

Aranceles elevados en los grandes mercados: desventaja para los países en desarrollo

Esperanza Durán
Serafino Marchese
*Rene Vossenaar**

Durante la posguerra, siete rondas de negociaciones comerciales multilaterales han contribuido a reducir de manera significativa el promedio de los aranceles al comercio exterior. Antes de los años cuarenta, la media de los países industrializados era de aproximadamente 40%. Al cabo de las seis primeras rondas [Ginebra (1947-1956), Annecy (1949), Torquay (1951), Dillon (1962) y Kennedy (1967)], el gravamen promedio de esas naciones había descendido a 8%. La reducción progresiva de los aranceles continuó y, como resultado de la Ronda de Tokio (1979), llegaron hasta promedios de 5.6, 5.5 y 4.8 por ciento en la Comunidad Europea (CE), Japón y Estados Unidos, respectivamente, según estimaciones del GATT. Esta liberación comercial ha contribuido, sin duda, al crecimiento económico mundial.

Sin embargo, a pesar de estos promedios relativamente bajos de los países desarrollados, la tendencia hacia una mayor liberación comercial global ha encontrado dos importantes obstáculos: los elevados aranceles en sectores y productos de importancia y el uso cada vez más frecuente de medidas no arancelarias. Ambos frenos se han convertido en una creciente preocupación para los países en desarrollo.

* Los autores son, respectivamente, consultora y funcionarios de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Parte de este trabajo se realizó con el patrocinio del Programa PNUD/UNCTAD de Asistencia a los Países en Desarrollo. Los autores agradecen la asistencia técnica y los valiosos comentarios de Sergio Delgado, Rafael Sánchez y Wojciech Stawowy.

El segundo de estos elementos, la protección no arancelaria, en particular en su versión moderna con ropajes técnicos (normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, etc.), forma parte central de la temática del comercio actual y se le considera uno de los problemas más importantes en las negociaciones multilaterales. La estructura arancelaria, en cambio, aunque ha recibido atención en términos globales no se percibe como un obstáculo importante para el acceso a los mercados. Es bien sabido que los aranceles que Estados Unidos o la CE imponen a los textiles, la ropa o los productos hortofrutícolas son muy elevados, guardando poca relación con los mencionados promedios de 5 o 6 por ciento. En cambio, poco se ha examinado en conjunto la amplia cobertura de los aranceles elevados, así como su mayor incidencia en las exportaciones de los países en desarrollo, particularmente las de productos más procesados (escalonamiento arancelario).

En efecto, como se mostrará en este trabajo, la incidencia de los aranceles elevados es desproporcionadamente mayor en las importaciones procedentes de naciones en desarrollo que en el comercio entre países industrializados. Al mismo tiempo, los aranceles de éstos tienden a ser más altos para productos con mayor procesamiento, lo que constituye un obstáculo adicional al desarrollo (maduración económica) de los sectores afectados. Por otra parte, generalmente los acuerdos preferenciales que podrían ampliar el acceso a esos mercados de los países en desarrollo no han sido muy útiles para contrarrestar los efectos de los aranceles elevados, pues muchos de los renglones sujetos a éstos no están incluidos en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

El inicio de la Ronda de Uruguay (1986) marcó un nuevo rumbo en la historia de las negociaciones comerciales multilaterales, al incluirse sectores que en el pasado habían quedado sujetos a reglas

especiales y limitantes, o simplemente fuera de las negociaciones, tales como agricultura, textiles y vestido, servicios y propiedad intelectual. Otro avance de la Ronda de Uruguay, que se relaciona con la anterior y es de igual importancia por los efectos esperados y los retos que presenta, fue lograr la participación efectiva de los países en desarrollo en las negociaciones. Desde esta óptica, adquiere particular importancia examinar cuáles pueden ser los alcances de la Ronda de Uruguay para reducir los aranceles elevados que afectan a los países en desarrollo exportadores y así disminuir en lo posible el escalonamiento arancelario.

