



Conferencia de las
Naciones Unidas sobre
Comercio y Desarrollo

Distr.
GENERAL

TD/B/39(2)/3
8 de enero de 1993

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
39° período de sesiones
Segunda parte
Ginebra, 15 de marzo de 1992
Tema 3 del programa provisional

LAS POLITICAS COMERCIALES, EL AJUSTE ESTRUCTURAL Y LA REFORMA
ECONOMICA: LAS REFORMAS DE LAS POLITICAS COMERCIALES EN LOS
PAISES EN DESARROLLO Y EL APOYO INTERNACIONAL INDISPENSABLE

Informe de la secretaria de la UNCTAD

INDICE

| <u>Capítulo</u> | <u>Párrafos</u> | <u>Página</u> |
|---|-----------------|---------------|
| RESUMEN Y CONCLUSIONES | 1 - 29 | 3 |
| I. LAS REFORMAS DE LAS POLITICAS COMERCIALES EN LOS PAISES EN DESARROLLO: TENDENCIAS RECIENTES | 30 - 48 | 8 |
| A. Introducción | 30 - 33 | 8 |
| B. Los objetivos de reformas de las políticas comerciales | 34 - 35 | 9 |
| C. Los resultados de las reformas | 36 - 48 | 10 |

INDICE (continuación)

| <u>Capítulo</u> | | <u>Párrafos</u> | <u>Página</u> |
|-----------------|--|-----------------|---------------|
| II. | NECESIDAD DE APOYO EXTERIOR: CUESTIONES IMPORTANTES DE POLITICA | 49 - 136 | 14 |
| A. | Introducción | 49 - 56 | 14 |
| B. | Mejoramiento del acceso al mercado | 57 - 71 | 16 |
| C. | El sistema internacional de comercio. Cuestiones relacionadas con la seguridad en el acceso al mercado | 72 - 90 | 19 |
| D. | Política de la competencia | 91 - 105 | 24 |
| E. | Transferencia de tecnología | 106 - 122 | 27 |
| F. | Las reformas de las políticas comerciales y la inversión extranjera directa | 123 - 136 | 32 |
| G. | Función de la cooperación técnica | 137 - 138 | 35 |

RESUMEN Y CONCLUSIONES

1. Dentro del tema 3 del programa provisional de la segunda parte de su 39° período de sesiones la Junta examinará las reformas de las políticas comerciales en los países en desarrollo y el apoyo internacional indispensable para poder aplicar con éxito esas reformas. El presente informe se ha preparado para facilitar las deliberaciones de la Junta sobre este tema.

2. El examen de esta cuestión llega en un momento oportuno. Cada vez son más los países en desarrollo que han iniciado profundas reformas económicas para seguir impulsando su desarrollo económico. Para la puesta en marcha de muchas de estas reformas se ha contado con la activa colaboración de las instituciones financieras internacionales. Estos programas han exigido sacrificios enormes a los países en desarrollo para poder soportar los costos del ajuste estructural.

3. Las reformas de la política comercial han sido uno de los elementos importantes de unas reformas más amplias. Su principal característica ha sido la importancia cada vez mayor dada a la liberalización del comercio exterior. Entre otras cosas, se esperaba que las reformas ayudaran a los países en desarrollo a cosechar los beneficios de una ventaja comparativa dinámica en forma de un aumento y diversificación de las exportaciones, sobre todo de manufacturas.

4. Aunque se han hecho algunos progresos, muchas de las reformas no han alcanzado aún sus objetivos. Unos pocos países en desarrollo, sobre todo los más avanzados, han logrado incrementar sus exportaciones e inversiones de forma considerable y constante. En esto, aparte de las políticas que ellos mismos han adoptado, ha desempeñado un papel importante el apoyo exterior recibido.

5. Por esto mismo, aumentar el número de reformas que den resultados positivos quizás sea uno de los principales objetivos para la cooperación económica internacional y el apoyo exterior. La promoción de la eficiencia, la comunidad de intereses y la equidad en la economía internacional son las razones más importantes para incrementar ese apoyo exterior. En este informe se indica el tipo de apoyo que hará falta, particularmente para incrementar el comercio y extraer mayores beneficios en una serie de esferas importantes relacionadas con el comercio exterior.

6. En particular, dicho apoyo puede prestarse garantizando el acceso sin obstáculos a los mercados de exportación y tratando de establecer un sistema comercial internacional que sea equitativo, seguro y previsible, lo que exigirá el fomento por los distintos países comerciales de unas estructuras de mercado y que sean competitivas internacionalmente la concesión de incentivos y de ayuda para estimular la transferencia de tecnología a los países en desarrollo y la inversión extranjera directa en estos países. La cooperación técnica puede ser otro medio importante de aportar apoyo exterior.

7. La experiencia muestra que no existe ningún patrón ni modelo de política comercial que sirva para todos los países en desarrollo. En consecuencia, el apoyo internacional debe aceptar el pluralismo de las políticas de comercio exterior y la flexibilidad en la manera de enfocar las reformas de esas políticas.

El ajuste estructural y el apoyo mediante la mejora del acceso a los mercados

8. La reducción o supresión de las barreras arancelarias y no arancelarias en los países desarrollados contribuiría mucho al éxito de las reformas de la política de comercio exterior en los países en desarrollo. Asimismo, un ajuste estructural en los países en desarrollo que sintonizara con los cambios que se producen en la competitividad internacional de las naciones abriría nuevas oportunidades de comercio a los países en desarrollo. Por esta razón, la puesta a punto y aplicación de medidas efectivas de reconversión estructural en las economías desarrolladas reforzaría el apoyo exterior a los países en desarrollo.

9. Un instrumento importante para liberalizar las economías nacionales y fomentar un ajuste estructural positivo es el establecimiento de mecanismos nacionales de transparencia. Estos mecanismos, al poner de manifiesto los costos de los beneficios de la protección desde el ángulo de toda la economía de un país, ayudan a que las decisiones de política comercial que se toman estén basadas en un adecuado conocimiento de la situación y a que estas decisiones se entiendan mejor. En consecuencia, habría que animar a todos los países y a todas las agrupaciones económicas a instituir ese tipo de mecanismos.

El apoyo mediante la garantía del acceso a los mercados

10. La garantía del acceso a los mercados exige un sistema comercial internacional que esté basado en una reglas y disciplinas multilaterales claras y efectivas y no en el peso económico y comercial de los países. El apoyo internacional a las reformas de la política de comercio exterior en los países en desarrollo debería incluir inevitablemente la búsqueda de un consenso para afianzar un sistema comercial internacional basado en aquellas reglas y reducir los conflictos comerciales.

11. Las medidas agrícolas y las subvenciones que distorsionan el comercio son fuentes importantes de conflictos comerciales. Asimismo, en muchos casos las medidas antidumping, que se siguen adoptando de forma unilateral y selectiva, se han convertido en el instrumento preferido para obstruir el comercio de los exportadores que son competitivos. Por último, las medidas ambientales paracomerciales constituyen otra esfera en la que puede haber cada vez más conflictos comerciales.

12. Para solucionar estos conflictos habrá que adoptar determinados criterios y medidas tanto dentro del GATT como fuera de él. La mayor parte de estas cuestiones han sido objeto de profundas negociaciones en la Ronda Uruguay. Además, muchas de ellas también han sido abordadas en el marco de una serie de acuerdos comerciales regionales como son el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Sin embargo, para reducir los conflictos comerciales e impulsar un sistema comercial internacional que esté regido por unas determinadas reglas urge buscar, a escala tanto multilateral como regional, un consenso internacional constante y amplio en las esferas en las que ha habido tradicionalmente conflictos comerciales y también en las nuevas esferas en las que pueden surgir esta clase de conflictos,

13. La intervención de la UNCTAD en la búsqueda de ese consenso sería plenamente compatible con sus funciones y con su mandato, que según lo especificado en el párrafo 52 del Compromiso de Cartagena consiste en analizar las políticas, en identificar los problemas y en encontrarles una solución que sea eficaz, incluido un posible sistema de señales de alarma. Estas tareas serán totalmente diferentes de las actividades sobre todo normativas y legales del GATT y sus mecanismos de solución de controversias. De hecho, aquéllas podrían ser un útil complemento de estas otras. Llevando más lejos el examen de todas estas cuestiones, la Junta podría considerar la posibilidad de establecer un grupo especial intergubernamental de trabajo que se encargara de poner a punto un sistema de señales de alarma y hacer otras propuestas adecuadas para atenuar los conflictos comerciales.

El apoyo a estructuras de mercado competitivas

14. Es indispensable adoptar medidas eficaces en el ámbito multilateral para fomentar estructuras de mercado que sean competitivas, las cuales son esenciales para el éxito de la reforma y de la política de comercio exterior. Es muy necesario que haya una coherencia mucho mayor entre la política de comercio exterior y la política de la competencia en muchas esferas. Además, la relación entre las prácticas comerciales restrictivas y la protección de la propiedad intelectual plantea el problema de cómo llegar a un equilibrio entre la protección de los derechos de propiedad intelectual, por un lado, y el libre comercio y la libre competencia, por otro. Las contradicciones existentes son fuente de posibles conflictos comerciales.

15. Las autoridades responsables de la política de comercio exterior han reaccionando a estos problemas de distintas maneras. En el caso de los países comerciantes de pequeño tamaño y los países en desarrollo sobre todo, el apoyo exterior en forma de unos principios y disciplinas multilaterales es preferible a la acción unilateral. De aquí que se haya dicho que deben examinarse las reglas del GATT para ver la forma de aplicarlas a la política de la competencia a fin de tener en cuenta el contexto cada vez más universal de la aplicación de esa política.

16. Una relación más estrecha entre el régimen regulador del comercio y el de la competencia sería ventajoso para ambos regímenes. Entre tanto, la plena aplicación de las disposiciones del Conjunto de Principios y Normas Equitativos Convenidos Multilateralmente para el Control de las Prácticas Comerciales Restrictivas ayudaría a establecer unas normas multilaterales más estrictas que vincularan la competencia con el comercio.

17. Es muy esencial que los países en desarrollo que llevan a cabo reformas económicas adopten de forma consciente una política de la competencia consciente similar a la adoptada por los países desarrollados, que han promulgado todos ellos leyes de la competencia e instituido organismos encargados de controlar las prácticas comerciales restrictivas. En relación con esto sería también conveniente el apoyo exterior.

18. Si se quiere avanzar más en estas esferas, la Junta de Comercio y Desarrollo, por conducto del Grupo Intergubernamental de Expertos en Prácticas Comerciales Restrictivas, podría iniciar discusiones exploratorias sobre la

conveniencia de fortalecer paulatinamente la cooperación multilateral en la esfera de la competencia y las formas de hacerlo, utilizando para ello el mecanismo de consultas previsto en el Conjunto de Principios y Normas.

El apoyo mediante la transferencia de tecnología

19. Poseer una capacidad tecnológica es más y más un elemento esencial para poder seguir llevando a cabo las reformas del comercio exterior y el ajuste estructural e impulsar el desarrollo económico a largo plazo. Llegado el momento de establecer una estrategia para conseguir la relación más beneficiosa posible entre la capacidad tecnológica nacional y la tecnología extranjera, una consideración fundamental es el grado de desarrollo tecnológico del país receptor.

20. La política de los países proveedores de tecnología puede facilitar la transferencia de esta última a los países en desarrollo. Con este fin una forma de apoyo internacional que se ha empezado a discutir es el empleo de subvenciones al precio del mercado con el objeto de fomentar la transferencia de ciertas tecnologías esenciales a los países en desarrollo.

21. Se aprecia una tendencia cada vez mayor a establecer colaboraciones industriales y tecnológicas en forma de alianzas estratégicas. Se sabe muy poco de los efectos que tienen estas alianzas sobre el acceso a las tecnologías nuevas. Convendría considerar qué medidas habría que aplicar para fomentar alianzas estratégicas entre empresas de países desarrollados y de países en desarrollo que favorezcan una transferencia beneficiosa de tecnología.

22. Los países menos adelantados corren un gran peligro de quedarse marginados tecnológicamente. Hay que investigar mucho más a fondo qué criterios deben emplearse para seleccionar in situ proyectos con una vertiente tecnológica en los países que tienen una renta baja y una base tecnológica muy poco desarrollada, así como la forma de atraer recursos externos para que éstos participen de manera productiva en esa clase de proyectos.

El apoyo a la inversión extranjera directa (IED)

23. Muchos países en desarrollo han regulado y liberalizado la IED para atraer este tipo de inversión y, así, mejorar su competitividad en los mercados internacionales y aumentar su capacidad de exportación. A pesar de estas medidas, sigue planteándose el problema de si muchos más países en desarrollo, sobre todo los países más pequeños y de renta baja, son capaces de atraer inversiones extranjeras directas y en qué condiciones. Tanto los países receptores como los países de origen de la IED pueden colaborar a alcanzar aquellos objetivos.

24. Los países receptores deberían mejorar su política en esta esfera con el fin de aumentar la capacidad de las empresas nacionales y de transformarlas en empresas aptas y capaces de interesar como posibles socios a inversores extranjeros.

25. Algunos de los países mayores proveedores de inversión extranjera directa lo único que han hecho prácticamente ha sido establecer un régimen liberal para facilitar la salida de esta inversión. En cambio, otros países

proveedores de IED han adoptado medidas de promoción mucho más amplias. Habría que examinar estos mecanismos para determinar si pueden hacerse extensivos al conjunto de los países en desarrollo y ver si sus disposiciones no frenan, implícita o explícitamente, la IED en los países en desarrollo. Habría posibilidades de introducir mejoras en esos mecanismos.

26. En las relaciones internacionales en el campo de las inversiones se aprecia una tendencia a sustituir los acuerdos tradicionales de protección y garantía de inversiones por una cooperación efectiva entre países desarrollados y países en desarrollo en materia de inversiones. Sin embargo, la experiencia muestra que, para que sean eficaces, estos acuerdos bilaterales de cooperación deben incorporar disposiciones financieras que respalden esta cooperación.

27. Además, toda una serie de organizaciones internacionales e instituciones multilaterales de financiación del desarrollo proporcionan un importante apoyo a la inversión, las empresas conjuntas y la colaboración industrial en los países en desarrollo. Un objetivo, entre otros, sería orientar más estas actividades a la exportación.

28. Aunque todas estas medidas hayan sido importantes, al parecer no han bastado para atraer inversión extranjera directa hacia un mayor número de países en desarrollo. Sigue siendo necesario tomar iniciativas concretas dirigidas a determinados grupos de posibles inversores y sectores de actividad y a las empresas de los países receptores, así como establecer una cooperación más estrecha entre las instituciones de promoción de inversiones y de financiación de los países de origen y los países de destino de la IED con aquel fin.

Cooperación técnica

29. La cooperación técnica de la UNCTAD puede contribuir enormemente a la elaboración y ejecución con éxito de las reformas de las políticas comerciales.

