

D. Anatomía de los acuerdos comerciales preferenciales

En esta sección se considera la medida en que los datos disponibles confirman las conclusiones de la sección C acerca de los acuerdos comerciales preferenciales profundos (ACP) y las redes de producción. Los datos presentados consisten en un examen de la magnitud de los tipos arancelarios preferenciales, el alcance y el contenido de los acuerdos, pruebas econométricas de la relación entre las redes de producción y los ACP más profundos y la experiencia de determinados ACP en materia de integración.

Índice

1. ¿Sigue siendo importante la reducción arancelaria para los ACP?	124
2. Pautas del contenido de los ACP	128
3. Redes de producción y acuerdos comerciales preferenciales profundos	145
4. Cooperación regional en África: ¿posibles lecciones para una integración profunda?	150
5. Conclusiones	153
Apéndice cuadros	157

Constataciones principales

- En 2009 los aranceles NMF eran bajos y se situaban, en promedio, en el 4 por ciento.
- La mayoría de los sectores “sensibles” siguen siendo “sensibles” en los ACP. Aproximadamente el 66 por ciento de las líneas arancelarias con tipos NMF superiores a 15 puntos porcentuales no ha sido objeto de reducción en los ACP.
- Si se tiene en cuenta el acceso preferencial de que gozan otros exportadores, menos del 13 por ciento del comercio preferencial se beneficia de una ventaja comparativa superior a 2 puntos porcentuales.
- La firma de ACP de integración profunda incrementa en casi un 8 por ciento en promedio el comercio dentro de redes de producción. Además, los niveles de comercio elevados dentro de las redes de producción aumentan la probabilidad de que se firmen acuerdos profundos.

1. ¿Sigue siendo importante la reducción arancelaria para los ACP?

Desde que se estableció el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), en 1948, los aranceles han ido disminuyendo gradualmente. Antes de que existiera el GATT, el promedio arancelario de los principales países comerciantes se situaba entre el 20 y el 30 por ciento.¹ Posteriormente, la liberalización unilateral, las ocho rondas de negociaciones comerciales multilaterales y los numerosos ACP han reducido en medida considerable los aranceles aplicados por los Miembros de la OMC. En 2009, el arancel medio aplicado, teniendo en cuenta todos los productos y países, era de sólo el 4 por ciento.

El proceso de liberalización en régimen de nación más favorecida (NMF) (o sea, la reducción de los aranceles en régimen NMF para todos los Miembros de la OMC) se aceleró a finales de los años ochenta y en los años noventa, cuando muchos países en desarrollo redujeron los aranceles que aplicaban. Los países desarrollados ya aplicaban tipos bajos (alrededor del 6 por ciento por término medio a finales del decenio de 1980), que siguieron reduciéndose hasta llegar a una media del 3 por ciento aproximadamente en 2009. Los aranceles medios aplicados han disminuido en todas las regiones (véase el gráfico D.1). En América del Sur-América Central, el tipo arancelario medio descendió de más del 30 por ciento a comienzos de los años noventa a menos del 10 por ciento 10 años después. En este mismo intervalo, los aranceles del Asia Oriental, que se situaban entre el 15 y el 20 por ciento, quedaron reducidos a una media aproximada

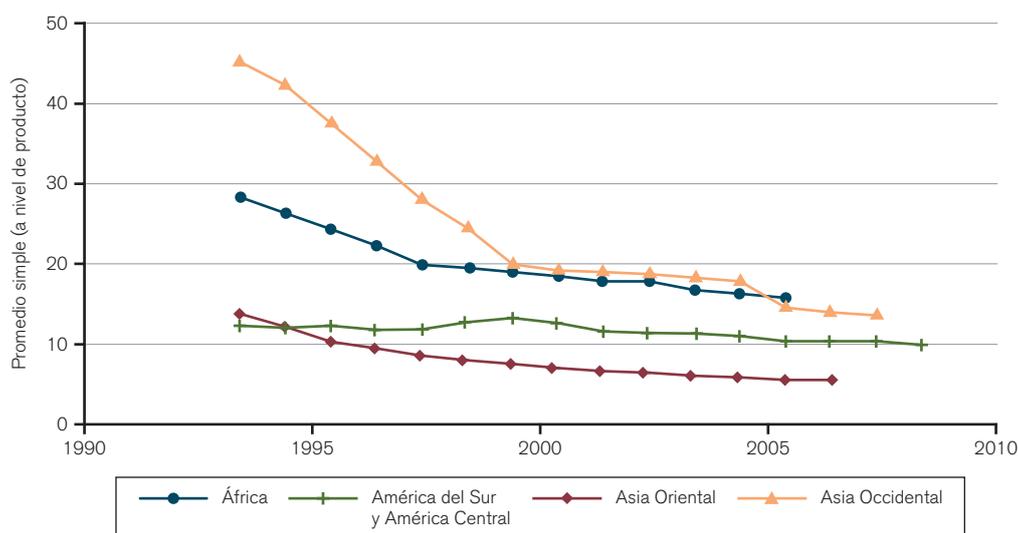
del 6 por ciento. Igualmente, en África los aranceles NMF aplicados descendieron de un tipo medio aproximado del 30 por ciento a alrededor del 12 por ciento en 2009. La reducción de los aranceles fue más acusada en el Asia Occidental, donde el tipo arancelario medio NMF aplicado pasó de una media aproximada del 45 por ciento a menos del 15 por ciento.

Las reducciones arancelarias no han procedido al mismo ritmo en todos los sectores. Subsisten importantes obstáculos arancelarios en la agricultura y en algunos sectores manufactureros. No obstante, la mayoría de las reducciones arancelarias en régimen NMF se produjeron en el sector de los productos manufacturados, en particular las piezas y los componentes (véase el gráfico D.2). Esta última tendencia fue paralela al desarrollo de las redes de producción.

A pesar de la variancia de los tipos arancelarios en torno a la media, los bajos tipos medios NMF hacen pensar que es improbable que quede mucho margen para los intercambios en el acceso preferencial al mercado. Los datos sobre las corrientes comerciales apuntan a una conclusión análoga. Como puede verse en la sección B, en 2008 la proporción estimada del comercio NMF en franquicia arancelaria en el comercio total era del 52 por ciento (excluido el comercio con la UE), y más del 70 por ciento del comercio total tiene lugar a un tipo arancelario NMF inferior al 5 por ciento.

Además, el deseo de eliminar las crestas arancelarias (o sea los aranceles relativamente más altos) no explica de manera satisfactoria la existencia de los ACP. También se tiende a mantener en los ACP los aranceles más elevados que se aplican en los sectores más "sensibles". Como puede verse

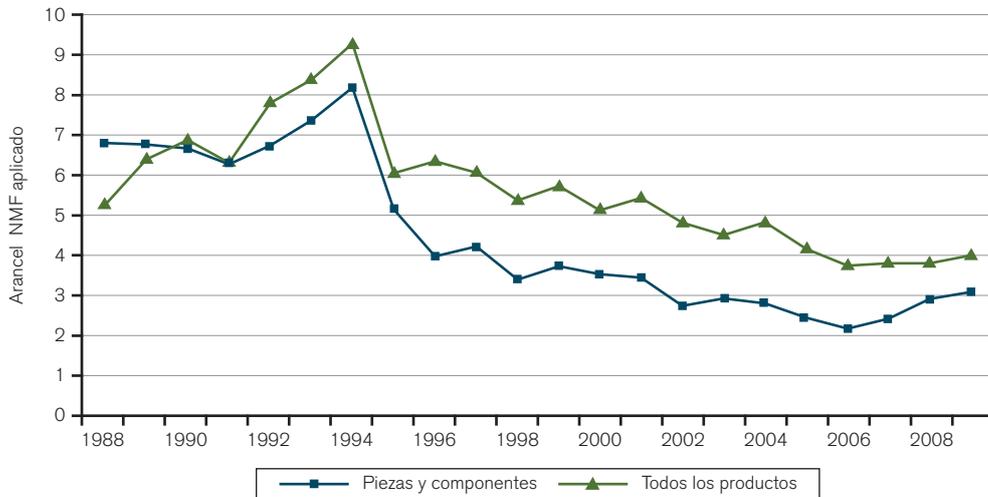
Gráfico D.1: Tendencias de los aranceles NMF en los países en desarrollo, por regiones (porcentaje)



Nota: A fin de evitar los sesgos en la selección de la muestra, las cifras se han calculado de manera de obtener una submuestra equilibrada de países en cada región y se han interpolado los datos faltantes. En esta submuestra, el Asia Oriental incluye 13 economías (Australia; Reino de Bahrein; China; República de Corea; Hong Kong, China; Indonesia; Japón; Malasia; Nueva Zelandia; Filipinas; Singapur; Tailandia; y Taipei Chino); el Asia Occidental abarca 4 países (Bangladesh; India; Sri Lanka y Nepal); América del Sur y América Central incluye 12 países (Argentina; Estado Plurinacional de Bolivia; Brasil; Chile; Colombia; Cuba; Ecuador; Paraguay; Perú; Trinidad y Tabago; Uruguay; y República Bolivariana de Venezuela); y África incluye 11 países (Burkina Faso; Côte d'Ivoire; Argelia; Ghana; Marruecos; Nigeria; Rwanda; Túnez; Tanzania; Sudáfrica; y Zimbabwe). Los datos utilizados en el gráfico son promedios simples de líneas ad valorem en todos los sectores.

Fuente: Cálculos basados en la base de datos Trains, de WITS.

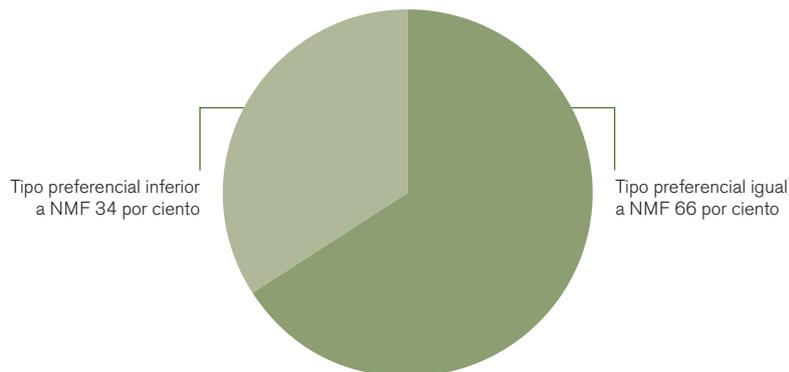
Gráfico D.2: Tendencia mundial de los aranceles NMF aplicados (porcentaje)



Nota: Los datos de base son promedios ponderados en función del comercio de los tipos *ad valorem*.

Fuente: Base de datos Trains, de WITS.

Gráfico D.3: Reducciones preferenciales de tipos arancelarios superiores al 15 por ciento, 2007



Nota: Por "tipo preferencial igual a NMF" se entiende la proporción de líneas arancelarias al nivel de 6 dígitos del SA con un tipo NMF superior al 15 por ciento que no se han reducido en virtud de ACP. Por "tipo preferencial inferior a NMF" se entiende la proporción de líneas arancelarias que se han reducido al menos parcialmente.

Fuente: Cálculos de los autores a partir de la base de datos de Fugazza y Nicita (2010) que comprende los ACP de 85 países que efectúan el 90 por ciento del comercio mundial.

en el gráfico D.3, por ejemplo, las líneas arancelarias sujetas a un tipo NMF superior al 15 por ciento también están sujetas a tipos relativamente altos en los ACP. Según los datos de 2007 que figuran en el gráfico, alrededor del 66 por ciento de los aranceles superiores a ese porcentaje no han sido objeto de ninguna reducción en los ACP. Esto significa que los tipos "preferenciales" no son inferiores a los tipos NMF.

En algunos estudios recientes se ha destacado que el valor de un determinado arancel preferencial debe apreciarse en función de la política arancelaria general del país importador.² Así pues, en un mundo caracterizado por el elevado número de ACP, la ventaja conferida por un arancel preferencial a un determinado exportador no dependerá solamente del tipo del arancel, sino también de los aranceles que deban abonar los proveedores competidores de otros países en el mismo mercado.

Para determinar la ventaja real que proporcionan las preferencias, Low *et al.* (2009) utilizan el concepto de margen preferencial "ajustado a la competencia", que equivale a la diferencia porcentual entre el tipo arancelario medio ponderado aplicado al resto del mundo y el tipo preferencial aplicado al país beneficiario, en que las ponderaciones están representadas por la participación en el comercio que ofrece la preferencia (véase el recuadro D.1).

A diferencia del margen preferencial tradicional en que se basaba el análisis de la sección B, este margen de preferencia ajustado a la competencia puede asumir valores tanto positivos como negativos. Un valor negativo indica que, en un mercado determinado, las condiciones de mercado a que hace frente un determinado país son peores que las impuestas a sus competidores comerciales.³ Los márgenes preferenciales ajustados a la competencia hacen ver que la

Recuadro D.1: **Medición del valor de las preferencias**

El método tradicional de medir un margen preferencial para un país beneficiario consistía simplemente en calcular la diferencia porcentual entre el tipo NMF y el arancel preferencial. La fórmula era la siguiente:

$$\text{Margen preferencial tradicional} = A_{k,i}^{NMF} - A_{k,i}^j$$

en que $A_{k,i}^{NMF}$ es el tipo NMF aplicado por el país k al producto i , y $A_{k,i}^j$ el tipo preferencial aplicado al país j . Por definición, este margen sólo puede ser positivo.

Una limitación de este método de medición del valor de la preferencia es que no permite saber si la ventaja putativa de una preferencia ayuda efectivamente al beneficiario a exportar al país que la otorga. Como quiera que hay numerosos acuerdos de comercio preferencial en todo el mundo, que se solapan entre sí, el tipo NMF no ofrece una base adecuada para calcular el margen de preferencia. Por el contrario, el valor de una preferencia para un país dependerá en definitiva de la ventaja/desventaja que tenga en relación con los demás países que compiten en el mismo mercado.

El margen preferencial "ajustado a la competencia" que propusieron Low *et al.* (2009) resuelve este problema midiendo el valor de una preferencia como la diferencia porcentual entre el tipo arancelario medio ponderado que se aplica al resto del mundo y el tipo preferencial aplicado al socio en el acuerdo preferencial, las ponderaciones están representadas por la participación del comercio en el mercado que ofrece la preferencia. Esta medida se expresa con la siguiente fórmula:

$$\text{Margen preferencial ajustado a la competencia para el producto } i = A_{k,i}^w - A_{k,i}^j$$

siendo $A_{k,i}^w = \frac{\sum_v X_{vk,i} A_{k,i}^v}{\sum_v X_{vk,i}}$ el arancel medio ponderado por la exportación (la X de la fórmula representa las

exportaciones de v a k) impuesto por el país k a todos los demás países exportadores v (con excepción del país j) respecto del producto i . De modo equivalente, la fórmula capta el arancel ponderado impuesto por k a las importaciones procedentes de todos los demás países, excepto j . Al igual que en la fórmula anterior, $A_{k,i}^j$ es el tipo preferencial aplicado al país j . Este margen preferencial ajustado a la competencia puede ser positivo o negativo, dependiendo de que los exportadores del producto i de un país j se beneficien de condiciones de acceso al mercado más o menos favorables que las aplicadas a los otros interlocutores comerciales del país k en el mismo mercado.

Para medir el nivel general de ventaja o desventaja con arreglo a un ACP con que se encontrará un beneficiario cuando entre en otro mercado de la zona preferencial, Fugazza y Nicita (2010) calcularon el valor global de las preferencias para un país sobre la base del grado de sensibilidad de la demanda de importación a las variaciones de los precios (elasticidad-precio de la demanda de importación), teniendo en cuenta el porcentaje de participación del país interesado en el comercio. Con este cálculo del valor de la preferencia, que los autores llaman "margen preferencial relativo" (MPR), los márgenes preferenciales se ponderan por la elasticidad de la demanda de importación pertinente y por la proporción en las exportaciones del país que recibe las preferencias. La inclusión de esos elementos en el cálculo del margen preferencial se explica por el hecho de que un margen preferencial será más o menos valioso para el país exportador según cuales sean la elasticidad de la demanda en el país importador y la capacidad de exportación del país exportador. Con un determinado margen preferencial, la demanda de importaciones aumenta más si la demanda de importación es elástica que si es inelástica. Además, una preferencia será tanto más valiosa para un exportador cuanto más elevado sea el nivel de las exportaciones.

La fórmula del MPR es la siguiente:

$$MPR_{jk} = \frac{\sum_i X_{jk,i} \epsilon_{ki} (A_{k,i}^w - A_{k,i}^j)}{\sum_i X_{jk,i} \epsilon_{k,i}}, j \neq k$$

En que ϵ es una estimación de la elasticidad-precio de la demanda para una importación; las demás variables son las mismas que se han definido anteriormente.

Cuadro D.1: Proporción de líneas arancelarias y de comercio por márgenes de preferencia ajustados según los niveles de competencia, 2000 y 2007 (porcentaje)

Margen de preferencia ajustado según la competencia	2000		2007	
	LA abarcadas	Comercio abarcado	LA abarcadas	Comercio abarcado
< -30	0.2	0.0	0.1	0.0
-30; -15	1.1	0.3	0.5	0.1
-15; -5	7.1	3.4	4.6	2.3
-5; -2	9.3	5.8	6.3	3.5
-2; 2	72.4	77.8	79.0	87.3
<i>De lo cual NMF = 0</i>	9.2	18.5	25.3	42.5
2; 5	5.7	7.6	5.6	4.5
5; 15	3.7	4.1	3.1	2.0
15; 30	0.4	0.9	0.6	0.2
> 30	0.1	0.1	0.1	0.0

Fuente: Cálculos extraídos de la base de datos de Rugazza y Nicita (2010), que abarcan los ACP de 85 países, a los que corresponde el 90 por ciento del comercio mundial.

concertación de ACP puede deberse al deseo de evitar una discriminación negativa, y no al de beneficiarse de un margen preferencial positivo. Este es el argumento del llamado "efecto dominó", que explica la proliferación de ACP (véase la sección C).

En el cuadro D.1 se muestra la distribución de los márgenes preferenciales ajustados a la competencia al nivel de 6 dígitos del Sistema Armonizado (SA), para los años 2000 y 2007. La distribución está muy concentrada, entre -2 y +2 por ciento. En 2007, más del 87 por ciento del comercio quedó comprendido en esta horquilla. Exceptuando quizás los bienes de alta elasticidad de la demanda, que son especialmente sensibles a los cambios de los precios, estas cifras hacen pensar que no es probable que las preferencias arancelarias actuales sean la única razón –y en algunos casos ni siquiera una de las más importantes– de que esos países concierten ACP.

Un inconveniente de la utilización de márgenes preferenciales ajustados a la competencia para medir el valor de las preferencias es que esos márgenes no tienen en cuenta que las importaciones de algunos productos pueden ser más sensibles que otras a los cambios de los precios. Una reducción del arancel para un producto cuya demanda sea inelástica (es decir, que no sea muy sensible a los cambios de los precios) tendrá efectos menos marcados en el volumen global del comercio que una reducción de la misma magnitud para productos de demanda elástica. Incluso un margen preferencial bajo puede provocar cambios importantes en el volumen del comercio cuando la demanda de importación del producto es elástica. En estas circunstancias, un margen preferencial, aunque sea bajo, puede dar lugar a la concertación de un ACP. Aplicando elasticidades-precio específicas a determinados productos, Fugazza y Nicita (2010) definen un índice de la situación de ventaja/desventaja general en que se encontrarán los exportadores del país A en el país B (véase el recuadro D.1). Este índice atribuye menores ponderaciones a los márgenes preferenciales ajustados a la competencia que son menos sensibles a los cambios de los precios (bienes inelásticos), en comparación con los que son sensibles (bienes elásticos).

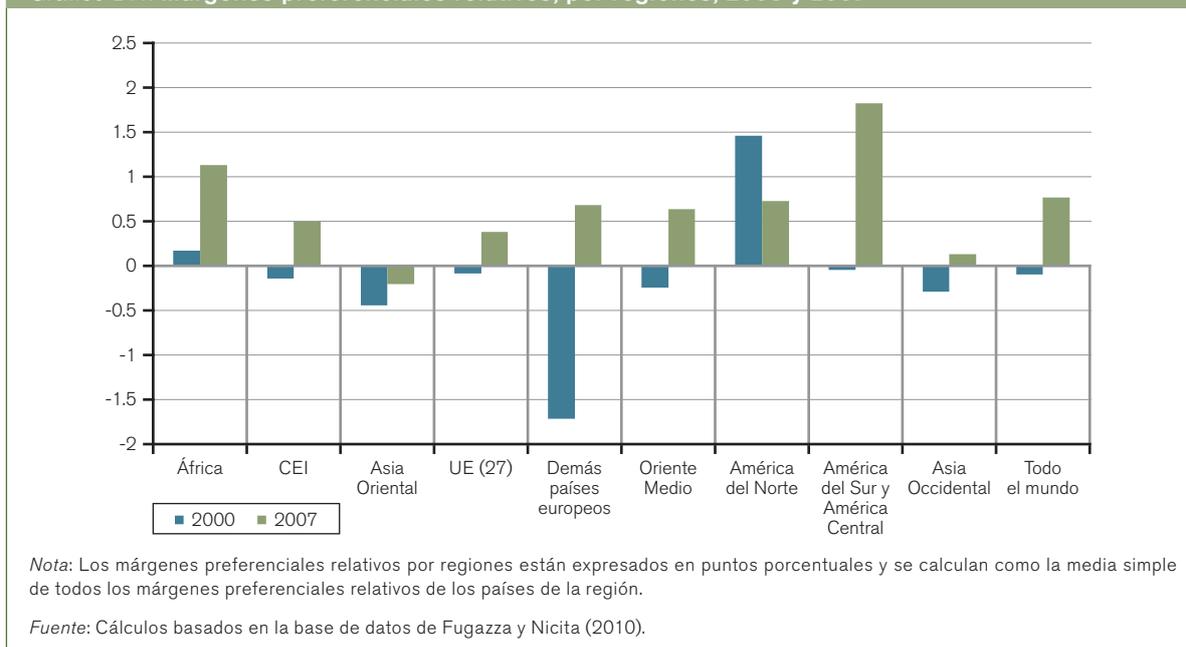
Se han calculado datos basados en este índice del margen preferencial relativo (MPR) para una muestra de 85 países

que representaban el 90 por ciento del comercio entre 2000 y 2008. Como puede verse en el gráfico D.4, los MPR mejoraron por término medio en todas las regiones entre 2000 y 2007, salvo en América del Norte, donde la ventaja competitiva inicial de la región resultó erosionada por la multiplicación de ACP en otras zonas. En general, los ACP han ayudado a los países a contrarrestar o reducir la discriminación negativa que sufren frente a los interlocutores comerciales que no han concertado acuerdos de este tipo. Por ejemplo, los países de América del Sur y América Central obtuvieron condiciones mucho mejores de acceso a los mercados entre 2000 y 2007, gracias sobre todo a los numerosos ACP que firmaron durante este período.

El gráfico D.4 muestra que, por término medio, los MPR fueron inferiores al 1 por ciento en 2007. Los MPR de África y de América del Sur y América Central superaron este promedio. Fugazza y Nicita (2010) han calculado que un cambio del 1 por ciento en el MPR tendría un impacto del 0,34 por ciento en el comercio.⁴ Esto significa que un aumento o un descenso del 2 por ciento del comercio requeriría un cambio de al menos 5 puntos porcentuales en el MPR. El Salvador es el único país de la muestra comprendida en la base de datos de Fugazza y Nicita que cumple estas condiciones. Esta constatación corrobora nuestra idea de que queda poco margen para seguir concediendo preferencias en el marco de los ACP.