En este trabajo se hace un análisis de la incidencia de las crestas y el escalonamiento arancelarios a que se enfrentan las exportaciones de los países en desarrollo, los latinoamericanos en particular, a tres de los más importantes mercados del mundo: Estados Unidos, Japón y la CE.¹ En la primera parte se identifican los sectores donde se concentran los aranceles elevados. Éstos, como se verá, aumentan en la medida en que los productos tienen un mayor valor agregado. En la segunda parte se hace una evaluación somera de las ofertas presentadas durante la Ronda de Uruguay y se estudia en particular las ventajas que representan para los países en desarrollo, desde el punto de vista de mejoras y reducción en la incidencia de los aranceles altos.

Definición e incidencia de los aranceles elevados

A pesar de la progresiva reducción de los aranceles de las economías industrializadas, en ciertos sectores y productos, tanto primarios como manufacturados, aquéllos son mucho más elevados que el promedio. Algunas de las mercancías sujetas a ellos son de importancia capital para la estrategia exportadora de los países en desarrollo.

Cualquier definición de "arancel elevado" tiene que ser, por fuerza, arbitraria. En un análisis de la distribución de los promedios de las tasas arancelarias prevalecientes después de la Ronda de Tokio se demuestra que 66.9% de las líneas arancelarias de la CE, 82.8% de las de Japón y 83.1% de las de Estados Unidos oscilaban entre cero y diez por ciento; los aranceles mayores de 10% se concentraban en el rango de 10 a 15 por ciento, correspondiendo 14.5% a la CE, 8.6% a Japón y 8.1% a Estados Unidos.² Los aranceles entre 15 y 20 por ciento en estos tres mercados era de 3.7, 3.7 y 3.1 por ciento, respectivamente. Esta distribución indica que si bien la mayor parte de los aranceles en esos países es menor a 10%, una proporción significativa de sus importaciones se grava con tasas superiores. Dada esta distribución, Erzan y Karsenty definen al arancel alto como el mayor de 10% ad valorem. Es la definición que se utilizará en este trabajo.

1. En 1984 estos tres países industrializados absorbieron 88% de las importaciones provenientes de las naciones en desarrollo.

2. Erzan y Karsenty, *Products Facing High Tariffs in Major Developed Market Economies*, Discussion Paper, núm. 22, UNCTAD, pp. 2-4.

Si se toma como punto de partida las tasas arancelarias base de la Ronda de Uruguay, se observa que casi 100 000 millones de dólares en importaciones de productos no agrícolas³ de la CE, Estados Unidos y Japón, se realizan con un arancel de nación más favorecida (ANMF) de más de 10%. De ese total, 57 000 millones de dólares provienen de países en desarrollo. La proporción de las importaciones desde estas naciones a las que se aplican aranceles elevados es 59%, es decir, mucho mayor de lo que se supondría, dada su menor participación en las compras externas totales de estos países (33%). Un gran número de productos con aranceles elevados están excluidos de los SGP de estos mercados industrializados, o reciben menores beneficios que otros sectores arancelarios.

En los tres mercados considerados el perfil de las exportaciones de los países en desarrollo a los que se aplican aranceles elevados presenta una gran similitud: se trata básicamente de textiles y vestido, calzado, productos de vidrio, cerámica y metal. Asimismo, un número considerable de subsectores de exportación de productos derivados de la extracción de recursos naturales (DERN) y productos tropicales también se enfrentan a aranceles superiores al promedio, por no mencionar el también distorsionado pero más complejo terreno de la agricultura.

Con frecuencia se ha señalado la necesidad de que los países en desarrollo aumenten sus exportaciones manufactureras. Así, por ejemplo, se podría elevar el grado de procesamiento de los productos agrícolas y tropicales para que alcanzaran un valor agregado mucho mayor que el que típicamente prevalece. Sin embargo, esos esfuerzos sólo tendrán éxito si las economías industrializadas importadoras reducen el escalonamiento arancelario que les permite mantener tasas elevadas de protección efectiva para sus industrias. Por lo mismo, los países en desarrollo tienen un interés considerable en que se reduzcan los aranceles elevados.