Capítulo I

LAS REFORMAS DE LAS POLITICAS COMERCIALES EN LOS PAISES EN DESARROLLO: TENDENCIAS RECIENTES

A. Introducción

30. En el decenio de 1980, un número cada vez mayor de países en desarrollo emprendió reformas económicas de largo alcance en su búsqueda permanente de un desarrollo económico acelerado. Para 1990, la mayoría de los países en desarrollo habían iniciado reformas. La mayor parte de los programas de reforma han sido atrevidos y han entrañado considerables sacrificios para soportar los costos de los ajustes estructurales. Las reformas de las políticas comerciales han sido, en la mayoría de los casos, un rasgo clave de los esfuerzos de reforma junto con los programas de ajuste macroeconómico y estructural.

31. La fuente de las reformas ha sido diversa. Para algunos, señaló una nueva fase de desarrollo. Ejemplo notable de esto es el caso de China. Para muchos países, las reformas se emprendieron como parte de la estabilización macroeconómica en respuesta a las crisis económicas con que se enfrentaban estos países. Varios países de América Latina y Africa entran en estas categorías. En el inicio de estas reformas prestaron una colaboración activa las instituciones de Bretton Woods, es decir, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. El elemento común de todos estos países han sido los destacados esfuerzos de sus gobiernos por iniciar estas reformas. Pero no todos se han atendido necesariamente a la misma mezcla de políticas o a las mismas fases normativas. En realidad, los enfoques políticos han variado según las diferencias de las condiciones iniciales, las posibles coaliciones políticas, las capacidades industriales, las políticas preferidas y el grado de apoyo internacional. Lamentablemente, muchos de ellos no siempre han recibido apoyo exterior suficiente, como recursos financieros para el desarrollo, mejores precios para sus productos básicos o un acceso más fácil a los mercados. Por todas estas razones, la experiencia y los resultados han sido diversos.

32. La UNCTAD VIII, que se ocupó concretamente de estas cuestiones, reconoció que un número cada vez mayor de países en desarrollo había adoptado valerosas reformas de sus políticas que entrañaban una liberalización del comercio ambiciosa y autónoma. Llegó, entre otras cosas, a la conclusión de que la comunidad internacional debía facilitar, de manera oportuna, la integración de todos los países, inclusive los países en desarrollo, en la economía mundial y el sistema comercial internacional. Desde entonces, en más de una ocasión se han estudiado intensamente en la UNCTAD las tendencias de las reformas de las políticas comerciales, como en el informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1992, en varios estudios de países o en los documentos de antecedentes preparados para el primer período de sesiones del Grupo Especial de Trabajo sobre Ampliación de las Oportunidades Comerciales de los países en desarrollo 1/. El presente informe considera estas cuestiones con miras a determinar qué apoyo internacional se necesita, haciendo hincapié en la expansión del comercio y las cuestiones normativas relacionadas con las ganancias derivadas del comercio. No se tratan cuestiones macroeconómicas

mundiales ni tampoco importantes cuestiones relacionadas con el apoyo en otras esferas, por ejemplo, los recursos financieros para el desarrollo y los productos básicos.

33. El informe se divide en dos capítulos. En el capítulo I se analizan los objetivos y el funcionamiento de las reformas de las políticas comerciales. El capítulo II se ocupa de las importantes cuestiones normativas relacionadas con el apoyo externo deseable y se centra en las siguientes esferas: mejoramiento y seguridad del acceso a los mercados, política en materia de competencia, transferencia de tecnología, inversiones extranjeras directas y el papel de la cooperación técnica.

B. Los objetivos de reformas de las políticas comerciales

34. Como ya se dijo, las reformas de las políticas comerciales iniciadas por los países en desarrollo en los últimos años han formado por lo común parte de sus programas de reforma económica de alcance más general, consistentes en la estabilización, la desregulación de la economía nacional, la privatización, la liberalización del sector financiero, el fomento de las inversiones extranjeras directas y la flexibilización de los mercados del trabajo. La meta fundamental de estas reformas ha sido acelerar el proceso de desarrollo mediante una mejor competitividad internacional, el incremento de la eficiencia en la asignación de recursos, el estímulo del ahorro y las inversiones nacionales y el fortalecimiento de las capacidades tecnológicas endógenas para aprovechar los beneficios de las nuevas tecnologías y de la ventaja comparativa dinámica. En la mayoría de estos casos, las reformas de las políticas comerciales han ocupado un lugar central y estratégico.

35. Las reformas de las políticas comerciales entrañaron una liberalización sustancial, reformas en materia de cambio de divisas y devaluaciones, reformas de los incentivos a la exportación y otras medidas de fomento y la aprobación de normas internacionales. Más concretamente, la liberalización consistió en medidas tales como reducciones de los controles de la exportación y del comercio de Estado, la eliminación de contingentes de importación, licencias de importación y otras restricciones cualitativas (sustituyéndolas a veces con sus equivalentes arancelarios); y reducciones del nivel y la variabilidad de los derechos aduaneros a la importación 2/. Con esas medidas se ha procurado reducir el sesgo hostil a las exportaciones, por contraposición a las ventas internas, y las distorsiones en la asignación de recursos, aumentar la competencia y provocar una mayor armonización de los precios internos de los productos comerciales con los precios internacionales, lo que llevaría a una mayor participación en la división internacional del trabajo mediante la expansión de las exportaciones y la diversificación de éstas en bienes manufacturados con mayor valor añadido y servicios. Se esperaba que la expansión de las exportaciones daría nuevo impulso a las actividades económicas, obtendría ganancias en divisas para el servicio de la deuda y mitigaría las muchas veces graves limitaciones sobre la capacidad de importar, ampliar las inversiones a un ritmo más rápido y acelerar así el desarrollo económico.

C. Los resultados de las reformas

36. La magnitud de las reformas de las políticas comerciales llevadas a cabo por los países en desarrollo en el decenio de 1980 ha sido impresionante, por lo que se refiere a la eliminación de las restricciones cuantitativas (o su conversión a aranceles), la racionalización de las estructuras arancelarias y la reducción de los derechos de aduanas 3/. Algunos países en desarrollo -en realidad, hasta el momento, los únicos que lo han hecho- han incluso vinculado todos sus calendarios arancelarios a niveles muy bajos. Para 1990, unas tres cuartas partes de los países de una muestra de 34 economías en desarrollo, de los que se tenía información en la base de datos de la UNCTAD sobre medidas de política, habían alcanzado un grado de liberalización de las restricciones cuantitativas de más del 90%, mientras que más de la mitad de esos países habían virtualmente liberado su régimen de importaciones de estas restricciones, con sólo unas pocas excepciones. Un 40% aproximadamente de los países de la muestra habían conseguido grados de liberalización sustanciales de restricciones cuantitativas y derechos de aduana medios inferiores al 25%. Unos pocos países, como Bolivia y Chile, unificaron sus aranceles aduaneros con carácter general. Análogamente, la magnitud de las devaluaciones que acompañaron a las reformas de las políticas comerciales ha sido muy grande. Por ejemplo, entre 1980 y 1987, de todos los países en desarrollo de los que se disponía de datos, en 73 países los tipos de cambio se depreciaron en términos nominales con respecto al dólar de los Estados Unidos, si bien no todos estos países lograron traducir la depreciación nominal en una depreciación real.

37. Al evaluar estas reformas es preciso tener en cuenta que esos países en desarrollo varían mucho en sus características económicas y políticas. Además, la liberalización del comercio de los países en desarrollo ha sido realizada en circunstancias muy especiales y difíciles. Primeramente, el ritmo de la economía mundial se ha vuelto más lento en años recientes, así como la demanda de exportaciones de los países en desarrollo. Además, el precio de los productos primarios disminuyó sustancialmente en el decenio de 1980, no sólo en términos reales sino también nominales. Como consecuencia, la capacidad importadora de los países en desarrollo se ha deteriorado gravemente. En segundo lugar, la presión proteccionista en los países industriales contra los productos que a los países en desarrollo interesa exportar ha aumentado en una situación en que un gran número de países en desarrollo cambiaron su estrategia comercial orientándola hacia el exterior. En tercer término, la carga de la deuda ha obligado a muchos países en desarrollo a intensificar la compresión de sus importaciones; han tenido que obtener un excedente en la balanza de pagos. Finalmente, inclusive los flujos financieros netos de las instituciones financieras internacionales hacia los países en desarrollo han sido negativos en los últimos años 4/. Estos factores han tenido una importante influencia sobre el contenido y el resultado de las reformas.

38. Varias instituciones internacionales como el Banco Mundial, FMI, la OIT y la OCDE, así como muchos estudiosos, han analizado el funcionamiento de los programas de reforma de los países en desarrollo. Estos estudios han brindado informaciones muy valiosas sobre las reformas. Las informaciones se refieren a las medidas internas y a las de política internacional. Por ejemplo, el estudio de la OCDE 5/ destaca la importancia de sincronizar de manera

propiada las reformas y la política económica de los programas de reforma, por ejemplo, la dinámica de los grupos y coaliciones políticas que pueden apoyar o retrasar los programas. Entre otras cosas, el estudio llega a la conclusión de que si bien el resultado de las reformas ha sido distinto según los casos, el riesgo de no alcanzar ningún progreso puede ser más alto en países en desarrollo de renta baja. En consecuencia, estos países necesitarían períodos más largos y un mayor apoyo para terminar con buen éxito sus programas de reforma. El estudio hace también hincapié en la importancia de los costos de ajuste vinculados con las reformas y recomienda medios, en particular el financiamiento para el desarrollo, el acceso a los mercados, etc., con los que los países de la OCDE podrían ampliar su apoyo a los países en desarrollo.

39. Los principales indicadores de la marcha del comercio y la economía de varios países en desarrollo que emprendieron reformas de ajuste estructural y de la política comercial a mediados del decenio de 1980 muestran que se han hecho algunos progresos, pero revelan también importantes debilidades (véanse los cuadros 1 y 2 anexos) 6/. Muchas de las reformas no han conseguido aún sus objetivos.

40. Si bien es cierto que la gran mayoría de estos países registraron un aumento real acelerado de las exportaciones en la segunda mitad del decenio de 1980 en comparación con su crecimiento medio anual respectivo para el decenio en conjunto, su crecimiento de las exportaciones más rápido se produjo en momentos en que los países en desarrollo como grupo habían verificado también un ritmo acelerado de expansión de las exportaciones debida en grado no despreciable al crecimiento económico relativamente más acentuado de la economía mundial en el período 1985-1990, tras la recesión de principios del decenio. De hecho, los 15 países que habían adoptado reformas comprendidos en la muestra registraron en 1985-1990 un crecimiento de las exportaciones más lento que los países en desarrollo como grupo; en la mayoría de estos países que habían adoptado reformas las tasas de aumento de las exportaciones eran significativamente inferiores a la tasa lograda por el grupo de todos los países en desarrollo. Además, cuatro países con reformas (México, Senegal, Sri Lanka, Turquía) registraron en 1985-1990 un crecimiento de las exportaciones más lento e incluso negativo, comparado con el conjunto del decenio. Para la mayoría de los 15 países que adoptaron reformas, inclusive los países subsaharianos que figuraban en la muestra, la participación de sus exportaciones en el total mundial había sido menor en 1990 que en 1985.

41. Tampoco han sido muy alentadores los progresos realizados en la constitución de una capacidad para las exportaciones industriales. Mientras que para los países en desarrollo en conjunto, la participación de las manufacturas en el total de las exportaciones aumentó en 16 puntos porcentuales en 1985-1990 y sólo dos de los países que adoptaron reformas de la muestra (Marruecos, México) registraron incrementos por encima de diez puntos porcentuales durante este período 7/. La participación de los productos industriales en el total de las exportaciones se estancó en los países subsaharianos. Por lo que se refiere a la participación en el mercado mundial de exportaciones de productos manufacturados, sólo la mitad de los países de la muestra de los que se disponía de información pudieron ampliar su cuota, pero tampoco ninguna de las economías subsaharianas registró un incremento a este respecto. Más bien, dos de ellas sufrieron disminuciones significativas (Côte d'Ivoire, Senegal).

42. El aumento del PIB de los 15 países que adoptaron reformas presenta un cuadro más favorable ya que muchos de ellos alcanzaron en el decenio de 1980 un crecimiento del PIB cercano al desempeño medio de los países en desarrollo como grupo durante el último decenio. Además, la mayoría de los países de la muestra registraron una aceleración del crecimiento del PIB en la segunda mitad del decenio de 1980. En comparación, el crecimiento del valor añadido industrial fue mucho menos satisfactorio. Sólo tres de los países de la muestra (Turquía, Sri Lanka, Senegal) lograron en ese decenio tasas de crecimiento del valor añadido industrial comparables con la tasa registrada por los países en desarrollo como grupo; y el crecimiento del valor añadido industrial, en el caso de todos los 15 países con reformas de la muestra, fue significativamente más lento que en el caso de los afortunados exportadores de manufacturas del Asia oriental y sudoriental.

43. El comportamiento de las inversiones en algunos de los países de la muestra (Chile, Ghana, Jamaica) mejoró apreciablemente en el período 1985-1990 en comparación con el decenio en conjunto. En algunos otros países que habían adoptado reformas, el crecimiento de las inversiones se aceleró sólo ligeramente, mientras que en dos de ellos (Côte d'Ivoire, Nigeria) continuó disminuyendo. El cuadro es, por lo tanto, heterogéneo. Evidentemente, el proceso de reforma requiere más tiempo y más apoyo para producir mejoras significativas en la producción, el comercio y las inversiones, en particular en los países de renta baja.

44. En la concepción y la ejecución de las reformas de las políticas comerciales, destacan dos cuestiones importantes: i) el nivel y la incidencia de los costos y beneficios económicos de las reformas y ii) las pautas cronológicas de estos costos y de los beneficios que resultan de las reformas. Por lo común, los costos se dejan sentir inmediatamente, mientras que las ganancias se generan sólo después de un período más largo. El nivel, la naturaleza e incidencia de estos costos y beneficios dependen de varios factores, endógenos y exógenos. Un estudio reciente preparado por la OIT se centra en los costos sociales de las reformas 8/. El estudio se basa en la experiencia de 55 países en desarrollo que durante el decenio de 1980 aprobaron programas de reforma estructural que abarcaban reformas de la política comercial bajo los auspicios del Banco Mundial y del FMI, y documenta, entre otras cosas, las disminuciones de ingresos per capita en muchos países que han adoptado reformas de ese tipo, en particular en economías de renta baja. El estudio llega a la conclusión de que había razones para asignar alta prioridad a las reformas que proporcionasen la mayor complementariedad entre eficiencia y equidad.

45. Además, en los países de renta baja, la liberalización del comercio no siempre estimuló las exportaciones de productos manufacturados y estuvo frecuentemente acompañada de inflación, falta de producción y, en muchos casos, de desindustrialización. En el caso particular de los países africanos y otros menos adelantados, la información en el cuadro 3 anexo indica que el decenio de 1980 ha coincidido con el estancamiento o la disminución de la participación del sector manufacturero en más de la mitad de los países de los que se dispone de datos. Análogamente, en más del 60% de los países de los que se dispone de datos el ritmo de crecimiento de este sector ha disminuido durante el decenio de 1980 en comparación con el de 1970. Por estas razones, los países de renta baja necesitarían un apoyo internacional aún mayor.