En resumidas cuentas, la proliferación de ACP entre 2000 y 2007 ha mejorado las condiciones de acceso a los mercados para los países signatarios. La mejora se ha debido, en gran medida, a la reducción del número de casos en que los márgenes preferenciales relativos eran negativos (por ejemplo, cuando un país hace frente a condiciones de mercado peores que las de sus competidores comerciales). Cabría afirmar, pues, que los ACP han restablecido en parte la uniformidad de las "reglas de juego" para los países cuyas condiciones de acceso eran peores. Ajustado o no a los aranceles a que hacen frente otros proveedores, el nivel general de los aranceles que deben abonar los exportadores es bajo, y lo propio puede decirse del volumen del comercio cuyos márgenes preferenciales son significativos.⁵ No obstante, los bajos beneficios medios obtenidos de los aranceles comerciales preferenciales pueden encubrir efectos más agudos para algunos productos o países, y esto

Gráfico D.4: Márgenes preferenciales relativos, por regiones, 2000 y 2007



debe tenerse en cuenta cuando se considere la conclusión más amplia a que llega el presente informe, de que los aranceles preferenciales ya no son un factor de importancia en la concertación de los ACP. Pasamos ahora a examinar otros factores en juego, vinculados en particular a la fragmentación internacional de la producción.

2. Pautas del contenido de los ACP

Si los aranceles han perdido importancia en el marco de los ACP, ¿qué se negocia en estos acuerdos? Para responder a esta pregunta, examinaremos en detalle los contenidos de una amplia muestra de ACP. El examen consistirá en primer lugar en un análisis de la cobertura sectorial y la ejecutoriedad legal de diversos ACP. La determinación de las esferas normativas y la definición de ejecutoriedad legal se basan en Horn *et al.* (2010). El resultado de este análisis demuestra que los compromisos en materia de servicios, inversión, protección de la propiedad intelectual, obstáculos técnicos al comercio y política de competencia desempeñan un importante papel en muchos ACP. En la segunda parte del análisis se examina la naturaleza de los compromisos en algunas esferas normativas clave.

(a) Cobertura sectorial y ejecutoriedad

(i) Metodología

En el análisis inicial de Horn, Mavroidis y Sapir (HMS) se examinaron ACP firmados por la UE y los Estados Unidos con terceros países. El procedimiento HMS puede dividirse en tres fases. Primero se identifican las esferas normativas sustantivas abarcadas por los ACP; los autores entienden que una esfera está comprendida en el alcance de un acuerdo cuando éste prevé algún tipo de compromiso en el ámbito correspondiente. A este respecto, HMS basan sus listas de esferas normativas en los títulos de los artículos, en el caso de los acuerdos con la UE, y en los títulos de los capítulos, cuando el acuerdo se ha concertado con los Estados Unidos. Este es un inconveniente de la utilización

por nuestra parte del procedimiento de HMS, porque ACP no concertados con la UE y con los Estados Unidos pueden incluir esferas normativas que sean de importancia para los países participantes en esos ACP, y que no se recojan en los acuerdos con los Estados Unidos o con la UE.

Los autores identifican 52 esferas normativas, que dividen en dos grupos. Las esferas normativas del primer grupo, denominadas disposiciones OMC+, están comprendidas en el mandato actual de la OMC y ya están sujetas a algún tipo de compromiso con arreglo a los Acuerdos de la OMC. Las disposiciones OMC+ reafirman los compromisos contraídos y prevén nuevas obligaciones. Las esferas normativas del segundo grupo, que los autores denominan disposiciones OMC-X, se refieren a obligaciones ajenas al mandato actual de la OMC. En el cuadro D.2 se enumeran las 52 esferas normativas que HMS identificaron como OMC+ (14 esferas) u OMC-X (38 esferas).

En una segunda etapa se determina la ejecutoriedad legal de las obligaciones previstas en los ACP. Aunque haya sido incluida, una esfera normativa puede no ser legalmente ejecutoria porque está expresada en un lenguaje jurídico poco claro o impreciso. Los autores parecen haber pensado que cuanto más claro, específico y perentorio sea el lenguaje jurídico empleado para expresar un compromiso u obligación, más posibilidades de éxito tendrá un demandante que invoque la disposición en un procedimiento de solución de diferencias, y la propia disposición tendrá más probabilidades de ser aplicada. Los autores han clasificado ciertos términos según impliquen o no obligaciones legalmente ejecutorias. En el recuadro D.2 se consideran en más detalle los aspectos positivos y las limitaciones de la definición de "ejecutoriedad legal", tal y como la entienden HMS.

En una tercera fase se establece la "profundidad" de una obligación para algunas esferas normativas. La finalidad de este trámite es determinar si una disposición jurídicamente vinculante tiene probabilidades de surtir efecto en la práctica. Sin embargo, HMS no llevan a cabo un examen a fondo de la normativa. Para completar esta tercera fase, en

Cuadro D.2: Esferas normativas OMC+ y OMC-X en los ACP		
ESFERAS OMC+	ESFERAS OMC-X	
ACP – Productos industriales	Lucha contra la corrupción	Salud
ACP – Productos agrícolas	Política de competencia	Derechos humanos
Administración aduanera	Leyes ambientales	Inmigración ilegal
Impuestos a la exportación	Derechos de propiedad intelectual	Drogas ilícitas
Medidas MSF	Medidas sobre inversión	Cooperación industrial
Empresas comerciales del Estado	Reglamentación del mercado laboral	Sociedad de la información
Obstáculos técnicos al comercio	Movimiento del capital	Minería
Medidas compensatorias	Protección del consumidor	Blanqueo de dinero
Medidas antidumping	Protección de la información	Seguridad nuclear
Ayuda estatal	Agricultura	Diálogo político
Contratación pública	Aproximación de la legislación	Administración pública
MIC	Aspectos audiovisuales	Cooperación regional
AGCS	Protección civil	Investigación y tecnología
ADPIC	Políticas de innovación	PYME
	Cooperación cultural	Asuntos sociales
	Diálogo sobre política económica	Estadísticas
	Educación y capacitación	Impuestos
	Energía	Terrorismo
	Asistencia financiera	Visados y asilo

Fuente: Horn y *et al.* (2010).

Recuadro D.2: Ejecutoriedad legal

A los efectos de clasificar las disposiciones de los ACP según sean o no “legalmente ejecutorias”, Horn *et al.* (2010) se basan en dos variables relacionadas con la solución de diferencias: a) la terminología empleada en la disposición, y en particular que la disposición “especifique por lo menos alguna obligación claramente definida y reúna probabilidades de vincular efectivamente a las partes”, a diferencia de compromisos vagos que “no tengan probabilidades de ser invocados con éxito por un demandante en un procedimiento de solución de diferencias”, y b) que el acuerdo “establezca explícitamente que la disposición no puede someterse al procedimiento de solución de diferencias” con arreglo al ACP.

Aunque estas dos variables ofrecen un sólido punto de partida, hay otras variables –como las relacionadas con la solución de diferencias– que podrían influir también en la “ejecutoriedad legal” de las obligaciones resultantes de los ACP. No obstante, el estudio de HMS se centra solamente en el texto de los ACP, y no en sus efectos o en su ejecución.

El hecho de que la terminología empleada en una disposición establezca o no una obligación legalmente ejecutoria depende de la interpretación que se dé al texto de la disposición. Es por eso importante tener en cuenta el planteamiento que adopta el ACP con respecto a la interpretación del texto. Por ejemplo, en los procedimientos de solución de diferencias de la OMC, el Órgano de Apelación ha hecho hincapié repetidamente en el principio de la “efectividad” de la interpretación de los textos convencionales, que confiere a todos los términos de los Acuerdos de la OMC “un significado jurídicamente operativo”. El Órgano de Apelación ha constatado en más de una ocasión que la utilización del “condicional”, como la del “futuro”, puede crear una obligación jurídica.

La tradición de la interpretación de tratados se origina en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, de 1969 (Convención de Viena). La Convención de Viena es un instrumento jurídico codificado por la Comisión de Derecho Internacional de las Naciones Unidas, que contiene normas reconocidas como derecho internacional consuetudinario. En el caso que nos ocupa, las normas pertinentes sobre la interpretación de los tratados figuran en los artículos 31 a 33 de la Convención de Viena. El artículo 31 de la Convención determina cuatro elementos que deben coincidir en la interpretación de un tratado. Un tratado deberá interpretarse: i) de buena fe; ii) conforme al sentido corriente que haya de atribuirse a sus términos; iii) en el contexto de éstos, y iv) teniendo en cuenta su objeto y fin.⁶ El derecho internacional reconoce a los ACP la condición de tratados, que deben interpretarse de conformidad con las normas de la Convención de Viena.⁷

La utilización primordial de terminología jurídica en un ACP se presta a la interpretación llamada textual o literal.⁸ La terminología de una disposición revela su intención y la medida en que declara obligaciones y derechos jurídicos⁹, y contribuye a establecer las delimitaciones y el alcance de la normativa de la OMC en los procedimientos de solución de diferencias. A este respecto, la terminología convencional indica los temas que no se han negociado en el marco de la OMC.¹⁰ Sin embargo, el proceso ejecutorio utiliza otros métodos de solución de diferencias en la OMC. A continuación se describen tres aspectos de la ejecutoriedad legal de una disposición, además del planteamiento textual.

En primer lugar, las obligaciones dimanantes de los Acuerdos de la OMC pueden influir en la ejecutoriedad legal de las obligaciones previstas en los ACP. HMS consideran que las disposiciones extraídas de los procedimientos de solución de diferencias no son ejecutorias. En la medida en que una disposición de un ACP trate de una cuestión que está contemplada directa o indirectamente en una o varias obligaciones previstas en los Acuerdos de la OMC, queda por ver si un ACP puede privar a una parte de su derecho de acceso al sistema de solución de diferencias de la OMC. En otras palabras, el hecho de que el ACP no prevea la solución de diferencias respecto de una determinada disposición no excluye necesariamente el recurso de una parte a los procedimientos de solución de diferencias de la OMC en relación con la obligación u obligaciones dimanantes de los Acuerdos de la OMC. Este complejo problema jurídico, que no se ha resuelto todavía, deja abierta la cuestión de saber si las normas relativas a los conflictos que preceden a la aplicación de una disposición de un ACP pueden prevalecer sobre el sistema de solución de diferencias de la OMC, y hasta qué punto.¹¹

En segundo lugar, considerando que el concepto de ejecutoriedad legal está vinculado a la posibilidad de aplicar contramedidas para conferir fuerza legal a las obligaciones de los ACP, los derechos y las obligaciones previstos en los Acuerdos de la OMC que limitan el uso de contramedidas comerciales pueden influir también en la ejecutoriedad de ciertas disposiciones de los ACP. Otra cuestión conexas es la de la ejecutoriedad de las disposiciones OMC-X. ¿Hasta qué punto es posible utilizar contramedidas comerciales para dar fuerza ejecutoria a sectores normativos no comprendidos en la OMC (Marceau, 2009)? Es necesario aclarar mejor el alcance y las limitaciones de la legislación pertinente.¹²

En tercer lugar, las consideraciones no jurídicas son importantes a la hora de determinar la ejecutoriedad de las obligaciones previstas en los acuerdos comerciales. Entre estas consideraciones pueden figurar diversos factores políticos relacionados con el proceso de redacción que restan precisión a la terminología jurídica; no obstante, los factores políticos externos que podrían ser importantes para la aplicación práctica de una disposición no se tienen en cuenta.¹³ Como reconocen HMS, "hay medios más políticos de hacer cumplir las disposiciones, además del mecanismo judicial formal de solución de diferencias". En otras palabras, el hecho de que de los procedimientos de solución de diferencias puedan derivarse determinadas obligaciones no significa necesariamente que las partes no puedan hacer que se respeten estas obligaciones por medios políticos o diplomáticos. No obstante, lo contrario también es cierto. El hecho de que de los procedimientos de solución de diferencias no se deriven obligaciones particulares no significa necesariamente que la aplicación legal mediante procedimientos de solución de diferencias sea siempre una solución realista y viable.

La gran mayoría de las disposiciones de los acuerdos comerciales regionales o bilaterales no se someten nunca a procedimientos de solución de diferencias, aunque exista el derecho a recurrir a estos procedimientos. En resumidos términos, hay disposiciones que en teoría son legalmente ejecutorias pero pueden ser difíciles de aplicar en la práctica a causa de factores políticos, limitaciones de recursos u otras consideraciones no jurídicas.

el presente informe se hace un examen detenido de cada una de las disposiciones en algunas esferas normativas.

El presente análisis hace extensivo a un total de 96 ACP el análisis inicial de 14 ACP de la UE y 14 de los Estados Unidos, efectuado por HMS. Treinta y tres de esos ACP corresponden a la UE, y 11 a los Estados Unidos. La muestra abarca algunos acuerdos de asociación económica concluidos recientemente por la UE, por ejemplo, con el Camerún y el CARIFORUM, así como acuerdos euromediterráneos. Los 42 ACP restantes fueron concertados por agrupaciones comerciales regionales y grandes potencias comerciales, como la Asociación de las Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN), China, la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), la India y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). En el análisis se incluyen asimismo ACP de África (como el COMESA y la CEDEAO) y de Oriente Medio (como el CCG y el PAFTA). La elección de los ACP se basó principalmente en el volumen de comercio de los países firmantes, pero se ha incluido también el Grupo de ACP que fue objeto del examen inicial de HMS (en el apéndice D.1 figura una lista detallada de los ACP examinados).

El estudio de HMS comprende únicamente ACP concertados por Miembros de la OMC, firmados por las partes y notificados en su mayoría a la OMC antes de octubre de 2008. Se examinan acuerdos firmados antes y después de la creación de la OMC, con exclusión de aquellos cuyas partes no son Miembros de la Organización. En el estudio se incluyeron tres acuerdos que habían sido firmados pero

todavía no estaban ratificados. Otra restricción del estudio de HMS es que solamente se seleccionaron ACP concertados al amparo del artículo XXIV del GATT o del artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). No se tienen en cuenta los acuerdos notificados con arreglo a la Cláusula de Habilitación. Todos los ACP considerados en el estudio de HMS son acuerdos de libre comercio, salvo en el caso del ACP entre la UE y Turquía, que es una unión aduanera.

La muestra utilizada en el presente estudio comprende también acuerdos en los que no todas las partes son Miembros de la OMC. Algunos de los acuerdos considerados no se han notificado, pero todos están en vigor. La muestra abarca el período de 1958 a 2010. Se incluyen acuerdos notificados en virtud de la Cláusula de Habilitación, junto con otros notificados de conformidad con el artículo XXIV del GATT y con el artículo V del AGCS. Ochenta y dos de los acuerdos incluidos son acuerdos de libre comercio, 12 son uniones aduaneras y 2 son acuerdos de alcance parcial.¹⁴ Cuatro de los acuerdos firmados con la CE son acuerdos de ampliación.

La mayoría de los acuerdos de la UE se concertaron con países vecinos, mientras que los de los Estados Unidos tienden a estar más dispersos geográficamente. Se han incluido 10 ACP concertados por el Japón, 7 concertados por China, 5 concertados por Australia, 5 concertados por la República de Corea y 4 concertados por la India. La muestra comprende 18 grandes agrupaciones comerciales. Nuestro análisis se diferencia ligeramente del sistema seguido por

HMS en que algunas de las obligaciones consideradas pueden no tener un artículo o capítulo dedicado expresamente a ellas. Las disposiciones relativas a los “visados y asilo” o a la “sociedad de la información”, por ejemplo, no suelen mencionarse explícitamente como título de un artículo o un capítulo, sino en el contexto de otras disposiciones. Otro ejemplo notable es el de los impuestos a la exportación que, a diferencia de HMS, en el presente informe se consideran “derechos de aduana sobre las exportaciones”, como sinónimo del de impuesto a la exportación. Por último, debe observarse que el análisis se refiere a la versión de los acuerdos comerciales tal y como fueron firmados o notificados a la OMC. Esto significa que no se han tenido en cuenta los cambios posteriores en los acuerdos, como la incorporación de nuevas áreas de cooperación o el fortalecimiento de disposiciones existentes.

(ii) *Pruebas empíricas del contenido de los ACP por ingresos y esferas normativas, en un marco temporal*

En el gráfico D.5 puede verse que, por término medio, el número de esferas OMC+ abarcadas por los ACP ha aumentado con el tiempo. De 1958 a 2010, la proporción de disposiciones legalmente ejecutorias se aproximaba mucho al total de sectores abarcados. Como se ha indicado anteriormente, las esferas OMC+ son las comprendidas en los actuales Acuerdos de la OMC. La pauta observada hace pensar que la profundización de los compromisos en estos sectores, haciendo que superen a los compromisos contraídos en la OMC, sigue siendo una de las principales razones que explican los ACP recientes.

En cambio, la pauta temporal de las disposiciones OMC-X no está tan clara (véase el gráfico D.6). No cabe duda de que los ACP que han entrado en vigor desde 2000 abarcan más sectores OMC-X que los acuerdos concertados anteriormente, y que un mayor número de ellos son legalmente ejecutorios. Sin embargo, la diferencia entre el número de sectores comprendidos que son legalmente ejecutorios, y los que no lo son, es aún mayor para las disposiciones OMC-X que para las disposiciones OMC+.

Horn *et al.* (2010) consideran que las disposiciones OMC-X son en gran parte de naturaleza reglamentaria. Partiendo de esta interpretación, y aunque se tenga en cuenta la menor proporción de estos sectores que son ejecutorios, el crecimiento en promedio del número de disposiciones OMC-X en los ACP recientes es testimonio de la creciente importancia de las medidas dentro de las fronteras en los ACP.

¿Qué esferas normativas ocupan un lugar destacado en los acuerdos comerciales preferenciales? En el gráfico D.7 se presentan los ACP incluidos en la muestra que contienen disposiciones OMC+ específicas. Como era de prever, los 96 acuerdos contienen disposiciones relativas a los aranceles industriales y agrícolas. No obstante, un número cada vez mayor de ACP no se limitan a los aranceles para las mercancías sino que contienen también disposiciones sobre obstáculos técnicos al comercio, servicios, propiedad intelectual e inversión relacionada con el comercio. El gráfico D.7 muestra que, aunque se examine cada una de las esferas OMC+ individualmente, no hay mucha diferencia entre la cobertura y la ejecutoriedad legal.

Las principales esferas normativas a que se refieren las disposiciones OMC-X son las políticas de competencia, los derechos de propiedad intelectual, las inversiones y la circulación de capitales (véase el gráfico D.8). Estas son también las esferas normativas que con más frecuencia son legalmente ejecutorias en los ACP. A continuación viene el grupo de esferas normativas con disposiciones legalmente ejecutorias (presentes en un tercio aproximadamente de los acuerdos) que son las leyes ambientales, los reglamentos del mercado del trabajo y las medidas relacionadas con los visados y el asilo. Las restantes esferas normativas legalmente ejecutorias aparecen en menos de diez acuerdos. Así pues, aunque parezca que ha habido un aumento considerable de nuevas esferas normativas en los ACP, la imagen que se desprende del gráfico D.8 es más matizada. Cuando la importancia depende de que las partes en el acuerdo puedan aplicar las disposiciones, sólo unas pocas esferas verdaderamente importantes entran en consideración.

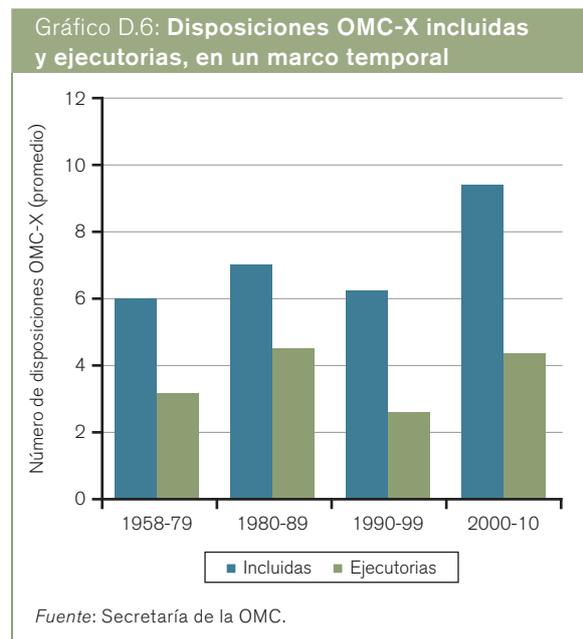


Gráfico D.7: Número de acuerdos que contienen disposiciones OMC+

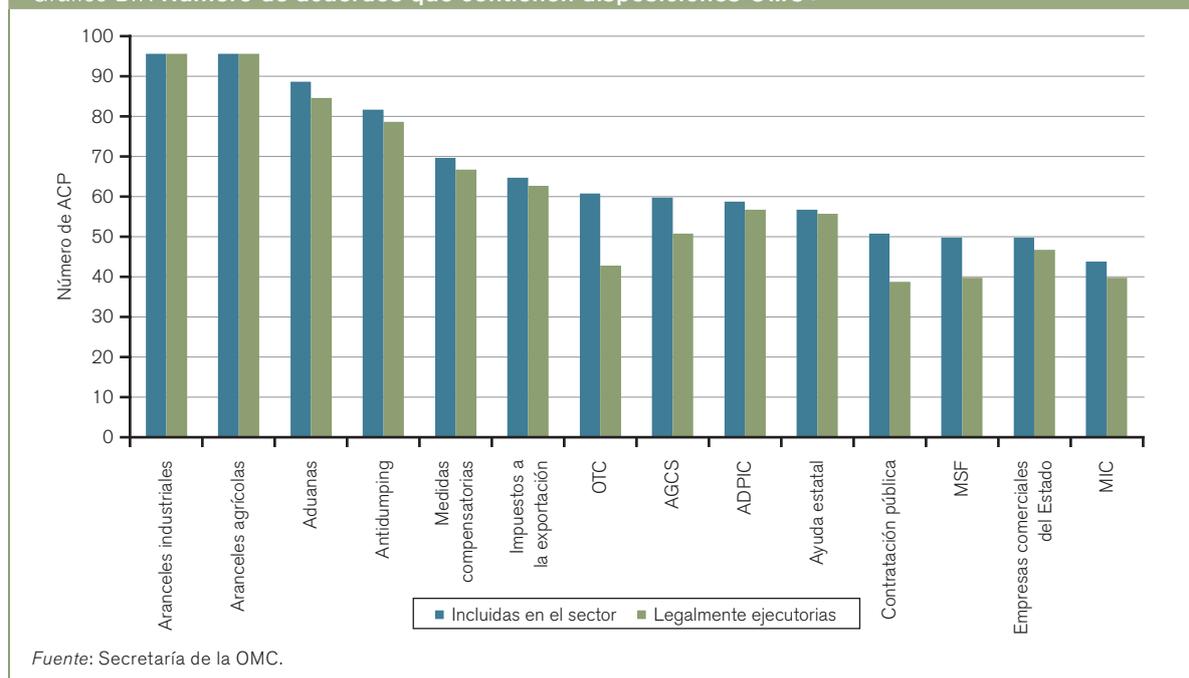
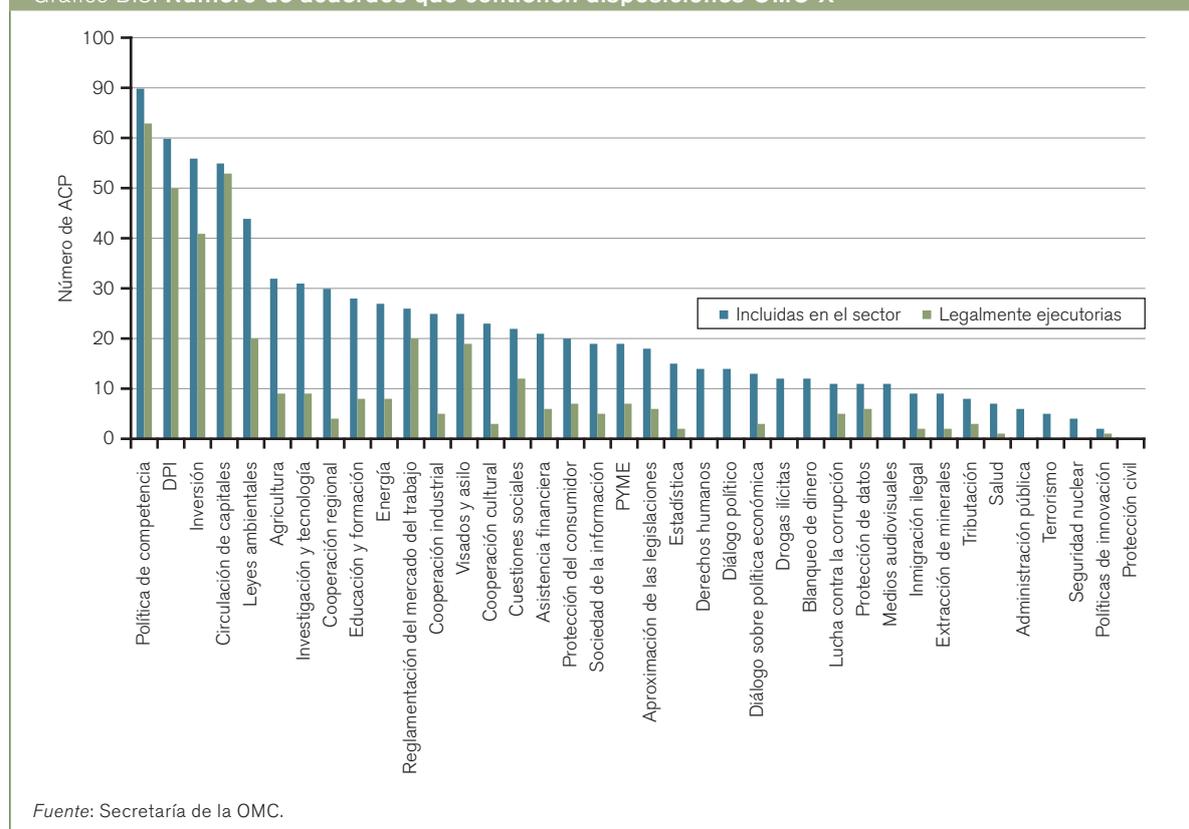


