

sección latinoamericana



América Latina y las barreras no arancelarias de los gigantes económicos

La diferencia de otros tiempos no tan lejanos, en la actualidad la mayoría de los países en desarrollo propugnan la liberación del comercio internacional con mayor vehemencia que las grandes potencias económicas. En éstas persisten las restricciones arancelarias en sectores claves como la agricultura y la siderurgia, pero el principal obstáculo para las exportaciones de las naciones en desarrollo hacia esos mercados lo constituyen las barreras no arancelarias (BNA).

La menor importancia relativa de los aranceles como instrumentos de protección comercial se aprecia con claridad si se considera que en 1986, cuando se inició la todavía inconclusa Ronda de Uruguay del GATT, la tasa arancelaria que aplicaron las principales potencias a las importaciones fue de 3% en promedio (3.4% en Estados Unidos, 3.1% en Japón y 2.5% en la Comunidad Europea). Para casi dos tercios del intercambio mundial de mercancías, según estimaciones recientes, el costo arancelario es similar o inferior al del transporte. El peso creciente de las BNA se refleja, en cambio, en la evolución misma del GATT. En la Ronda de Tokio (1973-1979), más allá de las reducciones arancelarias tradicionales, se emprendió un esfuerzo vigoroso por eliminar, reducir o controlar las BNA al comercio no agrícola; como resultado, se negociaron los códigos de conducta referentes a compras gubernamentales, licencias de importa-

ción, subsidios y derechos compensatorios, *dumping*, valoración aduanera y normas técnicas.¹

A medida que avanzó la remoción general de los aranceles, el concepto de protección comercial se amplió al tomar en cuenta medidas e instrumentos de política otrora fuera del terreno de las negociaciones internacionales. Los intentos de desmantelar las BNA continuaron en la Ronda de Uruguay, esta vez por medio del reforzamiento de las reglas *antidumping* y la inclusión del comercio de servicios, la propiedad intelectual, la inversión y otros asuntos novedosos en las negociaciones multilaterales.² También se ha buscado mejorar la capacidad del GATT para fiscalizar las políticas y prácticas comerciales de las partes contratantes.

No obstante, las BNA conservaron un enorme atractivo como herramientas neoproteccionistas, cuya variedad y eficacia permiten establecer la protección deseada en corto tiempo. La imposición de ellas se

intensificó durante los últimos lustros. Ante el vacilante paso de la economía mundial y el debilitamiento relativo de la capacidad productiva de ciertas actividades, las naciones desarrolladas recurrieron cada vez más a las BNA para frenar la competencia foránea. Una parte creciente de ésta provino de países en desarrollo que impulsaron las exportaciones por el problema del endeudamiento externo. La persistencia o exacerbación de esas tendencias restrictivas entrañaría para América Latina cuantiosas pérdidas de ingresos en desmedro de la actual estrategia de apertura externa no negociada. La reciprocidad comercial representa para los países de la región, más que un asunto de principios, una condición básica para el desarrollo económico futuro. De ahí la importancia del estudio y el seguimiento de las BNA, sobre todo las impuestas en los mayores mercados del orbe.³

Cualquier intervención gubernamental que afecta los precios relativos, las estructuras de mercado y las corrientes comerciales internacionales, con obvia excepción

1. Diana Tussie, "La Ronda de Uruguay, el sistema internacional y los países en desarrollo: consideraciones preliminares", *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 20, Madrid, 1991, p. 86.

2. Robert Z. Lawrence, "Perspectivas del comercio mundial e implicaciones para los países en desarrollo", *Pensamiento Iberoamericano*, op. cit., pp. 56-57.

3. La exposición de este tema se hizo con base en el documento *Las barreras no arancelarias a las exportaciones latinoamericanas en la Comunidad Europea, Estados Unidos y Japón*, elaborado por la División de Comercio Internacional y Transporte de la CEPAL. El documento se difundió a finales de 1992.

de los aranceles, se considera BNA. La clasificación del GATT establece por lo menos 40 categorías de ellas, mientras que la UNCTAD distingue un número todavía mayor: con base en sus efectos restrictivos homogéneos, las agrupa en tres categorías: *i)* restricciones cuantitativas, en las que se incluyen prohibiciones, cuotas, licencias no automáticas, monopolios estatales, restricciones voluntarias de las exportaciones y en razón del Acuerdo Multifibras y otros convenios textiles; *ii)* medidas no arancelarias en sentido "estricto", las cuales comprenden las restricciones cuantitativas y los gravámenes variables, los precios mínimos, la vigilancia de precios y la limitación voluntaria del precio de las exportaciones, y *iii)* medidas no arancelarias en sentido "amplio", en las que se considera la categoría anterior y la concesión automática de licencias, la vigilancia de las importaciones, las medidas *antidumping*, las determinaciones compensatorias, los depósitos previos a la importación y ciertas medidas para arancelarias.⁴

BNA en la Comunidad Europea

Las medidas no arancelarias que emplean los países de la CE son comunitarias si las aplican todos los miembros del organismo y nacionales si sólo lo hacen parte de ellos. Como ocurre con otras naciones desarrolladas, las medidas comunitarias se concentran en sectores particularmente vulnerables a la competencia externa; la CE impone la mayoría en los sectores agrícola, textil y siderúrgico.

En la agricultura el grueso de las BNA se aplica en el marco de la Política Agrícola Común (PAC), que afecta a casi 75% del valor de las importaciones agrícolas de la Comunidad. Se utilizan los gravámenes y los derechos variables, los precios de referencia (cuyo incumplimiento puede ocasionar la imposición de derechos compensatorios), las licencias y las restricciones voluntarias de las exportaciones. Los derechos variables se aplican a las importaciones de ciertos bienes agrícolas elaborados. Los precios de referencia se imponen a productos como frutas y legumbres, vino, semillas y pescado. Las restricciones voluntarias de las exporta-

ciones corresponden sobre todo a las compras comunitarias de carnes ovina y caprina; se han concertado acuerdos con Argentina, Chile y otros países que, a cambio de limitar las envíos, reciben preferencias arancelarias. Los productos tropicales resienten en particular los impuestos interiores selectivos y las restricciones cuantitativas. Éste es el caso del banano, cuyas exportaciones de Centroamérica, Panamá y Sudamérica a Francia y el Reino Unido se sujetan a cuotas que reservan un acceso preferente a las exportaciones de países del Caribe y África. Las importaciones comunitarias de flores cortadas están sometidas a medidas de vigilancia y requieren licencias de concesión automática.