Como se observa en el cuadro 1, la proporción de los productos comerciados entre las naciones industrializadas que sufre aranceles elevados en sus propios mercados es menor que la de exportaciones de países en desarrollo.

En escala sectorial, las importaciones de los países industrializados también se enfrentan a una menor proporción de crestas que las naciones en desarrollo. Por ejemplo, en el mercado comunitario los textiles y la ropa pagan un arancel medio ponderado de 9.7% cuando provienen de los primeros y de 12% si su origen es las segundas; para calzado los niveles son de 9.7 y 13.9 por ciento, respectivamente, y para productos alimenticios de 11.4 y 11.7 por

3. Incluye productos tropicales y productos extraídos de la explotación de recursos naturales, menos petróleo. Por lo tanto, esta estimación se refiere a las mercancías consideradas en cualquiera de los grupos negociadores de acceso a los mercados de la Ronda de Uruguay, excepto el grupo negociador sobre agricultura.

CUADRO 1

Importaciones según el arancel (nación más favorecida)
(Millones de dólares)

	Total ¹ (1)	Antes de la Ronda de Uruguay				Después de la Ronda de Uruguay			
		Hasta 10% ²		Mayor de 10%		Hasta 10% ²		Mayor de 10%	
		Valor (2)	Participación porcentual 3=2/1	Valor (4)	Participación porcentual 5=4/1	Valor (6)	Participación porcentual 7=6/1	Valor (8)	Participación porcentual 9=8/1
<i>CE</i>									
Total	331 473	210 459	63.0	48 934	14.7	243 361	73.0	10 763	3.2
Países industrializados	218 757	154 189	70.0	19 740	9.0	170 457	78.0	3 725	1.7
Países en desarrollo	96 411	47 758	49.0	26 887	27.9	62 750	66.0	6 162	6.4
SELA	17 188	7 626	44.0	2 757	16.0	6 028	35.0	1 757	10.2
<i>Estados Unidos</i>									
Total	383 645	272 773	71.0	36 922	9.6	167 850	44.0	32 548	8.5
Países industrializados	250 605	184 665	74.0	15 981	6.4	112 665	45.0	12 461	5.0
Países en desarrollo	131 550	87 446	66.0	21 629	16.4	54 736	42.0	19 900	15.1
SELA	36 516	24 521	67.0	3 634	10.0	16 442	45.0	3 120	8.5
<i>Japón</i>									
Total	138 490	76 947	56.0	12 753	9.2	51 999	38.0	5 858	4.2
Países industrializados	78 023	40 479	52.0	3 416	4.4	19 887	25.0	1 402	1.8
Países en desarrollo	56 220	34 960	62.0	9 247	16.5	30 944	55.0	4 404	7.8
SELA	5 866	3 393	58.0	238	4.1	1 938	33.0	166	2.9

1. Incluye importaciones libres de arancel y excluye agricultura.

2. Excluye importaciones libres de arancel.

Fuente: Base de datos de la UNCTAD y elaboraciones de los autores. Los datos de la CE y Japón son de 1988; los de Estados Unidos de 1989.

ciento.⁴ En el mercado estadounidense la situación es similar: para productos alimenticios los niveles son de 4.5 y 11.2 por ciento; en textiles y vestido, 13.1 y 17.2 por ciento, y en calzado, 1.4 y 10.2 por ciento.

En la segunda mitad de los ochenta algunos países industrializados tomaron medidas unilaterales de liberación que en ciertos casos afectaron a categorías importantes de mercancías. Japón, por ejemplo, a los "no sensibles" desde hace varios años les aplica un ANMF menor que sus niveles consolidados (Ronda de Tokio).