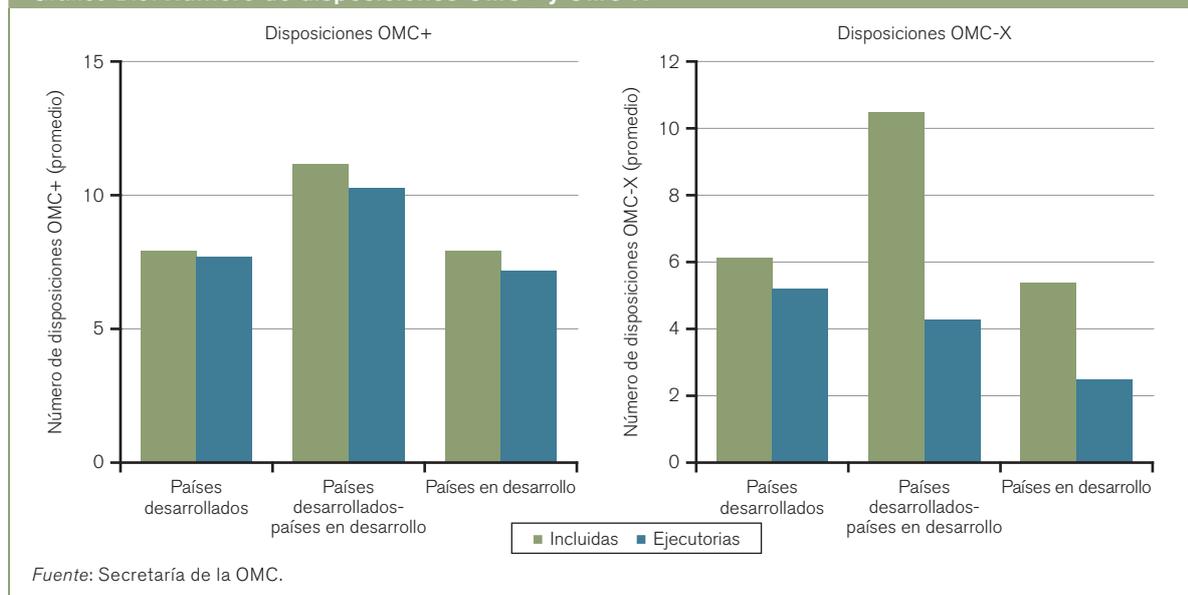
Gráfico D.8: Número de acuerdos que contienen disposiciones OMC-X



En la investigación de las posibles diferencias entre ACP firmados por diferentes categorías de países –países desarrollados entre sí, países desarrollados con países en desarrollo y países en desarrollo entre sí– se compara el número medio de disposiciones en esas categorías de ACP (véase el gráfico D.9). Los ACP entre países desarrollados y países en desarrollo contienen en promedio más disposiciones OMC+ legalmente ejecutorias que los ACP

entre interlocutores comerciales de niveles similares de ingresos (es decir, países desarrollados entre sí o países en desarrollo entre sí). ¿Cómo se explica esto? Los obstáculos al comercio de bienes y servicios suelen ser mayores en los países en desarrollo que en los países desarrollados. Los países desarrollados podrían servirse de los ACP con países en desarrollo para obtener compromisos a niveles más profundos que los contraídos en la OMC. A cambio, los

Gráfico D.9: Número de disposiciones OMC+ y OMC-X



países en desarrollo adquirirían una seguridad mayor y más completa de acceso a los grandes mercados de sus asociados en los ACP.

Como se observa en el segundo diagrama del gráfico D.9, los ACP entre países desarrollados y países en desarrollo contienen en promedio más disposiciones OMC-X que los concertados entre dos países desarrollados, o entre dos países en desarrollo. Sin embargo, la mayoría de estas disposiciones no tienen fuerza ejecutoria legal. En promedio, los acuerdos entre países desarrollados muestran un mayor número de disposiciones ejecutorias, mientras que los ACP entre países en desarrollo son los que menos disposiciones OMC-X ejecutorias contienen. La diferencia entre países desarrollados y países en desarrollo que se observa en la parte del gráfico D.9 que se refiere a las disposiciones OMC-X corrobora el argumento de HMS según el cual los países desarrollados están tratando de "exportar" sus regímenes reglamentarios a los países en desarrollo. El hecho de que la mayor parte de estas disposiciones OMC-X no sean legalmente ejecutorias puede poner de manifiesto el poco éxito de estos esfuerzos, o bien hacer ver que el proceso de convergencia reglamentaria –en un sentido jurídicamente vinculante– es gradual.

A primera vista parece sorprendente que los acuerdos entre países en desarrollo abarquen esferas normativas OMC-X. No obstante, esta característica se entiende mejor si se tiene en cuenta que en muchos de esos ACP suelen participar países en desarrollo de ingresos medios o altos, como Chile, la República de Corea y Singapur. Estos países pueden tener el mismo interés en exportar sus regímenes reglamentarios que los países desarrollados.

Del presente análisis se desprenden, en general, dos conclusiones principales. La primera es que los ACP que contienen disposiciones OMC+ –con una u otra combinación de países desarrollados y países en desarrollo– han servido por lo general para reforzar las normas y los niveles de compromiso en comparación con los Acuerdos de la OMC. El hecho de que esas esferas normativas ya estén comprendidas en la OMC ha facilitado la atribución de fuerza legal a las disposiciones pertinentes. La segunda es que, a pesar de la evidente proliferación de nuevas cuestiones

OMC-X abarcadas en los ACP, las esferas de los acuerdos que contienen compromisos legalmente ejecutorios, y por ende sustantivos, son más bien pocas y se localizan principalmente en los sectores de la inversión, la política de competencia, los derechos de propiedad intelectual y la circulación de capitales.

(b) Compromisos de los ACP en determinadas esferas normativas

(i) Servicios

Las obligaciones relacionadas con los servicios suelen estar incluidas en ACP de carácter global que abarcan no sólo el comercio de mercancías sino también, por ejemplo, la inversión, la propiedad intelectual, el comercio electrónico y la competencia. De los 85 acuerdos notificados de conformidad con el artículo V del AGCS¹⁵, poco más de un tercio tienen una estructura parecida a la del AGCS, con un conjunto similar de obligaciones (trato nacional, reglamentación interna, etc.), que rige para los cuatro modos de suministro¹⁶ y se basa en una "modalidad de listas positivas" como la del AGCS para la consignación en listas de los compromisos de liberalización.¹⁷ Por enfoque de listas positivas se entiende que las obligaciones previstas en el acuerdo sólo rigen para los sectores de servicios enumerados en las Listas de compromisos de los Miembros de la OMC (y están sujetas a las limitaciones indicadas), mientras que un enfoque de listas negativas significa que las obligaciones del acuerdo se aplican íntegramente a todos los sectores, con las reservas formuladas explícitamente. En otras palabras, con arreglo a un enfoque de listas positivas, sólo está abarcado aquello que se consigna, mientras que según un enfoque de listas negativas está abarcado todo menos lo que se consigna.

Casi la mitad de los servicios notificados en el marco de un ACP tienen una estructura distinta, que se aproxima más al sistema empleado en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que al del AGCS.¹⁸ Estos acuerdos utilizan un enfoque de listas negativas para la consignación de los compromisos, y el comercio de servicios está comprendido en diferentes series de obligaciones, que

son objeto de un capítulo sobre el comercio transfronterizo de servicios centrado en los modos 1 (suministro transfronterizo), 2 (consumo en el extranjero) y 4 (movimiento de personas físicas), un capítulo sobre la inversión que abarca todos los sectores, incluido el de los servicios, y distintos capítulos sobre las telecomunicaciones, los servicios financieros y la entrada temporal de personas en visita de negocios.¹⁹

Con el paso del tiempo, varios acuerdos han renovado su estructura, combinando elementos de los modelos del TLCAN inicial y del AGCS.²⁰ Varios ACP que incluyen servicios, tanto de lista positiva como de lista negativa, contienen algunas disposiciones adicionales relativas a sectores específicos en los anexos de los capítulos correspondientes. Ejemplos de ello son el reconocimiento de los servicios profesionales en varios ACP, disposiciones relativas a los servicios de mensajería urgente en los acuerdos de los Estados Unidos y servicios marítimos en el acuerdo entre la UE y el Foro del Caribe (CARIFORUM).

Aparte de las innovaciones en la estructura y las modalidades de apertura de los mercados, la mayoría de los ACP que incluyen servicios tienden a compartir amplios elementos comunes, entre sí y con el AGCS, en forma de un conjunto básico de disciplinas relacionadas con el comercio de servicios, a saber, el trato nacional, el acceso a los mercados, las obligaciones de reglamentación interna, las excepciones, las definiciones y el alcance. En el sector de las "normas" respecto de las cuales el AGCS prevé negociaciones (salvaguardias, subvenciones y contratación pública), los ACP han tendido a mantenerse dentro de los límites, y lo propio cabe decir de la mayoría de los acuerdos en lo tocante a la reglamentación interna y la transparencia. No obstante, existen importantes excepciones, puesto que algunos países han dejado atrás las disposiciones del AGCS, como en el caso de la prueba de necesidad para la reglamentación interna en el ACP entre Suiza y el Japón, o las disposiciones adicionales sobre la transparencia relativas específicamente a los servicios en los acuerdos con los Estados Unidos.²¹

¿En qué medida el acceso a los mercados supera al previsto en el AGCS?

Además de las diferencias estructurales y normativas en las disposiciones sobre servicios de los ACP, una cuestión clave es el alcance de los compromisos de apertura de los mercados, o sea, el nivel de acceso garantizado a los servicios y los proveedores de servicios extranjeros (obligaciones en materia de acceso a los mercados y trato nacional). Algunos estudios han constatado que, por regla general, los compromisos relacionados con los servicios en los ACP van más allá de los compromisos en vigor con arreglo al AGCS.²² Algunos estudios muestran también que los compromisos de los ACP superan las ofertas del AGCS presentadas hasta ahora en la Ronda de Doha.²³ Los compromisos AGCS+ en los ACP toman la forma de nuevas consolidaciones en los sectores de servicios respecto de los cuales no se han contraído compromisos en virtud del AGCS, y de mejores consolidaciones en los sectores en los que sí se han contraído compromisos de este tipo.

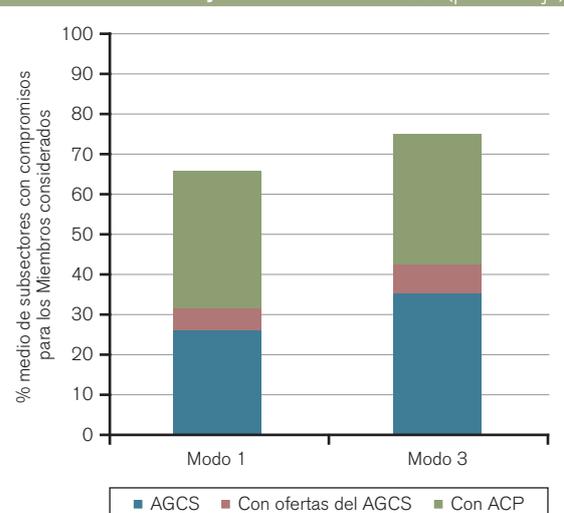
El valor de los compromisos relativos a los servicios en los ACP se debe en gran parte a que garantizan un trato mínimo, con frecuencia mejor que el garantizado con el AGCS. Esto es importante para el modo 3 (presencia comercial extranjera), cuando el suministro comprende grandes

inversiones en el extranjero, y para el modo 1 (suministro transfronterizo), porque la actual falta de restricciones en varios sectores podría no durar si los adelantos tecnológicos se traducen en un aumento del comercio, y de las presiones competitivas, con este modo.²⁴ También es importante para el modo 4 (movimiento de personas físicas), puesto que las medidas que afectan a la entrada temporal podrían cambiar de signo rápidamente.

No se prevé que los compromisos de los ACP den lugar a muchos casos de "liberalización real", es decir a la supresión de las restricciones aplicadas. Al mismo tiempo –aunque esta información no se extrae fácilmente de los ACP– hay pruebas de que, en determinadas circunstancias, algunos ACP han sido la causa directa de la supresión de ciertas restricciones aplicadas; ejemplos de ello son la eliminación gradual del monopolio de la industria de seguros en Costa Rica y la autorización de abrir sucursales extranjeras en el sector de los seguros en Australia, la República Dominicana o Chile.²⁵

El gráfico D.10²⁶ resalta las diferencias entre la OMC y los ACP en los compromisos sobre servicios, considerando en especial la proporción de subsectores de servicios en los que se han contraído compromisos relativos al acceso a los mercados o el trato nacional. Sobre la base de datos procedentes de un gran número de ACP, el gráfico muestra que los miembros de ACP han contraído en promedio compromisos respecto de una proporción mayor de subsectores de servicios que en el caso del AGCS, superando incluso a las propuestas contenidas en sus actuales ofertas con arreglo al AGCS en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo (PDD). Esta tendencia se observa claramente en los modos 1 y 3, que representan más del 80 por ciento del valor del comercio mundial de servicios. Los niveles de cobertura sectorial alcanzados en los ACP son similares, en promedio, para los países desarrollados y los países en desarrollo incluidos en la muestra. Con todo, el contraste con el AGCS es mayor para

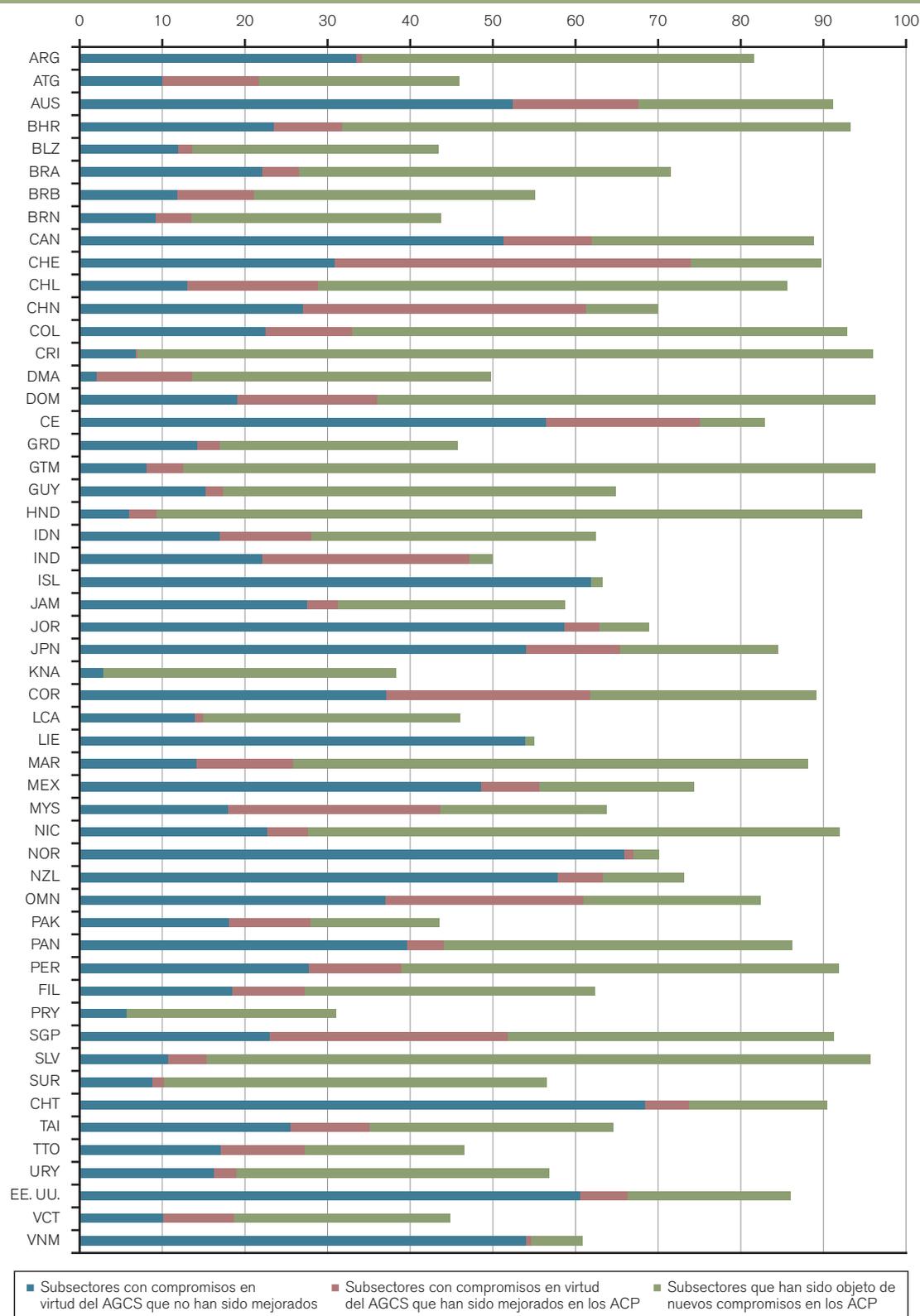
Gráfico D.10: Cobertura sectorial de los ACP, en comparación con los compromisos contraídos en virtud del AGCS y las ofertas del PDD (porcentaje)



Nota: En el Cuadro D.3 del Apéndice figura la lista de ACP incluidos.

Fuente: Datos actualizados de Roy *et al.* (2008), sobre la base del conjunto ampliado de datos.

Gráfico D.11: Proporción de subsectores de servicios que son objeto de compromisos nuevos o mejorados en los ACP, en comparación con el AGCS (por Miembros) (porcentaje)



Nota: En este gráfico, la sigla AGCS comprende los compromisos contraídos en virtud del AGCS y las ofertas del PDD. Azul: subsectores con compromisos en virtud del AGCS; rojo: subsectores con compromisos en virtud del AGCS que han sido mejorados en los ACP; verde: subsectores que han sido objeto de nuevos compromisos en los ACP. Se incluye el "mejor" compromiso en un ACP de cada Miembro, considerando todos los ACP en que es parte. Están comprendidos los modos 1 y 3. Véase el recuadro A.1. La clave de las siglas para los miembros se proporciona en el Apéndice cuadro D.2.

Fuente: Datos actualizados de Roy et al. (2007), sobre la base de un conjunto ampliado de datos.

los países en desarrollo, cuyos compromisos tienden a abarcar un conjunto más limitado de subsectores de servicios a nivel multilateral.

El gráfico D.11 presenta una imagen más completa de los compromisos AGCS+ en los ACP al mostrar la proporción de subsectores en los que los compromisos contraídos por Miembros de la OMC en los ACP superan a los incluidos en las Listas de compromisos y ofertas del AGCS. De esta manera se captan no sólo los casos de ACP que incluyen nuevas consolidaciones en subsectores respecto de los cuales no se habían contraído compromisos con arreglo al AGCS, sino también las consolidaciones a mejores niveles de acceso en los ACP para los subsectores que ya estén sujetos a compromisos en las ofertas del AGCS y el PDD. La información subyacente del ACP se basa en el acuerdo en el cual el Miembro interesado haya comprometido el nivel máximo de consolidación: no es una media de las consolidaciones en todos los ACP con compromisos en materia de servicios. Estos datos ponen de manifiesto la magnitud de los compromisos AGCS+ en los ACP, tanto entre los Miembros en desarrollo como entre los Miembros desarrollados.

La tendencia general de los significativos compromisos AGCS+ constatados en muchos ACP oculta grandes variaciones entre las partes. Se observan algunas mejoras espectaculares en los compromisos u ofertas en el marco de la OMC; este es el caso, en particular, de varios países en desarrollo de América Latina. En otros casos, como el de los países de la ASEAN (con excepción de Singapur), se han contraído compromisos AGCS+ relativamente más limitados en los ACP. Además, un buen número de Miembros que han contraído compromisos AGCS+ más significativos han presentado ofertas relativamente limitadas en las negociaciones sobre servicios del PDD.

El nivel de los compromisos en materia de servicios de las partes en los ACP consideradas individualmente también varía mucho según los acuerdos. Los compromisos sobre servicios de Singapur, por ejemplo, varían notablemente en sus acuerdos con los Estados Unidos, el Japón y otros países de la ASEAN. Se observan importantes variaciones en los compromisos contraídos en los ACP por Australia, Chile y la República de Corea. En cambio, los compromisos de los Estados Unidos no varían significativamente en los diversos ACP, salvo en el acuerdo firmado con Jordania, que se basó en el AGCS (véase el gráfico D.1 del apéndice).

No hay una explicación sencilla o única de las diferencias entre los compromisos de los ACP firmados por varios países, ni del hecho de que los compromisos contenidos en los ACP sean generalmente de mayor alcance que los ofrecidos en el AGCS. Se ha afirmado que factores tales como la reciprocidad (dentro de los servicios, pero también entre otros sectores) así como el tamaño económico y la importancia de las partes implicadas, tienen que ver con esta cuestión.²⁷ A título de ejemplo, los Estados Unidos suelen conseguir mejores compromisos de sus interlocutores comerciales en los modos 1 y 3 que los que contraen esos interlocutores en sus ACP con otros países. En el gráfico D.1 del apéndice este hecho se refleja claramente en los compromisos de los ACP de Chile, la República de Corea, Australia y Singapur.