46. En países con un nivel más elevado de desarrollo, una base industrial apreciable y sin una severa compresión de las importaciones, que aplican políticas con una mezcla de sustitución de importaciones y fomento de las exportaciones y de "selectividad" en la protección y la liberalización del comercio, los resultados han sido, en conjunto, más favorables. Los prósperos PNI de Asia, comprendidos tanto los de primera como los de segunda categoría, figuran destacadamente en este grupo. El historial de sus políticas comerciales indica que se han atendido a una hábil mezcla de mercados y de intervención del Estado. En particular, el uso de objetivos en las políticas industrial y comercial, inclusive para fijar los subsidios a la exportación, las franquicias y los créditos fiscales y el fomento de la creación de capacidad tecnológica, han figurado entre los factores decisivos en el buen éxito de estos países en el logro de una expansión sostenida de sus exportaciones 9/. Por el contrario, los países que sufren de compresión de las importaciones debido a la falta de recursos en divisas fracasaron en sus intentos de estimular las exportaciones y salir ganando con la reforma de sus políticas. Además, experimentaron costos sociales considerables a causa de la inflación y el crecimiento lento o negativo de su producción.

47. Existen, en cambio, indicios de una estrecha vinculación entre inversiones y exportaciones y el desempeño económico de los países en desarrollo 10/. Se necesitan inversiones para el desarrollo de la oferta, la transformación de la capacidad de producción en producción para exportación, la capacitación, la comercialización y otros aspectos de la expansión de las exportaciones. La experiencia demuestra que el aumento de las inversiones y el logro de una rápida expansión de las exportaciones parecen tener una importancia central para iniciar un ciclo virtuoso de desarrollo y lograr así los objetivos de las reformas de las políticas comerciales.

48. En resumen, en el decenio de 1980, un gran número de países en desarrollo han efectuado reformas de las políticas comerciales, incluida la liberalización de las importaciones, pero un número relativamente pequeño, principalmente los países en desarrollo más adelantados, lograron conseguir los objetivos de las reformas de las políticas, entre otras cosas, expandiendo sus exportaciones, en particular las industriales, de manera sostenida, adquiriendo capacidades tecnológicas y acelerando la formación de capital. Con este fin, además de sus propias políticas interiores coherentes e imaginativas, la posibilidad de conseguir apoyo exterior desempeñó un papel crítico. Ampliar el número de esos países afortunados puede ser uno de los grandes objetivos de la cooperación económica internacional en los años venideros. Para ello será necesario intensificar y ampliar el apoyo exterior. En el capítulo II se analiza este aspecto con objeto de determinar las cuestiones normativas pertinentes.

Capítulo II

NECESIDAD DE APOYO EXTERIOR: CUESTIONES IMPORTANTES DE POLITICA

A. Introducción

49. El presente capítulo empieza con un breve examen de la teoría y los principales elementos del apoyo exterior. Después se analizan más pormenorizadamente diversas necesidades fundamentales de apoyo exterior, así como medidas de política destinadas a mejorar el alcance y eficacia de dicho apoyo.

50. Los costos de las reformas llevadas a cabo por los países en desarrollo se producirán a corto plazo, mientras que los beneficios aparecerán posteriormente. Por consiguiente, se necesitará apoyo exterior para ayudar a muchos de esos países a reducir al mínimo el costo del ajuste correspondiente y a garantizar la obtención de los posibles beneficios.

51. Existen por lo menos otras cuatro razones importantes para ese apoyo exterior. La primera es la eficiencia. Las reformas llevadas a cabo por los países en desarrollo están encaminadas a mejorar la eficiencia distributiva y a explotar las ventajas comparativas dinámicas mediante una mayor participación en la división internacional del trabajo. Las reformas son el resultado de una nueva combinación de las políticas oficiales y las fuerzas del mercado. Para aprovechar al máximo sus posibilidades, se requieren políticas coherentes por parte de sus asociados, es decir, los países en desarrollo. La reciprocidad de intereses es la segunda razón importante en favor del apoyo exterior. Los beneficios de la reforma en los países en desarrollo revierten en primer lugar a esos mismos países. Asimismo, las reformas mejorarán la eficiencia de la economía mundial, lo que a su vez beneficiará a todos los países. A medida que se amplíen los mercados en los países en desarrollo gracias al éxito de las reformas, éstas también redundarán en beneficio del crecimiento de los países desarrollados, que depende en parte no despreciable de esa ampliación del mercado. Asimismo, los esfuerzos reformistas que se vean coronados por el éxito en algunos países en desarrollo beneficiarán a los que apliquen las reformas a ritmo más lento. Así, a medida que avanza con éxito el proceso de reforma, el crecimiento de la economía mundial conseguirá un mayor impulso. Además, los países que tengan éxito podrán adoptar programas más completos de protección ambiental, beneficiando a todos los demás países. La tercera razón es la equidad. Los países en desarrollo, especialmente los de bajos ingresos y los menos adelantados, son los que menos pueden permitirse los costos económicos y sociales de la reforma. De ahí que la comunidad internacional deba apoyar mucho más a esos países.

52. Por último, cabe señalar que gran número de países en desarrollo registran una espectacular reforma económica simultáneamente. Por consiguiente, si la falta de un adecuado apoyo exterior amenaza el ritmo e impulso del proceso de reforma, aumentará el riesgo de que fracasen algunas reformas. Las reformas que fracasen tendrán que iniciarse nuevamente en fecha ulterior y con toda probabilidad en condiciones de mayores costos para el país y para la economía mundial. El aumento del apoyo exterior puede contribuir a evitar costosos fracasos.

Elementos del apoyo exterior necesario

53. Los elementos aquí examinados destacan las necesidades a medio y a largo plazo. Por consiguiente, se hace hincapié en las medidas que permitan a los países en desarrollo mejorar de manera sostenida la eficiencia económica y la productividad y obtener los beneficios de la división internacional del trabajo y de las ventajas comparativas dinámicas. Existen desde luego importantes problemas a corto plazo. Por ejemplo, una economía mundial vibrante y en crecimiento proporcionará mercados más abiertos y en expansión para las exportaciones de los países en desarrollo. En la actual situación de recesión o escaso crecimiento que registran muchos países desarrollados, los dirigentes políticos se enfrentan con la tarea de apoyar la recuperación económica a corto plazo y mejorar al mismo tiempo las condiciones necesarias para un crecimiento más fuerte a plazo medio. Para alcanzar este objetivo sería muy útil una gestión macroeconómica orientada al crecimiento más coordinada de los países desarrollados, ya que las políticas de los países más importantes tienen repercusiones significativas sobre los demás 11/.

54. Del mismo modo, un elemento fundamental del apoyo exterior es el suministro de financiación oficial para el desarrollo y la aplicación de programas de alivio de la deuda para aumentar los recursos internos con fines de inversión y reducir los obstáculos con que tropiezan las importaciones. En las fases iniciales de la reforma, tiene especial importancia el apoyo encaminado a garantizar una corriente regular de importaciones hacia las economías en desarrollo, necesaria para la utilización de la capacidad de exportación existente y para invertir en nueva capacidad e infraestructura.

55. No obstante, a plazo medio y largo el acceso a los mercados extranjeros constituye la fuente decisiva de apoyo exterior. Las reformas orientadas al mercado no pueden tener éxito si los asociados comerciales no adoptan medidas coordinadas, ya que el proteccionismo interrumpiría las exportaciones y pondría en peligro las reformas. A este respecto, tiene máxima importancia finalizar con éxito la Ronda Uruguay. La aplicación acelerada de las concesiones previstas en la Ronda Uruguay reforzaría más el apoyo exterior. Puede conseguirse un importante apoyo exterior mediante acuerdos comerciales preferenciales, incluido el SGPC, que alienten las exportaciones de los países en desarrollo. Además, deberá proporcionarse apoyo exterior mediante el desarrollo de un sistema de comercio internacional equitativo, seguro y previsible, mediante la promoción de estructuras de mercado competitivas internacionalmente y mediante incentivos y apoyo de los países desarrollados para la transferencia de tecnología e inversiones extranjeras directas en las economías en desarrollo. La cooperación técnica puede constituir otro medio importante de apoyo exterior.

56. Por falta de espacio, las medidas que se examinan a continuación no son exhaustivas, y algunas cuestiones se tratarán de manera más completa que otras. Las medidas examinadas son el mejoramiento del acceso al mercado, la salvaguardia de la seguridad de acceso al mercado, la transferencia de tecnología, el mejoramiento del funcionamiento de los mercados mediante una política de competencia, la inversión extranjera directa para reforzar la capacidad de suministro, y la función de la cooperación técnica.

B. Mejoramiento del acceso al mercado

57. Aunque los aranceles impuestos por los países desarrollados tienen una importancia algo menor como obstáculos al comercio, existe una amplia variedad de medidas no arancelarias que siguen limitando rigurosamente el acceso de los países en desarrollo al mercado. Si se eliminaran todas las medidas significativas que limitan el comercio de los países industrializados (incluidos la agricultura, los textiles y el vestido), los ingresos de exportación de los países en desarrollo aumentarían en más de 100.000 millones de dólares 12/.

58. Además, hasta ahora el proceso radical de reformas económicas en Europa central y oriental ha dado por resultado una importante desviación del comercio de esta región, que se ha alejado de los países en desarrollo. Por consiguiente, se requieren medidas concertadas y coherentes para reactivar y dar nuevas dimensiones a las corrientes comerciales Este-Sur.

59. La Ronda Uruguay ha estudiado la manera de aprovechar prácticamente las consolidaciones arancelarias y la liberalización no arancelaria de los países en desarrollo, así como sus medidas autónomas de liberalización en el contexto de las reformas de la política comercial. Con tal fin, el Presidente del Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados elaboró directrices operativas. Este enfoque, que constituye una medida directa de apoyo a los países en desarrollo que al mismo tiempo alienta su integración más plena en el sistema comercial, debería contar con el apoyo de todos los países desarrollados. En este contexto, sigue siendo importante la necesidad de dar trato especial y diferencial a los países en desarrollo.

60. Aunque los aranceles quizás no sean los obstáculos más graves, en muchas esferas la modificación del trato arancelario podría mejorar el acceso de los países en desarrollo al mercado y, por consiguiente, proporcionar apoyo exterior.

Aranceles

61. Existen tres cuestiones principales en lo que respecta a los aranceles 13/. En primer lugar, algunos productos importantes cuya exportación interesa a los países en desarrollo se enfrentan actualmente con altos aranceles, es decir, con aranceles que superan el 10%. La UNCTAD ha estimado que las exportaciones de los países en desarrollo de productos a los que se imponen aranceles elevados ascienden a 60.000 millones de dólares. Es evidente que el éxito de las negociaciones encaminadas a reducir los niveles de esos aranceles permitiría a los países en desarrollo aumentar sustancialmente sus ingresos de exportación.

62. En segundo lugar, muchos países desarrollados han establecido estructuras arancelarias progresivas, lo que desalienta a dichos países a elaborar materias primas indígenas para la obtención de productos intermedios o finales de mayor valor 14/. La introducción de estructuras arancelarias uniformes y la concesión de un trato preferencial más amplio a los productos agropecuarios y a las materias primas elaboradas en aplicación del sistema generalizado de preferencias (SGP) apoyaría los esfuerzos de los países en desarrollo por diversificar sus exportaciones.

63. En tercer lugar, los programas de aranceles preferenciales, por ejemplo los esquemas del SGP, han proporcionado importantes oportunidades de expansión comercial a los países en desarrollo. El éxito del SGP depende fundamentalmente de las señales del mercado, incluidos tanto el libre acceso a los mercados de los países donantes como la existencia de mercados que funcionen adecuadamente en los propios países beneficiarios. Por consiguiente, estos programas son plenamente compatibles con las reformas orientadas al mercado llevadas a cabo por muchos países en desarrollo. Así, ajustándose a las condiciones del mercado, exportaciones de los países en desarrollo por valor superior a 72.000 millones de dólares se beneficiaron del trato SGP en 1991. Desde 1976, el crecimiento medio anual del comercio preferencial al que se aplica el SGP (14,5%) representa aproximadamente el doble del crecimiento de las exportaciones totales de los países en desarrollo beneficiarios (8%). El mejoramiento de esos programas proporcionaría aumentos significativos de los niveles de apoyo exterior a los países en desarrollo.

Medidas no arancelarias

64. Existen numerosas medidas no arancelarias que perjudican los intereses de exportación de los países en desarrollo. Entre las más importantes para dichos países cabe citar el Acuerdo Multifibras (AMF) del GATT aplicado a los textiles y las prendas de vestir, los contingentes de importación y los gravámenes variables sobre productos agropecuarios, los acuerdos de limitación voluntaria de las exportaciones, y las medidas antidumping y los derechos compensatorios.

65. En virtud del AMF, las exportaciones de más de 30 países en desarrollo están limitadas por contingentes de exportación negociados bilateralmente con uno o más países desarrollados importadores. Este comercio tiene un valor de aproximadamente 40.000 millones de dólares. Los Estados Unidos han concertado acuerdos bilaterales con más de 30 países, que abarcan más del 80% de las importaciones estadounidenses de textiles y prendas de vestir procedentes de países en desarrollo. La CE ha concertado acuerdos bilaterales con más de 25 países.

66. Las propuestas de la Ronda Uruguay incluyen una desaparición gradual del AMF a lo largo de un período de diez años. La supresión completa del AMF proporcionaría a los países en desarrollo importantes oportunidades de expansión de las exportaciones. Se estima que los beneficios que obtendrían los países en desarrollo considerados en conjunto gracias a la supresión del AMF representarían un aumento de hasta 50.000 millones de dólares de los ingresos de exportación 15/. Esto representa multiplicar por dos los ingresos de exportación obtenidos en los sectores de los textiles y las prendas de vestir.

67. La secretaría de la UNCTAD ha terminado recientemente un informe sobre los efectos de otras medidas no arancelarias que perjudican a las exportaciones de los países en desarrollo 16/. Los casos más importantes que se determinan en el indicado informe son los del marisco en el Japón; el azúcar en la CE, el Japón y los Estados Unidos; el atún y los productos de acero en los Estados Unidos; y los productos agropecuarios, la electrónica de consumo, el calzado y los productos de acero en la CE. Dicho informe estimó

asimismo las pérdidas que suponen para los países en desarrollo esas limitaciones del comercio. Las mayores pérdidas corresponden a los mariscos en el Japón y a los productos de acero y la electrónica de consumo en la CE.

68. Estos resultados deben matizarse, como se señala en el informe, porque en varios casos las pérdidas estimadas como consecuencia de las restricciones al comercio son pequeñas debido a que las cantidades intercambiadas también lo son. Cabe citar como ejemplos de preocupación el arroz en el Japón, los productos lácteos en la CE y los Estados Unidos, y el maní y el algodón en los Estados Unidos. No hay duda de que existen también otros ejemplos.