Otro ejemplo de liberación unilateral es Australia. En mayo de 1988 se anunció un programa de reducción gradual de aranceles, conforme al cual los mayores de 15% descenderían en forma escalonada a esta cifra, y los ubicados entre 10 y 15 por ciento pasarían a 10%. Estas disminuciones no se aplicarían a productos sujetos a cuotas, como textiles y vestido, calzado y automóviles. Sin embargo, en estos sectores también se están reduciendo los aranceles promedio, mediante, principalmente, la eliminación de cuotas restrictivas en los aranceles primarios.

4. Secretaría de la UNCTAD, "Protectionism and Structural Adjustment; Statistical Information Annex", TD/B/1282/Add.1, 22 de enero de 1991, cuadros I.18, y I.19.

Austria también ha efectuado reducciones arancelarias efectivas a partir de enero de 1990. Esta medida se tomó como una concesión adelantada en el contexto de la Ronda de Uruguay, pero está limitada a dos años.

La Ronda de Uruguay

En la reunión de Montreal⁵ se adoptó la decisión de fijar una meta al menos tan ambiciosa como la lograda por los participantes en la Ronda de Tokio (33% de reducción global de los ANMF). Posiblemente se alcance ese objetivo si la Ronda de Uruguay llega a feliz término. Por lo menos ésa era la expectativa en los meses previos a la reunión de Bruselas en diciembre de 1990, donde se esperaba concluir la Ronda.

La imprevista prolongación de la Ronda de Uruguay como consecuencia de la ruptura de las negociaciones en Bruselas añade un elemento de gran incertidumbre respecto a los resultados finales y logros de aquélla. En el campo arancelario una evaluación completa de las concesiones finales sólo podrá llevarse a cabo cuando la Ronda concluya. Sin embargo, es posible hacer una evaluación preliminar de las concesiones arancelarias de los tres mercados

5. Revisión de medio período de la Ronda de Uruguay, abril de 1989

CUADRO 2

Valor de las importaciones de la CE provenientes de países del SELA por arancel de nación más favorecida (Millones de dólares)

Producto	Antes de la Ronda de Uruguay					Después de la Ronda de Uruguay				
	Libre acceso	Hasta 10%	Más de 10%	No disponible	Total	Libre acceso	Hasta 10%	Más de 10%	No disponible	Total
Tropicales	280	3 064	1 347	111	4 802	2 880	668	1 146	108	4 802
Derivados de la extracción de recursos naturales	2 805	960	652	31	4 448	2 805	1 018	594	31	4 448
Textiles	1	462	211	0	674	1	673	-	0	674
Otros productos	3 571	3 140	547	6	7 264	3 571	3 670	17	6	7 264
Total	6 657	7 626	2 757	148	17 188	9 257	6 029	1 757	145	17 188

Fuente: Base de datos de la UNCTAD y elaboraciones de los autores.

que aquí se estudian con base en los aranceles efectivos antes de la Ronda de Uruguay, la composición de los flujos de comercio identificados por origen, las técnicas de recorte arancelario utilizadas y alguna indicación de los productos y líneas incluidos en los ofrecimientos de los países en materia arancelaria hasta la reunión ministerial de Bruselas.

Esta evaluación preliminar se refiere a las ofertas arancelarias para todos los productos, excepto los comprendidos en el grupo de negociación sobre agricultura.⁶ Es decir, se incluyen los aranceles negociados en el grupo de aranceles propiamente dicho (que, si para todos los participantes incluye manufacturas, sólo para algunos incluye otros sectores), así como los gravámenes pertenecientes a los grupos de negociación sobre productos tropicales y DERN.

Oferta de la Comunidad Europea

Posiblemente la oferta de la CE en materia de aranceles elevados es la más favorable, ya que se basa en una fórmula que tiene un efecto armonizador, pues recorta en mayor proporción los aranceles elevados que los más bajos.⁷ Dado que los países en desarrollo tienen una participación relativamente alta en las importaciones comunitarias con aranceles elevados, éstos en principio se beneficiarían más que los socios comerciales desarrollados.