Las BNA en el sector textil se aplican en el marco de convenios bilaterales que imponen límites cuantitativos a las importaciones de ciertas categorías de productos, y constituyen un mecanismo de consulta para otras.

En razón del Acuerdo Multifibras se han establecido acuerdos de restricción de las exportaciones con muchas naciones productoras, entre ellas varias latinoamericanas como Argentina, Brasil, Perú y Uruguay. También se suscribieron acuerdos de cooperación administrativa con Colombia, Guatemala, Haití y México para evitar perturbaciones del comercio recíproco de productos textiles.

Para las importaciones comunitarias de hierro y acero rigen "precios básicos de importación", acuerdos bilaterales con los principales países abastecedores y medidas de vigilancia de las adquisiciones. Tales restricciones afectan a 40% de los envíos siderúrgicos latinoamericanos y a 56% del valor de esas exportaciones. El requisito de licencias de concesión automática se aplica a cerca de 75% de los productos y a casi la totalidad en términos de valor. En otros rubros, como el calzado y los automóviles, las medidas de vigilancia tienen un peso predominante.

Las medidas *antidumping* y compensatorias, así como las de salvaguardia, se aplican en varios sectores. La Comisión de la CE investiga los casos de importaciones subvencionadas y de *dumping*, mientras que el Consejo del organismo tiene facultades para imponer derechos a propuesta de la Comisión. En primer lugar se fijan derechos oficiales de la CE, lo que

permite a los exportadores presentar propuestas para solucionar la situación anómala. Si la Comisión acepta la propuesta, se da por terminada la investigación sin que se impongan derechos definitivos. Las medidas de salvaguardia pueden ser de diversos tipos. En la práctica, las instituciones comunitarias suelen recurrir a acuerdos de restricción voluntaria de las exportaciones. El comercio afectado por derechos *antidumping* y compensatorios y por medidas de salvaguardia ha registrado un notorio aumento. De 1980 a 1988 cinco países latinoamericanos fueron objeto de investigaciones para la imposición de medidas *antidumping* y compensatorias por la CEE: Brasil (en 18 casos), México (5), Venezuela (4), Argentina (3) y la República Dominicana (1).

Las BNA de la CE que afectan a más envíos de América Latina son las restricciones al comercio de textiles y las licencias de concesión automática (sobre todo el calzado y los productos siderúrgicos), que inciden en más de 6% de los productos; les siguen las cuotas (5%) y las medidas referentes a los precios. En términos de valor, las cuotas son las medidas que resienten más las exportaciones latinoamericanas (cerca de 9% del monto total); cabe destacar sus efectos en los envíos de petróleo y, en menor grado, de textiles, ropa, bienes alimenticios (semillas oleaginosas, bebidas tropicales, alimentos, aceites y grasas) y productos siderúrgicos.

En suma, las restricciones cuantitativas afectan a 14% de los envíos de América Latina al mercado europeo y a 17% del valor total respectivo. Si se agregan las demás BNA en sentido estricto, tales proporciones se elevan a 16 y 19 por ciento, mientras que si se consideran en sentido amplio ascienden a 22% por igual.

A fines del decenio pasado, las medidas comunitarias no arancelarias afectaron a cerca de dos tercios de todas las importaciones sometidas a BNA en la CE; las medidas nacionales comprendieron el tercio restante. La ponderación de estas últimas proviene, en mucho, del requisito de licencias para importación de productos petroleros establecido en Francia. En el sector agrícola son poco importantes en comparación con las barreras comunitarias. En cambio, en el sector industrial afectan a alrededor de 20% de los productos aquejados por BNA en la CE; se aplican principalmente en el sector textil a

4. UNCTAD, *Base de datos sobre medidas de control de comercio*, Ginebra, marzo de 1990.

países que no tienen acuerdos bilaterales con la Comunidad. Las medidas nacionales son objeto de una liberación progresiva, al punto que las más importantes debieron desaparecer con el surgimiento del mercado único europeo el 1 de enero de 1993.

México, Uruguay, Ecuador, Argentina y Costa Rica son los países más afectados en cuanto a la cobertura de sus exportaciones a la CE, seguidos por Honduras, Brasil, Chile, Perú y Guatemala; en cambio, en las de Bolivia, El Salvador y Nicaragua casi no repercute. La incidencia de las BNA por países refleja la composición de las exportaciones nacionales a la CE y la distribución sectorial de las BNA en ese mercado.

El caso de Uruguay se explica por la incidencia de las licencias no automáticas, las medidas relativas a los precios en el sector de los alimentos y las restricciones para el comercio de productos textiles. Cabe señalar que un acuerdo de consulta sustituyó al convenio textil CE-Uruguay, con restricciones cuantitativas para ciertos productos, sin cambios notorios en los indicadores respectivos. En el de México influyen mucho las medidas nacionales que se aplican al petróleo, su principal producto de exportación a la CE. En el de Ecuador pesan las cuotas aplicadas a los envíos de alimentos y prendas de vestir. En el de Argentina, las licencias no automáticas y medidas referentes a los precios en el rubro de alimentos.

Para Colombia, Ecuador y los países centroamericanos tienen gran importancia las medidas que merman sus exportaciones alimentarias, en especial de productos tropicales como el banano. Las ventas externas de Brasil a la CE están muy diversificadas, por lo cual el valor del comercio afectado por BNA se reparte en varios sectores. Sin embargo, destacan las licencias no automáticas y las medidas relativas a los precios en el rubro de alimentos; las restricciones voluntarias a la exportación de productos siderúrgicos; los límites a la exportación de textiles y ropa, y las licencias automáticas en los sectores siderúrgico y de calzado. En el caso de Chile sobresalen las cuotas y los derechos de temporada, las medidas relativas a los precios y las licencias no automáticas; en el de Perú predominan las restricciones al comercio de productos textiles y vestido.