Ajuste estructural

69. El proceso de reforma en los países en desarrollo hará que sus economías concuerden más con los incentivos orientados al mercado de las ventajas internacionales comparativas. Aunque estas reformas reciben el aliento y beneplácito de los países desarrollados, es probable que causen problemas de competencia en materia de importaciones. Tiene importancia fundamental el hecho de que los países desarrollados tendrán que ajustar sus economías para facilitar los cambios que se produzcan en los países en desarrollo. Estos ajustes pueden conducir a una estructura de costos y beneficios en la que los costos se concentren en determinadas empresas y regiones mientras que los beneficios estén mucho más distribuidos en lo que se refiere a los consumidores. Esto puede convertirse en causa de presiones proteccionistas.

70. Es preciso reducir estas presiones con el fin de proporcionar mercados abiertos y seguros para las exportaciones de los países en vías de reforma. Sin embargo, pocos países desarrollados cuentan con programas completos y eficaces de asistencia para el ajuste. En consecuencia, las presiones políticas para evitar el ajuste son fuertes. La concepción y aplicación de programas de esta clase constituiría un elemento importante de apoyo exterior de los países desarrollados a los países en desarrollo que llevan a cabo una reforma económica.

Mecanismos de transparencia

71. Un elemento importante del apoyo exterior a los países que se encuentran en proceso de reforma lo constituyen unos mercados mundiales seguros y abiertos. Los mecanismos nacionales de transparencia son uno de los instrumentos de liberalización y garantía del acceso a los mercados. Estos mecanismos, al poner de manifiesto los costos y beneficios de la protección desde una perspectiva que abarca toda la economía, contribuyen a la adopción de decisiones razonadas en materia de política comercial y a un mejor entendimiento del público de las iniciativas adoptadas en esta esfera. Por ello, es preciso alentar y fomentar esas instituciones en todos los países y agrupaciones económicas. La transparencia es un arma importante frente al proteccionismo de intereses estrechos. También es importante para los países en vías de reforma que los grupos que sufren durante dicho proceso conozcan los beneficios que obtendrán al final. De no ser así, los que soportan el costo de la reforma pueden convertirse en una fuerza política favorable al retorno a los viejos métodos.

C. El sistema internacional de comercio. Cuestiones relacionadas con la seguridad en el acceso al mercado

72. En el párrafo 126 del Compromiso de Cartagena de la VIII UNCTAD se expresa claramente que un objetivo importante de la comunidad internacional en la esfera del comercio internacional debería ser "establecer un sistema comercial internacional que sea equitativo, seguro, no discriminatorio y previsible". La importancia decisiva de la seguridad en el acceso al mercado, en especial para los países en desarrollo, así como para otros socios comerciales pequeños y débiles, requerirá un sistema de comercio internacional basado en normas y disciplinas multilaterales claras y eficaces, y no en el peso económico y comercial. De este modo, el apoyo internacional a las reformas de la política comercial de los países en desarrollo debería incluir inevitablemente el ulterior fortalecimiento del sistema de comercio internacional basado en la aplicación de normas, y una reducción de los conflictos comerciales. Estos conflictos son una causa importante de inseguridad en el sistema de comercio internacional, que tiene efectos especialmente perjudiciales sobre los intereses comerciales de los países en desarrollo. Por ello, en la presente sección se intenta ilustrar y explicar la cuestión de la seguridad en el acceso al mercado, mediante ejemplos de esferas tradicionales, nuevas y potenciales de conflictos comerciales, y examinando sus causas y los métodos que se intentan establecer multilateralmente en la Ronda Uruguay y algunos acuerdos comerciales regionales 17/. Se examinan las esferas siguientes: agricultura, subvenciones, antidumping, derechos de propiedad intelectual y medidas ambientales. La política en materia de competencia es también otra cuestión importante a este respecto; en la sección siguiente se tratan por separado las cuestiones relacionadas con la competencia.

Agricultura

73. La aplicación de normas y disciplinas multilaterales al comercio de productos agropecuarios se ha desenmarañado mediante un proceso que se inició en los primeros años del GATT. Las cuestiones relativas al comercio agropecuario, tanto en lo que respecta al apoyo interno, las subvenciones a la exportación, las medidas en frontera, el comercio de Estado o las normas sanitarias y de salud, se convirtieron en el tema predominante de las diferencias comerciales 18/.

74. El proyecto de acta final de la Ronda Uruguay intenta basarse en un consenso en virtud del cual las fuerzas de mercado y el mecanismo de precios puedan operar en el sector agropecuario, permitiendo sin embargo subvenciones en este sector que no perturben el comercio (la "caja verde"). Nuevas disciplinas en materia de salud y reglamentaciones sanitarias también deberían servir para reducir las medidas proteccionistas y los conflictos comerciales.

75. Las disposiciones sobre el comercio agropecuario que figuran en los acuerdos regionales comerciales también han reflejado la ausencia de disciplinas multilaterales claras. Por ejemplo, el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (EEE) decide simplemente excluir de su disciplina a los productos agropecuarios, pero prevé un examen regular de las condiciones del comercio de dichos productos. Sobre la base de este examen, las partes pueden decidir una liberalización final de todo tipo de obstáculos en esta esfera.

76. Por su parte, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) prevé en principio una extensa liberalización del comercio agropecuario, pero las disposiciones "trilaterales" comunes se limitan al apoyo interno de los productos agropecuarios y a subvenciones de las exportaciones de dichos productos. Existen compromisos bilaterales concertados por separado sobre el comercio de productos agropecuarios entre el Canadá y México y entre los Estados Unidos y México. Cada país del indicado Tratado intentará aplicar políticas nacionales de apoyo que no perturben el comercio.

Subvenciones

77. A medida que la liberalización del comercio condujo a la intensificación de las relaciones económicas, se hicieron más evidentes los efectos perturbadores causados por las subvenciones. En tales circunstancias, se puso mayor interés en decidir normas sobre medidas compensatorias que pudieran reflejar la realidad de la legislación comercial nacional de algunos países que registran un comercio importante. El "Código de Subvenciones" de la Ronda Tokio contenía más normas y procedimientos elaborados sobre las medidas compensatorias que sobre las subvenciones, pero constituyó el primer intento perfeccionado de establecer un vínculo entre las obligaciones en materia de subvenciones y el derecho a adoptar medidas compensatorias. Este vínculo fue interpretado de manera diferente por las partes en el Código (al que no están adheridas muchas Partes Contratantes en desarrollo del GATT), y su aplicación en el decenio de 1980 no redujo las tensiones en la esfera de la concesión de subvenciones.

78. En la Ronda Uruguay, un nuevo acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias vinculará de manera más clara y efectiva las obligaciones en materia de subvenciones con el derecho a adoptar medidas compensatorias, lo que se convierte en un importante resultado sustantivo de las negociaciones en la esfera de la elaboración de normas. Además, incorpora un régimen más flexible para las diferentes categorías de países en desarrollo.

79. El Acuerdo EEE está orientado al enfoque llamado "de impacto comercial", por cuanto toda ayuda concedida por Estados miembros de la CE o la AELC que perturbe o amenace con perturbar la competencia favoreciendo determinadas empresas o la producción de determinados productos se considera incompatible con el Acuerdo, en tanto en cuanto afecte al comercio entre las partes. No obstante, se prevén exclusiones de la norma general 19/. El TLC no contiene normas específicas sobre subvenciones, centrándose en cambio en sus consecuencias comerciales por medio de la aplicación de derechos compensatorios. Se establece un mecanismo consistente en un grupo especial encargado de garantizar que no se establezcan derechos compensatorios para hostigar al comercio. No obstante, la existencia de un mecanismo de esta clase en el Tratado de Libre Comercio concertado entre el Canadá y los Estados Unidos no impidió que las partes plantearan cuestiones relacionadas con las subvenciones ante el mecanismo del GATT de solución multilateral de diferencias 20/. Por otra parte, el enfoque bilateral del grupo especial, que también se aplica a las medidas antidumping, constituye una medida provisional hasta que se elaboren normas más pormenorizadas sobre las subvenciones y las políticas en materia de competencia.

Antidumping

80. En reconocimiento de que se estaban utilizando los derechos antidumping para poner trabas y restricciones al comercio, se ha procurado elaborar normas más precisas y estrictas que las establecidas en el artículo VI del GATT, mediante la negociación de un Código Antidumping de 1967, que volvió a negociarse en la Ronda de Tokio (1979) y de nuevo en la Ronda Uruguay. Todos estos intentos estaban encaminados a conseguir una mayor previsibilidad y reducir las arbitrariedades en la aplicación de los derechos antidumping.

81. Las medidas antidumping, adoptadas en muchos casos con carácter unilateral y selectivo, se han convertido en el instrumento preferido para imponer trabas al comercio de los exportadores competitivos. Dichas medidas crean problemas concretos a los comerciantes que por primera vez concurren al mercado, especialmente a los procedentes de los países en desarrollo.

82. Pese a que la aplicación de las disposiciones del Acuerdo Antidumping de la Ronda Uruguay constituye un paso en la dirección adecuada, habría necesidad de examinar los aspectos generales o propios del sistema de las medidas antidumping y su relación con las políticas de la competencia orientadas al mercado en el contexto de la multilateralización de las reglas de la competencia 21/ que habría de contener también un número suficiente de normas sobre prácticas de comercio desleal.

83. El TLC entre Canadá y los Estados Unidos establece que los dos Gobiernos procurarán el establecimiento de un nuevo régimen, reglamentando los problemas de dumping y las subvenciones, que entre en vigor a más tardar a fines del séptimo año contado a partir de la entrada en vigor del TLC. La finalidad del régimen es obviar la necesidad de imponer sanciones en la frontera. Hasta entonces las partes examinarán bilateralmente cualesquiera modificaciones que se introduzcan en las leyes y reglamentos sobre derechos antidumping y derechos compensatorios para ponerlos en armonía con el GATT. Un grupo binacional sustituye en el TLC al examen judicial por los tribunales nacionales de las órdenes finales sobre derechos antidumping y derechos compensatorios. La decisión de este grupo es vinculante y ninguna de las partes podrá proceder a un nuevo examen en el marco de su ordenamiento jurídico. Este sistema de examen por un grupo único se mantiene y fortalece en el TLC.

84. El Acuerdo sobre el EEE no contiene ninguna disposición especial sobre medidas antidumping entre sus miembros. Estas cuestiones pueden, sin embargo, caer dentro del marco de las normas de competencia del Acuerdo sobre el EEE.

Derechos de propiedad intelectual

85. Las consecuencias que para el comercio tienen las diferencias entre los regímenes nacionales reguladores de la propiedad intelectual y la efectividad de su observancia resultaron más evidentes cuando un número mayor de países empezó a participar activamente en el comercio internacional de manufacturas. El primer problema se planteó con motivo de las mercancías falsificadas que llevó al intento infructuoso durante la Ronda de Tokio de negociar un código sobre falsificación. Las consecuencias para el comercio de la falta de una

protección adecuada a nivel nacional a artículos tales como los farmacéuticos, los programas de computadora, los circuitos integrados, etc., condujeron una serie de tensiones comerciales y en algunos casos a represalias. De hecho se modificó la legislación de los Estados Unidos para permitir las represalias contra países a los que se consideraba unilateralmente que no respetaban dichos derechos (los denominados "301 casos especiales"). En la Ronda Uruguay, las negociaciones sobre la protección de los derechos de propiedad intelectual estuvieron encaminadas, por primera vez, a vincular los derechos de propiedad intelectual con los derechos y obligaciones del comercio multilateral como componente de un sistema comercial internacional. El proyecto de acuerdo sobre estos derechos procura proporcionar unas reglas y normas sustantivas mínimas para la protección de los derechos de propiedad intelectual, en especial, mediante la aplicación por todos los países de los instrumentos internacionales pertinentes. Se concede a los países en desarrollo una cierta flexibilidad, especialmente en los sectores en los que previamente no existía protección. La prueba de si esas nuevas reglas multilaterales se basan en la práctica en un amplio consenso internacional se conocerá en el momento de su aplicación.

86. El TLC impone a los Estados miembros que proporcionen protección adecuada y efectiva a los derechos de propiedad intelectual sobre la base del trato nacional, y también que obliguen al cumplimiento efectivo de esos derechos en caso de violación tanto interna como en las fronteras. En el Acuerdo sobre el EEE se prevé la protección a la propiedad intelectual, incluida la propiedad industrial y comercial, siempre que no constituya una forma de discriminación arbitraria o una restricción disfrazada al comercio entre los países miembros.

Medidas ambientales

87. Las medidas ambientales relacionadas con el comercio constituyen otra nueva esfera en donde cada vez son mayores las posibilidades de conflictos comerciales 22/. Fundamentalmente son tres las esferas en las que empiezan a surgir situaciones de tensión: a) cuando se considera que los bienes importados son incompatibles con las normas de protección ambiental; b) cuando se adoptan medidas contra bienes importados producidos con métodos considerados destructivos del medio ambiente mundial; y c) cuando se considera a los países con escasa reglamentación ambiental "refugios de contaminación", proporcionando a los productores ubicados en ellos el equivalente de una subvención a la exportación. La Ronda Uruguay no ha abordado estas cuestiones pese a haberse reconocido que las actuales normas del GATT son insuficientes para hacerles frente. Parece haber urgente necesidad de llegar a un consenso internacional antes de que empiecen a proliferar los conflictos comerciales motivados por cuestiones ambientales. En este contexto, mucho dependerá de la aplicación de los principios generales de orientación, aprobados por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, especialmente los relativos a medio ambiente, comercio y desarrollo (principios 11 y 12).

88. La cooperación CE-AELC en materia de medio ambiente en el Acuerdo sobre el EEE ha de buscarse en las disposiciones horizontales relativas a las cuatro libertades (mercancías, servicios, capital, personas). Los principales objetivos son conservar, proteger y mejorar la calidad del medio ambiente;

contribuir a la protección de la salud humana y asegurar una utilización prudente y racional de los recursos naturales. El TLC reconoce la creciente importancia de que las normas comerciales se ajusten a los objetivos nacionales e internacionales relativos al medio ambiente. El acuerdo permite a los gobiernos adoptar medidas para proteger el medio ambiente, incluso cuando dichas medidas están en conflicto con sus obligaciones comerciales, siempre y cuando no impliquen una discriminación innecesaria o introduzcan limitaciones enmascaradas al comercio.