6. En el sector agrícola, las ofertas que se hicieron antes de la reunión ministerial de Bruselas son aún provisionales y están supeditadas a resultados concretos en medidas de frontera, reducciones en apoyos internos y subsidios a la exportación.

7. La reducción (R) es igual al arancel base (D) más 20, o $R=D+20$, para aranceles de 30% o menos. Los aranceles de 30% o más se recortan a la mitad, hasta un arancel máximo de 20%. Así, para un arancel de 10% la reducción ofrecida es 30%. Por esta fórmula, los aranceles de hasta 13.3% se recortan en un tercio, mientras que la reducción arancelaria es progresivamente más alta para aranceles mayores que 13.3 por ciento.

Se hicieron concesiones importantes en productos industriales. De hecho, la aplicación de la fórmula comunitaria de recorte reduciría los aranceles en el sector textil a menos de 10% ad valorem. Para objetos de vidrio, cocina y mesa, el nivel sería de menos de 10%. Sin embargo, otros sectores quedan aún sujetos a aranceles elevados. Por ejemplo, los ANMF para ciertos artículos, como calzado, se reducirían de 20 a 12 por ciento ad valorem, que si bien es un descenso importante, el arancel final aún es elevado.

Del mismo modo, la oferta europea en productos DERN excluye los pesqueros cuyos aranceles fluctúan entre 10 y 22 por ciento. Esto es desfavorable para un buen número de países en desarrollo que son potencialmente exportadores. En los productos DERN, la CE aplica un arancel medio de 11.2% ad valorem a las importaciones provenientes de América Latina, que ofrece reducir a 10.1 por ciento.

En algunos sectores las importaciones comunitarias reflejan claramente el escalonamiento arancelario. Por ejemplo, el tabaco sin elaborar paga un arancel promedio de 13%, mientras que el manufacturado causa más de 66% en promedio. En el caso del café, el crudo está gravado con 4% mientras que el tostado (descafeinado) es de 15%. El arancel promedio simple es 13.7%. En el sector de cuero, calzado y artículos de viaje los promedios simples aumentan de cero, para materias primas, a 3.7% para semimanufacturas y 6.9% para productos manufacturados.

Estados Unidos

En 1989 sólo 17.1% de las importaciones de los países en desarrollo entró a este país libre de arancel. Del 89.2% que tuvo algún gravamen, 59.2% pagó aranceles de entre 2.5 y 10 por ciento y 16.4% de entre 10 y 40 por ciento.

En lo referente a manufacturas, Estados Unidos basó su negociación arancelaria en el enfoque de pedido y oferta complementada

por su propuesta de "cero por cero", es decir, mercado libre para ciertos sectores y eliminación total de medidas no arancelarias, sujeto a una completa reciprocidad por parte del país exportador. Entre las mercancías que tendrán este tratamiento están, entre otros, madera y papel, ciertos productos químicos, acero (con una propuesta mucho más ambiciosa) y aluminio.

Para las mercancías no incluidas en esa propuesta se anunció una serie de "reducciones potenciales" que serían efectivas sólo si respondiesen a pedidos de otros participantes y a cambio de concesiones aceptables tanto en medidas arancelarias como en no arancelarias.⁸ En agricultura la posición estadounidense fue exactamente la contraria, al preferir un enfoque de fórmula, en el cual ofrece una reducción lineal de 75 por ciento.

A pesar de que los aranceles estadounidenses son relativamente bajos en promedio, si se toman en cuenta diferentes categorías de

valente ad valorem, en tanto que el de jugos de frutas que contengan más de 1% de alcohol etílico por volumen es 644.9 por ciento.⁹

El escalonamiento arancelario se da en varias categorías de productos; por ejemplo, las importaciones de pescado y moluscos frescos o congelados tienen acceso libre sobre la base ANMF, pero si presentan cierto grado de procesamiento se les aplica un arancel que aumenta significativamente en relación con el nivel de valor agregado: 35% para el atún enlatado y para harinas de vegetales, como ajos y cebollas.¹⁰