BNA en Estados Unidos

Las exportaciones latinoamericanas que más resienten las BNA en Estados Unidos son las textiles, prendas de vestir y productos siderúrgicos. Cerca de dos tercios del valor de ellas está sujeto a BNA; las principales son las limitaciones voluntarias de las exportaciones, que afectan a más de la mitad de los envíos regionales de dichos productos. También son importantes las medidas *antidumping* y los derechos compensatorios, pues afectan a casi 30% de las exportaciones latinoamericanas de textiles, 8% de las de prendas de vestir, 6% de las de grasas y aceites, 9% de las de minerales no ferrosos y casi 4% de las de productos químicos.

Otro sector en que abundan las BNA es la agricultura. En el renglón de alimentos tienen una enorme incidencia las cuotas, los derechos de temporada, las regulaciones de precios y las licencias de importación. Poco más de 20% del valor de las exportaciones regionales de alimentos a Estados Unidos se sujeta a BNA, al igual que 15% del monto de los envíos de materias primas agrícolas (en especial los de algodón). Tal proporción es de 13% para el conjunto de las exportaciones regionales al mercado del norte; si se excluyen las cuotas y medidas *antidumping*, se reduce a 9% de los productos y 6% del valor.

Las BNA para los productos textiles y las prendas de vestir se aplican, por lo regular, en el marco del Acuerdo Multifibras. En 1990 casi 85% del volumen de las importaciones respectivas de Estados Unidos provino de países signatarios. La potencia americana tenía también acuerdos bilaterales con 39 de esas naciones, entre las que figuraron diez de América Latina (Argentina, Brasil, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Jamaica, México, Perú, la República Dominicana y Uruguay). Durante ese año México fue el principal exportador latinoamericano de productos textiles a Estados Unidos, al cubrir 5% de la demanda en este mercado.

Además de las limitaciones impuestas al amparo de dichos acuerdos, en Estados Unidos los aranceles para los textiles y prendas de vestir son mucho mayores que para los productos industriales. A finales de los ochenta, el promedio ponderado de los primeros era de 16.9% y alrededor de la mitad de las partidas tenía

gravámenes superiores a 10%. Cabe señalar que los textiles y las prendas de vestir están incluidos en el Sistema Generalizado de Preferencias, así como en las concesiones para la Cuenca del Caribe.

La siderurgia es el otro sector con acuerdos importantes de limitación de las exportaciones. Además de abarcar numerosos productos, como los de aceros especiales y semiacabados, los convenios estipulan a menudo que en la aduana estadounidense se presenten como requisito de ingreso certificados de exportación emitidos por los gobiernos correspondientes. En algunos acuerdos se establecen límites fijos de volumen; en otros se constriñen las exportaciones a cierta participación en el mercado estadounidense.

Estados Unidos ha concertado acuerdos de limitación voluntaria de las exportaciones siderúrgicas con 17 países, entre los cuales se encuentran Brasil, México, Trinidad y Tabago y Venezuela; de éstos, el principal exportador es el gigante amazónico. En 1989 cerca de dos tercios del volumen de las importaciones estadounidenses de productos siderúrgicos provinieron de Brasil, la Comunidad Europea, Japón y Corea.

Asimismo, Estados Unidos tiene acuerdos de limitación voluntaria de las exportaciones o convenios similares para otros productos. Un ejemplo es la carne, cuyos envíos desde el exterior se limitaron ante el riesgo de imposiciones de cuotas con arreglo a la Ley sobre la Importación de Carne. En el sector manufacturero, desde 1987 Brasil recibió una petición oficial de limitar las exportaciones de máquinas herramienta a cierta participación máxima en el mercado.

Por otra parte, en Estados Unidos se aplican medidas *antidumping* contra las importaciones de acero originarias de algunos países que no han suscrito acuerdos de limitación voluntaria de las exportaciones. Estas sanciones, sin embargo, se tornaron menos frecuentes a medida que creció el número de países con acuerdos y, en muchos casos, las investigaciones *antidumping* y compensatorias llevaron a la limitación negociada de las exportaciones. Las investigaciones *antidumping* se emprendieron también en otros sectores. De julio de 1989 a diciembre de 1990 se aplicaron a productos químicos, eléctricos, textiles y maquinaria.

De julio de 1989 a mayo de 1991 sólo Brasil y México fueron objeto de investigaciones *antidumping* estadounidenses (en tres ocasiones cada uno). Como resultado, se impuso el pago de derechos compensatorios definitivos una vez para Brasil y dos para México. Según el GATT, el factor determinante de la decisión de imponer o no derechos *antidumping* es la prueba de daño importante a la industria nacional y no si existe *dumping*.

Hasta el 31 de diciembre de 1990 alrededor de un tercio de las medidas compensatorias correspondió a importaciones de productos siderometalúrgicos; les seguían en número las impuestas a textiles, prendas de vestir, productos agropecuarios, flores, calzado, minerales y otros bienes. Los países más afectados fueron Argentina, México y Brasil. En julio de 1989 se iniciaron investigaciones sobre la importación de acero desde Argentina, metal de silicio desde Brasil y prendas de cuero desde Uruguay.

Las cuotas o derechos de temporada afectan a 30 productos de Chile que representan 60% del valor de las ventas de alimentos del país andino a Estados Unidos. En el caso de Uruguay, los acuerdos de limitación de exportaciones se aplican a 93% de los envíos de productos textiles y 38% de los de prendas de vestir, mientras que las cuotas y las medidas reguladoras de los precios afectan, respectivamente, a 21 y 15 por ciento de las exportaciones de alimentos.

Las limitaciones de las exportaciones regulan también a 44% de los envíos de prendas de vestir de Guatemala, en tanto que las cuotas y medidas de precios se aplican a los de alimentos. En el caso de Brasil, las restricciones en el mercado estadounidense afectan a 92% de las exportaciones de prendas de vestir, 72% de las de productos textiles y 74% de las de siderúrgicos; además, los envíos brasileños de jugo de naranja han resentido medidas *antidumping* y compensatorias.

