#)
133. Seguros de desempleo, objetivos, características y situación en América Latina, Mario D. Velásquez Pinto, (LC/L.1917-P), N° de venta S.03.II.G.73 (US\$10.00), 2003. [www](#)
134. Incertidumbre económica, seguros sociales, solidaridad y responsabilidad fiscal, Daniel Titelman y Andras Uthoff (LC/L.1919-P), N° de venta S.03.II.G.74 (US\$10.00), 2003. [www](#)
135. Políticas macroeconómicas y vulnerabilidad social. La Argentina en los años noventa, Mario Damill, Roberto Frenkel y Roxana Maurizio, (LC/L.1929-P), N° de venta S.03.II.G.84 (US\$10.00), 2003. [www](#)
136. Política fiscal y protección social: sus vínculos en la experiencia chilena, Alberto Arenas de Mesa y Julio Guzmán Cox, (LC/L.1930-P), N° de venta S.03.II.G.86 (US\$10.00), 2003. [www](#)
137. La banca de desarrollo y el financiamiento productivo, Daniel Titelman, (LC/L.1980-P), N° de venta S.03.II.G.139 (US\$10.00), 2003. [www](#)
138. Acceso al crédito bancario de las microempresas chilenas: lecciones de la década de los noventa, Enrique Román, (LC/L.1981-P), N° de venta S.03.II.G.140 (US\$10.00), 2003. [www](#)
139. Microfinanzas en centroamérica: los avances y desafíos, Iris Villalobos, Arie Sanders y Marieke de Ruijter de Wildt, (LC/L.1982-P), N° de venta S.03.II.G.141 (US\$10.00), 2003. [www](#)
140. Régime de croissance, vulnérabilité financière et protection sociale en Amérique latine. Les conditions «macro» de l'efficacité de la lutte contre la pauvreté, Bruno Lautier, Jaime Marques-Pereira, et Pierre Salama, (LC/L.2001-P) N° de vente: F.03.II.G.162 (US\$10.00), 2003. [www](#)
141. Las redes de protección social: modelo incompleto, Olga Lucía Acosta y Juan Carlos Ramírez, (LC/L.2067-P), N° de venta S.04.II.G.10 (US\$10.00), 2003. [www](#)
142. Inserción laboral desventajosa y desigualdades de cobertura previsional: la situación de las mujeres, Jessica Cuadros y Luis Felipe Jiménez, (LC/L.2070-P), N° de venta S.04.II.G.13 (US\$10.00), 2003. [www](#)
143. Macroeconomía y pobreza: lecciones desde latinoamérica. Luis Felipe López-Calva y Mabel Andalon López, (LC/L.2071-P), N° de venta S.04.II.G.14 (US\$10.00), 2003. [www](#)
144. Las reformas de pensiones en América Latina y su impacto en los principios de la seguridad social, Carmelo Mesa-Lago, (LC/L.2090-P), N° de venta S.04.II.G.29 (US\$10.00), 2003. [www](#)
145. Microfinanzas en Bolivia, Jorge MacLean, (LC/L. 2093-P) N° de venta: S.04.II.G.32 (US\$10.00), 2003. [www](#)
146. Asimetrías, comercio y financiamiento en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), y en América Latina y el Caribe, Héctor Assael, (LC/L.2094-P), N° de venta S.04.II.G.31 (US\$10.00), 2004. [www](#)

- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, correo electrónico: [publications@eclac.cl](mailto:publications@eclac.cl).

**www** Disponible también en Internet: <http://www.cepal.org/> o <http://www.eclac.org>

Nombre:.....
Actividad:.....
Dirección:.....
Código postal, ciudad, país: .....
Tel.: ..... Fax: ..... E.mail: .....