Cuestiones de reciente aparición

89. Todo sistema económico internacional compuesto por Estados naciones pero sin un gobierno mundial ha de esforzarse conscientemente para crear y mantener sistemas y procedimientos basados en normas, crear "la ley y el orden públicos" para armonizar y ampliar las relaciones económicas internacionales. Dentro de un Estado nación, el gobierno nacional proporciona el "bien público" 23/. La experiencia muestra a lo largo de la historia que la producción de los "bienes públicos" suele ser inferior a las necesidades en la economía internacional 24/. Naturalmente ha habido largos períodos en los que la hegemonía económica de una Potencia ha facilitado esta labor. Sin embargo, en el contexto de la actual economía mundial la comunidad internacional tendrá que realizar ciertos esfuerzos para aumentar la oferta de esos "bienes públicos" a través de las instituciones internacionales, ya que de no hacerlo los conflictos económicos, entre ellos los conflictos comerciales, mostrarán tendencia a aumentar. En el mundo actual existen muchas posibles fuentes de conflictos económicos, por ejemplo, las divergencias en políticas macroeconómicas, las divergencias en estilos de consumo, la competencia tecnológica, etc. Los consecuentes conflictos comerciales tendrán efectos desfavorables para todos los países, que serán especialmente graves para los países en desarrollo. Un estudio recientemente publicado muestra, como ejemplo, hasta qué punto los conflictos comerciales pueden afectar, negativamente en especial a los países en desarrollo 25/.

90. Para la solución de los conflictos comerciales serían necesarios enfoques y medidas específicas tanto dentro como fuera del marco del GATT. El papel de la UNCTAD en estas actividades estaría plenamente de acuerdo con sus funciones y su mandato, como el análisis de políticas, la determinación de problemas, la obtención de consensos encaminados a una mejor comprensión de las razones de los conflictos comerciales y de su solución efectiva, incluido un posible sistema de señales de alarma, como se especifica en el párrafo 52 del Compromiso de Cartagena. Estos trabajos serán distintos de las actividades jurídicas en su mayor parte orientadas a la formulación de normas que desarrolla el GATT y su mecanismo de solución de controversias y, de hecho podría constituir un complemento útil de este último. Se haría hincapié en un examen en profundidad, en un contexto no negociador, de los problemas y acontecimientos en esta esfera y en la obtención de consensos. Por otra parte, estas actividades estarían de acuerdo con los nuevos enfoques adoptados por las Naciones Unidas para conseguir la paz, la seguridad y el desarrollo, encaminados en particular a la prevención de conflictos. Para un ulterior examen de estas cuestiones, la Junta tal vez desee examinar la creación de un grupo especial de trabajo intergubernamental para elaborar un posible sistema de señales de alarma y otras propuestas adecuadas para aumentar la seguridad económica.

D. Política de la competencia

91. La seguridad de disponer de estructuras de mercado competitivas es fundamental para el éxito de las reformas de política comercial. Es vital el apoyo externo a este respecto.

92. Las actuales reformas económicas en los países en desarrollo, incluidas las medidas de liberalización del comercio, tienen consecuencias muy importantes relacionadas con la competencia ya que los incentivos del mercado no son eficaces para los productores monopolistas, salvo que la reforma implique la apertura de los mercados nacionales a la competencia. Por ejemplo, la privatización de los monopolios estatales, una de las medidas generalmente previstas en las últimas reformas económicas de los países en desarrollo, podría conducir sólo a la creación de monopolios privados o de posiciones dominantes de poder en el mercado y a los consiguientes abusos si no se adoptan medidas concretas de política de la competencia.

93. Además, la progresiva disminución de los obstáculos transfronterizos o externos al comercio ha subrayado la importancia de reducir o suprimir los obstáculos privados al comercio internacional, como son las prácticas comerciales restrictivas, tanto a nivel nacional como internacional. De igual manera, la rápida o repentina liberalización del comercio puede aumentar la competencia de las exportaciones hasta tal punto que ponga en peligro la supervivencia de las empresas nacionales. Del mismo modo, la adopción de regímenes liberales de inversiones extranjeras directas en los países en desarrollo puede producir una fuerte competencia de las empresas extranjeras, desestabilizando la producción local más débil. Todo ello puede en principio reducir la competencia en los mercados nacionales en vez de aumentarla.

94. Las empresas extranjeras que se establecen en los países en desarrollo probablemente sean grandes empresas poderosas en comparación con los proveedores locales. Por ello, es de capital importancia para los países sujetos a reformas económicas, la adopción de políticas de la competencia deliberadas en armonía con las de los países desarrollados, todos los cuales han aplicado leyes relativas a la competencia y creado organismos de control de las prácticas comerciales restrictivas. De hecho un número en rápido crecimiento de países en desarrollo han adaptado leyes sobre la competencia 26/, como se solicitó en el Conjunto de Principios y Normas Equitativos Convenidos Multilateralmente para el Control de las Prácticas Comerciales Restrictivas, de las Naciones Unidas 27/, y varios otros estudian su posible adopción. De igual manera, no es de sorprender que muchos países que antes tenían una economía de planificación centralizada y que han adoptado reformas económicas orientadas al mercado sean plenamente conscientes de la importancia de la política de la competencia y hayan adoptado o estén en trámites de hacerlo normas al respecto y creado organismos de control de las prácticas comerciales restrictivas.

95. El apoyo externo es fundamental en esta esfera. La UNCTAD contribuye a los esfuerzos que se realizan, según se estipula en el Conjunto de Prácticas Comerciales Restrictivas, a través de su asistencia técnica y de los servicios de asesoramiento y capacitación sobre las prácticas comerciales restrictivas; la elaboración de un modelo de ley o de leyes para el control de estas prácticas; y la facilitación de los intercambios de información y los

procedimientos de consulta, en el contexto del Grupo Intergubernamental de Expertos en Prácticas Comerciales Restrictivas. Es tal la necesidad de cooperación técnica en la esfera de la competencia que debería realizarse y fomentarse la concertación de los esfuerzos de la UNCTAD con otras organizaciones, así como con países por separado y agrupaciones regionales de Estados con experiencia en esta esfera. Las contribuciones financieras y los conocimientos especializados sustantivos de países con experiencia en esta esfera son insumos fundamentales para estos esfuerzos.

96. Debería señalarse, sin embargo, que si bien el establecimiento de una política nacional de competencia, la adopción de normas nacionales sobre la competencia y la creación de un organismo sobre prácticas comerciales restrictivas son pasos esenciales para el control de estas prácticas, hay necesidad de adoptar medidas efectivas a nivel multilateral al objeto de crear relaciones armoniosas en la aplicación de la legislación nacional a los casos sujetos a más de una jurisdicción nacional, para facilitar la solución de controversias ocasionadas por las prácticas comerciales restrictivas con origen en el extranjero, y desarrollar una comprensión mutua y principios en la interfaz entre la competencia y el comercio internacional.

97. En los últimos años, las cuestiones de competencia han ocupado la primera línea en los debates sobre comercio, por ejemplo, en las conversaciones en torno a la Iniciativa sobre Impedimentos Estructurales entre Estados Unidos y el Japón. También habían aflorado cuestiones de competencia en relación con los monopolios de distribución en algunos países y con las prácticas de compras de los monopolios privados en las telecomunicaciones y en las industrias de transporte en una amplia gama de países. La cuestión de la compatibilidad entre reglas comerciales contra el "dumping" y reglas nacionales de la competencia relativas a los precios predatorios se está convirtiendo también en un problema, ya que se aplican al mismo fenómeno sistemas de reglamentación completamente diferentes que utilizan distintas metodologías, aplicándose el sistema antidumping más severo sólo cuando tiene lugar en el comercio transfronterizo.

98. Otra esfera en la que todavía hay lugar para una mayor coherencia entre las políticas comerciales y las de la competencia es la relativa a las exportaciones y a los cárteles internacionales. Los países que tienen leyes de control de las prácticas comerciales restrictivas no suelen ocuparse de las consecuencias negativas de los cárteles de exportación sobre el comercio de importación o los mercados nacionales de los países extranjeros y algunas veces establecen exenciones reglamentarias específicas para ellos. Los cárteles de exportación, sin embargo, dirigidos como están a terceros mercados, pueden tener considerables consecuencias negativas en los países en desarrollo y en el comercio de éstos, como se reconoce unánimemente en el Conjunto de Prácticas Comerciales Restrictivas. Normalmente tienen por resultado la elevación de los precios que han de pagarse por las importaciones, la supresión de la capacidad de exportación y el acceso a los mercados de los países en desarrollo, el deterioramiento de sus relaciones de intercambio, influyendo en la capacidad tecnológica de estos países. Estos factores sólo pueden invalidar los beneficios obtenidos con las reformas de la política comercial emprendidas por los países en desarrollo. Además, los cárteles de exportación normalmente han engendrado cárteles de importación para compensarlos, dando lugar a posibles conflictos.

99. En la interfaz entre las prácticas comerciales restrictivas y la protección de la propiedad intelectual, el problema del equilibrio entre la protección de derechos y la libertad de comercio y la competencia se ha presentado concretamente en los casos relativos a asignaciones de mercados en forma de transacciones en exclusiva, extinción de los derechos de propiedad intelectual, importaciones paralelas y el alcance de la protección de los derechos de autor y de reproducción en las industrias informáticas. Algunas veces se ha intentado trazar una distinción entre la existencia de un derecho y su ejercicio, pero se carece de espacio para aclarar esta distinción.

100. Desde el punto de vista de la formulación de políticas se ha reaccionado a estas cuestiones de distintas formas. En los Estados Unidos, por ejemplo, el Departamento de Justicia ha hecho recientemente una declaración por la que volvía a ampliar la posibilidad de que el Departamento adoptara medidas para hacer cumplir las normas antitrust en el caso de actividades desarrolladas en el extranjero que limitasen las exportaciones de los Estados Unidos siempre que se reunieran determinadas condiciones 28/.

101. En el caso de los países de pequeño tamaño y sobre todo de los países en desarrollo, el apoyo exterior en forma de principios y normas multilaterales sería, con mucho, preferible a las medidas unilaterales. Sir Leon Brittan, Comisario Europeo encargado de la Dirección General de la Competencia, hablando a título personal, sugirió 29/ que se examinaran las normas del GATT para ver la forma en que podían aplicarse a la política de la competencia, elaborar reglas mínimas y normas para su cumplimiento, en las que habría que tener en cuenta el contexto global cada vez mayor de la ejecución de la política de la competencia, asegurar la continuidad del desarrollo del sistema de comercio internacional, según se concibe en la Carta de La Habana, e impedir que las políticas nacionales de la competencia (o la no existencia de éstas o su no aplicación) perturbasen el comercio.

102. A la inversa, el establecimiento de una relación más estrecha entre los sistemas que regulan las esferas del comercio y de la competencia tendría numerosas ventajas para ambos regímenes. Por lo que respecta al sistema de comercio multilateral, no sólo estaría mejor capacitado para hacer frente a los obstáculos "internos", no arancelarios y/o de las empresas privadas, reflejando de esta forma las realidades de la competencia global, y asegurar un "campo imparcial" a las empresas de los distintos países, sino que tendría también la posibilidad de adoptar conceptos y principios de la conferencia como medio de elaborar normas equilibradas y justas para mitigar los comportamientos proteccionistas.

103. A la inversa, los regímenes reguladores de la competencia se beneficiarían de las vinculaciones con el comercio mediante la adopción de normas multilaterales que implicarían la aplicación de los principios básicos del GATT, tales como la cláusula NMF, y la posibilidad de utilizar el mecanismo de solución de controversias del GATT. A nivel nacional, podría darse a las consideraciones de competencia, un mayor perfil y prioridad en las políticas estatales. Los organismos sobre la competencia de los distintos países estarían también en mejores condiciones para cooperar y efectuar consultas, obtener información del extranjero, evitar las tensiones producidas por el ejercicio concurrente o extraterritorial de la jurisdicción, y

determinar la jurisdicción en los casos cada vez más frecuentes en que más de un organismo tiene interés en la transacción; emprender la aplicación coordinada de la ley en los casos pertinentes; y conseguir el cumplimiento de las decisiones contra empresas con base en el extranjero.

104. Constituiría un importante paso hacia la elaboración de normas multilaterales reforzadas para vincular la competencia al comercio la plena aplicación de las disposiciones del Conjunto de Prácticas Comerciales Restrictivas -incluido el artículo E.4, que establece que el Estado procure aplicar las medidas preventivas y curativas adecuadas para prevenir y/o controlar la utilización de las prácticas comerciales restrictivas en el territorio de su competencia, cuando llegue a su conocimiento que dichas prácticas afectan negativamente al comercio internacional y, en especial, al comercio y al desarrollo de los países en desarrollo.

105. Para preparar el terreno a nuevos progresos en esta esfera, la Junta de Comercio y Desarrollo tal vez desee iniciar un debate exploratorio, a través del Grupo Intergubernamental de Expertos en Prácticas Comerciales Restrictivas sobre la conveniencia y las modalidades del fortalecimiento progresivo de la capacidad multilateral para fomentar la competencia en los mercados nacionales e internacionales, utilizando, entre otros, el mecanismo de consultas establecido por el Conjunto de Prácticas Comerciales Restrictivas. Podría tener por finalidad la determinación de los aspectos relacionados con el comercio de la ley de la competencia, la búsqueda de una mayor convergencia y la mejora de esos aspectos.

E. Transferencia de tecnología

106. Existen relaciones importantes entre la acumulación de capacidad tecnológica y el éxito de las reformas de la política comercial. La liberalización del comercio exterior aumenta el acceso a la tecnología por canales tanto formales como informales. El aumento de la capacidad tecnológica, aumento que es resultado tanto de los esfuerzos que se hacen dentro del país como de factores externos, hace que crezcan la productividad, la competitividad internacional y las exportaciones y, en consecuencia, es un elemento fundamental para llevar a cabo reformas duraderas del comercio exterior y ajustes económicos estructurales e impulsar el desarrollo económico a largo plazo en los países en desarrollo.

La interacción entre la transferencia de tecnología y la capacidad tecnológica nacional

107. Aunque es cierto que aumentar la capacidad tecnológica nacional puede traer consigo una contribución más positiva de la transferencia de tecnología al desarrollo del país, existen otras medidas que los países de origen y de destino de la tecnología y la comunidad internacional pueden adoptar para mejorar la interacción entre la tecnología extranjera y la capacidad del país de utilizar y absorber esa tecnología con eficacia. La adecuada combinación de la creación de una capacidad tecnológica nacional con la adopción de medidas que ayuden a endogenizar las tecnologías importadas puede dar origen al llamado "dinamismo tecnológico" ^{30/}, el cual fomenta las ventajas comparativas dinámicas. La adquisición de tecnología sería más eficiente si: i) se ampliaran las fuentes de IED y otros canales de

transferencia de tecnología; ii) las empresas receptoras y la administración nacional conocieran mejor las ventajas y los inconvenientes de los distintos instrumentos jurídicos para facilitar la transferencia de tecnología; y iii) las empresas y la administración nacional llegaran a ser más diestras y expertas en buscar, evaluar y seleccionar tecnologías y negociar las mejores condiciones posibles para adquirir tecnología en el extranjero.