El tipo de modalidades de liberalización utilizadas en los ACP es otro factor, porque los acuerdos que utilizan modalidades de lista negativa²⁸ han dado lugar a compromisos mayores,

por término medio, que los que utilizan listas positivas. Esto puede deberse, naturalmente, a que los gobiernos que están dispuestos a asumir más compromisos se sienten más cómodos con el sistema de listas negativas.²⁹ Aunque no se ha investigado, en el contexto de los ACP que incluyen los servicios, la naturaleza de los regímenes políticos también puede contribuir a condicionar los niveles de los compromisos AGCS+ que los gobiernos están dispuestos a contraer en un contexto preferencial.³⁰

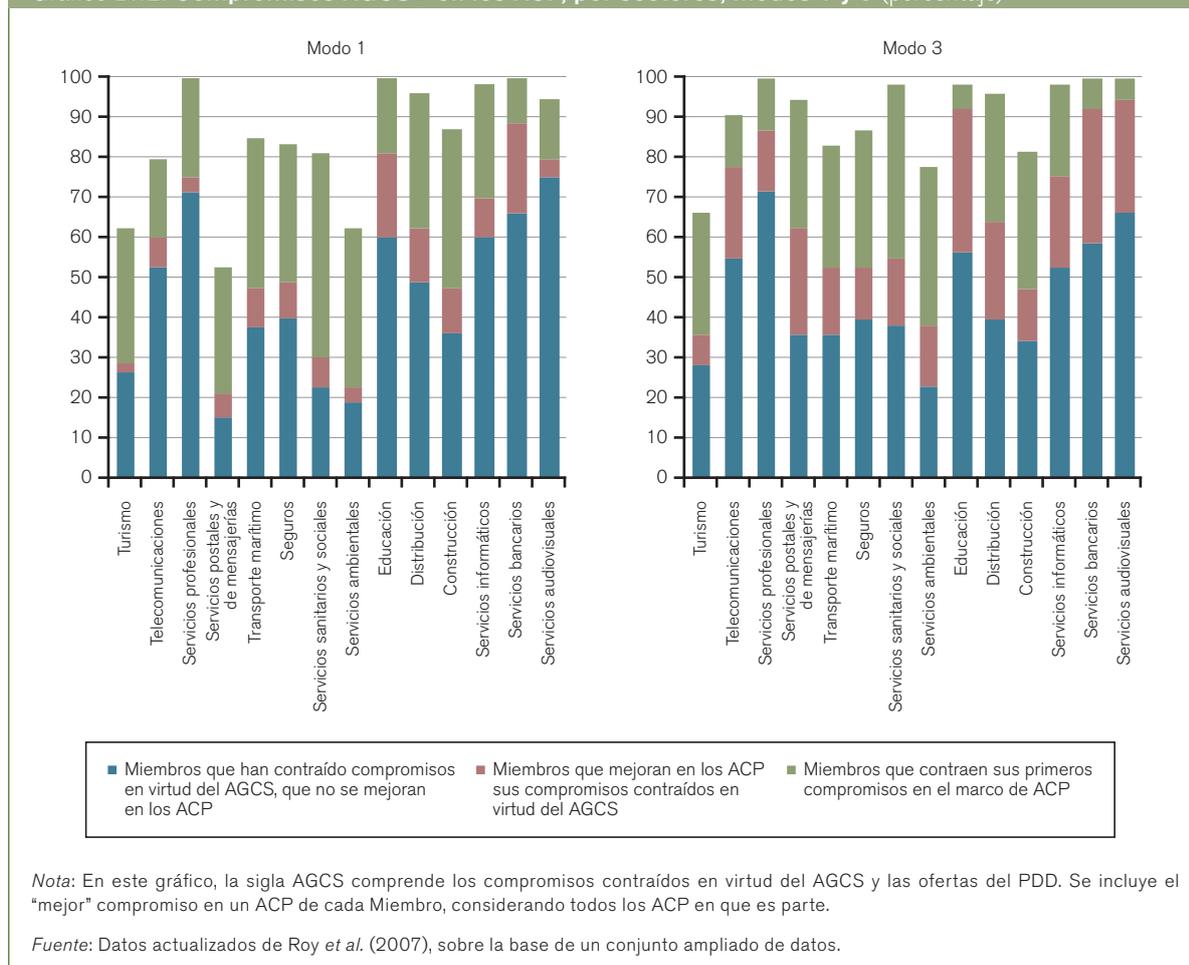
En el gráfico D.12 están representados los compromisos AGCS y ACP, por sectores, para los modos 1 y 3. En conjunto, los compromisos sobre servicios a nivel sectorial son más numerosos en los ACP que en los sectores del AGCS. Los sectores que han resultado más difíciles a nivel multilateral (por ejemplo, el sector audiovisual, la educación) han atraído menos compromisos AGCS+ que otros sectores como las telecomunicaciones o los servicios financieros. No obstante, los compromisos para los primeros contraídos en los ACP siguen superando en medida considerable a los compromisos contraídos con arreglo al AGCS. El análisis cualitativo de los compromisos ACP en varios sectores confirma este extremo.³¹ Sin embargo, los sectores más sensibles para los grandes interlocutores comerciales (como el transporte marítimo para los Estados Unidos o los servicios audiovisuales para la Unión Europea) han mejorado poco o nada en los ACP.

En cuanto a las diferencias según el nivel de desarrollo de las partes, los compromisos AGCS+ de las economías desarrolladas tienden a ser más limitados en los ACP, porque en esos países los niveles de compromisos AGCS son más altos. Los compromisos AGCS+ de los países desarrollados suelen tomar la forma de mejoras en los niveles de consolidación para los sectores ya comprendidos en el AGCS. Los compromisos AGCS+ de los países en desarrollo se encuentran en todos los sectores, habiéndose logrado avances especialmente significativos en sectores como los servicios para empresas, servicios ambientales, distribución, educación y servicios postales/de mensajería. En conjunto, los ACP han reducido la diferencia entre los países desarrollados y los países en desarrollo en los niveles de los compromisos.

Los compromisos AGCS+ son más importantes en el suministro transfronterizo (modo 1) y en la presencia comercial (modo 3) que en el movimiento temporal de personas físicas (modo 4). En lo esencial, los compromisos del modo 4 están definidos de manera transversal tanto en el AGCS como en los ACP. En conjunto, los ACP han logrado mejoras notables con respecto al AGCS, aunque en menor medida en categorías tan importantes como la de las personas físicas que son "profesionales independientes" y "proveedores de servicios contractuales".³²

La escala de los compromisos AGCS+ varía mucho de un Miembro a otro. Según Stephenson y Delourme (2010), Australia, el Canadá, la Unión Europea y el Japón han contraído importantes compromisos AGCS+ en algunos ACP recientes.³³ En cambio, la mayoría de los ACP sobre servicios en que son parte los Estados Unidos, incluidos todos los notificados a la OMC después de 2003, no superan al AGCS en el modo 4, y lo propio puede decirse de varios compromisos de ACP firmados por países en desarrollo. No obstante, la cobertura sectorial más amplia de la mayoría de ACP significa que, como mínimo, los compromisos horizontales de tipo AGCS en el modo 4 abarcan muchos sectores que antes estaban excluidos.³⁴

Gráfico D.12: Compromisos AGCS+ en los ACP, por sectores, modos 1 y 3 (porcentaje)



Los tratados bilaterales de inversión (TBI) abarcan también cuestiones relacionadas con el modo 3. Aunque la mayoría de los TBI se limitan a los derechos de los inversores con posterioridad a la instalación, algunos prevén compromisos sobre inversiones en sectores de servicios que atañen a la fase de instalación.³⁵ Este es el caso, en particular, de los TBI concertados con los Estados Unidos.

Por último, a veces los ACP son AGCS- (o sea que sus compromisos son menores que los consolidados con el AGCS), bien porque excluyen sectores (como los servicios financieros en algunos ACP) o bien porque contienen una lista de limitaciones no previstas en los compromisos AGCS.³⁶

(ii) Inversión

De los estudios sobre el comercio y la inversión –véase, por ejemplo, Helpman (1984); Markusen (1984); Brainard (1993); Brainard (1997) y Markusen (1998)– pueden deducirse las disposiciones de los acuerdos comerciales –y en particular de sus capítulos dedicados a la inversión– que serán necesarias para facilitar las redes internacionales de producción. Una idea fundamental expuesta en estos trabajos es que lo que confiere a una empresa multinacional su ventaja competitiva en los mercados internacionales son sus activos propios, el capital humano (administradores o expertos técnicos) y la propiedad intelectual, como las patentes y los prototipos. De ahí que las disposiciones de los ACP que prevén una amplia protección de esos activos promuevan las corrientes de IED y la producción compartida.

Ejemplos de estas disposiciones son la protección contra la expropiación o los compromisos de indemnizar a los inversores en caso de expropiación.

Una mayor libertad de movimientos del personal de las empresas sería otro elemento capital de los ACP motivados por la producción compartida. Un medio de aumentar la confianza de los inversores sería reconocer el derecho a recurrir al mecanismo de solución de diferencias de los ACP. Por último, la reducción de los obstáculos a la inversión ofrecerá a un mayor número de empresas la oportunidad de instalar unidades de producción en el extranjero.

¿En qué consisten habitualmente las disposiciones sobre inversión de los ACP?

Varios estudios han analizado las disposiciones sobre inversión de los ACP, como por ejemplo Dee *et al.* (2006); Dee (2008); Houde *et al.* (2007); Kotschwar (2009) y Berger *et al.* (2010). En el presente informe se utiliza el estudio de Kotschwar, que se basa en un examen de los capítulos o disposiciones relativos a la inversión de 52 ACP. La muestra de ACP comprende 22 acuerdos de libre comercio entre países de las Américas. Dos acuerdos se firmaron en los años ochenta, 13 en los años noventa y 33 de 2000 en adelante. Diecisiete acuerdos de la muestra fueron firmados por países de las Américas con otros países no pertenecientes a la región: 8 con países asiáticos, 6 con países del Oriente Medio y 3 con interlocutores europeos. Ocho acuerdos se firmaron entre países asiáticos, 2 entre países o grupos europeos (acuerdos europeos de transición)

y 1 en cada caso entre países de Europa y África, de Europa y Asia, y de Europa y el Oriente Medio; 1 acuerdo se concertó entre países africanos. En el estudio de Kotschwar de 2009 se examinaron más de 30 características propias de los capítulos de estos acuerdos dedicados a la inversión.

Un posible inconveniente del procedimiento aquí seguido para examinar las disposiciones relativas a la inversión de los ACP es que esos acuerdos no son el único medio de contraer compromisos internacionales en materia de inversión. En los 20 últimos años se ha registrado una proliferación extraordinaria de tratados bilaterales de inversión (TBI). La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) ha calculado que el total de TBI se sextuplicó en los años noventa (de 385 en 1989 se pasó a 2.750, aproximadamente, a finales de 2009).³⁷ Un motivo de que la inversión y el comercio estén regulados por tratados distintos es que las disciplinas relativas a la inversión apuntan a "objetivos diferentes, pero complementarios" de las relativas al comercio (DiMascio y Pauwelyn, 2008). Los acuerdos comerciales tratan de aumentar las oportunidades comerciales, mientras que los acuerdos sobre inversión tienen por finalidad proteger y promover la inversión extranjera.

Aunque cada vez hay más ACP que contienen normas relativas a la inversión, el número de TBI sigue siendo muy superior al de ACP. Por ejemplo, según la base de datos sobre los TBI de la UNCTAD, en 2009 se firmaron 82 TBI, o sea más que el número de ACP con disposiciones en materia de inversión que se notificaron a la OMC en este año.³⁸ Está claro que los TBI han contribuido en medida importante a garantizar la protección de los inversores (Adlung y Molinuevo, 2008). Baldwin (2010) piensa que la proliferación de TBI en los años noventa es un medio importante de que dispusieron los mercados emergentes para atraer empleos e instalaciones manufactureras de otros lugares. Podría sostenerse así que los TBI y los capítulos dedicados a la inversión en los ACP desempeñan papeles bastante parecidos en la propagación de las redes internacionales de producción.

El estudio de Kotschwar identifica varios elementos clave en las disposiciones sobre inversión de los ACP, a saber, la cobertura, la no discriminación, las normas sobre el trato, la protección de los inversores, el movimiento temporal y la nacionalidad del personal de dirección, y la solución de diferencias. A continuación examinamos concisamente cada uno de estos elementos.

Cobertura

La cobertura del capítulo sobre la inversión depende de cómo se defina ésta y de las disciplinas contenidas en el capítulo. La inversión puede definirse en términos amplios, sobre la base de los activos (con inclusión de la IED y la cartera de inversiones), o de manera más limitada utilizando un criterio basado en la empresa (que comprenda el establecimiento o la adquisición de una empresa comercial). Las disciplinas de la inversión pueden dividirse entre los capítulos del acuerdo relativos a las inversiones y los relativos a los servicios. En consecuencia, las interacciones entre los dos adquieren mayor relevancia, y se reglamentan en el capítulo sobre la inversión o en el capítulo sobre los servicios (Houde *et al.*, 2007). Otra posibilidad es que las disciplinas estén contenidas en el capítulo sobre inversión y que haya una interacción limitada con el capítulo sobre los servicios.³⁹

Principio de no discriminación

Un mecanismo clave para abrir oportunidades de inversión en un ACP es la aplicación del principio de no discriminación de los inversores extranjeros. La medida de la apertura dependerá de lo amplia que sea la definición de inversión en el acuerdo (o sea, la serie de activos para los que rige el principio de no discriminación), de que el principio se aplique durante todo el ciclo vital de la inversión (antes y después de la instalación), y del número de reservas formuladas. Hay dos sistemas de orden general para determinar las reservas, como se ha explicado anteriormente: el de la lista negativa y el de la lista positiva. De ordinario, es más probable que el sistema de la lista negativa ofrezca mejores oportunidades de inversión.

Normas relativas al trato

Además de la no discriminación, las disposiciones sobre inversión establecen normas para el trato de los inversores extranjeros, como las relativas al trato justo y equitativo de conformidad con el derecho internacional y a la libertad de transferir pagos al extranjero.

Protección del inversor

La mayoría de los capítulos que tratan de la inversión contienen disposiciones para que los inversores estén protegidos o sean indemnizados en caso de que el país anfitrión nacionalice o expropie una inversión.

Personal directivo superior

La mayoría de los ACP prevén la entrada temporal del personal directivo superior de un inversor extranjero. Algunos acuerdos permiten la contratación de altos cargos independientemente de su nacionalidad, mientras que otros no permiten a los inversores extranjeros estipular la nacionalidad de la mayoría de los miembros del consejo de administración.

Solución de diferencias

Aunque muchos capítulos sobre la inversión de los ACP contienen ya disposiciones sobre solución de diferencias, los litigios se dirimen de muchas maneras. Algunos ACP prevén que las diferencias se resuelvan mediante la coordinación y la negociación; otros contemplan solamente la solución de diferencias entre Estados. Sin embargo, algunos ACP, como el TLCAN, permiten ahora la solución de diferencias en el Estado inversor. Un inversor que sea nacional de un miembro de un ACP podrá someter a arbitraje internacional una reclamación de incumplimiento de las obligaciones previstas en las disposiciones sobre inversión del ACP por parte de un Estado miembro del acuerdo.

Se utiliza muestra de ACP de Kotschwar para hacer un análisis más detallado de los elementos de los acuerdos que podrían considerarse esenciales para las redes de producción. En el gráfico D.13 puede verse que gran parte de los ACP de la muestra (entre el 60 y el 70 por ciento) han adoptado un sistema de lista negativa para los compromisos de inversión. Asimismo, se ha garantizado ampliamente el trato NMF y el trato nacional para los inversores extranjeros que deseen establecer una presencia, o adquirir o revender propiedades. La mayoría de los acuerdos prevén garantías de protección de los inversores, y con frecuencia se reconoce

a los inversores privados el derecho a recurrir al procedimiento de solución de diferencias. Por lo general, las disposiciones sobre inversión de esos ACP parecen bastante abiertas, aunque en el estudio de Kotschwar no se trató de determinar la medida en que esas disposiciones afectaron realmente a las corrientes de IED. No obstante, algunos datos econométricos demuestran que esas corrientes responden a las disposiciones de los capítulos de los ACP relativos a la inversión. Véase Dee *et al.* (2006), Dee (2008) y Berger *et al.* (2010).

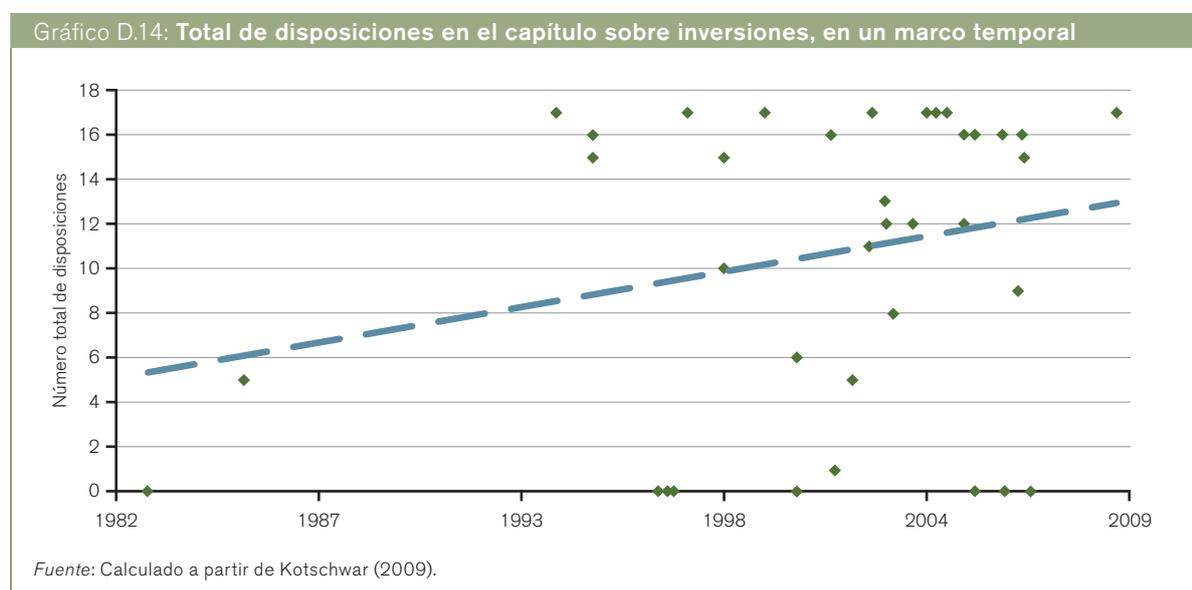
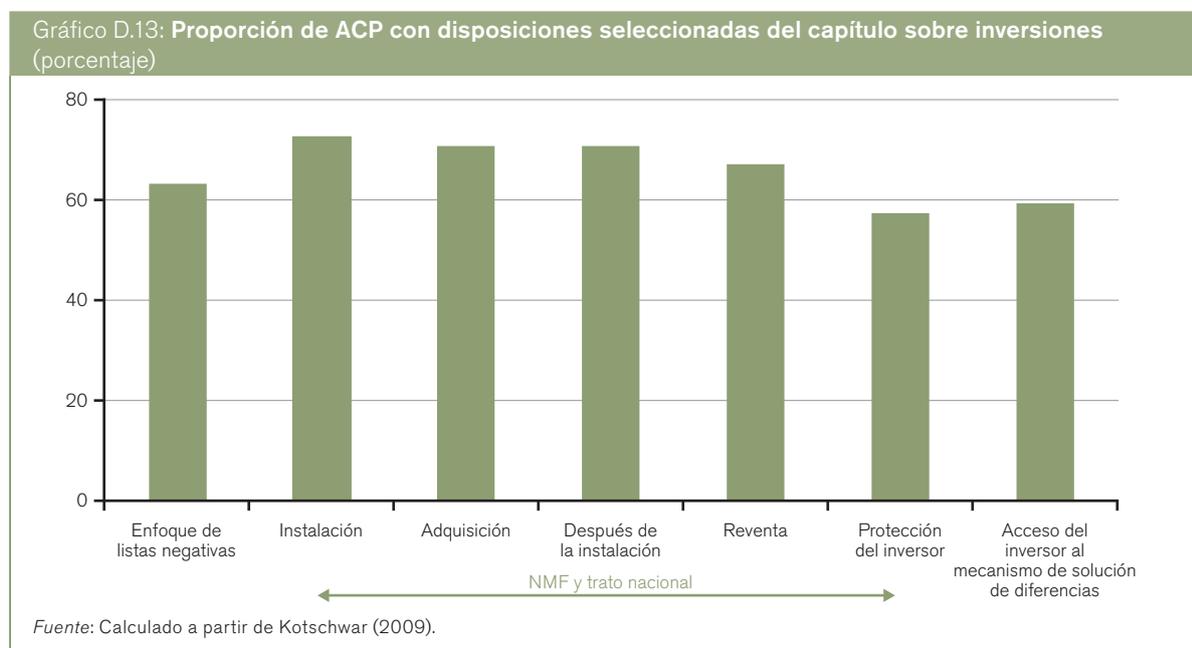
Pautas temporales

Los acuerdos de la muestra de Kotschwar abarcan desde comienzos de los años ochenta hasta 2009 aproximadamente. Compulsando el número total de disposiciones de los capítulos sobre inversiones a modo de indicador de la apertura a las inversiones, se puede ver que los acuerdos más recientes parecen más abiertos que los menos recientes (véase el gráfico D.14).⁴⁰ Esta tendencia no

cambia aunque se utilice una serie más limitada de disposiciones del capítulo sobre inversión, como las referentes solamente al trato NMF y al trato nacional.

¿Existen familias de disposiciones sobre la inversión?

Kotschwar constata que los ACP están agrupados, aproximadamente, en torno a dos núcleos: un núcleo de tipo TLCAN, que comprende acuerdos entre países de las Américas y, de modo creciente, de países de la región de Asia-Pacífico, y un núcleo de estilo europeo. Califica de “comprendivos” todos los ACP de la muestra en los que participan los tres miembros del TLCAN (el Canadá, los Estados Unidos y México), junto con sus interlocutores respectivos en las Américas, porque aplican las cuatro modalidades que determinan las condiciones de la inversión: instalación, adquisición, operaciones después de la instalación y reventa. Estos acuerdos comprenden además disciplinas tales como el trato NMF, el trato nacional y la solución de diferencias. El 80 por ciento o más de ellas



contienen disposiciones sobre transparencia, protección contra la denegación de beneficios y la restricción de las transferencias, limitaciones mínimas a la nacionalidad del personal directivo y los miembros del consejo de administración, ausencia de requisitos de rendimiento y garantías contra la expropiación.

Los Estados Unidos llevan la delantera en el diseño de ACP especialmente comprensivos. En Asia, Kotschwar constata que los acuerdos de Singapur y de Australia son más comprensivos, pero otros acuerdos son de contenido muy escaso. Comprueba además que la cobertura de los acuerdos interregionales es algo menor debido a las escasas disciplinas incluidas en los acuerdos UE-México y UE-Chile, así como en el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre Chile y China, el Acuerdo P-4 (Australia, Brunei Darussalam, Chile y Singapur), y el ALC entre los Estados Unidos y Jordania.

Kotschwar observa que los acuerdos firmados entre economías desarrolladas tienden a ser más completos que las disposiciones a nivel multilateral. Esto se ve más claramente cuando estos acuerdos contienen capítulos dedicados específicamente a la inversión que no se limitan a los servicios, abarcan todas las fases de la inversión, emplean un sistema de lista negativa y prevén pocas limitaciones, o ninguna, respecto de la nacionalidad de los miembros del consejo de administración y el personal directivo. Existe una separación geográfica en lo referente a las limitaciones de los requisitos de rendimiento. Los acuerdos firmados por los Estados Unidos (excepto con Israel) limitan los requisitos de rendimiento. Los acuerdos firmados por Singapur (salvo los concertados con los Estados Unidos y el Japón) no los limitan.

En lo relativo a los requisitos de transparencia se aprecia una separación similar. Los acuerdos firmados en las Américas tienden a añadir obligaciones previas en materia de observaciones y publicación al AGCS, y a establecer servicios nacionales de información. Los acuerdos concertados en Asia no suelen contener estos requisitos. Los acuerdos firmados por Australia (con los Estados Unidos y con Singapur) incluyen una disposición sobre la denegación de beneficios parecida a la del AGCS. Sólo unos pocos de los acuerdos concertados con miembros asiáticos prevén un trato más riguroso que el previsto en el AGCS; todos esos acuerdos se han firmado con países de las Américas (Chile-Corea, México-Japón, Estados Unidos-Corea y Estados Unidos-Singapur). Los acuerdos firmados con Australia o Israel no prevén mecanismos de solución de diferencias entre los inversores y los Estados, salvo en el caso del acuerdo entre Singapur y Australia; todos los acuerdos firmados por Singapur incluyen esta disposición.