Si las condiciones de reciprocidad se cumplieran en todos los sectores (excluyendo textiles), seguramente la reducción ofrecida cumpliría con la meta de Montreal. En textiles, sin embargo, la reducción del ANMF que se ofrece es muy modesta. Dado que éstos contribuyen en forma importante a las exportaciones de los países en desarrollo, la concesión arancelaria promedio de todos

CUADRO 3

Importaciones de Estados Unidos provenientes de países del SELA por arancel de nación más favorecida (Millones de dólares)

Producto	Antes de la Ronda de Uruguay				Después de la Ronda de Uruguay			
	Libre acceso	Hasta 10%	Más de 10%	Total	Libre acceso	Hasta 10%	Más de 10%	Total
Tropicales	2 628	1 761	233	4 622	2 869	1 753	1	4 622
Derivados de la extracción de recursos naturales	2 540	3 206	10	5 756	4 266	1 486	3	5 755
Textiles	—	943	2 605	3 548	17	1 034	2 497	3 548
Otros	3 193	18 611	786	22 590	9 802	12 169	619	22 590
Total	8 361	24 521	3 634	36 516	16 954	16 442	3 120	36 516

Fuente: Base de datos de la UNCTAD y elaboraciones de los autores.

productos se nota una gran dispersión ya que el arancel medio ponderado es de 2% para madera, papel y materiales impresos y de 17.2% en fibras y productos textiles. Como se desprende del cuadro 3, las exportaciones de textiles de los países de América Latina a Estados Unidos que enfrentaron gravámenes superiores a 10% tuvieron un valor de 2 605 millones de dólares. Después de las concesiones efectuadas en la Ronda de Uruguay el valor de esas exportaciones se reduciría apenas a 2 497 millones (- 4.1%).

El rango de los aranceles aplicados por este país varía también respecto a cada producto. Así, el arancel específico a hojas de tabaco cortadas, molidas o pulverizadas representa 701% del equi-

los productos no agrícolas, ponderada por las importaciones de países en desarrollo, sería mucho menor que dicha meta.

Japón

Japón busca armonizar las estructuras arancelarias mediante la "fórmula canadiense",¹¹ es decir, efectuando cortes más profundos a los aranceles más altos. Sin embargo, excluye ciertos productos de interés para la exportación de los países en desarro-

9. GATT, *Trade Policy Review. The United States of America 1989*, Ginebra, marzo de 1990, p. 199.

10. *Ibid.*

11. $R=32+D/5$, donde R es la reducción y D el arancel base, para llegar a una reducción máxima de 38%. Después de aplicar esta fórmula, los aranceles se redondean hacia abajo a números enteros o mitades. Las tasas que caen por debajo de 3% se eliminan. Esta fórmula recorta los aranceles de 10 a 6.6 por ciento; solamente los mayores de 15% continúan por encima de 10 por ciento.

8. En el sector siderúrgico, por ejemplo, este proyecto forma parte del "Programa de liberación de la importación de acero". Las reglas para reducir, consolidar y, cuando sea apropiado, eliminar los aranceles en este sector se han incluido en los "Acuerdos de consenso" a los que ha llegado con varios socios comerciales (Australia, Brasil, CE, Finlandia, México, Japón, República de Corea y Trinidad y Tabago).

CUADRO 4

Valor de las importaciones de Japón provenientes de países del SELA por arancel de nación más favorecida (Millones de dólares)

Producto	Antes de la Ronda de Uruguay				Después de la Ronda de Uruguay			
	Libre acceso	Hasta 10%	Más de 10%	Total	Libre acceso	Hasta 10%	Más de 10%	Total
Tropicales	565	55	150	770	591	67	112	770
Derivados de la extracción de los recursos naturales	619	1 936	40	2 595	1 774	790	31	2 595
Textiles	19	33	14	66	19	45	2	66
Otros	1 032	1 369	34	2 435	1 378	1 036	21	2 435
Total	2 235	3 393	238	5 866	3 762	1 938	166	5 866

Fuente: Base de datos de la UNCTAD y elaboraciones de los autores.

llo, como los tropicales, pesqueros, vestido, artículos de piel, calzado, valijas y maletas. En consecuencia, la profundidad del recorte en el ANMF promedio ponderado con importaciones de naciones en desarrollo parece menor que con las de países industrializados.