Aunque en menor medida, las BNA afectaron también las exportaciones de Argentina, Colombia, Venezuela, Perú y Costa Rica. En el caso del primer país, en 1990 las medidas *antidumping* o compensatorias afectaron casi por completo a los envíos de calzado a Estados Unidos, 82% de los de prendas de vestir, 26% de los de productos textiles y 19% de los de pro-

ductos siderúrgicos. En Colombia casi todas las exportaciones de textiles y prendas de vestir se hicieron con arreglo a compromisos compensatorios vigentes hasta agosto de 1990 y que subsisten para las ventas de flores. Una situación similar existía para las exportaciones de textiles y prendas de vestir de Perú, así como para las de flores de Costa Rica y de metales no ferrosos de Venezuela.

En Estados Unidos se aplican cuotas a las importaciones de productos alimenticios (azúcar, semillas de sorgo, algunas clases de atún, aceitunas verdes y ciertos tipos de leche y crema). El 1 de octubre de 1990 se modificaron las cuotas a las adquisiciones de azúcar, luego de que un grupo especial del GATT determinó que eran incompatibles con el Acuerdo General. Con arreglo a un nuevo sistema, se fijó otra cuota con tipos arancelarios bajos y se distribuyó entre los países exportadores; 48% de ella se asignó a la República Dominicana, las Filipinas y Brasil. Las eventuales importaciones adicionales del dulce pagan aranceles mucho más elevados, mientras que a los países beneficiarios del SGP y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe se otorga el régimen de franquicia arancelaria para el azúcar correspondiente a la cuota.

Entre las importaciones agropecuarias estadounidenses con restricciones cuantitativas en los últimos años destacan varios productos lácteos, el cacahuate, ciertos tipos de desperdicios del azúcar y la carne.

Las importaciones de algunas frutas, legumbres y hortalizas (como aguacates, limas, naranjas y uvas de mesa) se sujetan a órdenes federales de comercialización (*marketing orders*). A esas importaciones se aplican las mismas normas de calidad que a cultivos similares en Estados Unidos, con el doble propósito de aumentar la confianza del consumidor y controlar el mercado cuando se comprueban problemas por la presencia de productos de mala calidad que reducen la demanda de los consumidores. Chile, país afectado por dichas prácticas, alegó ante el GATT que las órdenes de comercialización eran proteccionistas y discriminatorias, toda vez que las importaciones recibían un trato menos favorable que los productos nacionales similares y había discriminación entre abastecedores. Sin embargo, la querrela no se sometió a un

procedimiento oficial de solución de diferencias en el GATT.

Otras leyes nacionales de Estados Unidos pueden afectar al comercio. En virtud de la Ley de Protección de los Mamíferos Marinos, por ejemplo, se prohibieron las importaciones de atún aleta amarilla y productos de túnidos provenientes de México y Venezuela, así como de países "intermediarios" como Costa Rica. La legislación obliga a prohibir las importaciones de pescado cuando el país exportador no pueda acreditar que los métodos de captura cumplen las normas estadounidenses sobre la protección de los mamíferos marinos. Un grupo especial del GATT dictaminó que la prohibición era improcedente.

Habida cuenta de la estructura de las exportaciones de los países latinoamericanos al mercado estadounidense, a los que más afectan las BNA son Chile, Uruguay, Guatemala y Brasil, ya que por lo menos un quinto del valor de los envíos de cada una de esas naciones resiente algún tipo de esas restricciones.

Las cuotas o derechos de temporada afectan a 30 productos de Chile que representan 60% del valor de las ventas de alimentos del país andino a Estados Unidos. En el caso de Uruguay, los acuerdos de limitación de exportaciones se aplican a 93% de los envíos de productos textiles y 38% de los de prendas de vestir, mientras que las cuotas y las medidas reguladoras de los precios afectan, respectivamente, a 21 y 15 por ciento de las exportaciones de alimentos.

Las limitaciones de las exportaciones regulan también a 44% de los envíos de prendas de vestir de Guatemala, en tanto que las cuotas y medidas de precios se aplican a los de alimentos. En el caso de Brasil, las restricciones en el mercado estadounidense afectan a 92% de las exportaciones de prendas de vestir, 72% de las de productos textiles y 74% de las de siderúrgicos; además, los envíos brasileños de jugo de naranja han resentido medidas *antidumping* y compensatorias.

Aunque en menor medida, las BNA afectaron también a las exportaciones de Argentina, Colombia, Venezuela, Perú y Costa Rica. En el caso del primer país, en 1990 las medidas *antidumping* o compensatorias afectaron casi por completo los en-

L

*a reciprocidad comercial**representa para los países de la
región, más que un asunto de
principios, una condición básica
para el desarrollo económico.*

víos de calzado a Estados Unidos, 82% de los de prendas de vestir, 26% de los de productos textiles y 19% de los de productos siderúrgicos. En Colombia, casi todas las exportaciones y prendas de vestir se hicieron con arreglo a compromisos compensatorios vigentes hasta agosto de 1990 y que aún existen para las ventas de flores. Una situación similar existía para las exportaciones de textiles y prendas de vestir de Perú, así como para las de flores de Costa Rica y de metales no ferrosos de Venezuela.

BNA en Japón

El régimen de importación japonés se tornó menos restrictivo en los últimos años, pero subsistieron las restricciones cuantitativas como principal herramienta de protección no arancelaria. Las principales medidas que se aplican a los envíos de América Latina son el requerimiento de permiso de importación (licencias no automáticas) y la imposición de cuotas. En ciertos rubros también tienen importancia las cuotas arancelarias, los derechos de temporada y las medidas reguladoras de precios. Además, las importaciones niponas se someten a normas sanitarias y fitosanitarias, así como sobre envasado y etiquetado. Algunas de ellas se tuvieron que revisar a causa de las frecuentes críticas del exterior por obstaculizar demasiado el comercio.

cio Internacional e Industria se precisa para importar cierta cantidad de productos y los sometidos a cuotas o formas especiales de pago. Las compras japonesas de pescado, mariscos y preparados, por ejemplo, requieren un permiso especial cuando el transporte es por altamar. También lo necesitan las importaciones de productos textiles, en particular los de seda, al igual que los productos considerados en las leyes de asuntos farmacéuticos, calidad de los alimentos y sanidad animal y vegetal.