En cuanto a los acuerdos entre países desarrollados y países en desarrollo, los firmados con países de las Américas contienen en todos los casos un capítulo dedicado exclusivamente a la inversión, o incluyen un TBI. Los acuerdos entre la UE y los países en desarrollo no suelen incluir un capítulo de esta clase. Los ACP entre países en desarrollo son muy variables, en el contenido y en el planteamiento. Los acuerdos firmados por Chile y México con otros países en desarrollo se parecen mucho más a los acuerdos concertados con países desarrollados que los firmados entre otros países en desarrollo, como el MERCOSUR. Estos últimos acuerdos tienden a prever una apertura más gradual de los mercados.

(iii) Obstáculos técnicos al comercio

En un mundo en el que los obstáculos arancelarios han ido desapareciendo paulatinamente, los obstáculos no arancelarios al comercio han cobrado más importancia. Como se observaba anteriormente, muchos ACP contienen normas sobre obstáculos técnicos al comercio (OTC), y un número cada vez mayor incluye disposiciones OTC.

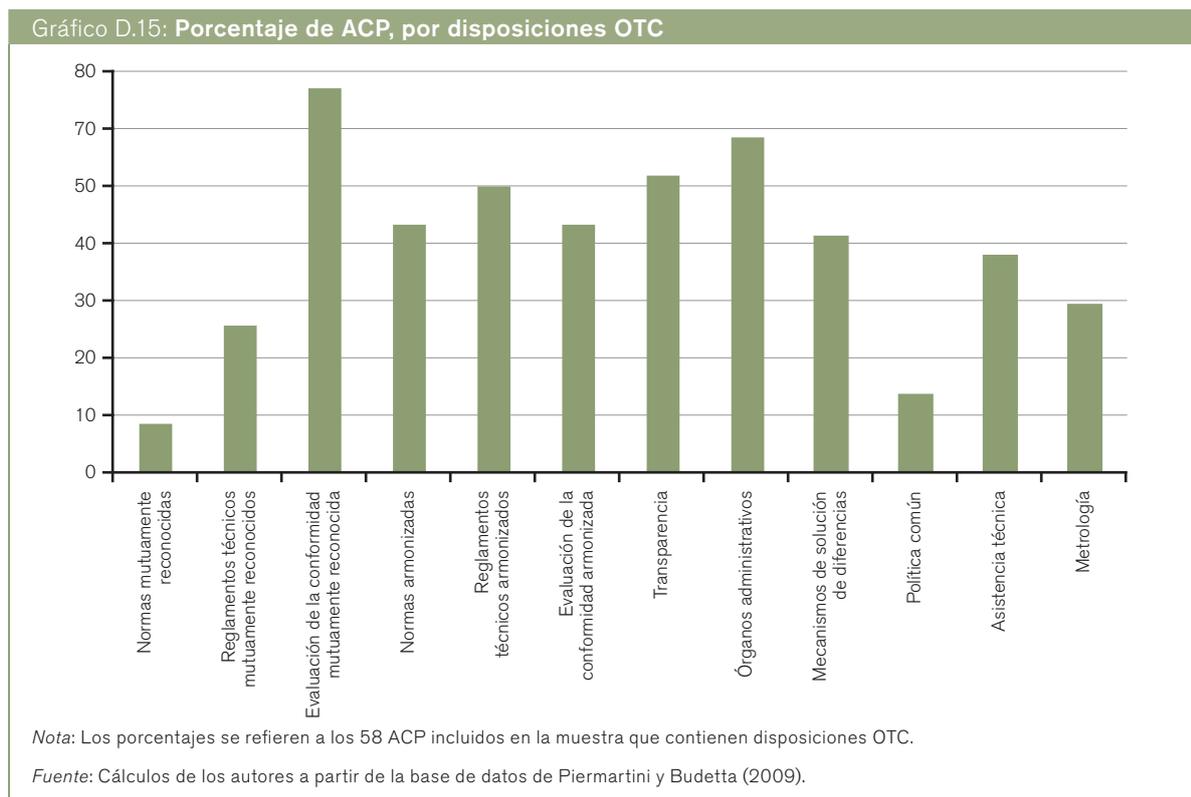
Los datos aquí expuestos sobre las disposiciones OTC en los ACP se han tomado de un estudio de Piermartini y Budetta (2009) de 70 ACP con diferentes características geográficas, niveles de desarrollo y volumen del comercio intrarregional. Cincuenta y ocho de los 70 ACP examinados contenían disposiciones OTC. El estudio emplea una plantilla que clasifica las disposiciones OTC en función del planteamiento integrador elegido para las normas, los reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación de la conformidad (a saber, armonización o reconocimiento mutuo), las mejoras de la transparencia, instituciones o mecanismos para administrar el acuerdo y resolver las diferencias, y las posibilidades de cooperación entre asociados regionales en cuestiones relacionadas con las normas, más allá de los objetivos comerciales y la asistencia técnica. Como esta base de datos⁴¹ utiliza principalmente los textos jurídicos de los acuerdos, no es posible hacer una estimación de la medida en que las disposiciones se aplican efectivamente.

¿En qué consisten habitualmente las disposiciones OTC de los ACP?

Las disposiciones más frecuentes (presentes en más de la mitad de los 58 ACP incluidos en el estudio de Piermartini y Budetta que contienen disposiciones OTC) son el reconocimiento mutuo de la evaluación de la conformidad, la armonización de los reglamentos técnicos, las disposiciones sobre transparencia y las disposiciones destinadas a establecer un mecanismo institucional, como un comité, un órgano o una red para las cuestiones relacionadas con las normas (véase el gráfico D.15). Más del 40 por ciento de los acuerdos de la muestra de 58 ACP tenían disposiciones sobre normas armonizadas, procedimientos armonizados de evaluación de la conformidad y mecanismos de solución de diferencias. Menos del 30-40 por ciento de los acuerdos contenían disposiciones sobre el reconocimiento mutuo de reglamentos y normas, políticas comunes, asistencia técnica y metrología.

La expresión reconocimiento mutuo quiere decir que los países convienen en reconocer recíprocamente la equivalencia de sus reglamentaciones, normas o procedimientos de evaluación de la conformidad, facilitando así la afluencia ininterrumpida de bienes a los mercados de los interlocutores comerciales. Al igual que el reconocimiento mutuo, la armonización de los reglamentos y las normas es un paso hacia un comercio más abierto. Tanto el reconocimiento mutuo como la armonización promueven la transparencia y la apertura del comercio reduciendo los costos para los exportadores, derivados de la necesidad de mantenerse al corriente de los cambios normativos en los países de destino. Estos mecanismos facilitan también el acceso de los exportadores a la información acerca de las preferencias de los consumidores en los países con los que comercian.⁴²

En lo que concierne a sus efectos en el comercio, la ventaja de la armonización sobre el reconocimiento es que la primera hace que artículos producidos en diferentes países se



asemejen más (sean más homogéneos), y que, por consiguiente, sean mejores sucedáneos desde el punto de vista de los productores y los consumidores. Esto, a su vez, puede facilitar el comercio al mejorar la confianza del consumidor en la calidad de los bienes importados. Al hacer más compatibles los productos importados con los producidos en el país, la armonización facilita a los consumidores las comparaciones entre productos. También es probable que aumente la competencia, reduzca los precios e incremente el comercio. No obstante, la armonización requiere negociaciones más difíciles y entraña mayores costos reglamentarios que el reconocimiento mutuo.

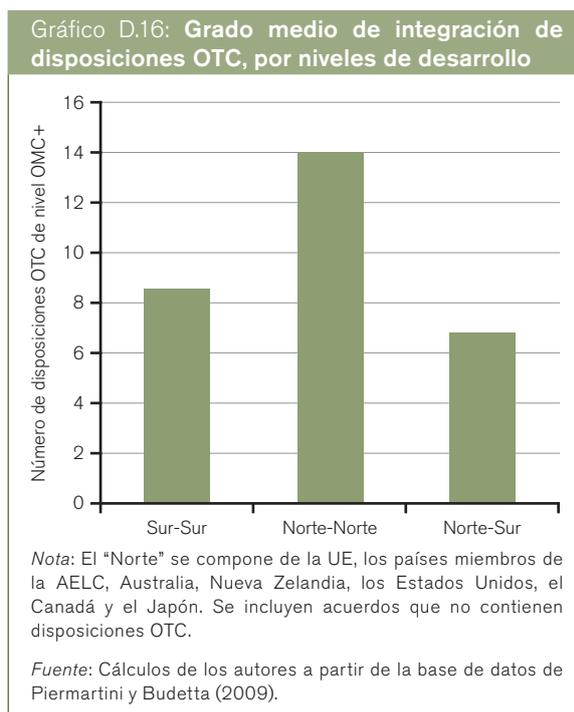
Por último, el fortalecimiento de la cooperación con miras a la institucionalización del régimen de normas favorecerá la apertura de los mercados, porque es probable que fomente la aplicación efectiva de las medidas. Por regla general, la divergencia entre la legislación y la práctica dependerá de las instituciones y los procedimientos administrativos.

¿Cuáles son los acuerdos que integran en mayor medida disposiciones OTC?

Los acuerdos firmados entre países con niveles de desarrollo, tecnología, requisitos ambientales y preferencias similares tienen más probabilidades de integrar disposiciones OTC que los concertados entre países más dispares entre sí. Esto se debe a que los países que se asemejan tienden a compartir objetivos de política similares, y por ende tipos de normas parecidos. Además, es más probable que entre países con un mayor nivel de desarrollo la confianza en las evaluaciones de la conformidad y las normas mutuas sea mayor que entre países menos desarrollados.

Para comprender el nivel general de integración de las disposiciones OTC, se han clasificado los ACP con arreglo a las disposiciones que no se limitan a los compromisos de la

OMC (integración OMC+). El gráfico D.16 muestra el nivel medio de integración OMC+ alcanzado por los ACP clasificados según el nivel de desarrollo y las similitudes entre los países firmantes. Confirmando la predicción de que es más probable que los ACP entre países con un nivel parecido de desarrollo e ingresos más altos alcancen niveles más profundos de integración, los acuerdos entre países desarrollados (el Norte) registran el máximo nivel de integración de las disposiciones OTC por término medio. Los ACP entre países en desarrollo (el Sur) obtienen



puntuaciones más altas que los acuerdos entre países desarrollados y países en desarrollo, lo que corrobora la hipótesis de que la integración tiene más probabilidades de producirse entre países similares.

¿Hay familias de ACP en el contexto de la integración de disposiciones OTC?

El cuadro D.3 muestra las pautas de la integración de disposiciones OTC, por regiones. Las disposiciones más frecuentes (las que están presentes en más del 60 por ciento de los casos) están sombreadas en color verde, las menos frecuentes (las que están presentes en menos del 40 por ciento de los casos) están sombreadas en azul, y las restantes (con una tasa de presencia comprendida entre el 40 y el 60 por ciento de los casos) están sombreadas en rojo. Mientras que el reconocimiento mutuo de la evaluación de la conformidad es frecuente en todos los ACP, en las otras medidas adoptadas en los ACP se observan diferencias significativas.

Hay una considerable diferencia entre los acuerdos de tipo europeo y los de tipo norteamericano en la elección entre la armonización y el reconocimiento mutuo como vehículo para la integración de disposiciones OTC. Los ACP en los que participa la UE prefieren típicamente la armonización, mientras que los acuerdos norteamericanos tienden a elegir el reconocimiento mutuo. Además, las disposiciones OTC en los ACP de América del Norte, Asia Oriental y América del Sur-América Central tienen por objetivo principal la introducción de requisitos de transparencia y la creación de órganos institucionales, mientras que los acuerdos europeos o africanos apenas tienen en cuenta estas cuestiones.

Es probable que los ACP que armonizan las normas estén estructurados en forma de corona radial, con un núcleo constituido por el asociado más importante, a cuyas normas se ajustan los radios que salen del núcleo. Esta tendencia puede hacer que las normas se conviertan en obstáculos al comercio y a la integración de las principales agrupaciones regionales.⁴³

(iv) Política de competencia

La existencia de monopolios, cárteles u otras prácticas privadas contrarias a la competencia puede cancelar los beneficios de la reforma del comercio, la inversión y los servicios. Estas características del mercado impiden a las empresas multinacionales aprovechar plenamente las diferencias de costos entre los países, fragmentando la producción. La adopción de una política de competencia es, por muchos conceptos, un complemento natural de la reducción de los obstáculos al comercio, la inversión y los servicios. Mientras que esa reducción limita o elimina las distorsiones causadas por las políticas, la política de competencia anula el poder sobre el mercado o impide que se abuse de él. Como han observado muchos comentaristas, la malograda Carta de La Habana de la Organización Internacional del Comercio, de 1948, contenía disposiciones sobre las prácticas comerciales restrictivas, lo que demuestra que los negociadores habían reconocido la vinculación existente entre la apertura del comercio y las leyes de competencia.

El siguiente análisis de las normas de los ACP en materia de competencia se basa en investigaciones recientes de Silva (2004); Brusik *et al.* (2005); Anderson y Evenett (2006); Solano y Sennekamp (2006); Teh (2009) y Dawar y Holmes (2010). Muchos estudios sobre estas normas se concentran solamente en los capítulos de los acuerdos dedicados a la política de competencia. Sin embargo, como destacaron Anderson y Evenett (2006), en otros capítulos también figuran disposiciones relacionadas con la competencia. A juicio de estos autores, estas disposiciones sobre la competencia en sectores específicos pueden tener efectos más favorables a la competitividad que el propio capítulo sobre la política de la competencia, suponiendo que el acuerdo comercial tenga uno. Los autores ponen de relieve lo que denominan "principios horizontales", relacionados con la no discriminación, la imparcialidad del procedimiento y las disposiciones sobre transparencia de los acuerdos.

Cuadro D.3: Pautas de integración de los OTC en las distintas regiones (porcentaje de ACP por disposición y por región)

Disposiciones	UE	América del Norte	Asia Oriental	América del Sur y Central	África
RM de normas	13	7	8	6	0
RM de reglamentos técnicos	13	40	31	41	0
RM de la evaluación de la conformidad	67	73	69	76	70
Arm. de las normas	80	20	31	47	60
Arm. de los reglamentos técnicos	73	27	54	59	50
Arm. de la evaluación de la conformidad	80	20	31	47	60
Requisitos de transparencia	20	67	62	65	20
Órgano administrativo	20	67	62	76	40
Órgano de solución de diferencias	20	33	46	47	20
Política común	7	0	15	6	20
Asistencia técnica	40	40	23	65	40
Metrología	47	13	8	47	60

Nota: RM significa reconocimiento mutuo y Arm. armonización.

Fuente: Cálculos extraídos de la base de datos de Piermartini y Budetta (2009).

Las reglas de transparencia exigen la publicación de leyes que promuevan la competencia leal y combatan las prácticas contrarias a la competencia. La imparcialidad del procedimiento requiere que los procedimientos administrativos sean coherentes, imparciales y razonables, y que sea posible revisar y recurrir las decisiones adoptadas en el curso del procedimiento administrativo. Anderson y Evenett (2006) aducen que estos principios horizontales influyen en la legislación y la política de la competencia.

Confirmando la hipótesis de Anderson y Evenett, el estudio de Teh (2009) documenta el hecho de que un gran número de ACP contienen disciplinas relativas a la competencia en los capítulos sobre inversión, servicios (telecomunicaciones, transporte marítimo y servicios financieros), contratación pública y propiedad intelectual. Sobre la base de la muestra de 74 ACP de este autor, el gráfico D.17 hace ver la proporción de ACP que contienen elementos relacionados con la competencia en capítulos no dedicados a este tema. Más de una cuarta parte de los ACP, por ejemplo, tienen disposiciones de protección contra los grandes proveedores de telecomunicaciones que adoptan prácticas contrarias a la competencia. Alrededor de una quinta parte de los ACP tienen un capítulo sobre propiedad intelectual (PI), destinado a impedir el comportamiento abusivo o contrario a la competencia de los titulares de derechos de PI.

Como se ha aducido en el presente informe, es probable que los servicios de infraestructura, las inversiones y la protección de la propiedad intelectual sean los elementos

centrales de los mecanismos de constitución de redes de producción que funcionen satisfactoriamente. La aplicación de normas sobre la competencia en estos sectores complementará la reducción de los obstáculos al comercio y otros obstáculos reglamentarios.

Las principales obligaciones definidas en los capítulos de los ACP dedicados a la política de competencia son la adopción o aplicación de leyes de competencia y la intensificación de la cooperación entre las autoridades de los interlocutores de los ACP que se ocupen de este tema. Varias clases de comportamiento se consideran contrarios a la competencia, o se piensa que pueden afectarla negativamente, y los acuerdos los mencionan explícitamente: se trata de las acciones concertadas, el abuso de posiciones dominantes y la ayuda estatal. También se presta especial atención a los monopolios, las empresas del Estado y las empresas que poseen derechos especiales o exclusivos.

Los capítulos sobre la política de competencia acostumbran a prescribir una mayor cooperación entre las autoridades nacionales encargadas de la competencia, aunque por lo general la cooperación se limita al intercambio de información, notificaciones y consultas. No obstante, unos pocos ACP atribuyen un papel importante a los órganos regionales en la realización de investigaciones y actividades de vigilancia, así como en la adopción de medidas para combatir los comportamientos contrarios a la competencia.

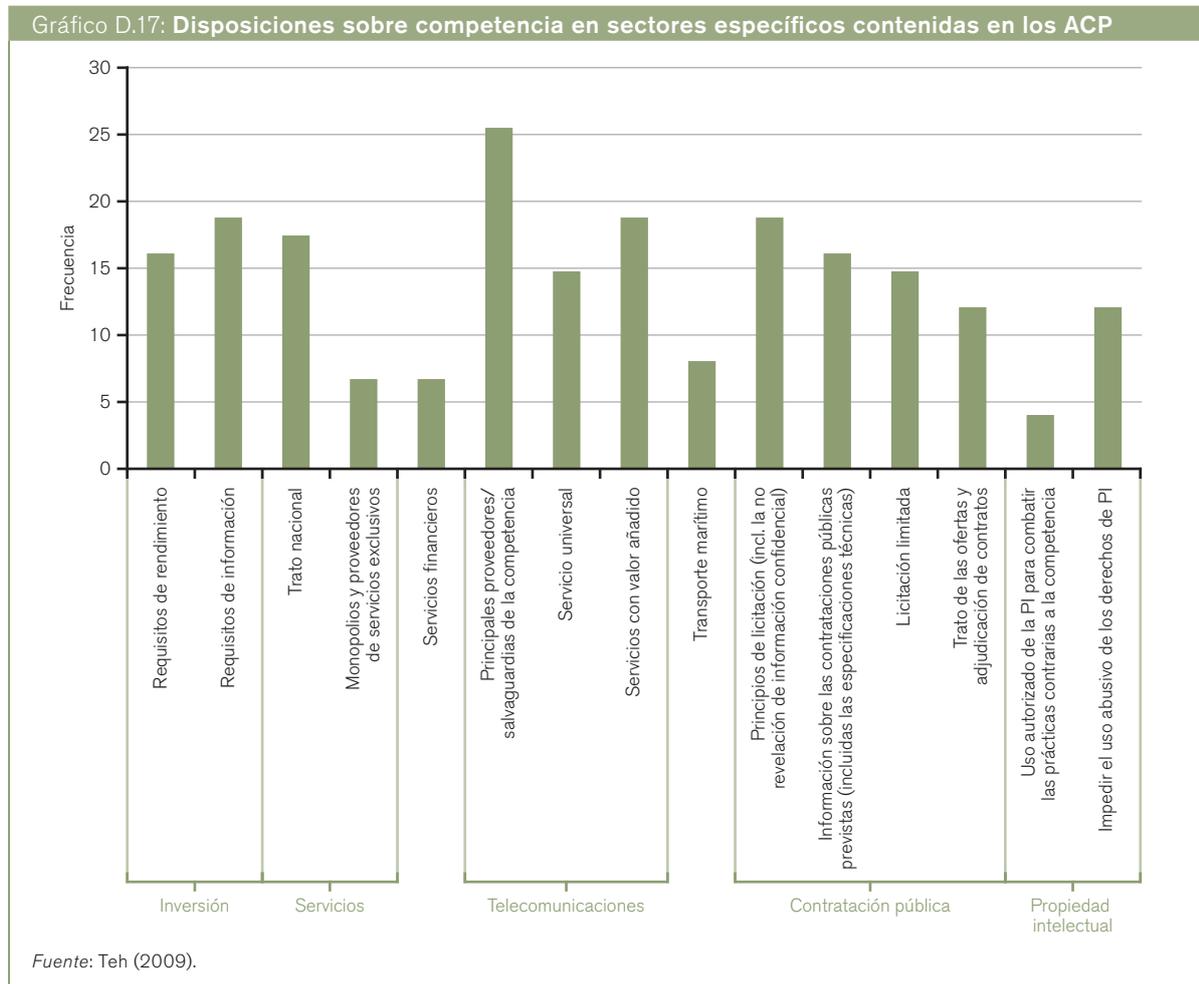
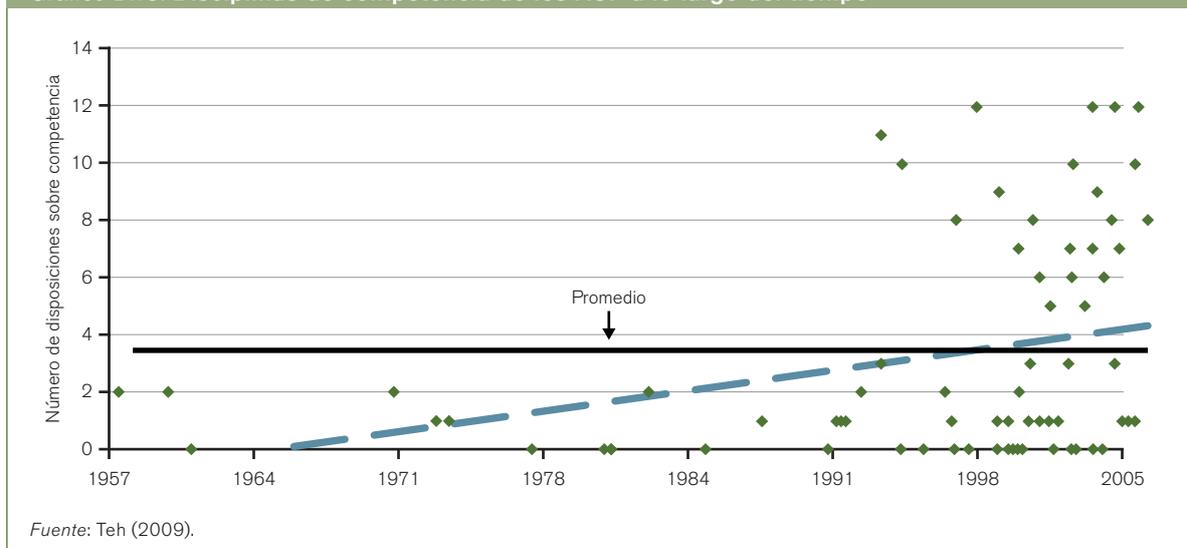


Gráfico D.18: Disciplinas de competencia de los ACP a lo largo del tiempo



Fuente: Teh (2009).