108. Habría que alentar a las fuentes exteriores de financiación a que destinaran parte de estos recursos a financiar proyectos conjuntos de inversiones de capital que incluyeran el aporte de tecnología. Las filiales de empresas extranjeras pueden fortalecer los lazos de aprendizaje interempresariales tanto en el ámbito nacional como en el internacional, entre los cuales tal vez los más importantes sean los flujos de conocimientos técnicos que surgen de los acuerdos de subcontratación y otros acuerdos con los proveedores. Las empresas propiedad de capital extranjero también pueden contribuir a esto organizando programas de capacitación en todos los niveles, una ventaja que, con la rotación de los trabajadores, tiende a propagarse a toda la economía. Como algunas empresas transnacionales han empezado a realizar ciertos proyectos de I + D en los países donde están implantadas, habría que encontrar la forma de fomentar e intensificar esta tendencia. Debe animarse a las empresas locales a ir sustituyendo los "intercambios" a corto plazo con empresas extranjeras por una relación más duradera y provechosa (desde el punto de vista del aprendizaje técnico).

109. Llegado el momento de adoptar una estrategia que permita establecer la relación más beneficiosa posible entre la capacidad tecnológica nacional y la tecnología extranjera, una consideración fundamental es el grado de desarrollo tecnológico del país receptor. Por desgracia, a medida que se pasa de las nuevas economías industriales a los países menos adelantados es mucho menos lo que se conoce acerca de cómo crean estos países una capacidad tecnológica propia y qué métodos utilizan para atraer tecnología del extranjero y absorberla de forma eficaz.

110. Al ir recorriendo la situación de los distintos países, desde las naciones más avanzadas hasta los países menos adelantados, lo poco que se sabe sobre ellos va poniendo de manifiesto la existencia de lagunas, fisuras y grandes fallas. En consecuencia, es absolutamente indispensable llegar a conocer mucho mejor qué medidas se pueden adoptar dentro y fuera de los países para elevar la capacidad tecnológica de las naciones situadas en el escalón inferior del desarrollo tecnológico.

111. Además, la IED no es necesariamente una fuente de tecnología. Algunas inversiones extranjeras directas están prácticamente desprovistas de todo componente tecnológico, mientras que otras aportan mucha tecnología que puede o no estar incorporada a la inversión. Todavía no se sabe con certeza si la tendencia reciente a la liberalización y la privatización ha influido positivamente en la transferencia de tecnología por el cauce de la IED.

Derechos de propiedad intelectual

112. El hecho de que más y más se reconozca que la tecnología es una fuente de competitividad en los mercados internacionales ha llevado a preocuparse más por el marco jurídico de protección de la propiedad intelectual. Sin embargo, esta protección no tiene la misma importancia ni los mismos efectos en los distintos sectores a causa de factores tales como el diferente grado de intensidad de la I + D, la velocidad del cambio tecnológico, la importancia relativa de los conocimientos formalizados y tácitos o el tipo de relaciones entre productor y usuario. La relación entre la protección de la propiedad intelectual, la inversión y las corrientes de tecnología es diferente según el tipo de propiedad intelectual, el sector de que se trate y el grado de desarrollo tecnológico del país que aplica normas de protección de la propiedad intelectual.

113. Esto pone de manifiesto la necesidad de efectuar estudios a fondo por sectores y países para analizar la relación entre los derechos de propiedad intelectual, por un lado, y la inversión extranjera directa, la transferencia de tecnología y la creación de una capacidad tecnológica, por otro. Además, para ver cuál es el papel de la propiedad intelectual hay que tener en cuenta las diferentes categorías de derechos de propiedad intelectual (patentes, marcas, modelos de utilidad, etc.). La experiencia indica que el campo de experimentación de estos instrumentos jurídicos es muy amplio y que las formas de protección de la propiedad intelectual varían mucho. En este sentido, sería muy útil para los países en desarrollo que se estudiaran las experiencias de los países desarrollados con respecto a la utilización y administración de las nuevas formas de protección de la propiedad intelectual y sus efectos sobre el desarrollo tecnológico. También habría que estudiar qué políticas e instrumentos de protección de los derechos de propiedad intelectual deberían adoptar los países en desarrollo en el nuevo contexto de una economía mundial más liberalizada y abierta (véase el análisis hecho más arriba en los párrs. 85 y 86). Estos estudios ayudarían a llegar a un consenso sobre las nuevas bases internacionales de una cooperación para estimular la transferencia de tecnología y la creación de una capacidad tecnológica.

Subvenciones al precio del mercado

114. Los países de origen pueden favorecer la transferencia de tecnología a los países en desarrollo si adoptan ciertas medidas. Una de las formas que puede revestir este apoyo internacional es establecer subvenciones al precio del mercado con el fin de fomentar la transferencia a los países en desarrollo de ciertas tecnologías esenciales. La medida consistiría en introducir, en el momento de vender en un país en desarrollo una de esas tecnologías, una "cuña" que disociara los precios de oferta y de demanda del precio del mercado. Una variante de esta medida consistiría en pagar los cánones que deban satisfacerse por las tecnologías adquiridas por países en desarrollo. El método de la "cuña" como subvención al precio tendría varias ventajas frente a otras formas de favorecer la transferencia de tecnología. Como la subvención implícita estaría vinculada con la comerciabilidad de la tecnología, sólo se incentivarían las tecnologías eficientes. Además, tal medida aumentaría la demanda de tecnología y haría que a los proveedores les

resultase más rentable ese tipo de intercambios. Como consecuencia de esto, las empresas de los países desarrollados tendrían nuevos alicientes para poner a punto tecnologías más adecuadas a las necesidades de los países en desarrollo, sobre todo en sectores tales como la agricultura, la salud, la pequeña industria y la protección del medio ambiente. La medida tendría por objetivo fundamental la tecnología en sí y daría a las instituciones financieras internacionales oportunidades y motivos para estar más enteradas de los proyectos que tienen una vertiente tecnológica y ser más receptivas al papel de la tecnología en el proceso del desarrollo.

115. La idea que anima esta sugerencia es ver si la utilización de subvenciones al precio del mercado puede, empleadas aisladamente o en combinación con otras medidas de ayuda, constituir un canal para proporcionar una verdadera asistencia en condiciones favorables. Con ella se trataría de aportar a los flujos de tecnología hacia los países en desarrollo lo que han supuesto para las exportaciones de mercancías de los países en desarrollo los esquemas de preferencias del SGP que tan buenos resultados han dado. Esta iniciativa nueva exige primero una cierta investigación teórica, pero luego habría que estudiar los problemas prácticos que plantearía su realización. Si el análisis diera conclusiones prometedoras, se podría ensayar esa iniciativa en una escala limitada. Como posibles candidatas para este ensayo se podrían escoger tecnologías de la alimentación y la nutrición, tecnologías utilizadas en la salud pública y tecnologías ecológicamente idóneas. La Junta podría tomar la decisión de poner en marcha una investigación sobre la institución de subvenciones al precio del mercado como medio de favorecer la transferencia de tecnología a los países en desarrollo.

Alianzas estratégicas

116. Otra esfera de la que podría surgir alguna iniciativa sería estudiar las formas de promover alianzas estratégicas entre empresas de países desarrollados y empresas de países en desarrollo. Muchos proyectos de I + D son muy costosos y exigen la utilización de capacidades y especialistas en toda una serie de disciplinas. Esto explica la tendencia cada vez mayor a que la colaboración entre empresas asuma la forma de alianzas estratégicas 31/.

117. Lo que no está nada claro son las consecuencias que pueden tener estas alianzas estratégicas para la disponibilidad general de las nuevas tecnologías que generan. En primer lugar puede ocurrir que, si las nuevas tecnologías se venden a través de los canales comerciales, el mercado de tecnología sufra distorsiones monopolísticas. En segundo lugar, la naturaleza interdisciplinaria y científica de las actividades de I + D ha fomentado la constitución de alianzas para poder realizar investigaciones de base, por lo que existe cierto temor de que esta tendencia reduzca el caudal de conocimientos científicos disponibles como bienes públicos. En tercer lugar, el peor resultado de todos es que la tecnología quede firmemente encerrada dentro de la alianza.

118. El aumento de las alianzas estratégicas es un fenómeno relativamente nuevo. Se sabe muy poco sobre las consecuencias que tienen para el acceso a las tecnologías nuevas. La Junta podría tomar la decisión de que se estudiasen las cuestiones siguientes: i) los efectos que tienen estas nuevas

formas de colaboración sobre la generación de tecnologías nuevas; ii) las consecuencias de estas alianzas para la disponibilidad general de tecnologías nuevas; iii) las mejoras razonables que convendría adoptar; y iv) el papel que pueden desempeñar las empresas de los países proveedores de la tecnología en la formación de alianzas con empresas de países en desarrollo que favorezcan la transferencia de tecnología.

Marginación tecnológica

119. Los países en desarrollo tienen niveles de capacidad tecnológica y desarrollo económico muy diferentes, y las tendencias hasta el momento confirman que está ensanchándose la brecha tecnológica entre los países en desarrollo avanzados y los países menos adelantados. Como las tecnologías nuevas influyen cada vez más en el volumen, composición y dirección del comercio mundial, los países que no consigan tener acceso a esas tecnologías nuevas y absorberlas con éxito se encontrarán cada vez más desenganchados de la economía mundial. Es importante reconocer que las tecnologías de punta no sólo ocupan una posición dominante en productos y procesos nuevos y exóticos, sino que además han llegado a penetrar también en las actividades económicas tradicionales. En consecuencia, la ventaja comparativa basada en tener una mano de obra barata ya no es inmune a la competencia internacional.

120. En consecuencia, los países menos adelantados corren el enorme peligro de quedarse marginados tecnológicamente. El canal clásico de la transferencia de tecnología, la IED, ha quedado cerrado prácticamente para estos países desde que estalló la crisis de la deuda a principios de la década de 1980. La tendencia cada vez mayor de la IED a dirigirse a los países que poseen una base tecnológica bastante desarrollada ha reducido aún más su flujo hacia los países menos adelantados. Confirman la gravedad de la situación los datos sobre las corrientes de tecnología. Durante la década de 1980 las importaciones de bienes de capital efectuadas por los países menos adelantados disminuyeron de 6.000 millones de dólares estadounidenses a 5.000 millones, baja que sería aún más pronunciada expresándola en valor real. La IED acabó la década con una cifra de 200 millones de dólares estadounidenses, en comparación con 300 millones en 1980 32/. Africa es la región con más naciones que corren el riesgo de quedarse marginadas tecnológicamente. La IED que entró en los países en desarrollo no productores de petróleo del sur del Sáhara jamás llegó a los 500 millones de dólares estadounidenses durante la década de 1980. Entre 1982 y 1988 disminuyó de hecho el equipo capital de los países africanos en desarrollo 33/.

121. El acceso a la tecnología será aún más difícil si las alianzas estratégicas entre empresas y los grandes bloques comerciales regionales excluyen a los que no forman parte de los acuerdos de colaboración. Además, la creación de redes de telecomunicaciones amenaza con excluir a los que no pertenezcan a ellas de una fuente de información extremadamente rica.

122. Es necesario conocer mucho mejor los criterios para seleccionar in situ proyectos con una vertiente tecnológica en países que tienen una renta por habitante muy baja y una base tecnológica muy poco desarrollada, así como las formas de persuadir a los capitales extranjeros para que participen en ese tipo de proyectos. Con respecto a esto último, se podrían estructurar las

subvenciones al precio de mercado de que se ha hablado antes de una forma que favoreciese a los países menos adelantados. La Junta podría considerar oportuno iniciar un estudio sistemático de los esfuerzos que hacen los países menos adelantados por mejorar sus tecnologías y de los medios utilizados para conseguir la participación de fuentes extranjeras de tecnología en ese empeño.

F. Las reformas de las políticas comerciales y la inversión extranjera directa

Las tendencias recientes de la inversión extranjera directa y las políticas de los países en desarrollo

123. Una actividad inversora dinámica es una condición importante para el éxito a largo plazo de las reformas de las políticas comerciales. Muchos países en desarrollo han intentado atraer inversiones extranjeras directas, con el fin de mejorar su competitividad internacional, modernizar sus industrias y desarrollar su capacidad de exportación.

124. Sin embargo, el auge reciente de la IED se ajustó más bien a los patrones tradicionales e incluso tendió a concentrarse aún más en los países desarrollados, mientras que la parte de los países en desarrollo disminuyó del 25 al 17% durante la década de 1980. En los países en desarrollo el auge de la IED se concentró en los mercados más dinámicos del Asia sudoriental, mientras que en las regiones donde se pusieron en práctica las reformas más profundas -América Latina y África- la mayoría de los países no se beneficiaron de ese auge (véase el gráfico 1 del anexo). Sin embargo, algunos países en desarrollo de tamaño pequeño o mediano lograron también atraer más IED en los últimos años. Asimismo, países relativamente pequeños pero con una renta por habitante alta también registraron proporciones relativamente altas de inversión extranjera directa respecto de sus inversiones totales de más del 20%, pero los inversores extranjeros se mantuvieron prudentes a la hora de efectuar inversiones nuevas en industrias manufactureras de los países que pusieron en marcha reformas profundas. En consecuencia, un problema importante será ver si un mayor número de países en desarrollo, sobre todo países pequeños y de renta baja, son capaces de atraer inversión extranjera directa y en qué condiciones o si esa inversión puede contribuir de forma más directa a la realización de ajustes estructurales.

125. En los países donde la IED ha desempeñado un papel fundamental, por lo general ha ayudado mucho a desarrollar las exportaciones. Los cambios que introducen las empresas internacionales en sus estrategias y la diversificación de los tipos de empresas inversoras también aportan una mayor flexibilidad y orientación a la exportación.

126. Estas nuevas tendencias presentan a los países en desarrollo nuevas oportunidades de enfocar el problema de la IED. Sin embargo, tanto los países de origen como los países de destino de esta inversión deberán aplicar medidas más enérgicas para facilitar y reforzar esas nuevas tendencias. Por otra parte, los nuevos tipos de inversores querrán por lo general recibir apoyo logístico, información, estímulos financieros y fiscales activos y ciertas

garantías antes de trasladar una actividad de producción a un país en desarrollo, entrar en una empresa conjunta o firmar un acuerdo de subcontratación.

127. Por su parte, los países receptores de inversiones extranjeras directas pueden adoptar medidas para mejorar la capacidad y el estado de sus empresas nacionales de modo que a los inversores extranjeros les interese asociarse con ellas. La existencia de proveedores nacionales con una gran capacidad de suministro de materiales, componentes o servicios se ha convertido también en uno de los criterios más importantes para decidir la localización de las inversiones extranjeras. La ayuda del Estado con ese fin puede comprender desde medidas fiscales y financieras hasta servicios de asesoramiento, contactos y otra clase de servicios, así como el establecimiento de programas de apoyo especial a las PYMES. Además, en algunos países que han tenido éxito en atraer inversión extranjera directa el gobierno se ha dedicado activamente a comercializar su país como lugar para invertir en sus negociaciones con gobiernos de otros países. Asimismo ha formado equipo con empresas del país para negociar y apoyar sus iniciativas y también en las negociaciones con posible socios extranjeros.