En 1990 la mayoría de los envíos latinoamericanos sujetos a licencias no automáticas y cuotas de importación correspondió a los de productos agropecuarios, materias primas agrícolas, semillas oleaginosas, químicos y manufacturas de cuero. Una parte de las importaciones niponas se empezó a liberar desde los años sesenta, de suerte que se eliminaron las cuotas para las compras de algunos bienes agropecuarios, calzado y otras mercancías.

Hasta abril de 1992 en el mercado japonés subsistían las cuotas para las importaciones de carbón y 13 productos agropecuarios, entre ellos las harinas de arroz, y de trigo, las féculas y otros preparados alimenticios a base de lácteos, cereales y algas; la mayoría de estos productos debía cumplir también diversas normas sanitarias y fitosanitarias.

vas, las BNA niponas más importantes para América Latina son las cuotas arancelarias y los derechos de temporada. Japón aplica las primeras a los envíos regionales de cuero, calzado, ganado bovino vivo, quesos para fundir, avena, malz, malta, melazas, preparados de cacao para elaborar chocolate, algunos purés, salsas de tomate, piña enlatada, alcohol etílico para bebidas y aceites pesados y crudos.

Las cuotas arancelarias para cuero y calzado se establecieron en 1986 en lugar de las cuotas de importación. Si no rebasan los límites cuantitativos, los aranceles para los productos de cuero son de 15 y 20 por ciento; en caso contrario, ascienden a 60%. Los gravámenes que se aplican al calzado llegan a 30% dentro de la cuota y, por encima de ella, a un mínimo de 60 por ciento. Al banano, las uvas, la naranja, la toronja y otros cítricos, en cambio, se aplican derechos de temporada variables. Desde luego, las tasas más altas corresponden a las frutas que se producen o tienen sucesos nacionales (como las mandarinas).

Más de la mitad de los productos de la industria del calzado, 20% de los artículos de cuero y 3% de los alimentos que los países de América Latina exportan a Japón se sujetan a cuotas arancelarias o derechos de temporada; en términos de valor, tales medidas afectan a 3.6, 8.9 y 2.9 por ciento de las exportaciones regionales respectivas.

A los envíos latinoamericanos de algunos alimentos se aplican también medidas de control de precios en el mercado oriental. Un ejemplo sobresaliente es el azúcar. Aunque es uno de los principales importadores mundiales y las compras al exterior representan casi 70% del consumo interno, Japón mantiene altos aranceles para el dulce y cuenta con un plan de estabilización de precios para proteger a los productores de azúcar de remolacha y de caña. Cuando el precio del dulce proveniente del exterior es menor que el precio gubernamental indicativo, se gravan las importaciones con base en un coeficiente de ajuste de la diferencia entre los dos precios. El país del sol naciente cuenta también con un plan de estabilización de los precios de la carne de cerdo.

Debido a la concentración de las BNA en los sectores agropecuarios y del cuero, la mayoría de los países latinoamericanos

La autorización del Ministerio de Comer-

Después de las restricciones cuantitati-

que exportan a Japón resienten las restricciones en forma importante. A casi la mitad de los envíos de alimentos de Ecuador se aplican cuotas arancelarias, derechos de temporada y restricciones cuantitativas; más de un tercio de las exportaciones de Costa Rica y Honduras es afectado por restricciones cuantitativas a los alimentos y productos de cuero; Uruguay resiente sobre todo la aplicación de licencias no automáticas en el sector de alimentos, y Guatemala, Argentina, México y Colombia se sujetan a restricciones cuantitativas en perjuicio de más de 10% del valor de las exportaciones a Japón.

Perspectivas del futuro inmediato

Cualquier posibilidad real de eliminar o reducir las BNA para las exportaciones latinoamericanas en los mayores mercados mundiales se vincula, desde luego, con los esfuerzos de liberación comercial en la Ronda de Uruguay. El examen de las BNA compete en gran parte a los grupos sobre agricultura, textiles y vestido y acceso a los mercados (en especial el de productos tropicales). Además, las BNA son objeto de negociación en el grupo de elaboración de normas (salvaguardias, subvenciones y derechos compensatorios, *antidumping*, inspección previa a la expedición, normas de origen, obstáculos técnicos al comercio, licencias de importación, valoración aduanera, compras del sector público y artículos del Acuerdo General).

El tema de la agricultura es crucial para la evolución y desenlace de la Ronda de Uruguay. La imposibilidad de llegar a un acuerdo en la materia provocó la suspensión de la etapa final de las negociaciones en diciembre de 1990. La reanudación posterior fue posible sólo cuando se logró un compromiso sobre las modalidades de negociación en el sector agrícola. Los objetivos básicos son lograr una mayor liberación del comercio sectorial y someter todas las medidas que lo afecten a las normas reforzadas del GATT. El principal obstáculo radica en las divergencias entre grupos de países, sobre todo entre la CE, por un lado, y Estados Unidos y el Grupo de Cairns de 14 naciones exportadoras de productos agrícolas, por otro.

Las barreras a la importación de productos agropecuarios constituye uno de los tres pilares en que se asienta el mecanis-

mo de protección de la Política Agrícola Común de la CE; los otros dos son la ayuda interna y los subsidios a la exportación (competencia de los productos comunitarios). En febrero de 1991 la CE aceptó negociar obligaciones específicas para cada uno de estos tres instrumentos, a lo cual se opuso en el pasado. Antes de ello había ofrecido reducir 30% la ayuda interna en diez años contados a partir de 1986, con la consolidación y la reducción anual de los equivalentes arancelarios de las barreras a las importaciones según la incidencia de la menor ayuda interna. El Grupo de Cairns era partidario de consolidar y reducir los equivalentes arancelarios de las barreras en 75%, ponderado por el comercio, a lo largo de diez años.