Un factor que complica la evaluación de los efectos normativos de los capítulos sobre la política de competencia –a diferencia de las disposiciones sobre competencia en sectores específicos y los principios horizontales– es que un número considerable de ACP los excluyen por completo o en parte de las disposiciones de solución de diferencias. De los 55 ACP con disposiciones sobre la política de competencia, del total de 74 ACP de la muestra de Teh (2009), 14 excluyen todas estas disposiciones del procedimiento de solución de diferencias, mientras que otros 2 excluyen algunas partes de las disposiciones sobre competencia. Estas exclusiones hacen pensar que los capítulos sobre la política de competencia están destinados en su mayor parte a funcionar exclusivamente como un "compromiso del máximo empeño"⁴⁴, y subrayan la importancia de los principios horizontales y las disposiciones sobre competencia en sectores específicos no incluidos en los capítulos dedicados a la política de competencia en los ACP pertinentes.

Pauta temporal

El gráfico D.18 muestra el aumento en el tiempo de los compromisos de promoción de la competencia por conducto de los ACP. Este análisis se limita a las disposiciones sobre la competencia en sectores específicos y la competencia horizontal, dado que un número considerable de ACP excluyen, por completo o en parte, las disposiciones sobre política de competencia del mecanismo de solución de diferencias. El eje vertical del gráfico D.18 mide la frecuencia de las disposiciones sectoriales y horizontales de cada ACP de la muestra, mientras que el eje horizontal indica la fecha de entrada en vigor del ACP. El aumento de los compromisos de promoción de la competencia está representado por la línea azul ascendente, para los 74 ACP de la muestra que entraron en vigor entre 1958 y 2006.

¿Hay familias de ACP en el contexto de la política de competencia?

La cuestión de la existencia de distintos tipos de disposiciones sobre la competencia en acuerdos en que son parte determinados países es pertinente, habida cuenta de la afirmación de Horn *et al.* (2010) según la cual ciertos núcleos centrales de ACP tienden a exportar sus regímenes reglamentarios a otros miembros de los ACP. Según Solano y

Sennekamp (2006), pueden detectarse pautas distintas en las disposiciones sobre la política de competencia de los acuerdos de tipo europeo, o similares al TLCAN. Como este estudio se limitó a los capítulos de los acuerdos dedicados a la política de competencia, cabe preguntarse si esta constatación sigue siendo válida cuando se adopta una visión más amplia de las disposiciones sobre competencia de los ACP.

Del análisis realizado en el presente informe se desprende que la constatación de Solano y Sennekamp es sólida, aunque incluyamos las disposiciones sectoriales y horizontales. Se observan cuatro diferencias apreciables en el trato de la política de competencia entre los ACP firmados por la UE y los firmados por los Estados Unidos. En primer lugar, en los ACP de los Estados Unidos los principios horizontales son más pronunciados. En segundo lugar, las disciplinas relativas a la competencia ocupan un lugar destacado en los capítulos sectoriales de estos ACP, sobre todo en los sectores de las telecomunicaciones, la contratación pública y la inversión. En tercer lugar, en comparación con los acuerdos concertados por la UE, es menos probable que encontremos un capítulo dedicado específicamente a la competencia en los ACP norteamericanos. Casi todos los ACP concertados por la UE tienen capítulos dedicados a la política de competencia. Por último, los ACP centrados en los Estados Unidos excluyen los capítulos sobre política de competencia del procedimiento de solución de diferencias.

Es difícil apreciar la pertinencia de esas diferencias en la práctica. En el análisis de las disposiciones OTC de los ACP, una de las explicaciones de la existencia observada de familias de ACP fue que el núcleo de la corona radial de los ACP exportaba su régimen reglamentario a los radios. Por tanto, una interpretación sería que las dos potencias comerciales están interesadas en exportar a sus asociados en los ACP aspectos diferentes de sus reglamentaciones en materia de competencia.

¿Son preferenciales las normas sobre la competencia?

A diferencia de las disposiciones tradicionales sobre el acceso a los mercados, muchos elementos de las normas sobre competencia de los ACP se caracterizan por la no

discriminación, véase, por ejemplo, Teh (2009) y Dawar y Holmes (2010). Las disciplinas sobre competencia suelen aplicarse mediante reglamentos nacionales.⁴⁵ Aunque no es imposible que estos reglamentos se ajusten para favorecer a empresas originarias de otros firmantes del ACP, este ajuste puede resultar costoso y más difícil a medida que aumenta el número de ACP firmados por un país. La transparencia, y en particular la obligación de publicar leyes que promuevan la competencia, proporciona información disponible por igual para miembros y no miembros de los ACP.

Los capítulos dedicados a la política de competencia suelen prescribir la aplicación de leyes de competencia y el establecimiento de una autoridad encargada de la competencia. En la medida en que la aplicación de la ley de competencia en un país reduce el poder sobre el mercado de los agentes económicos nacionales, todas las empresas extranjeras que operan en el mercado salen beneficiadas, independientemente de que pertenezcan o no a un miembro del ACP. Además, las obligaciones derivadas de la política de competencia ofrecen oportunidades a los nuevos competidores extranjeros (procedentes o no de miembros del ACP) para desafiar a los agentes nacionales.

Por último, de las disposiciones sobre competencia pueden derivarse beneficios (efectos indirectos), sobre todo si están contenidas en acuerdos regionales, y no en acuerdos bilaterales (Dawar y Holmes, 2010). La constitución de una autoridad regional encargada de la competencia puede facilitar la obtención de economías de escala. Aunque no se establezca una autoridad centralizada, el intercambio de información y la cooperación entre las autoridades ejecutivas pueden tener efectos secundarios beneficiosos. También puede haber efectos de demostración en otras jurisdicciones, cuando una autoridad encargada de la competencia en un miembro de un ACP tome medidas contra otra porque su comportamiento es contrario a la competencia. Con el tiempo, el mayor número de normas y prácticas comunes de competencia dentro de un ACP impedirá el arbitraje normativo, que se produce cuando las empresas se sitúan bajo una jurisdicción del ACP en la que la política de competencia es relativamente laxa.

3. Redes de producción y acuerdos comerciales preferenciales profundos

En esta sección del informe pasamos a examinar el papel de las redes de producción internacionales en el establecimiento de ACP "profundos" que van más allá de la reducción de los aranceles. Los resultados econométricos muestran que el aumento del comercio en piezas y componentes está asociado con una mayor profundidad de los acuerdos recientemente firmados entre miembros de un acuerdo comercial preferencial. Además, el análisis muestra que cuanto mayor es la profundidad de un acuerdo, mayor es el aumento del comercio entre miembros del ACP. Para complementar este análisis, examinamos dos estudios de casos de diferentes regiones del mundo: la ASEAN (Asociación de las Naciones del Asia Sudoriental) y Costa Rica. Estos estudios proporcionan información útil sobre los vínculos entre las redes de producción y el proceso de creación de un ACP.⁴⁶ La intención es aquí documentar el crecimiento del comercio en piezas y componentes así como la afluencia de la inversión extranjera directa durante el período que precede a la formalización del acuerdo comercial.

(a) Integración profunda y redes de producción: un análisis empírico

Los estudios teóricos sobre los ACP examinados en la sección C.2 sugieren que la relación entre la integración profunda y el comercio funciona en ambas direcciones. Por una parte, es posible que los ACP estimulen la creación de redes de producción al facilitar el comercio entre miembros potenciales de una cadena de suministro. Por otra parte, los países que ya participan en la fragmentación internacional de la producción están dispuestos a firmar acuerdos comerciales preferenciales con sus asociados a fin de asegurar sus relaciones comerciales como proveedores de bienes y servicios intermedios. Además, cuando hay redes de producción entre países con diferencias significativas en sus leyes y reglamentaciones comerciales, los ACP son un medio de reducir esas diferencias y de promover la actividad de producción compartida. En esta sección someteremos a pruebas empíricas las dos direcciones de causalidad.

El impacto de los ACP en el comercio ha sido ampliamente estudiado.⁴⁷ La principal conclusión de los estudios es que los ACP estimulan el comercio entre los miembros. Los trabajos sobre los efectos de la integración profunda son, sin embargo, limitados. Una de las principales razones de esto es que resulta difícil definir y medir la profundidad de los acuerdos (véase la sección C.2). En esta sección se procurará investigar los efectos de la integración profunda sobre el comercio concentrando la atención en las redes de producción del subgrupo de acuerdos analizados en la sección D.2.⁴⁸

La profundidad de un acuerdo se definirá en términos de cobertura y se captará en dos conjuntos de índices. El primer grupo de índices se ha elaborado sobre la base del número de disposiciones OMC+ y OMC-X de cumplimiento obligado incluidas en cada acuerdo. Cuanto mayor sea el número de componentes de cumplimiento obligado abarcados por un acuerdo, más profundo será el acuerdo. Una limitación de estos índices es que asignan el mismo peso a cada una de las esferas abarcadas en un ACP, suponiendo así que el impacto potencial de cada una de las disposiciones en las redes de producción tiene la misma magnitud.

Para hacer frente a este problema se utilizará también otro método – conocido como metodología de componentes principales⁴⁹ – para generar un índice que capte la profundidad de un acuerdo. Esta metodología no tiene un fundamento teórico pero puede utilizarse como punto de partida para continuar la investigación sobre la forma de cuantificar la integración profunda.

Se utilizan dos índices alternativos que captan la profundidad de un acuerdo en áreas tales como la política de competencia y los OTC. Estos índices se computan también en términos de la cobertura de las disposiciones, en que un índice más alto representa una mayor profundidad en el área pertinente.⁵⁰ Se han elegido estas disposiciones particulares por dos razones. En primer lugar, en los trabajos existentes⁵¹ se ha intentado hacer análisis en profundidad y elaborar esquemas de las disposiciones. En segundo lugar, como se examinó en la sección D.2, las esferas como la política de competencia y los OTC son importantes en términos de la producción compartida. La integración de medidas OTC hace que la fragmentación internacional de la producción sea más fácil al reducir los costos de ensayo y certificación de los productos. La política de competencia permite que las empresas multinacionales aprovechen plenamente las diferencias de costo entre los países cuando la producción está fragmentada.

Se ha calculado una ecuación de gravedad aumentada⁵² para 200 países, utilizando datos de entre 1980 y 2007, a fin de investigar el efecto de la integración profunda en las redes de producción. Esta metodología ha sido utilizada ampliamente por los economistas para poner a prueba empíricamente los determinantes de las corrientes comerciales, y en particular para estimar el efecto de la apertura del comercio preferencial en las corrientes comerciales. Sin embargo, la estimación de los efectos de los ACP en el comercio bilateral en piezas y componentes utilizando una ecuación de gravedad puede tener problemas de endogeneidad.⁵³ Para tener esto en cuenta, se sigue el enfoque utilizado por Baier y Bergstrand (2007).⁵⁴

La falta de datos plantea algunas dificultades para evaluar la fragmentación internacional de la producción. Por esta razón, en los trabajos empíricos se utilizan a menudo valores representativos para las redes de producción. Se han utilizado diferentes enfoques para cuantificar la magnitud y las modalidades del comercio en manufacturas directamente atribuible a redes de producción.⁵⁵ Nos guiamos por Yeats (1998) y Hummels *et al.* (2001) y utilizamos el comercio en piezas y componentes como valor representativo de la distribución mundial de la producción.⁵⁶

Los resultados preliminares muestran que, como cabía esperar, la firma de un ACP aumenta la producción compartida entre países. Más específicamente, los acuerdos comerciales preferenciales aumentan el comercio en piezas y componentes en un 35 por ciento entre los países miembros (véase la columna (1) del cuadro D.4 del apéndice). Además, los países que firman acuerdos comerciales profundos comercian más que los que firman acuerdos comerciales poco profundos. En otras palabras, una disposición adicional en un acuerdo aumentará el comercio en casi 2 puntos porcentuales en promedio (véanse las columnas 2, 3 y 4 del cuadro D.4 del apéndice). La interpretación de la magnitud de la integración profunda cuando se mide utilizando un análisis de componentes principales es menos intuitiva, dado que no es fácil interpretar el significado de un incremento de una unidad en ese índice. Sin embargo, los resultados muestran que, en promedio, la firma de acuerdos comerciales profundos aumenta el comercio en las redes de producción entre países miembros en casi 8 puntos porcentuales (vease la columna (5) del cuadro D.4 del apéndice).

Los datos preliminares muestran también que los acuerdos más profundos en esferas como las medidas OTC y la política de competencia tienen un impacto positivo y significativo en las redes de producción (véanse las últimas dos columnas del cuadro D.4 del apéndice). La inclusión de una disposición adicional en la política de competencia o los OTC aumentará el comercio en 1 y 3 puntos porcentuales, respectivamente. Los resultados confirman que la integración de los OTC que entrañan el reconocimiento mutuo, la armonización de las normas y la transparencia reduce el costo de la fragmentación de la producción. La aprobación de leyes de competencia y el aumento de los niveles de cooperación entre los países miembros de un ACP hacen también que la producción compartida sea más rentable para las empresas en los países involucrados.

Dado que los índices de integración de los OTC y la política de competencia se basan en diferentes muestras de países, no es posible comparar la magnitud de estos coeficientes a fin de determinar cuál de las esferas normativas es la más importante en relación con las redes de producción.

Hemos considerado hasta el momento si los acuerdos profundos aumentan el comercio en piezas y componentes. La segunda cuestión que se señaló al comienzo de esta subsección era si los niveles más altos de comercio en piezas y componentes aumentan la probabilidad de que se firmen acuerdos profundos. Para responder a esta pregunta, seguimos los trabajos publicados sobre los determinantes de los acuerdos comerciales preferenciales⁵⁷ y calculamos una ecuación en que la profundidad de un acuerdo es ahora la variable dependiente que debe explicarse y la proporción del comercio en piezas y componentes en el comercio total se incluye como variable explicatoria.⁵⁸

Los resultados (véase el cuadro D.5 del apéndice) muestran que los niveles más altos de comercio en piezas y componentes en relación con el comercio total tienen un impacto positivo en la profundidad de un acuerdo. Este efecto sigue siendo significativo después de tener en cuenta otros determinantes del ACP, como la similitud económica entre países y sus diferencias en dotación relativa de factores.

(b) La ASEAN: de la regionalización al regionalismo

En la sección B de este informe se ha hecho referencia al gran aumento y la concentración regional del comercio en piezas y componentes en el Asia Oriental en los últimos años. Esto es coherente con las conclusiones de Ando y Kimura (2005) y Kimura *et al.* (2007) respecto de una clase más amplia de productos que denominaron "industrias de maquinaria".⁵⁹ Los autores vinculan la gran proporción de estos productos en el comercio de los países del Asia Oriental con el surgimiento de redes de producción internacionales en la región.

Por supuesto, no existen redes de producción internacionales únicamente en el Asia Oriental. Es posible encontrar esas redes (en que participan empresas norteamericanas y maquiladoras mexicanas) en América del Norte y en Europa (por ejemplo, empresas automovilísticas alemanas y filiales húngaras y checas). Sin embargo, hay por lo menos tres factores que distinguen a las redes del Asia Oriental (Ando y Kimura, 2005). En primer lugar, las actividades de manufactura de los países y el comercio internacional están más entrelazados. En segundo lugar, participan en las redes un mayor número de países con diferentes niveles de ingreso. En tercer lugar, las redes incluyen tanto relaciones dentro de las empresas como independientes de ellas.

La ASEAN se creó en 1967 en gran medida para hacer frente a las tensiones territoriales en aumento entre algunos de sus miembros (los signatarios originales eran Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia) y a las posibles consecuencias del conflicto en Indochina. La cooperación económica no surgió en consecuencia como prioridad hasta 1977, cuando se estableció un ACP de alcance parcial. Sin embargo, el esquema sólo tuvo un impacto limitado a causa de las nutridas listas de exclusiones y los márgenes de preferencia reducidos (Cuyvers y Puppavesa, 1996). Recién en 1992 se observó un avance en la cooperación económica formal cuando los miembros decidieron crear una zona de libre comercio. El objetivo inicial era reducir los aranceles entre países miembros a una gama de entre el 0 y el 5 por ciento dentro de los 15 años, pero ese horizonte se redujo posteriormente a 10 años.

En los 25 años que llevó la creación de la asociación y la decisión de establecer formalmente una zona de libre comercio la política económica pasó de la sustitución de importaciones tradicional a la promoción de las exportaciones y la apertura de la IED. Las exportaciones totales de mercancías de los cinco miembros originales pasaron de 8.900 millones de dólares en 1967 a 357.000 millones de dólares en 1992 (véase el cuadro D.4). En particular, las exportaciones de piezas y componentes pasaron a ser cada vez más importantes, y subieron de alrededor del 2 por ciento de las exportaciones totales en el año en que se estableció la asociación al 17 por ciento en el momento en que se firmó el acuerdo de libre comercio.

Igualmente reveladora fue la prominencia creciente de las piezas y componentes en el comercio intrarregional. En 1967 constituían menos del 2 por ciento del comercio intrarregional y para 1992 equivalían a casi el 18 por ciento de ese comercio (véase el gráfico D.19).

En su descripción de las redes de producción del Asia Oriental, Ando y Kimura aducen que las empresas japonesas tuvieron un papel importante en el desarrollo de esas redes. Señalan que para el año 2000 un 80 por ciento de las empresas japonesas con conexiones en el extranjero tenían por lo menos una filial en el Asia Oriental y el 54 por ciento de las filiales extranjeras de empresas japonesas estaban situadas en el Asia Oriental (Ando y Kimura, 2005).

Los datos complementarios de la Organización de Comercio Exterior del Japón muestran la gran corriente de inversión extranjera directa a los miembros originales de la ASEAN. Entre 1967 y 1992, la IED del Japón a esos cinco países ascendió en promedio al 15 por ciento del total de esas corrientes y al 30 por ciento de toda la IED del Japón a países en desarrollo.⁶⁰ Si se tienen en cuenta todas las fuentes de IED, las corrientes anuales a los cinco países de la ASEAN aumentaron significativamente durante este período, de menos de 1.000 millones de dólares en 1970 a casi 13.000 millones de dólares en 1992. Estas corrientes constituían una proporción importante de la IED total destinada a los países en desarrollo; equivalían en promedio a más de un 20 por ciento del total durante los años setenta y se mantuvieron por encima del 14 por ciento en los años ochenta (véase el gráfico D.20).

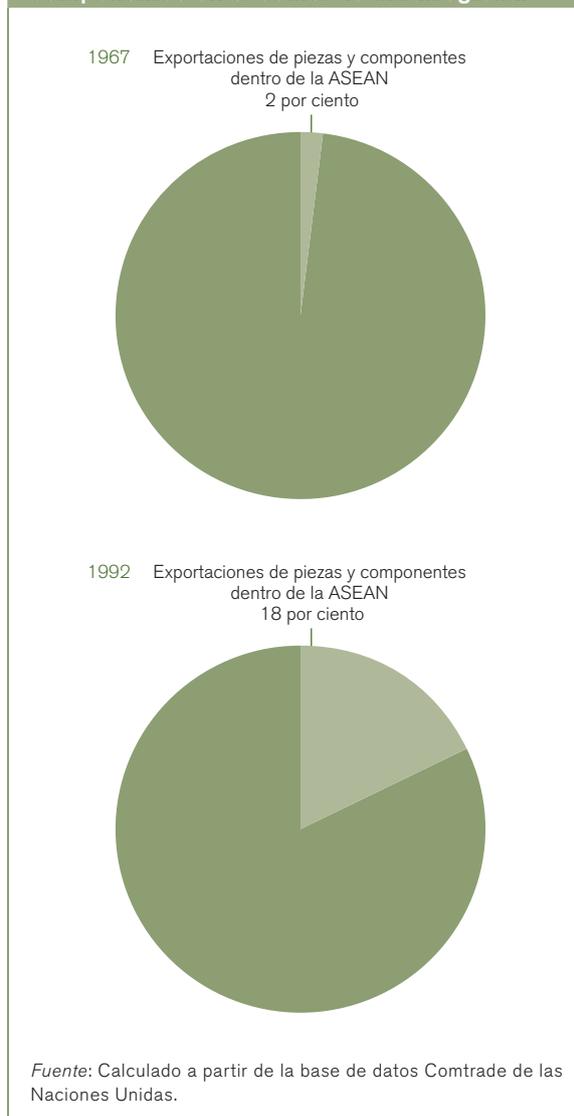
Aunque la mayor regionalización del comercio en piezas y componentes no habría sido posible sin la apertura de la ASEAN al comercio y la inversión extranjera, ello tal vez no habría bastado para que florecieran las redes de producción. Esas redes requieren bajos costos de comercialización. Requieren también previsibilidad en las políticas económicas. Incluso si los países de la ASEAN hubieran reducido sus aranceles, los costos del comercio podrían seguir siendo un problema a causa de servicios de infraestructura insuficientes (como los de transporte y telecomunicaciones) o de obstáculos burocráticos.

A medida que se amplían, las redes de producción dan por resultado una mayor integración económica. Las diferencias en sistemas jurídicos e instituciones económicas entre países en esferas como las normas para la producción y los servicios, la protección de los derechos de propiedad intelectual, la protección de las inversiones y el acceso a mecanismos de solución de diferencias pasan a ser más críticos como obstáculos potenciales a la producción compartida. Para mantener el impulso de las redes de producción, los países necesitaban prestar cada vez más

atención a las políticas, y no sólo a la reducción de los aranceles.

En dos trabajos recientes, Pomfret y Sourdin (2009) y (2010) sostienen esta opinión sobre el papel desempeñado por la zona de libre comercio de la ASEAN. Afirman que los países de la ASEAN utilizaron su ACP como vehículo para una facilitación concertada del comercio y que la fuerza

Gráfico D.19: Porcentaje de piezas y componentes en el comercio intrarregional



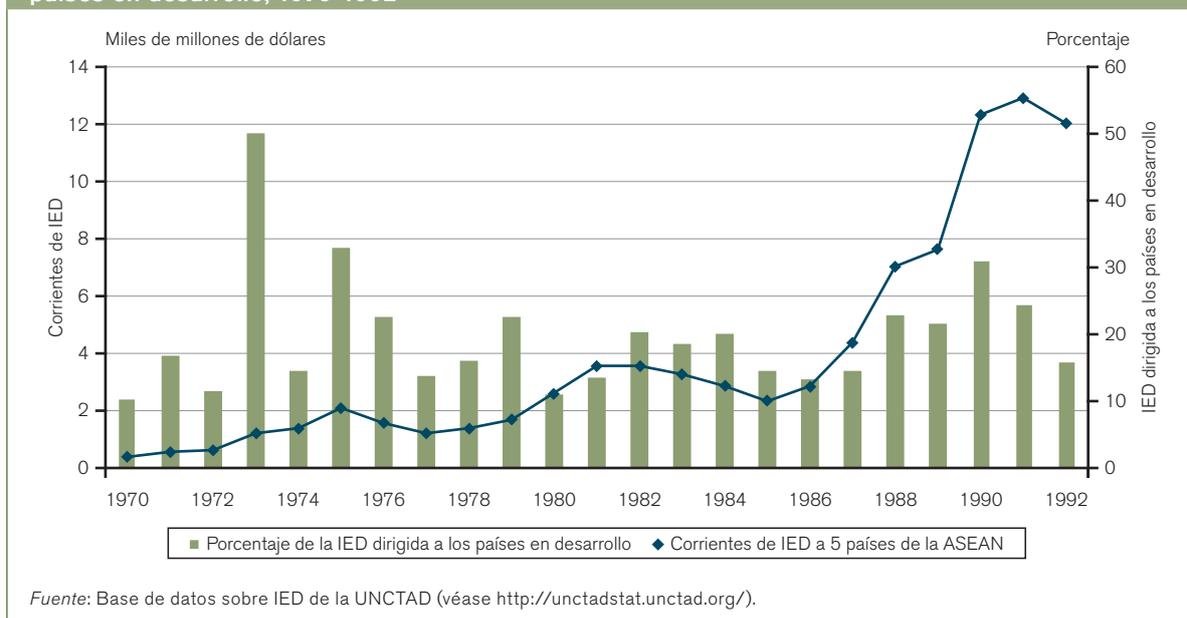
Fuente: Calculado a partir de la base de datos Comtrade de las Naciones Unidas.