128. Los gobiernos de los países pequeños y medianos deberían, además de todo eso, tratar de diversificar los tipos y los lugares de origen de las inversiones extranjeras a fin de que éstas se adecuen mejor al tipo y el tamaño de los proyectos de inversión de esos países.

Políticas de los países de origen de la IED

129. Varios de los países mayores proveedores de IED han dejado tradicionalmente en manos de sus grandes empresas transnacionales la realización de inversiones extranjeras directas, y prácticamente se han limitado a establecer un régimen liberal para la salida de este tipo de inversiones y eventualmente a negociar acuerdos bilaterales de protección y garantía de las inversiones a fin de proteger a sus transnacionales contra el riesgo de nacionalización y riesgos políticos conexos en el extranjero ³⁴/ . Normalmente, estos acuerdos van acompañados de tratados de doble imposición.

130. Sin embargo, otros países han adoptado medidas específicas para fomentar la inversión extranjera, entre ellas la provisión de servicios logísticos y de información; la prestación de ayuda para la selección de proyectos de inversión y la búsqueda de posibles socios; la financiación del envío de misiones, la preparación de los proyectos y la realización de estudios de viabilidad y la concesión de ayuda para la puesta en marcha de los proyectos ³⁵/; la concesión de financiación a largo plazo y de financiación del capital social; la adopción de medidas fiscales especiales en favor de las empresas que invierten en el extranjero; la creación de planes nacionales de garantía de los riesgos políticos de las inversiones extranjeras, y la concesión de créditos a la exportación y de garantías de las exportaciones de bienes de capital.

131. Mientras que algunos de estos planes nacionales están destinados específicamente a los países en desarrollo, otros tienen un enfoque general. Pero habría que procurar que sus disposiciones no perjudicaran implícita o explícitamente a las inversiones en los países en desarrollo o aumentaran su costo. Por ejemplo, los planes de garantía de riesgos políticos de algunos países no cubren las inversiones en países menos adelantados o ponen topes muy estrictos a los créditos a medio o largo plazo a ciertos países deudores. Otros supeditan la concesión de la garantía a una inversión a la celebración de un acuerdo bilateral de garantía de inversiones o exigen otros requisitos. La legislación fiscal de algunos países no permite aplicar desgravaciones por inversión o compensar las pérdidas sufridas por las filiales durante el período inicial a cuenta de los beneficios que obtengan posteriormente. Los países de origen pueden anular los efectos de las desgravaciones e incentivos fiscales concedidos por los países en desarrollo a las nuevas empresas si en cambio gravan los beneficios que obtienen éstas. Una serie de ejemplos positivos demuestran que es posible ponerse de acuerdo sobre la aplicación efectiva de tales incentivos tanto en el país de destino como en el país de origen de la IED durante una fase inicial 36/.

De la protección a las inversiones a la cooperación en las inversiones

132. Las relaciones internacionales en materia de inversiones que antes estaban centradas en la protección de las inversiones y en los acuerdos de garantía empiezan a desplazarse hacia una cooperación efectiva entre países desarrollados y en desarrollo. Como ejemplos específicos puede citarse la Convención de Lomé entre los países ACP y la CE con disposiciones detalladas para promover las inversiones y la cooperación industrial, que llevó, entre otras cosas, a la creación del Centro de Desarrollo Industrial en favor de los Estados ACP. La inversión y la cooperación industrial ocupa también un amplio lugar en varios acuerdos bilaterales concluidos por la Comunidad Europea con varias agrupaciones de países en desarrollo, como son la ASEAN, el Grupo Andino, el Mercado Común Centroamericano o la Comunidad del Caribe, así como los celebrados por separado con países en desarrollo de América Latina y otras regiones 37/.

133. Otro ejemplo es la inversión y la cooperación industrial, iniciadas desde hace mucho tiempo, del Japón con la ASEAN, que se ha materializado entre otras cosas en el considerable apoyo financiero prestado a los proyectos de inversión industrial a gran escala de la ASEAN y en la creación en Tokio del Centro de Promoción del Comercio, la Inversión y el Turismo de la ASEAN. A mediados del decenio de 1980 se inició un nuevo plan complementario para el desarrollo de las industrias de Asia, al objeto de favorecer el desarrollo industrial en colaboración conjunta entre la ASEAN y el Gobierno japonés. Abarca la cooperación técnica, la financiación de ayudas, la promoción de las inversiones, la promoción de las importaciones por el Japón de los productos industriales de la ASEAN. Los programas por países y por sectores de cada país de la ASEAN hacen especial hincapié en el desarrollo de las industrias de exportación, incluido el desarrollo de las nuevas zonas de desarrollo industrial y de transformación de las exportaciones 38/.

134. Este cambio de dirección orientándolo hacia una inversión y una cooperación industrial activa merecen que se siga alentando. La experiencia muestra, sin embargo, que, para ser eficaces, es necesario que dichos acuerdos bilaterales de cooperación contengan disposiciones financieras que respalden la consecución efectiva de sus objetivos.

135. Por último, diversas organizaciones internacionales e instituciones multilaterales de financiación del desarrollo están prestando también un considerable apoyo a la inversión en los países en desarrollo, a las empresas mixtas y la cooperación industrial y también a orientar sus productos a la exportación. Las inversiones productivas reciben el apoyo específico de la Cooperación Financiera Internacional. También pueden obtenerse préstamos para las inversiones en el marco de otros programas del Banco Mundial y de los bancos regionales de desarrollo. El Organismo Multilateral de Gestión de Inversiones (OMGI) proporciona garantías a los inversores extranjeros contra los riesgos políticos, sobre todo en los proyectos a gran escala. Este organismo, al igual que varios otros organismos multilaterales, proporciona servicios de asesoramiento y asistencia técnica sobre inversiones extranjeras, y organiza negociaciones con las empresas transnacionales así como contactos entre posibles colaboradores y partes en las inversiones.

136. Sin embargo, pese a la importancia de todas esas actividades y a los resultados concretos que en muchos casos se han obtenido, ni las profundas reformas de política en los países en desarrollo ni las frecuentes actividades de apoyo internacionales bilaterales habían podido invertir la concentración de inversiones extranjeras en los países desarrollados, en un reducido número de países en desarrollo muy dinámicos y en algunos de los países en transición. Fueron por ello insuficientes para aumentar las exportaciones de los países en desarrollo en general. Parece evidente la necesidad de iniciativas más concretas, como sería una colaboración más estrecha entre las instituciones de promoción de las inversiones de los países inversores y de los receptores, dirigida a grupos especiales de posibles inversores, a sectores específicos y a determinadas empresas del país receptor, para conseguir una mayor efectividad de la IED en el desarrollo de los sectores industriales y exportadores de los países en desarrollo.

G. Función de la cooperación técnica 39/

137. En la VIII UNCTAD se acordó que la secretaría de la UNCTAD intensificara sus actividades de cooperación técnica en la esfera del comercio con objeto de fortalecer las capacidades nacionales en materia de comercio y desarrollo y de aumentar la participación de los países en desarrollo en el sistema de intercambios comerciales. Dichas actividades incluirían las reformas de política comercial (véase párrafo 161 del Compromiso de Cartagena).

138. La cooperación técnica facilitada por la UNCTAD puede representar una importante aportación a los países que procedan a la realización de reformas. Dicha cooperación puede ayudar a la planificación y aplicación de reformas de política y a la supervisión de sus efectos en los resultados económicos, entre ellos las exportaciones. Como requisito previo a la planificación, ejecución y supervisión de las políticas son necesarias bases de información sobre la estructura de la economía, las relaciones entre los sectores industriales y

las relaciones con la economía mundial. La cooperación técnica puede ayudar a crear estas bases de información, analizar la información recogida y determinar las posibles consecuencias de las distintas series de medidas. Otra función de la cooperación técnica es facilitar asistencia al gobierno en sus relaciones con el entorno económico exterior. Por ejemplo, las negociaciones bilaterales y multilaterales podrían tener importancia para asegurar y liberalizar el acceso a los mercados europeos, entre ellos los mercados extranjeros de capitales. Podría ser conveniente prestar ayuda para abordar cuestiones de carácter práctico, como son las relativas a la aplicación de las leyes comerciales de los países que comercian entre sí (por ejemplo, las leyes relativas a los derechos antidumping y a los derechos compensatorios) así como también la negociación de convenios reguladores de los préstamos internacionales. Por último, la cooperación técnica puede también generar una corriente de información en dos sentidos, por ejemplo, el proyecto sobre el Sistema Generalizado de Preferencias ha dado estímulo y proporcionado ideas y datos a la investigación dirigida a la mejora del programa y a la vinculación de este sistema con la reforma comercial orientada al mercado.

1/ Véase "Ampliación de las oportunidades comerciales de los países en desarrollo", nota del Secretario de la UNCTAD (TD/B/WG/4/2); "Medidas e incentivos para aumentar la competitividad de sectores con posibilidades de exportar en los países en desarrollo: hechos y lecciones derivadas de la experiencia", informe de la secretaria de la UNCTAD (UNCTAD/ITP/90).

2/ Para más detalles véase UNCTAD, Trade Policies, Investment and Economic Performance of Developing Countries in the 1980s, ITP/30, (1990).

3/ Sobre la magnitud de los cambios, véase UNCTAD, Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1991, e Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1992.

4/ Véase también UNCTAD, Expansion of Trading Opportunities for Developing Countries, op. cit..

5/ Véase F. Bourguignon y C. Morrisson, Adjustment and Equity in Developing Countries, OCDE Development Centre, París, 1992.

6/ Chile y Sri Lanka, incluidos en la muestra de 14 países, iniciaron sus programas de reforma ya en el decenio de 1970.

7/ Es decir, México 17 puntos porcentuales y Marruecos 12 puntos.

8/ A. R. Khan, Structural Adjustment and income distribution: A review of issues and experiences, World Employment Programme Research, Working Paper N° 31 (diciembre de 1991), OIT, Ginebra.

9/ Véase UNCTAD, Trade and Development Report, 1992 y Measures and Incentives for Enhancing the Competitiveness of Sectors with Export Potentials in Developing Countries: Evidence and lessons from experience, op. cit.

10/ Véase, por ejemplo, UNCTAD, "Trade Policies, Investment and Economic Performance of Developing countries in the 1980s", op. cit.

11/ Véase también, UNCTAD, Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1992, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.92.II.D.7.

12/ Esta medida por sí sola proporcionaría a los países en desarrollo un apoyo equivalente al doble del valor de la asistencia oficial para el desarrollo proporcionada por todos los países de la OCDE. Esta estimación, y la comparación con la asistencia oficial para el desarrollo de los países de la OCDE, figura en OCDE, Development Co-operation, 1992, pág. 12. El Banco Mundial estima que una liberalización del 50% de todos los obstáculos al comercio alentaría las exportaciones de los países en desarrollo a la CE, el Japón y los Estados Unidos por un valor de 50.000 millones de dólares. Banco Mundial, Global Economic Prospects and the Developing Countries: 1992.

13/ Estas cuestiones se tratarán muy brevemente. Véanse más detalles en "Ampliación de las oportunidades comerciales de los países en desarrollo", TD/B/WG.4/2, octubre de 1992.

14/ Se entiende por progresividad arancelaria la correlación positiva entre los tipos arancelarios y el nivel de elaboración. De este modo, las materias primas se despachan con exención de derechos aduaneros o con aranceles bajos; las semimanufacturas y los componentes y los materiales intermedios están sujetos a derechos moderados; y los tipos más altos se aplican a los productos acabados.

15/ Esta cifra representa el aumento estimado de los ingresos de exportación e incluye las pérdidas de rentas contingentarias. Véase W. Cline 1990, op. cit.

16/ Véase un informe sobre esta cuestión en, UNCTAD, "Costos y consecuencias de las medidas no arancelarias que afectan desfavorablemente a las exportaciones de los países en desarrollo" (TD/B/1284), 26 de diciembre de 1990.

17/ Este documento se finalizó a principios de diciembre de 1992 y se basa en el proyecto de acta final de la Ronda Uruguay.

18/ Por ejemplo, casi la mitad de los asuntos sometidos al arreglo de diferencias del GATT y sus órganos desde 1948 corresponden a productos agropecuarios. Desde 1987, el porcentaje de diferencias agropecuarias ha aumentado especialmente. Véase Nota de Prensa 1543 del GATT, 3 de junio de 1992, págs. 10 y 11).

19/ Por ejemplo, ayuda para zonas de bajo nivel de vida o grave desempleo; recursos para hacer frente a perturbaciones económicas graves en un Estado miembro; facilitación del desarrollo de determinadas actividades económicas o de zonas en las que esa ayuda no tiene efectos perjudiciales sobre las condiciones comerciales de interés común.

20/ En 1989-1992, el Canadá o los Estados Unidos presentaron ante el Consejo o el Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias del GATT cuatro casos de diferencias relacionadas con subvenciones. Estos casos se referían a productos como el cerdo, el maíz, la madera de coníferas y el magnesio.

21/ Véase más adelante la sección "Política de la competencia".

22/ Por ejemplo, el caso de solución de controversias del GATT respecto a las restricciones impuestas por los Estados Unidos a las importaciones de atún procedentes de México y el caso muy reciente, presentado por los países de la ASEAN al GATT, sobre el etiquetado obligatorio de la madera tropical para construcción y de los productos de ésta por Austria.

23/ "Bienes públicos" son una clase de bienes y servicios de los que puede ser imposible excluir a los consumidores y cuyo consumo por un organismo o dependencia de consumo no agota su disponibilidad para los demás.

24/ Véase C. P. Kindleberger, "International public goods without international government", American Economic Review, marzo de 1986.

25/ C. Peterson, Trade conflicts and resolution methodologies, American Economic Review, mayo de 1992.

26/ Entre estos países figuran Argentina, Brasil, Côte d'Ivoire, Chile, Gabón, Kenya, India, Pakistán, Perú, República de Corea, Sri Lanka, Tailandia y Venezuela.

27/ El Conjunto de Principios y Normas Equitativos Convenidos Multilateralmente para el Control de las Prácticas Comerciales Restrictivas fue adoptado en la resolución 35/63 de la Asamblea General de fecha 5 de diciembre de 1988 (véase el documento TD/RBP/CONF.10/Rev.1).

28/ Véase Department of Justice Press Release, N° 92-117, de 3 de abril de 1992.

29/ Véase "Brittan urges role for GATT in competition enforcement", Financial Times, 3 de febrero de 1992, y "EC Commissioner urges examination of global antitrust rules", Antitrust and Trade Regulation Report, vol. 62, 19 de marzo de 1992, pág. 357.

30/ VIII UNCTAD: Informe analítico de la secretaría de la UNCTAD a la Conferencia (TD/358), 1992.

31/ Véase L. K. Mytelka, Strategic Partnerships: States, Firms and International Competition (Londres: Pinters, 1991).

32/ Véase UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E/F.II.D.1, septiembre de 1990.