Tras largas y difíciles negociaciones entre los países miembros, en mayo de 1992 la CE adoptó un importante plan de reformas de la Política Agrícola Común. Una de las razones más poderosas fue el aumento espectacular del presupuesto respectivo (que absorbe ya dos tercios del presupuesto total de la CE), al igual que los crecientes desequilibrios en los mercados de cereales, carne bovina y ovina, leche, vino y otros productos. La reforma de esa política afecta el régimen de protección comunitaria, el cual cambiará durante los tres años previos a la temporada 1995-1996. Destaca el descenso de 29% de los precios de los cereales y de 15% de la carne bovina, así como un recorte considerable de la parte de producción bovina con derecho a subvenciones comunitarias. Los agricultores recibirán pagos directos para compensar la baja de los subsidios a condición de que disminuyan por lo menos 15% las superficies cultivadas. La incidencia de este cambio del sistema de protección depende mucho del posible acuerdo sobre la agricultura en la Ronda de Uruguay, en cuyo curso tienen particular relevancia las negociaciones para transformar las BNA (*arancelización*) y el deseo de la CE de compensar la baja de la protección de algunos productos con el aumento de la de otros.

El grupo negociador sobre productos textiles y vestido busca definir modalidades que permitan integrar este sector en el GATT, lo que implica la eliminación gradual del Acuerdo Multifibras, pero quedan por definir la duración del período respectivo, el ritmo de integración y el

factor de crecimiento progresivo. El Acuerdo Multifibras concluyó el 31 de julio de 1991, pero el Comité de los Textiles acordó prorrogarlo por 17 meses (del 1 de agosto de 1991 al 31 de diciembre de 1992), con la esperanza de en ese lapso terminaran las negociaciones de la Ronda de Uruguay y pudieran entrar en vigor los acuerdos sectoriales. Al adoptar esa decisión, dicho Comité contó con el compromiso de los países participantes de allanar el camino para la integración del sector en el GATT.

Como los demás grupos de negociación sobre acceso a los mercados, el de productos tropicales se propone lograr la más completa liberación posible del comercio en ese sector respectivo. Estados Unidos, la CE y Japón, junto con otros países desarrollados, hicieron algunas ofertas unilaterales de reducción de aranceles. Sin embargo, según ciertas estimaciones, los ofrecimientos no entrañan una mejora importante para los países latinoamericanos.

Las negociaciones sobre reducción de las BNA en general se realizan en el grupo de acceso a los mercados en el plano bilateral con base en listas de peticiones y ofertas, pero los trabajos permanecen inconclusos al igual que los del resto de los grupos. Las negociaciones sobre la aplicación de medidas más estrictas frente a diversas prácticas que representan BNA, a su vez, registran distintos grados de progreso. En general, sin embargo, avanzaron mucho en el mejoramiento de las disposiciones de los instrumentos en vigor, como los códigos sobre subsidios y derechos compensatorios, medidas *antidumping* y salvaguardias. Si esos esfuerzos llegan a concretarse, habrá condiciones más propicias para limitar la imposición arbitraria de BNA y se contará con criterios objetivos para la aplicación de las mismas, aunque aún existen lagunas que se deben colmar.

El logro de un acuerdo final en la Ronda de Uruguay permitiría albergar la esperanza de que muchas medidas impuestas por la CE, Estados Unidos y Japón pierdan o disminuyan su carácter restrictivo para las exportaciones latinoamericanas. Para ello es crucial que se alcance un acuerdo acerca de los regímenes de protección agrícola.

(R.G.R.)

• • • • • *recuento latinoamericano* • • • • •

ASUNTOS GENERALES**Reeligen a Enrique Iglesias
presidente del BID**

El 16 de febrero la Asamblea de Gobernadores del BID reeligió por unanimidad a Enrique Iglesias para un nuevo período de cinco años al frente de la institución. El excañiller uruguayo dirige el organismo desde abril de 1988.

COOPERACIÓN E INTEGRACIÓN**Menor participación de Perú
en el mercado andino**

En 1992 el comercio entre los socios del Grupo Andino alcanzó 2 120 millones de dólares, casi 18% más que en 1991. Destacaron las mayores exportaciones de Colombia—por casi 1 000 millones— y la relativa contracción del intercambio de Perú con ese mercado. Los envíos de este país a Colombia y Ecuador disminuyeron 30.1 y 11.6 por ciento, respectivamente.

A su vez, las importaciones peruanas de Ecuador se redujeron 48.8%, al registrar un total de 84 millones y las de Colombia subieron a 270 millones de dólares, 27% de incremento. Lo anterior lo informó la Junta del Acuerdo de Cartagena el 1 de febrero.

**Reunión del Grupo de los Tres
y Centroamérica**

El 12 de febrero los presidentes de México, Colombia y Venezuela (Grupo de los Tres) se reunieron en Caracas con sus homólogos centroamericanos. Al término del encuentro, los mandatarios emitieron un comunicado conjunto en el que expre-

san su voluntad de acelerar el proceso de integración para que el 1 de enero de 1994 entre en vigencia el acuerdo trilateral de libre comercio. Posteriormente, los nueve jefes de Estado suscribieron la Declaración de Caracas sobre Comercio e Integración, así como el Compromiso de Caracas.

En la primera, los gobernantes convinieron en continuar con los esfuerzos para instaurar un espacio ampliado de comercio e inversión entre el Grupo de los Tres y los países centroamericanos; en el segundo establecieron un plan de cooperación en las áreas económica, científico-técnica, educativa, cultural y de salud.

Aumenta el comercio Intra-ALADI

La ALADI informó el 26 de febrero que en 1992, en el marco del Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos, el comercio entre los países miembros sumó 13 632 millones de dólares, 18.3% más que el año anterior. Asimismo, se efectuaron pagos de compensación anticipados por 2 200 millones de dólares, diez veces más que en 1991. Lo anterior obedeció a la mayor disponibilidad de reservas de las naciones asociadas al organismo.

ASUNTOS BILATERALES**Bolivia y Brasil construirán
un gasoducto**

Después de 30 años de negociaciones, el 17 de febrero los presidentes de Bolivia y Brasil suscribieron un acuerdo para la compraventa de gas natural y la construcción de un gasoducto que unirá los yacimientos bolivianos de Campo Grande en

Santa Cruz y las zonas industriales de São Paulo y Paraná.