Cuadro D.4: Exportaciones de 5 países de la ASEAN, 1967-1992 (en millones de dólares)

Año	Exportaciones de piezas y componentes	Exportaciones totales	Participación (porcentaje)
1967	154,9	8.867,0	1,7
1970	235,1	12.213,7	1,9
1980	3.905,2	135.657,5	2,9
1990	38.562,2	276.095,8	14,0
1992	60.637,9	356.829,4	17,0

Fuente: Calculado a partir de la base de datos Comtrade de las Naciones Unidas.

Gráfico D.20: Corrientes de IED a 5 países de la ASEAN como porcentaje de la IED dirigida a los países en desarrollo, 1970-1992



impulsora de estas políticas fue el surgimiento de las redes de producción internacionales y el deseo de los gobiernos de la ASEAN de aumentar la eficiencia de esos arreglos. Los progresos en la reducción de los costos del comercio mediante la mejora de la administración de aduanas y otras medidas de facilitación del comercio benefician a la totalidad del comercio, de modo que esos beneficios alcanzan por igual a los miembros y a los no miembros. Es así posible utilizar los costos del comercio entre los miembros de la ASEAN y los países que no son partes en el ACP (como Australia) para medir el impacto de las iniciativas de facilitación del comercio de la ASEAN.

Pomfret y Sourdin consideran que los costos medios *ad valorem* simples asociados con las exportaciones de los 10 países de la ASEAN disminuyeron del 10,3 por ciento en 1990 al 3,9 por ciento en 2007, mucho más que la reducción media mundial. Los resultados son similares si se utilizan datos de otros países, como los Estados Unidos o el Brasil. Los autores señalan que la mayor parte de la reducción de los costos del comercio en relación con el promedio mundial se produjo antes de 2002, cuando la ASEAN estaba estableciendo su zona de libre comercio y había en el mundo poco avance hacia la aplicación de medidas de facilitación del comercio.

Otro elemento importante que tal vez haya desempeñado un papel en la creación de normas e instituciones regionales fue la ampliación de los miembros de la ASEAN. En los años noventa, cuatro nuevos miembros, a saber, Camboya, la República Democrática Popular Lao, Myanmar y Viet Nam se adhirieron a la organización.⁶¹ Las economías de los nuevos miembros eran diferentes de las de los miembros más antiguos en términos de su etapa de desarrollo y de su orientación comercial. La República Democrática Popular Lao y Viet Nam eran economías socialistas y Camboya acababa de salir de una prolongada guerra civil. Con la excepción de Myanmar, ninguno de ellos era Miembro del GATT/OMC en ese momento.

La Zona de Libre Comercio de la ASEAN establecida en 1992 fue sólo el comienzo del proceso del ACP. Se formalizaron posteriormente acuerdos sobre servicios y

propiedad intelectual en 1995, un acuerdo de inversión y un mecanismo de solución de diferencias en 1996, y un acuerdo marco de disposiciones de reconocimiento mutuo de las normas en 1998. En resumen, la trayectoria seguida por el proceso del ACP de la ASEAN se inició con la regionalización del comercio y la producción y culminó con la creación de normas e instituciones regionales formales para supervisar una economía regional próspera e integrada.

En este análisis de las redes de producción y la ASEAN no se pretende sugerir que el regionalismo en el Asia Sudoriental concierne solamente al comercio. Como se dijo antes, la Asociación tenía en parte por objetivo gestionar los conflictos territoriales entre algunos de sus miembros fundadores y contener las consecuencias negativas de la guerra de Indochina. En lo que respecta a estos objetivos, ha superado incluso sus expectativas más optimistas. La región no ha sufrido en general ningún conflicto importante desde el fin de la guerra de Indochina. La organización ha desempeñado un papel crucial en la gestión de rivalidades entre las grandes potencias en el Asia Oriental. Se podría decir que ha facilitado la integración de Camboya, la República Democrática Popular Lao y Viet Nam en la comunidad internacional. Camboya y Viet Nam son ahora Miembros de la OMC y están entre las economías en desarrollo de más rápido crecimiento. La República Democrática Popular Lao está en proceso de adhesión a la OMC. Al igual que en el caso de otros modelos exitosos de cooperación regional, la creación de bienes públicos regionales ha producido también beneficios a nivel mundial.

(c) Costa Rica

Las redes de producción suelen asociarse más frecuentemente con la región de Asia y el Pacífico y con Europa Oriental. Sin embargo, los países de otras regiones pueden también participar en redes de producción internacionales en que desempeñan a su vez una parte en el proceso de formación de ACP.

Monge-Ariño (2011) hace un relato muy acertado de las políticas comerciales de Costa Rica en las últimas décadas.

El país ha logrado combinar un programa activo de negociaciones comerciales multilaterales en la OMC con la negociación de varios acuerdos comerciales preferenciales. La apertura de su comercio se inició a mediados de los años ochenta con la reducción unilateral de los aranceles a la importación y siguió con la adhesión al GATT en 1990. La apertura del comercio prosiguió con la Ronda Uruguay (finalizada en 1994), así como con ACP negociados con México, Chile, la República Dominicana, el Canadá, la Comunidad del Caribe (CARICOM), Panamá, los Estados Unidos, China, Singapur y la Unión Europea (véase el cuadro D.5). Además, se iniciaron en 2010 negociaciones para un ACP con el Perú y se prevé que se inicien negociaciones para un ACP con Corea del Sur en 2011. La política de apertura del comercio de Costa Rica ha estado acompañada de un fuerte énfasis en la atracción de IED, en particular en manufacturas de alta tecnología y actividades de servicios.

Estas políticas dieron por resultado cambios significativos en la estructura de las exportaciones de Costa Rica, e hicieron que aumentara sustancialmente la proporción de las exportaciones de manufacturas y de servicios en las exportaciones totales y disminuyera la dependencia de la economía de Costa Rica de los productos básicos de exportación tradicionales, como el café y las bananas (Echandi, 2006). Se observó también en Costa Rica un aumento en su participación en las redes de producción internacionales, con un 43 por ciento de sus exportaciones totales de mercancías en 2009 directamente relacionadas con cinco cadenas de suministro importantes, a saber: productos electrónicos, dispositivos médicos, productos de la industria automotriz, productos de la industria aeronáutica/aeroespacial y equipo de filmación y difusión (Monge-Ariño, 2011).

Uno de los momentos críticos en la participación de Costa Rica en las redes de producción internacionales se debió a la decisión de Intel en 1996 de establecer una planta de

ensamblaje y ensayo de semiconductores, de 300 millones de dólares EE.UU., en el país (Banco Mundial, 2006). La variedad de bienes y servicios producidos en Costa Rica y exportados como parte de estas redes es relativamente grande para una economía del tamaño de Costa Rica. Van desde partes de computadoras y equipo médico a piezas para automóviles y aviones, y servicios como el diseño de turbinas para aviones y el primer motor impulsado por plasma para transbordadores espaciales.

El promedio global del componente nacional de las exportaciones asociadas con redes de producción era del 36 por ciento en 2009, e iba del 72 por ciento en la industria aeronáutica y aeroespacial al 22 por ciento en los productos electrónicos (Monge-Ariño, 2011). La contribución conjunta de la mano de obra y el capital al componente nacional de las exportaciones ascendía al 40 por ciento en 2009, en tanto que correspondía a servicios y suministros proporcionados localmente casi una sexta parte y una décima parte, respectivamente. La contribución del capital es más significativa en el sector de los productos electrónicos, en tanto que la contribución respectiva de la mano de obra y los servicios proporcionados localmente es más significativa en el sector aeronáutico y aeroespacial.

El vínculo entre las redes de producción y los ACP parece evidente en los acuerdos de Costa Rica con los Estados Unidos (Acuerdo de Libre Comercio de los Estados Unidos, la República Dominicana y América Central) y con China.⁶² La parte correspondiente a piezas y componentes en el comercio total, un indicador corriente de la participación en la producción, aumentó rápidamente con ambos países entre 1995 y 2008. El comercio bilateral total con los Estados Unidos aumentó en alrededor del 11 por ciento por año. En el cuadro D.6 se indica que el comercio en piezas y componentes creció a un ritmo equivalente al doble.

Cuadro D.5: Acuerdos de comercio preferencial de Costa Rica

ACP	Asociados actuales	Entrada en vigor
MCCA	El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua	23 de septiembre de 1963
Costa Rica - México	México	1º de enero de 1995
Costa Rica - Chile	Chile	15 de febrero de 2002
Costa Rica - República Dominicana	República Dominicana	7 de marzo de 2002
Costa Rica - Canadá	Canadá	1º de noviembre de 2002
	Trinidad y Tabago	15 de noviembre de 2005
	Guyana	30 de abril de 2006
Costa Rica - CARICOM	Barbados	1º de agosto de 2006
	Panamá	24 de noviembre de 2008
TLCAC-RD-EE.UU.	Estados Unidos, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, República Dominicana	1º de enero de 2009*
Costa Rica - China	China	**
Costa Rica - Singapur	Singapur	**
AACUE	UE-27	***

* Esta fecha se refiere al momento en que el acuerdo entró en vigor para Costa Rica.

** Las negociaciones terminaron a comienzos de 2010 y se ha presentado para su aprobación legislativa; se prevé que entre en vigor a comienzos de 2011.

*** Las negociaciones finalizaron a comienzos de 2010; se prevé que la revisión jurídica se complete a comienzos de 2011.

Fuente: Monge-Ariño (2011).

Junto con el sólido desempeño del comercio entre los dos países, las corrientes de IED de los Estados Unidos aumentaron más de 18 veces entre 1982 y 2008, de 142 a 2.600 millones de dólares (véase el gráfico D.21). En consecuencia, la parte correspondiente a Costa Rica de la IED de los Estados Unidos a América Central⁶³ aumentó de menos del 3 por ciento en 1982 a alrededor del 20 por ciento en 2008.

En lo que respecta a los vínculos de Costa Rica con China, el comercio bilateral aumentó en un promedio anual de casi el 30 por ciento entre 1995 y 2008, en tanto que el comercio en piezas y componentes aumentó a una tasa equivalente al doble de esta cifra (véase el cuadro D.7). En términos globales, el comercio en piezas y componentes constituye ahora casi la mitad del comercio de Costa Rica con China.

Estos hechos son coherentes con la explicación de que la participación de Costa Rica en las redes de producción internacionales fue un desencadenante importante de sus acuerdos comerciales con los Estados Unidos y con China.

4. Cooperación regional en África: ¿posibles lecciones para una integración profunda?⁶⁴

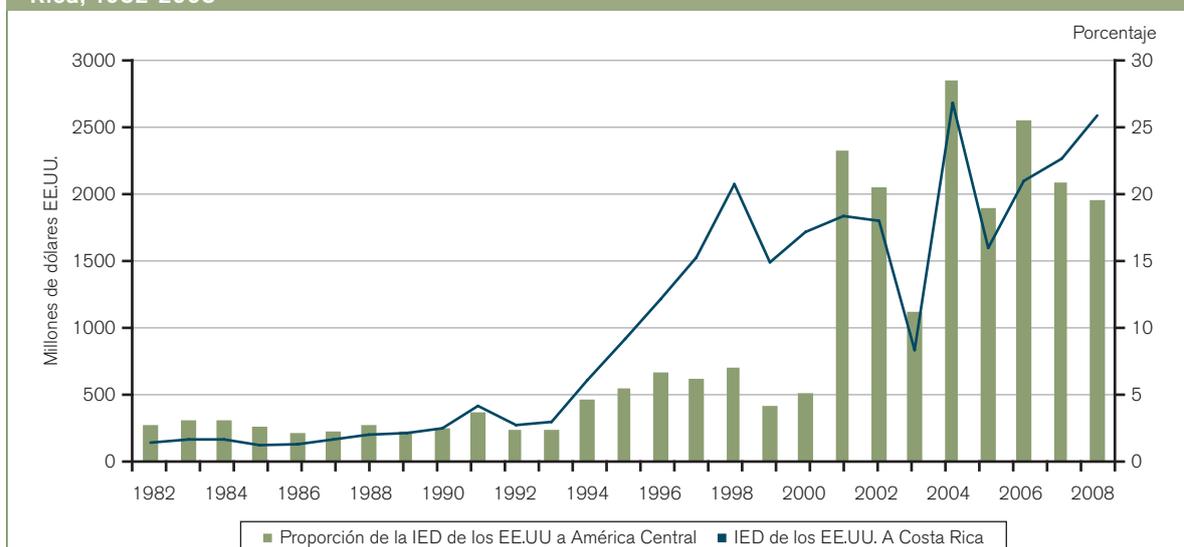
No todos los ACP son impulsados por redes de producción internacionales y por la tendencia hacia una integración profunda. La cooperación regional en África es un caso pertinente. La integración profunda puede con todo ofrecer algunas lecciones útiles que pueden aumentar los rendimientos del proceso de integración de África. Gran parte del análisis que sigue se referirá a la experiencia del África Subsahariana. Por tanto, es esencial no perder de vista los esfuerzos desplegados por los países del Norte de África para integrarse uno con otro o con el resto del continente. Entre los esfuerzos de integración en el Norte de África cabe citar el Acuerdo de Agadir (del que también es miembro un país de Oriente Medio: Jordania) y la Unión del Magreb Árabe (UMA), creada como el pilar norteafricano de la Comunidad Económica Africana, que abarca todo el continente.

Cuadro D.6: Comercio bilateral de Costa Rica con los Estados Unidos, 1995-2008 (en millones de dólares)

Artículos	1995	2008	Crecimiento anual medio (Porcentaje)
Piezas y componentes	209,3	2.600,6	21,4
Todas las mercancías	2.537,6	9.571,4	10,8
% de piezas y componentes	8,2	27,2	

Fuente: Base de datos Comtrade de las Naciones Unidas.

Gráfico D.21: Proporción de las corrientes de IED de los EE.UU. a América Central destinada a Costa Rica, 1982-2008



Fuente: Departamento de Comercio de los EE.UU., Oficina de Análisis Económicos.

Cuadro D.7: Comercio bilateral de Costa Rica con China, 1995-2008 (en millones de dólares)

Artículos	1995	2008	Crecimiento anual medio (Porcentaje)
Piezas y componentes	1,1	694,2	64,2
Todas las mercancías	50,1	1.478,4	29,7
% de piezas y componentes	2,2	47,0	

Fuente: Base de datos Comtrade de las Naciones Unidas.

La configuración geopolítica de África ha sido determinada en gran medida por las fuerzas políticas del colonialismo. Las fronteras de los países africanos demarcaban las colonias de las potencias europeas y no la emergencia de naciones-Estados en África. El resultado es un continente fragmentado, con mercados pequeños, economías reducidas y un gran número de países sin litoral, lo que limita significativamente las opciones de desarrollo. La fragmentación está asociada con la ausencia de economías de escala en la producción y la distribución de bienes y servicios y el impacto de la escala en el costo de los bienes públicos. En los primeros años de la independencia, se concentró fuertemente la atención en la necesidad de superar los problemas de escala y fragmentación. Se aceptó que la unificación económica y política del continente era una respuesta racional para crear un espacio económico más grande para la industrialización y el desarrollo económico.

Era una época de planificación económica, y los dirigentes de África creían que la planificación económica sería más practicable a nivel regional y, en última instancia, continental. Este enfoque se basaba en la convicción de que el camino hacia el desarrollo sería la industrialización y la diversificación, y dejar de depender así de la producción de productos básicos. Los vínculos entre la industrialización y la integración regional eran claros. Un mercado más amplio y protegido proporcionaría el espacio para que una industrialización viable sustituyera algunas importaciones. Esta era en ese momento una estrategia ampliamente aceptada para los países en desarrollo. El objetivo era establecer una amplia gama de industrias en diferentes sectores. Se consideraba que la unificación económica sería una solución para el dilema del desarrollo de África y que era necesaria una unificación política para hacer viable la integración económica. La experiencia más reciente ha confirmado que las consideraciones políticas son también impulsores importantes de muchos de los acuerdos de integración de África. Sin embargo, incluso en estos casos, la integración regional sigue siendo un arreglo político que debe justificarse en términos económicos.

La ambición de la integración económica regional y el compromiso de desarrollo a través de la industrialización fueron importantes durante las primeras décadas de la independencia y constituyeron la motivación para el Plan de Acción de Lagos. El Plan de Acción de Lagos era una iniciativa de la Organización de la Unidad Africana (OUA), adoptada por los Jefes de Estado en abril de 1980 y apoyada activamente por la Comisión Económica de las Naciones Unidas para África (CEPA).

El Plan de Acción de Lagos hacía hincapié en la contribución prevista de la industrialización y la década de los 80 se convirtió en el "Decenio del Desarrollo Industrial para África". El marco propuesto para la industrialización era la división del continente en zonas de integración regional que constituirían eventualmente una economía africana unida, la Comunidad Económica Africana. Para lograr esto, la CEPA apoyó tres acuerdos de integración regional: i) la Comunidad Económica de los Estados del África Occidental (CEDEAO), establecida en 1975, antes del Plan de Acción de Lagos; ii) la Zona de Comercio Preferencial, que abarcaba el África Oriental y Meridional, y que fue la precursora del Mercado Común para el África Oriental y Meridional (COMESA); y iii) la Comunidad Económica de Estados Centrafricanos (CEEAC). La Unión del Magreb Árabe se estableció en 1989 y completó la cobertura del continente.

La Sudáfrica del apartheid estaba todavía excluida del plan de integración de África. La Conferencia de Coordinación del Desarrollo de África Meridional (SADCC) se estableció en 1980, con el apoyo de la Unión Europea, con el objetivo específico de reducir la dependencia económica de Sudáfrica. La SADCC no era un acuerdo de integración de mercados. Su mandato de desarrollo amplio se concentraba en la cooperación regional para asegurar la independencia de Sudáfrica de los países conocidos como países de primera línea.⁶⁵ Como tal, la SADCC se concentró en proyectos transfronterizos específicos para sectores como los corredores de desarrollo regional y el Consorcio Eléctrico de África Austral.

En previsión de la transición democrática de Sudáfrica, la SADCC se transformó en la Comunidad de Desarrollo del África Meridional (SADC) en 1992. Sudáfrica se unió a la SADC en 1994 y pasó así a ser parte del plan de integración continental. En contraste con la SADCC, la SADC adoptó un programa explícito de integración de mercados y es un buen ejemplo de un modelo lineal de integración progresiva en África. Aunque el tratado de la SADC (y posteriormente el Protocolo de Comercio de la SADC) no establece un plan detallado de integración, ese detalle se proporcionó en el Plan estratégico indicativo regional de desarrollo de 2003. Este plan estratégico dispone el establecimiento de una zona de libre comercio para 2008, una unión aduanera en 2010, un mercado común en 2015, una unión monetaria en 2016 y la introducción de una moneda única en 2018.⁶⁶ Este enfoque fue adoptado también por la Comunidad de África Oriental (CAO), establecida en 1999⁶⁷ y también por la CEDEAO en el África Occidental. Los progresos alcanzados en la CEDEAO para establecer una zona de libre comercio han sido muy lentos y la unión aduanera sigue estando en proceso de elaboración.

El mapa de ruta de la SADC y el plan de integración de la CAO reflejan la tendencia general en África a adoptar un modelo lineal de integración regional progresiva, caracterizado por objetivos ambiciosos. De las 14 comunidades económicas regionales que existían en 2001, 9 tienen una unión económica completa como objetivo especificado, 1 tiene como objetivo un mercado común (COMESA), 1 es una unión aduanera establecida (la Unión Aduanera del África Meridional) sin planes de avanzar más allá de esto, en tanto que las otras 3 se proponen lograr el libre comercio intrarregional o la cooperación regional. Estos programas comparten el objetivo de transformar el panorama económico africano y establecer un "bloque fuerte y unido de naciones" en un período de poco más de 30 años.

Un paso importante en este proceso requiere el establecimiento de bloques básicos de comunidades económicas regionales. Esto entraña un proceso de evolución que pasa de zonas de libre comercio y uniones aduaneras a un mercado común que abarca todo el continente (Comisión Económica para África, 2004). Los Estados miembros del COMESA, la SADC y la CAO han asumido recientemente el compromiso de establecer una zona tripartita de libre comercio integrada por los 26 Estados miembros de los acuerdos. Se considera que este es un paso importante para hacer frente al problema de participación superpuesta en varios acuerdos, un elemento característico de los acuerdos de integración regional de África.⁶⁸

La integración regional africana se concentra fundamentalmente en la reducción de los obstáculos al comercio de mercancías. El comercio de servicios pasa a ser un elemento del modelo de integración regional cuando se

alcanza la etapa del mercado común, pero hasta la fecha los servicios han recibido muy poca atención en los acuerdos formales de integración de África. Esto se aplica también a las incursiones de los países africanos en acuerdos comerciales preferenciales con asociados externos. La inclusión de servicios (y de otras cuestiones dentro de las fronteras, como la inversión, la política de competencia y la contratación pública) ha demostrado ser difícil.

Las iniciativas de integración regional de África han tenido resultados limitados, que han despertado dudas acerca del enfoque adoptado para hacer frente a los factores que inhiben el comercio regional. Los obstáculos al comercio que aumentan los costos pueden clasificarse como medidas fronterizas o internas. Los acuerdos de libre comercio regionales de África se han concentrado en las medidas fronterizas, y fundamentalmente en los aranceles. No cabe duda de que los aranceles son un obstáculo importante, pero tal vez no sean el más importante.

Hay abundantes pruebas anecdóticas que sugieren que los procedimientos en frontera prolongados e ineficientes pueden ser más importantes que los aranceles en lo que hace a inhibir el comercio intrarregional. Las múltiples fronteras que es necesario atravesar para que las mercancías lleguen a los países sin litoral aumentan significativamente los costos de transacción del comercio intrarregional. Muchas otras dificultades, además de los obstáculos fronterizos, aumentan los costos de transacción del comercio. La geografía es una consideración importante. Dada la disponibilidad limitada de cursos de agua internos navegables, y del transporte económico que ellos permiten, los costos logísticos del comercio de mercancías son altos. Esto resulta exacerbado por los sistemas de transporte poco desarrollados, caracterizados por bajas densidades per cápita de la infraestructura de transporte por ferrocarril y por carretera, que en las épocas coloniales se diseñaron principalmente para transportar productos básicos a los puertos. Como resultado de ello, las conexiones por carretera, por aire y por ferrocarril están poco desarrolladas (McCord *et al.*, 2005).

Los costos del transporte en África siguen estando entre los más altos del mundo. Por ejemplo, el transporte de un auto del Japón a Abidján cuesta 1.500 dólares EE.UU., en tanto que el costo comparable de transportar el mismo auto de Addis-Abeba a Abidján sería de 5.000 dólares (Comisión Económica para África, 2004). Las razones de esta diferencia pueden atribuirse tanto a la infraestructura como a la reglamentación. En términos globales, el costo elevado y la poca confiabilidad de los servicios de transporte contribuyen a crear un medio en que las empresas se ven obligadas a mantener altos niveles de existencias, lo que excluye la posibilidad de adoptar sistemas de gestión para la producción "justo a tiempo", que reducen los costos (Collier, 2000).

La falta de conocimientos especializados y de capital para establecer y administrar sistemas de comunicación modernos, sumados a las comunidades comerciales pequeñas, que no permiten que haya publicaciones sobre comercio financieramente viables con las noticias y la

información comercial necesarias para la adopción de decisiones bien informadas, constituye otra limitación importante.⁶⁹ Los servicios telefónicos de línea fija son limitados y poco confiables, y las tarifas por llamada son altas, especialmente para las llamadas internacionales. En la mayoría de las economías africanas, los servicios telefónicos de línea fija siguen reservados exclusivamente a los monopolios estatales. Los contratos comerciales requieren información sobre precios comparativos y dependen del acceso confiable, rápido y económico a información sobre el mercado. La información es esencial para obtener resultados de mercado eficientes, y la falta de información fácilmente accesible a un costo razonable aumentará los costos de transacción del comercio. Aunque estos obstáculos también limitan el comercio con el resto del mundo, su impacto en el comercio intrarregional es especialmente importante.