33/ VIII UNCTAD, op. cit. Véase un análisis más completo de las corrientes de tecnología hacia los países menos adelantados en UNCTAD, "La transferencia y el desarrollo de la tecnología en los países menos adelantados: estudio de los principales problemas de política", informe de la secretaría de la UNCTAD en colaboración con L. K. Mytelka (UNCTAD/ITP/TEC/12), agosto de 1990.

34/ Véase "Bilateral Investment Treaties" (ST/CTC/65), Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales, Naciones Unidas, Nueva York, 1988, y "Bilateral Investment Treaties, 1959-1991" (ST/CTC/138), Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales, y Cámara de Comercio Internacional, Naciones Unidas, Nueva York, 1992.

35/ Véase Therese J. Belot y Dale R. Weigel, "Programs in Industrial Countries to Promote Foreign Direct Investment in Developing Countries", en World Bank Technical Paper N° 155, Banco Mundial, Washington, 1991.

36/ Véase Dr. O. Hobler, "Steuer als Hindernis" (Los impuestos como obstáculo a la inversión extranjera), en Industrie, 5 de septiembre de 1990, Viena; y Dr. J. Schram, "Garantiert im Ausland" (Cubierto por una garantía si se invierte en el extranjero), en Industrie, 4 de julio de 1990, Viena; y Helene Deyal, "Les investissements privés et publics en Afrique", en Marchés Tropicaux, 21 de julio de 1989, pág. 2203.

37/ El esquema experimental "Asociados a las inversiones internacionales de la CE" proporciona, entre otras cosas, la cofinanciación de la preparación y la iniciación de empresas mixtas entre empresas europeas y empresas locales dentro del marco de los acuerdos específicos de cooperación financiera bilateral con varios países en desarrollo.

38/ Véase "Japan stabilisiert Einflusszone in Asien" (El Japón estabiliza la zona de influencia en Asia) en Nachrichten für den Aussenhandel, 16 de mayo de 1991.

39/ Véase también el informe de la secretaría de la UNCTAD sobre las políticas de desarrollo de los recursos humanos, con especial referencia a las actividades de cooperación técnica dirigidas al comercio y al desarrollo.

Anexo
 Cuadro 1

Resultados económicos y comerciales obtenidos por los países en desarrollo
 con programas de reformas amplias y duraderas: comercio exterior

| Regiones/países | Año de las reformas | Total de las exportaciones | | | | Exportaciones de manufacturas | | | | Importaciones | | |
|--|---------------------|---------------------------------------|---------|--|------|--|------|--|------|---------------------------------|---------|---------|
| | | Crecimiento real, en porcentaje anual | | Cuotas de las exportaciones mundiales 1980 = 100 | | Participación en las exportaciones de los países | | Cuotas del mercado mundial Índice 1980 = 100 | | Crecimiento real, en porcentaje | | |
| | | 1980/90 | 1985/90 | 1985 | 1990 | 1980 | 1985 | 1990 | 1985 | 1990 | 1980/90 | 1985/90 |
| <u>América Latina/Caribe</u> | | | | | | | | | | | | |
| Bolivia | 1985 | 4.8 | 5.6 | 85 | 78 | 27 | 43 | 51 | 149 | 114 | 0.0 | 6.2 |
| Chile | 1975/76 | 0.1 | 0.9 | 67 | 52 | 3 | 0 | 5 | INS | INS | -2.2 | -6.4 |
| Costa Rica | 1983/84 | 3.7 | 4.7 | 85 | 108 | 9 | 7 | 9 | 55 | 98 | 0.9 | 19.9 |
| Jamaica | 1985 | 2.5 | 4.2 | 94 | 82 | 28 | 22 | 24 | 68 | 52 | 0.9 | 8.0 |
| México | 1985 | 2.0 | 4.1 | 59 | 84 | 6 | 14 | 15 | INS | INS | 0.5 | -0.6 |
| Uruguay | 1983 | 5.2 | -1.4 | 163 | 102 | 12 | 27 | 44 | 331 | 282 | 2.2 | 6.5 |
| | 1983 | 3.9 | 7.5 | 83 | 95 | 38 | 35 | 39 | 69 | 72 | -2.4 | 10.7 |
| <u>Africa subsahariana</u> | | | | | | | | | | | | |
| Côte d'Ivoire | 1984 | 0.8 | 4.8 | 68 | 43 | 4 | 7 | 15 c/ | 97 | 116 | -2.9 | 2.4 |
| Ghana | 1986 | 1.3 | 1.8 | 93 | 51 | 9 a/ | 11 | 11 | 95 | 46 | -2.9 | -0.3 |
| Guinea c/ | 1985 | -0.6 | 6.8 | 59 | 47 | 3 | 1 | 3 b/ | INS | INS | 1.1 | 6.3 |
| Nigeria | 1986 | 6.5 | 7.4 | 136 | 111 | 0 | 0 | 0 b/ | 0 | 0 | 2.9 | 3.9 |
| Senegal | 1985 | -2.4 | 4.2 | 54 | 32 | 0 | 1 | 1 | INS | INS | -10.3 | -8.3 |
| | 1985 | 4.9 | 1.5 | 112 | 92 | 18 | 24 | 23 | 132 | 90 | 3.7 | 6.8 |
| <u>Países mediterráneos</u> | | | | | | | | | | | | |
| Marruecos | 1983 | 5.8 | 8.5 | 93 | 104 | 24 | 40 | 52 | 93 | 104 | 3.6 | 6.0 |
| Turquía | 1984 | 11.0 | -3.5 | 282 | 262 | 27 | 61 | 68 | 572 | 496 | 7.3 | 3.7 |
| <u>Países en desarrollo de Asia Oriental, meridional y sudoriental</u> | | | | | | | | | | | | |
| Sri Lanka | 1978/79 | 10.9 | 14.2 | 131 | 161 | 49 | 59 | 77 | 141 | 190 | 10.3 | 14.0 |
| Indonesia | 1985/88 | 7.7 | 4.2 | 124 | 107 | 13 | 18 | 25 | 114 | 265 | 0.5 | 0.8 |
| | 1985/88 | 3.3 | 6.3 | 88 | 69 | 2 | 11 | 35 | ... | ... | 6.3 | 11.6 |
| Total de los países en desarrollo | | 4.5 | 9.9 | 85 | 78 | 22 | 38 | 54 | 133 | 147 | 5.0 | 9.2 |
| Mundial | | 4.1 | 5.6 | 100 | 100 | 53 | 59 | 70 | 100 | 100 | 4.6 | 6.7 |

INS = Participación insignificante.

a/ 1981.

b/ Excluido CUCI 667 (diamantes).

c/ Informes de los países con los que comercia.

Cuadro 2

Resultados económicos y comerciales obtenidos por determinados países en desarrollo con programas de reformas amplios: producción e inversión

| Regiones/países | PNB | | Valor añadido de las manufacturas, en porcentaje anual | | Inversiones nacionales brutas | |
|---|---------------------------------------|-----------|--|-----------|---------------------------------------|-----------|
| | Crecimiento real, en porcentaje anual | | Crecimiento real, en porcentaje anual | | Crecimiento real, en porcentaje anual | |
| | 1980-1990 | 1985-1990 | 1980-1990 | 1985-1990 | 1980-1990 | 1985-1990 |
| <u>América Latina/Caribe</u> | | | | | | |
| Bolivia | 1.6 | 1.8 | 1.7 | ... | -2.0 | ... |
| Chile | 0.1 | 0.9 | -1.3 | 3.3 | -11.1 | 3.4 |
| Costa Rica | 2.8 | 6.1 | -10.6 | ... | 0.5 | 12.9 |
| Jamaica | 2.5 | 4.6 | 2.2 | 4.3 | 2.7 | 4.8 |
| México | 2.0 | 4.1 | 2.8 | 4.3 | 5.1 | 11.8 |
| Uruguay | 1.6 | 1.3 | 1.9 | 2.6 | -3.7 | 3.6 |
| | -0.2 | 3.4 | -1.1 | 4.0 | -9.4 | 0.8 |
| <u>África subsahariana</u> | | | | | | |
| Côte d'Ivoire | 2.1 | 2.7 | 3.1 | ... | -4.3 | ... |
| Ghana | 0.5 | -0.7 | -0.7 | -1.8 | -8.1 | -9.6 |
| Nigeria | 2.2 | 4.6 | 0.8 | 2.6 | 6.8 | 15.6 |
| Senegal | 0.8 | 3.7 | 1.8 | 4.2 | -9.4 | -0.4 |
| | 3.1 | 3.3 | 5.4 | 5.1 | 8.2 | 8.9 |
| <u>Países mediterráneos y asiáticos</u> | | | | | | |
| Indonesia | 3.3 | 6.3 | 11.8 | 10.7 | 7.2 | 5.1 |
| Marruecos | 3.6 | 3.9 | 3.8 | 3.1 | 3.6 | 3.9 |
| Sri Lanka | 4.2 | 3.2 | 6.2 | 6.7 | 0.3 | 2.8 |
| Turquía | 5.3 | 5.9 | 7.1 | 6.4 | 2.7 | 1.5 |
| <u>Países en desarrollo de Asia oriental y sudoriental y del Pacífico</u> | | | | | | |
| | 7.8 | 9.1 | 12.4 | ... | 10.6 | ... |
| Total países en desarrollo | 3.2 | 3.6 | 6.0 | ... | 2.3 | ... |
| Mundial | 3.2 | 3.6 | 4.0 | ... | 3.8 | ... |

Fuente: Base de datos del Banco Mundial.

Cuadro 3

Distribución de los países africanos y de otros países menos adelantados en función de los resultados obtenidos por el sector manufacturero (1970-1989)

| | Parte correspondiente a las manufacturas en el PIB 1980-1989 | Crecimiento del sector manufacturero en el decenio de 1980 en comparación con el de 1970 |
|---------------|--|--|
| Aumentos | 44 | 39 |
| Disminuciones | 26 | 61 |
| Sin cambios | <u>29</u> | <u>0</u> |
| Total | 100 | 100 |
| N° total | 34 | 23 |

Fuente: Basado en Los países menos adelantados. Informe de 1991 de la UNCTAD, cuadro 5.

Cuadro 4

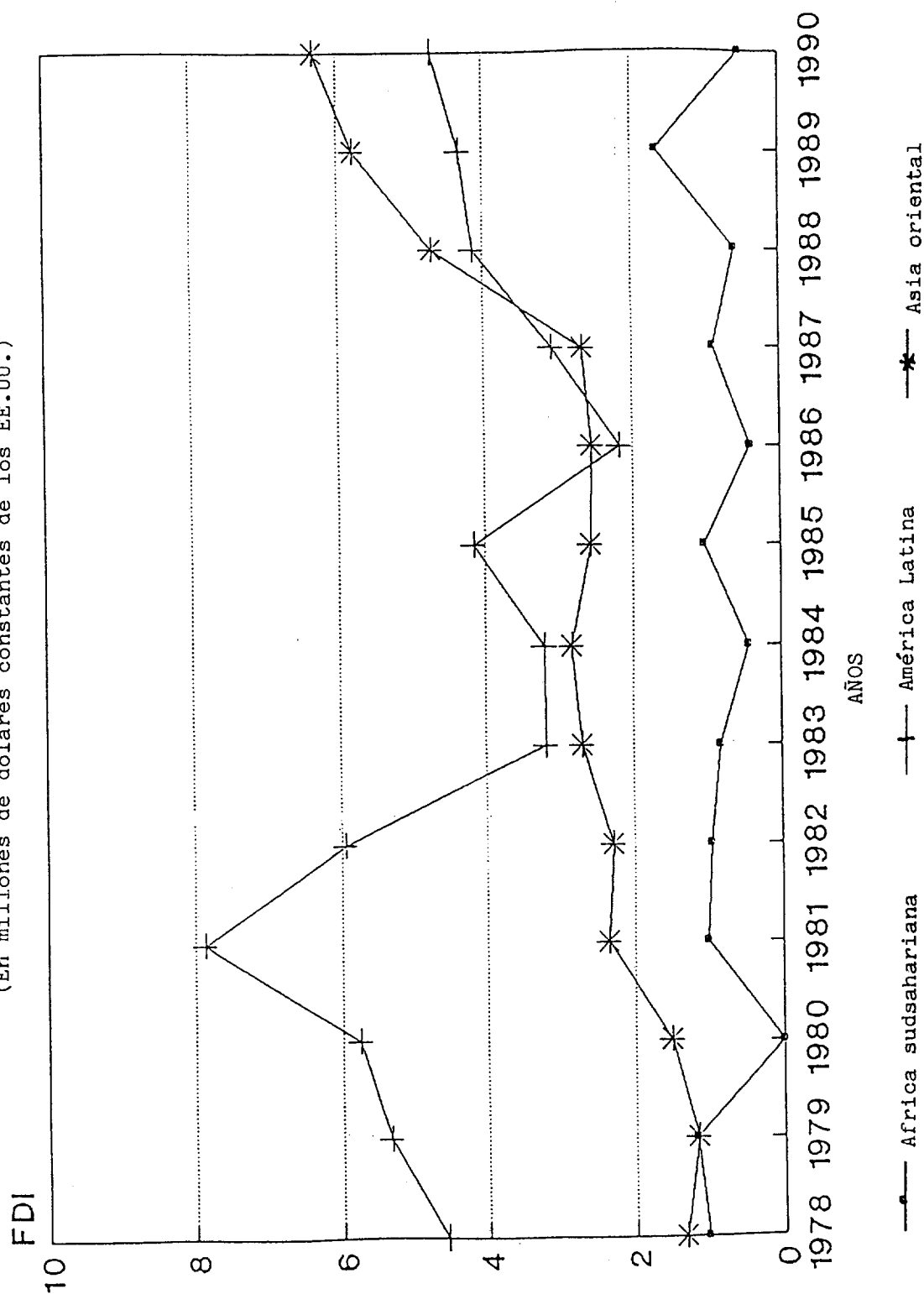
Tasas medias de crecimiento anual de los volúmenes de importación de diversos grupos de países en desarrollo, 1970-1991

| Grupos de países | 1970-80 (1) | 1980-91 (2) | Diferencia (2) - (1) |
|--------------------------------|----------------|----------------|-------------------------|
| América | 5.1 | -1.6 | -6.7 |
| Africa del norte | 8.8 | -1.8 | -10.6 |
| Otros países de Africa | 6.3 | -2.8 | -9.1 |
| Asia occidental | 16.3 | -1.9 | -18.2 |
| Asia meridional y sudoriental | 7.6 | 9.8 | 2.2 |
| Todos los países en desarrollo | <u>7.8</u> | <u>3.9</u> | <u>-3.9</u> |
| De los cuales: | | | |
| Menos adelantados | 3.1 | 1.4 | -1.7 |
| Fuertemente endeudados | 7.0 | -1.3 | 8.31 |

Fuente: Basados en UNCTAD Handbook of International Trade and Development Statistics, 1991, cuadro 2.2.

Gráfico I

IED EN AFRICA, AMERICA LATINA Y ASIA DEL ESTE
 (En millones de dólares constantes de los EE.UU.)



Fuente: IFS, FMI diciembre y julio de 1992.