Aun cuando no se establecieron los términos del financiamiento del ducto, se prevé que 80% de su costo—estimado en 2 000 millones de dólares—se cubrirá con capitales brasileños en los que participará mayoritariamente la empresa estatal Petrobras. El resto lo financiará Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos, en asociación con inversionistas privados nacionales. Según el convenio, a partir de 1997 y hasta el año 2004, Bolivia venderá a Brasil un promedio diario de 8 millones de m³ de gas natural, a 0.90 dólares el millar. Posteriormente, se duplicará, la cuota diaria, la cual regirá durante 20 años.

ARGENTINA**Inflación de menos de un dígito**

Según datos de la Secretaría de Programación Económica difundidos el 3 de febrero, el costo de la vida en diciembre y enero registró incrementos de 0.3 y 0.8 por ciento, respectivamente. El Índice de precios anualizado para el último mes se ubicó en 15%, en tanto que el de 1992 ascendió a 17.5 por ciento.

En marcha la desincorporación postal

Por disposición oficial del 5 de febrero, la Empresa Nacional de Correos y Telecomunicaciones (Encotel) se convirtió en sociedad anónima. La medida obedece al propósito del Gobierno de vender 35% de las acciones de la compañía, reservarse 51% de éstas y ceder a los empleados el resto. El sector quedará a cargo de una comisión nacional de correos y telégrafos.

Créditos del Eximbank y el Banco Mundial para reprogramar la deuda

El 9 de febrero el Eximbank de Japón y el Gobierno argentino contrataron un préstamo por 800 millones de dólares para reestructurar la deuda externa comercial en el marco del Plan Brady. Los recursos se desembolsarán coordinadamente con otros créditos del FMI y el BID para cofinanciar la reprogramación del débito —calculado en 23 000 millones de dólares— y se orientarán, en primera instancia, a la compra de bonos cupón cero del Tesoro estadounidense. El Banco Mundial anunció una semana después el otorgamiento de un préstamo de 400 millones de dólares, a un plazo de 15 años con cinco de gracia y tasa de interés de 7.43%. Los recursos, que se desembolsarán durante tres años, se orientarán a la reforma del sector financiero y a la reestructuración de la deuda.

Déficit comercial en 1992

Según datos preliminares dados a conocer por el Ministro de Economía el 24 de febrero, en 1992 y por primera vez en diez años la balanza comercial tuvo un déficit de 2 822 millones de dólares; las exportaciones fueron de 11 835 y las importaciones, de 14 657 millones de dólares.

BRASIL

Baja arancelaria para abatir la inflación

Para evitar una mayor alza de precios en los bienes de consumo básico, el 18 de febrero se decretó una drástica reducción arancelaria para la importación de 100 alimentos y productos de limpieza e higiene, entre los que destacan el trigo y el harina de ese cereal (cuyos gravámenes bajaron de 15 a 5 por ciento), los embutidos (de 25 a 15 por ciento), y las frutas, verduras y conservas (de 20 a 10 por ciento).

Renuncias del gabinete económico por diferencias con el gobierno

Por desacuerdos con la política gubernamental para enfrentar la inflación y el programa de privatizaciones, en los primeros días de marzo renunciaron a sus cargos Paulo Haddad, ministro de Hacienda y Economía; Gustavo Loyola, presidente del Banco Central, y Antonio Barros, presi-

dente del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social de Brasil.

En sustitución de Haddad fue nombrado Eliseu Resende, antiguo presidente de la empresa estatal Electrobras, quien declaró que para combatir la escalada inflacionaria no se aplicará un choque heterodoxo ni se congelarán los precios.

COLOMBIA

Datos sobre la economía petrolera

La empresa estatal Ecopetrol informó el 25 de febrero que en 1992 las reservas nacionales de gas e hidrocarburos se incrementaron más de 70% con respecto al año anterior, al ascender a 3 142 millones de barriles y 6 000 gigapies cúbicos, respectivamente. Ello obedeció al descubrimiento de los yacimientos de Cusiana, en la zona oriental de Casanare, y del municipio de Paz Ariporo (véase el "Recuento latinoamericano" de enero de 1992, p. 86). Empero, a causa de los continuos ataques guerrilleros contra el principal oleoducto y la infraestructura petrolera, las exportaciones bajaron casi 20% al alcanzar 54 millones de barriles con valor de 864 millones de dólares, o sea 144 millones menos que en 1991. Ecopetrol informó, además, que en virtud de la grave crisis energética Colombia tuvo que importar 13.7 millones de barriles de hidrocarburos con un costo superior a 310 millones de dólares.

Continúa la austeridad energética

El 2 de marzo el Gobierno anunció que el racionamiento energético, establecido hace un año, continuará cuando menos hasta junio, por lo que seguirán los cortes del suministro eléctrico en las zonas residenciales, comerciales e industriales. La crisis obedece a la prolongada sequía que afectó a las represas hidroeléctricas del país, la falta de mantenimiento de las centrales térmicas y los retrasos en la construcción de nuevas plantas generadoras.

CUBA

Elecciones populares

El 24 de febrero se celebró una jornada

electoral para renovar la Asamblea Nacional del Poder Popular, por lo que 589 candidatos a diputados y 1 140 a delegados provinciales se sometieron, por primera vez en 34 años, al voto directo y secreto de la población. Según los resultados, dados a conocer por el Ministro de Justicia, a la vez Presidente de la Comisión Electoral Nacional, 88.5% de los votos válidos se emitieron en favor de la candidatura completa, es decir, los cubanos eligieron a la totalidad de los candidatos únicos propuestos. El funcionario informó que acudieron a las urnas 7 842 000 personas, 99.6% del electorado.

CHILE

Datos sobre ocupación

El Instituto Nacional de Estadísticas informó el 3 de febrero que en el último trimestre de 1992 el desempleo registró una tasa de 4.4% (en una fuerza laboral de aproximadamente cinco millones de personas), 0.4% menor que la del período inmediato anterior. Asimismo, informó que se crearon 232 900 nuevos puestos de trabajo, cifra que representa un incremento de 5.1% en comparación con el mismo lapso de 1991. Los sectores más dinámicos en cuanto a la generación de empleos fueron los de electricidad, comercio, transporte y comunicaciones, así como la industria manufacturera.