Los ejemplos más importantes que ilustran las crestas arancelarias y el escalonamiento son el café, las frutas tropicales y el cacao. Las importaciones de café sin tostar son libres, pero si el producto es tostado se le aplica un arancel de 20% y de 24.2% cuando se trata de extractos y preparaciones. Las frutas tropicales tienen un arancel de 9.1%; en conserva, 21%, y preparados o en jugo, 27.5%. Los granos de cacao tienen libre acceso mientras que en pasta el arancel es de 15% y en polvo, de 21.5%. En ninguno de los tres casos Japón ha hecho oferta alguna de reducciones en la Ronda de Uruguay.¹²

Conclusiones

Del examen de los tres mercados se deduce que aun cuando las concesiones en los ANMF ofrecidos por la CE, Estados Unidos y Japón son globalmente satisfactorias, al desglosarse por sectores o productos individuales de interés para los países en desarrollo el rango es insuficiente. Como resultado se cumple con la meta de 33% en el recorte de ANMF aplicada en términos globales; no obstante, si se consideran las ofertas sectoriales no se alcanzaría en los casos de productos tropicales, algunas categorías DERN, textiles, vestido y otros artículos manufacturados como calzado, cerámica y objetos de vidrio, entre otros.

Después de la puesta en práctica de las concesiones arancelarias (1988-1989), el valor de las importaciones procedentes de los países en desarrollo sujetas a aranceles elevados se reduciría de 57 000 millones de dólares a 30 000 millones. Sin embargo, la discrimi-

nación contra estos países aumentaría ya que, tomando los tres mercados en su conjunto, su participación pasaría de 59 a 62 por ciento. El escalonamiento de los aranceles también continuaría.

De conformidad con la estrategia de desarrollo y los objetivos de crecimiento económico, en años recientes un número considerable de países en desarrollo ha llevado a cabo medidas unilaterales de liberación de importaciones. Este proceso, que en muchos casos se inició antes de la Ronda de Uruguay, ha continuado de forma gradual. Las reformas de la política comercial en algunos de ellos han logrado reducir aranceles, simplificar las estructuras arancelarias, desmantelar numerosas medidas no arancelarias y aumentar significativamente sus consolidaciones arancelarias en el GATT.

Algunos países en desarrollo de América Latina han hecho recortes arancelarios mayores que los comprometidos por los principales países desarrollados. La aplicación de estas medidas ha sido muy costosa para las economías de aquella región y ha implicado sacrificios financieros onerosos, con efectos negativos en las esferas económica y social.

De acuerdo con la decisión adoptada en Montreal, las medidas de liberación autónoma requieren de crédito y reconocimiento. Sin embargo, no hay evidencia de que los países en desarrollo participantes en la Ronda de Uruguay los hayan obtenido.

A pesar de la liberación unilateral que un creciente número de países en desarrollo ha llevado a cabo, y de su participación activa en la Ronda de Uruguay, no han obtenido ventajas considerables en la reducción de los aranceles elevados que afectan a sus exportaciones. Al iniciarse la Ronda esos países se enfrentaban al doble problema de aranceles elevados y amplias medidas no arancelarias en sectores de interés actual o prospectivo para ellos. Respecto de los primeros, las ofertas presentadas por los países industrializados durante esta Ronda, pese a ser significativas en su perfil general, siguen sin atacar en forma satisfactoria el problema. □

12. UNCTAD, *Selected Issues on Restrictions to Trade*, UNCTAD/ITP/24, 12 de marzo de 1990, p. 68.