Sobretasas a la importación de granos

El Gobierno chileno anunció la aplicación de sobretasas de 2 y 3.4 por ciento a las importaciones de maíz y arroz, respectivamente, originarias de Argentina, Uruguay, Estados Unidos y Tailandia, por estar subsidiados, lo que distorsiona sus precios, según se dijo el 4 de febrero. También se informó que en 1992 la superficie destinada a la siembra de granos y oleaginosas disminuyó 13% con relación al año anterior.

Segundo exportador mundial de salmón

En 1992 las exportaciones chilenas de salmón ascendieron a 50 963 toneladas y generaron ingresos por más de 273 millones de dólares, se informó el 5 de febrero. Con ello, el país austral es el segundo exportador mundial, precedido por No-

ruega. Sus mercados más importantes, Japón y Estados Unidos, absorbieron 57 y 30 por ciento, respectivamente, de los envíos.

ECUADOR

Indicadores económicos de 1991 y 1992

De acuerdo con el Banco Central, el PIB registró crecimientos de 4.4% en 1991 y de 3.7% en 1992. Sin embargo, el sector externo tuvo una evolución más favorable ya que, en el último año, la balanza comercial fue superavitaria en 952 millones de dólares (2 978 millones de exportaciones y 2 026 de importaciones), mientras que en 1991 alcanzó sólo 644 millones (envíos por 2 851 millones y compras por 2 207 millones).

El saldo de la deuda externa fue de 12 271 millones de dólares en 1991 y de 12 133 millones al año siguiente, cifras que incluyen los atrasos en el pago del capital e intereses, que ascendieron a 3 673 y 4 278 millones en cada uno de esos años. El circulante registró un crecimiento anual de 46.5% en 1991 y de 43.3% en 1992. Lo anterior lo informó el Banco Central el 3 de febrero.

Se reduce la inflación

El índice de precios al consumidor en febrero fue de 1.73%, con lo que la inflación acumulada en los dos primeros meses del año ascendió a 5% y la anualizada a 55.83%, informó el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos el 2 de marzo. El Banco Central prevé un incremento de precios no mayor a 30% en 1993.

EL SALVADOR

Continúan cumpliéndose los acuerdos de paz

En cumplimiento de las reformas constitucionales y los acuerdos de paz que estipulan la restructuración de las fuerzas armadas, el 6 de febrero el ejército desmovilizó a unos mil efectivos del batallón "Arce", último grupo de élite contrainsurgente. Atestiguaron el acto el presidente Cristiani y representantes de la antigua guerrilla salvadoreña.

NICARAGUA

Inflación de 9.3% en enero

El Instituto Nicaragüense de Estadísticas y Censos informó el 5 de febrero que la inflación en enero fue de 9.3%, la más alta de los últimos 20 meses. A este resultado contribuyeron la devaluación del córdoba frente al dólar, decretada recientemente (véase el "Recuento latinoamericano" de enero de 1993, p. 148) y los incrementos a los combustibles y las tarifas de los servicios públicos.

PERÚ

Inflación de 4.8% en enero

A principios de febrero el Gobierno informó que el índice de precios al consumidor se incrementó 4.8% en enero. A ese resultado contribuyó el drástico aumento en el rubro de transportes y comunicaciones (12.5%) y los combustibles.

Se confirmó la tendencia recesiva

En 1992, el PIB de Perú tuvo una caída de 2.7%, ratificándose la tendencia recesiva registrada desde el primer semestre del año (véase el "Recuento latinoamericano" de septiembre de 1992, p. 851), informó el Instituto Nacional de Estadística e Informática el 9 de febrero. El sector eléctrico fue el que más declinó (9.8%), seguido del manufacturero (6.2%), el agropecuario (5.6%) y los de pesca y minería (4.8% cada uno). La construcción fue la única actividad económica que obtuvo un incremento (3.9%).

Crédito del BID para reforma financiera

Como primer desembolso de un crédito de 321 millones de dólares acordado con el BID en 1992, el 17 de febrero Perú recibió 100 millones para reformar el sistema financiero. La operación crediticia se suspendió en abril de ese año a raíz del autogolpe del presidente Fujimori y quedó condicionada al restablecimiento del orden constitucional, hecho que, en opinión del organismo, se produjo con la elección del nuevo Congreso y la celebración de los comicios municipales. El desembolso permitió, a su vez, el otorga-

miento de un crédito complementario de Japón por 100 millones de dólares.

Crecen las reservas

El Banco Central informó el 23 de febrero que en 1992 las reservas internacionales netas aumentaron 697 millones de dólares, por lo que el monto total ascendió a poco más de 2 000 millones. Asimismo, en enero de 1993 éstas se incrementaron en 22 millones de dólares debido al aumento de los depósitos bancarios y la compra de divisas por esa institución.

URUGUAY

Notable reducción del déficit público

En 1992 el déficit público alcanzó un monto de 78.4 millones de dólares (0.7% del PIB), casi la mitad del correspondiente al año anterior (152 millones; 1.6% del PIB). Ello, se informó el 3 de febrero, se debe a los menores déficit del Banco Central y de otros bancos estatales (180.1 y 56.5 millones de dólares, respectivamente) y a los superávits de la administración central y las empresas estatales: 67.8 y 90.4 millones de dólares, respectivamente.

Nuevo signo monetario

En atención a las disposiciones gubernamentales dadas a conocer en octubre (véase el "Recuento latinoamericano" de noviembre de 1992, p. 1041), el 25 de febrero el Banco Central anunció el establecimiento a partir del 1 de marzo del "pesouruguayo", equivalente a 1 000 "nuevos pesos" actuales. Se informó que en lo inmediato no se emitirán nuevos billetes ni monedas ni se remarcará el circulante.

VENEZUELA

Recorte a la producción petrolera

Conforme a los recientes acuerdos adoptados por la OPEP en Viena para impulsar la recuperación de los precios internacionales, Petróleos de Venezuela anunció el 28 de febrero que reducirá 103 000 b/d la producción de crudo, por lo que ésta se fijó en 2.25 millones de barriles diarios.

(A.L.C.)