Los obstáculos examinados hasta el momento figuran prominentemente en lo relativo a la demanda del comercio intrarregional. Estos factores basados en la demanda tal vez sean mucho menos importantes que la débil capacidad de la oferta de las economías africanas. Cabe de hecho aducir que el problema real que enfrentan las economías africanas no es el acceso a los mercados (limitaciones fronterizas) sino la capacidad de producir productos comercializables competitivos.

La ampliación del acceso a los mercados mediante la reducción de los costos de transacción del comercio es necesaria, pero no garantizará el crecimiento y el desarrollo económicos. La mejora del acceso a los mercados sin la capacidad de producir bienes y servicios que se benefician de esas oportunidades no podrá llevar a un mayor crecimiento económico. La capacidad efectiva de la oferta depende de políticas macroeconómicas y microeconómicas correctas, buena gobernanza, capacidad institucional bien desarrollada, infraestructuras adecuadas y un medio comercial sólido capaz de atraer inversiones.

Las limitaciones de la oferta que impiden una producción eficiente pueden encararse parcialmente mediante un programa de integración regional profunda. No existe ninguna receta para una integración regional profunda efectiva. Entre los factores pertinentes para África están la integración de los mercados de servicios, la facilitación del comercio, la mejora de la información sobre los mercados, los mecanismos de solución de diferencias, los sistemas de recaudación menos dependientes de los impuestos al comercio, la financiación de las infraestructuras transfronterizas y la financiación de instituciones regionales (Lamy, 2010). Los asociados para el desarrollo y las instituciones internacionales podrían contribuir a este proceso reconociendo que el establecimiento de grupos regionales es pertinente para la planificación y la prestación de la asistencia para el desarrollo. Por su parte, la OMC está regionalizando progresivamente sus Exámenes de las Políticas Comerciales y está ahora alentando la regionalización de la Ayuda para el Comercio, cuyo fin es ayudar a los países en desarrollo a desarrollar conocimientos especializados e infraestructuras relacionados con el comercio necesarios para aplicar y beneficiarse de los acuerdos comerciales y ampliar su comercio.

5. Conclusiones

Aunque sin descartar otras explicaciones para los ACP, los trabajos publicados sobre este tema se han ocupado fundamentalmente de los aranceles preferenciales. Como consecuencia de ello, gran parte de los análisis económicos de los efectos de los ACP se han concentrado en las consecuencias para la creación de actividades comerciales y la desviación del comercio del acceso discriminatorio a mercados individuales.

El análisis que se hace en esta sección demuestra que los ACP no se refieren solamente a la reducción de los aranceles. Hay amplios datos que prueban que los compromisos contenidos en esos acuerdos abarcan un gran número de esferas de política no arancelaria y han pasado a ser más profundos. En lo que respecta a los aranceles, la proliferación de ACP ha reducido los márgenes de

preferencia con el correr del tiempo. Si las razones relacionadas con los aranceles tienen importancia para los países que negocian en el marco de ACP, es posible que les preocupe más evitar la discriminación negativa que obtener aranceles preferenciales. Además, hay pruebas – estadísticas y basadas en estudios de casos – del papel que desempeñan las redes de producción en la formación de ACP.

De este análisis se desprenden dos conclusiones importantes. En primer lugar, las investigaciones deben concentrarse cada vez más en las razones para el establecimiento de ACP que van más allá de la reducción de los aranceles. En segundo lugar, es preciso reflexionar más sobre las consecuencias para el sistema multilateral de comercio de la integración más profunda en los ACP. Ésta y otras cuestiones relacionadas con la coherencia entre los ACP y el sistema multilateral de comercio son el tema de la próxima sección de este informe.

Notas finales

- 1 Véase Organización Mundial del Comercio (OMC) (2007).
- 2 Partiendo de un modelo teórico del comercio intraindustrial, Anderson y van Wincoop (2003) derivaron una ecuación en forma reducida del tipo de las ecuaciones de gravedad para el comercio bilateral entre dos países, en la que el comercio entre dos países depende del producto interno bruto (PIB) de esos dos países y sus costos comerciales relativos. En particular, estos autores muestran que en una ecuación de gravedad de base teórica, el comercio entre dos países A y B, uno (A) importador y el otro (B) exportador, no sólo depende de sus costos comerciales bilaterales sino también del nivel general de los obstáculos a que hacen frente las exportaciones del país B en el resto del mundo, y del nivel general de restricciones a la importación que el país A impone al resto del mundo.
- 3 Hoekman y Nicita (2008), y Carrère *et al.* (2008), han utilizado un método parecido.
- 4 La estimación se basa en el modelo de gravedad estándar aumentado por el índice MPR.
- 5 Cabe recordar que más del 70 por ciento se comercia a un tipo NMF inferior al 5 por ciento, y que en menos del 15 por ciento del comercio los márgenes preferenciales relativos son superiores al 2 por ciento en valores absolutos.
- 6 Véase Kuijper (2010).
- 7 Véase Hsu (2006).
- 8 Véase Kuijper (2010).
- 9 Véase Hsu (2006).
- 10 Véase van Damme (2006).
- 11 Véase Kwak y Marceau (2006); y Hillman (2009).
- 12 Véase Kwak y Marceau (2006).
- 13 Véase Horn *et al.* (2010).
- 14 ASEAN-China y MERCOSUR-India.
- 15 Esta cifra corresponde al 1° de marzo de 2011, e incluye las notificaciones de los acuerdos actualmente en vigor.
- 16 Los cuatro modos de suministro de servicios establecidos en el AGCS son el comercio transfronterizo (modo 1), el consumo en el extranjero (modo 2), la presencia comercial (modo 3) y el movimiento temporal de personas físicas (modo 4).
- 17 Otros acuerdos que utilizan el sistema del AGCS son, por ejemplo, el MERCOSUR y el AFAS (Acuerdo Marco de la ASEAN sobre los Servicios).
- 18 Los restantes acuerdos notificados en virtud del artículo V del AGCS no encajan fácilmente en las categorías de acuerdos del tipo del AGCS o acuerdos de lista negativa, porque su objetivo es conseguir una integración regional profunda; los acuerdos entre la UE y los países que aspiran a ingresar en la UE son un ejemplo de ello.
- 19 La mayoría de los ACP concertados con los Estados Unidos, entre ellos todos los notificados después de 2003, no tienen un capítulo dedicado específicamente a la entrada temporal de personas en visita de negocios.
- 20 Por ejemplo, varios acuerdos más recientes han utilizado modalidades de lista negativa para una obligación de acceso a los mercados modelada sobre el artículo XVI del AGCS, que rige para todos los modos de suministro. El TLCAN no prevé ninguna obligación vinculante similar a la del artículo XVI del AGCS, mientras que en los acuerdos similares al AGCS estas obligaciones son exigibles sobre la base de un enfoque de listas positivas. Véase Roy *et al.* (2007a).
- 21 Véase Mattoo y Sauvé (2010).
- 22 Para los Miembros iniciales de la OMC, estos son los compromisos contraídos en el período de 1995 a 1997.
- 23 Véase Roy *et al.* (2007a: 2008); Marchetti y Roy (2008b), Fink y Molinuevo (2008a: 2008b), Miroudot *et al.* (2010).
- 24 A este respecto, véase Mattoo y Wunsch-Vincent (2004).
- 25 Véase Roy *et al.* (2007b).
- 26 Las cifras de esta sección se basan en una ampliación del conjunto de datos utilizados en Roy *et al.* (2007a: 2008) y Marchetti y Roy (2008b). Están comprendidos 68 ACP en los que participan 53 Miembros de la OMC (contando a la UE-15 como un solo Miembro). La lista de ACP incluidos y de Miembros de la OMC figura en el cuadro D.2 del apéndice. Esta lista incluye a los ACP notificados en virtud del artículo V del AGCS entre 2000 y 2010 y a unos pocos ACP que han sido firmados pero que todavía no han entrado en vigor ni se han notificado. Para cada parte en cada ACP se han comparado los compromisos contraídos de acceso a los mercados y trato nacional en cada subsector de servicios con los contraídos en el marco del AGCS y los propuestos en la oferta más reciente formulada en el PDD con arreglo al AGCS. El conjunto de datos abarca el modo 1 (suministro transfronterizo) y el modo 3 (presencia comercial), y considera los compromisos que sean AGCS+. Para más información sobre los datos, véase http://www.wto.org/spanish/tratop_serv_s/dataset_s/dataset_s.htm.
- 27 Véase Marchetti y Roy (2008b).
- 28 Como se ha señalado anteriormente, una lista negativa indica los sectores o modos respecto de los cuales no rigen los compromisos, mientras que una lista positiva indica lo contrario.
- 29 Véase Fink y Molinuevo (2008b), Roy *et al.* (2007a).
- 30 Respecto del impacto del tipo de régimen en los ACP, véase, entre otros, Mansfield *et al.* (2008). Roy (2010) estudia el impacto de la democracia en los niveles de los compromisos AGCS.
- 31 Véase, por ejemplo, Chaudhuri y Karmakar sobre varios servicios para empresas, Zhang sobre los servicios postales y de mensajerías, Marchetti sobre los servicios financieros, Roy sobre los servicios audiovisuales y de distribución o Tuthill sobre los servicios de telecomunicaciones, en Marchetti y Roy (2008a). Los compromisos en materia de servicios de educación y servicios profesionales, entre otros, se examinan también en Roy *et al.* (2008).
- 32 Véase Carzaniga (2008).
- 33 Véase Stephenson y Delourme (2010). Véase también Sauvé y Ward (2009) sobre los compromisos en el modo 4 de la UE en el ACP con el CARIFORUM.
- 34 Véase Miroudot *et al.* (2010); y Fink y Molinuevo (2008b).
- 35 Véase Adlung y Molinuevo (2008); y Berger *et al.* (2010).
- 36 Véase Adlung y Morrison (2010).
- 37 Véase UNCTAD (2010).
- 38 Véase http://www.unctadxi.org/templates/Page____1007.aspx.
- 39 Houde *et al.* (2007) llaman a los primeros "acuerdos inspirados en el AGCS", y a los segundos "acuerdos de estilo TLCAN".
- 40 Otro método empleado en lugar del número total de disposiciones es el que atribuye un "puntaje" a las diversas

- disposiciones del capítulo sobre la inversión en función del grado de apertura al que se comprometen los firmantes. Véase por ejemplo Dee *et al.* (2006).
- 41 Se ha recogido información adicional sobre la existencia de mecanismos de reconocimiento mutuo.
 - 42 Rauch y Trindade (2002) hacen una evaluación de la importancia de los costos de información para el comercio.
 - 43 Véase Collins y Rodrik (2000).
 - 44 La aplicación extraterritorial de la política de competencia puede provocar problemas de soberanía. Es posible que los Estados prefieran intervenir en esta esfera mediante conversaciones y negociaciones políticas. Otra explicación de estas exclusiones del mecanismo de solución de diferencias podría ser que las disposiciones sobre competencia sean nuevas para algunos miembros de los ACP, en particular los países en desarrollo. Aunque los países en desarrollo estén dispuestos a aceptar las disposiciones sobre la política de competencia (por ejemplo, aplicando leyes de competencia, creando una autoridad encargada de la competencia o combatiendo las prácticas monopolísticas y el abuso de posiciones dominantes), quizás no estén seguros de que podrán aplicar plenamente estos compromisos, de manera rápida y con resultados satisfactorios.
 - 45 Véase el análisis de la sección C que explica por qué, en determinadas condiciones, cuando se eliminan los obstáculos regulatorios en los ACP no se producen efectos de desviación del comercio.
 - 46 Véase Ravenhill (2009) y Ravenhill (2010) para una evaluación escéptica de esta interpretación de la integración del Asia Oriental. Ravenhill aduce que la principal motivación de los acuerdos comerciales en el Asia Oriental ha sido obtener ventajas diplomáticas o estratégicas.
 - 47 Véanse estudios como los de Baier y Bergstrand (2007), Silva y Tenreyro (2006), Soloaga y Winters (2001), Ghosh y Yamarik (2004), Aitken (1973), Bergstrand (1985), Frankel (1997), y Frankel *et al.* (1995).
 - 48 Este análisis se basa en Orefice y Rocha (2011) (de próxima publicación).
 - 49 El análisis de los principales componentes es un procedimiento matemático que transforma ortogonalmente algunas variables posiblemente correlacionadas – en nuestro caso las diferentes disposiciones incluidas en un acuerdo – en distintas variables no correlacionadas llamadas componentes principales. La transformación se define de manera tal que corresponde al primer componente principal el nivel más alto de variabilidad en los datos. Cada componente sucesivo tiene a su vez la mayor varianza posible, con la limitación de que será ortogonal (es decir, no correlacionado) con respecto a los componentes precedentes.
 - 50 Para más detalles sobre la forma en que se ha construido el índice relativo a los OTC, véase la sección D.2. El índice sobre la política de competencia se elabora como una suma no ponderada de tres elementos diferentes. El primer elemento se concentra en los objetivos generales del acuerdo. Este elemento toma el valor de uno siempre que estos objetivos promueven y fomentan las condiciones de competencia leal entre las partes o establecen una cooperación entre ellas en esta esfera y de cero en caso contrario. El segundo elemento representa el recuento del número total de disposiciones relacionadas con la competencia presentes en el capítulo sobre política de competencia y en otras secciones del acuerdo, como las inversiones y los servicios. El tercer elemento cuenta el número de principios horizontales como la transparencia, la no discriminación y la equidad procesal que están incluidos en el acuerdo.
 - 51 Véanse Teh (2009) y Piermartini y Budetta (2009).
 - 52 Las ecuaciones de gravedad se derivan de modelos que procuran explicar o predecir las relaciones entre una variable particular (dependiente) (en este caso el comercio bilateral en piezas y componentes) y un conjunto de otras variables (independientes o explicatorias) cuyos valores pueden estimarse (en este caso elementos de integración profunda).
 - 53 Hay endogeneidad cuando una variable explicatoria en una ecuación está correlacionada con el término de error de la ecuación, y el término de error es la desviación no explicada de los datos de la muestra de su valor “verdadero” no observable. En estudios como los de Baier y Bergstrand (2007) se muestra que las variables omitidas, y en menor grado la simultaneidad, son las dos fuentes más importantes del sesgo de endogeneidad causado por los ACP. El problema de las variables omitidas de los ACP se presenta dado que el término de error puede retener el efecto de algunas variables normativas no observables específicas para determinados países, lo que afecta al mismo tiempo el comercio y la probabilidad de formar un ACP. Por ejemplo, si la formación de un ACP hace también que se reforme la reglamentación nacional que restringe el comercio, la probabilidad de un acuerdo de libre comercio es mayor (dado que las ventajas que se espera obtener del acuerdo de libre comercio son mayores), y la omisión de la variable de reglamentación nacional sesgará hacia abajo el coeficiente de los ACP. Puede surgir un problema de simultaneidad, por ejemplo, cuando los gobiernos de dos países que comercian en un grado mayor que su nivel de comercio “natural” pueden verse inducidos a formar un ACP, dado que hay menos probabilidad de desviación del comercio. En este caso, los coeficientes de los ACP tendrán un sesgo ascendente.
 - 54 Específicamente, se estima una regresión de gravedad de efectos fijos: $\ln(x_{ijt}) = a_{ij} + a_{it} + a_{jt} + \beta_1(ACP_{ijt} * PROF_{ij}) + \varepsilon_{ijt}$ donde x_{ijt} representa las importaciones de piezas y componentes del país i al país j en el tiempo t ; a_{ij} son los efectos fijos que captan las variables específicas para pares de países, como la distancia o el hecho de que los países comparten la misma frontera o el mismo idioma; a_{it} y a_{jt} son efectos fijos específicos en el tiempo para el país que informa y el país asociado y captan factores como el tamaño de un país o su resistencia al comercio multilateral. β_1 es el coeficiente de nuestro interés y capta el efecto de la integración profunda en el comercio. Por último, ε_{ijt} es el término de error.
 - 55 Para una descripción de los pros y los contras de medidas alternativas de fragmentación internacional de la producción, véase Organización Mundial del Comercio (OMC) (2008), recuadro 14.
 - 56 Para una clasificación de las mercancías que pertenecen a la categoría de piezas y componentes, véase la sección B.3.
 - 57 Véanse trabajos como los de Baier y Bergstrand (2004) y Bergstrand *et al.* (2010).
 - 58 Específicamente, hacemos la siguiente ecuación regresiva: $PROF_{ij} = a + \beta_1(PC_prop)_{ij} + \beta_2 X_{ij} + \varepsilon_{ij}$ donde PC_prop_{ij} es la proporción media del comercio en productos intermedios en el comercio total entre los países i y j entre 1980 y el año anterior a la firma del acuerdo y X es un vector de las variables de control para los determinantes económicos de los ACP como i) el tamaño económico de los países participantes (representado por la suma de los logaritmos del PIB real de los dos países, SUMPIB); ii) la similitud económica entre los dos países (representada por el logaritmo de la parte correspondiente al producto del país i en el PIB real de los dos países con la parte correspondiente al país j); iii) la diferencia en la dotación de factores relativa (representada por el valor absoluto de las diferencias logarítmicas entre el PIB per cápita de los países, DIFFPIB); iv) sus valores cuadrados (CUADDIFFPIB); v) la distancia y vi) la lejanía.

- 59 Se incluyen en esta categoría las industrias que fabrican maquinaria en general, maquinaria eléctrica, equipo de transporte y máquinas de precisión.
- 60 Para este cálculo específico, los países en desarrollo se definen como todos los países con excepción de Australia, Nueva Zelandia, el Canadá, los Estados Unidos, los miembros del Acuerdo Europeo de Libre Comercio (AELC) y los CE-9 (Francia, Alemania, Italia, el Reino Unido, Irlanda, Dinamarca, Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos).
- 61 Viet Nam no pasó a ser miembro hasta 1995. La República Democrática Popular Lao y Myanmar pasaron a ser miembros en 1998, en tanto que Camboya se convirtió en miembro en 1999.
- 62 No es posible, evidentemente, descartar la posibilidad de que otras motivaciones hayan desempeñado también un papel. Griswold e Ikenson (2004), por ejemplo, han aducido que el Acuerdo de Libre Comercio de los Estados Unidos, la República Dominicana y América Central refuerza importantes objetivos de política exterior de los Estados Unidos en una región que ha sufrido conflictos civiles graves recientemente.
- 63 América Central incluye: Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.
- 64 Este análisis se basa en Hartzenberg (2011).
- 65 Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mozambique, Swazilandia, Tanzania, Zambia y Zimbabwe.
- 66 El acuerdo de libre comercio aprobado en 2008 no se ha aplicado aún en su totalidad, y en una reunión de un grupo de trabajo ministerial celebrada en marzo de 2010 se decidió aplazar el establecimiento de la unión aduanera, sin comprometerse a un plazo específico.
- 67 La CAO se estableció cuando los Presidentes de Kenya, Tanzania y Uganda firmaron el Tratado de la Comunidad en 1999. Desde entonces, Burundi y Rwanda se han sumado a la CAO. Se firmó en marzo de 2004 un protocolo para preparar el camino hacia una unión aduanera, y en junio de 2010 un protocolo para un mercado común. La actual CAO es una nueva versión de un acuerdo anterior, posterior a la independencia, y también de la Comunidad del África Oriental, iniciada por el Tratado de Cooperación del África Oriental firmado en 1967, que desbarató en 1977.
- 68 El 22 de octubre de 2008 se celebró en Kampala (Uganda) una cumbre tripartita de los Jefes de Estado y de Gobierno del COMESA, la SADC y la CAO, en la que se aprobó el establecimiento inmediato de una zona de libre comercio que abarca los Estados miembros de los tres acuerdos. Se considera que la integración de las tres comunidades regionales es un paso importante para la creación de la Comunidad Económica Africana prevista en el Tratado de Abuja.
- 69 Collier y Venables (2008) señalan que las grandes sociedades pueden estar mejor informadas que las pequeñas a causa de la existencia de economías de escala en los medios de información sobre el comercio. Señalan que en África solamente "Sudáfrica está cerca de proporcionar un mercado en que los periódicos especializados son viables".

Apéndice cuadros

Apéndice cuadro D.1: Lista de ACP y resultados del trazado de HMS

ACP	Fecha de entrada en vigor	Miembro	Número de disposiciones			
			OMC+	OMC-X	OMC+ Ejec. leg.	OMC-X Ejec. leg.
Comunidad Andina	25/5/1988	En desarrollo	4	11	3	3
Zona de Libre Comercio de la ASEAN	28/1/1992	En desarrollo	2	0	2	0
ASEAN-Australia-Nueva Zelandia	1/1/2010	Desarrollado-En desarrollo	11	8	11	5
ASEAN-India	1/1/2010	En desarrollo	9	0	8	0
ASEAN-Corea, Rep. de	1/1/2010	En desarrollo	12	11	11	8
Australia-Nueva Zelandia	1/1/1983	Desarrollado	8	2	6	1
Australia-Singapur	28/7/2003	Desarrollado-En desarrollo	13	8	12	7
Australia-Tailandia	1/1/2005	Desarrollado-En desarrollo	14	8	13	5
TLCAC-RD-Estados Unidos	1/3/2006	Desarrollado-En desarrollo	13	6	13	6
ALCEC	1/5/2007	Desarrollado-En desarrollo	13	3	13	3
CEI	30/12/1994	En desarrollo	9	0	9	0
COMESA	8/12/1994	En desarrollo	10	19	7	4
Canadá-AELC	1/7/2009	Desarrollado	11	2	10	1
Canadá-Perú	1/8/2009	Desarrollado-En desarrollo	13	7	11	5
Chile-Australia	6/3/2009	Desarrollado-En desarrollo	13	9	13	6
Chile-China	1/10/2006	En desarrollo	11	20	8	12
Chile-Japón	3/9/2007	Desarrollado-En desarrollo	14	6	14	3
Chile-Corea, Rep. de	1/4/2004	En desarrollo	14	7	13	6
China-ASEAN	1/1/2005	En desarrollo	6	1	4	0
China-Hong Kong, China	1/1/2004	En desarrollo	5	3	5	0
China-Nueva Zelandia	10/10/2008	Desarrollado-En desarrollo	13	8	13	8
China-Pakistán	1/7/2007	En desarrollo	9	2	9	2
China-Perú	1/3/2010	En desarrollo	12	13	12	2
China-Singapur	1/1/2009	En desarrollo	10	6	10	4
Zona Económica Común	20/5/2004	En desarrollo	12	5	12	2
CEEA	8/10/1997	En desarrollo	6	8	6	8
Ampliación de las CE (12)	1/1/1986	Desarrollado	6	15	6	14
Ampliación de las CE (15)	1/1/1995	Desarrollado	6	6	6	5
Ampliación de las CE (25)	1/5/2004	Desarrollado	8	16	8	16
Ampliación de las CE (27)	1/1/2007	Desarrollado	9	11	9	11
Tratado de Roma	1/1/1958	Desarrollado	10	12	10	9
UE-Albania	1/12/2006	Desarrollado-En desarrollo	11	31	10	8
UE-Argelia	1/9/2005	Desarrollado-En desarrollo	9	27	8	5
UE-Bosnia Herzegovina	1/7/2008	Desarrollado-En desarrollo	9	2	9	2
UE-CARIFORUM	1/11/2008	Desarrollado-En desarrollo	13	14	13	7
UE-Camerún	1/10/2009	Desarrollado-En desarrollo	11	5	7	2
UE-Chile	1/2/2003	Desarrollado-En desarrollo	13	27	13	4
UE-Croacia	1/3/2002	Desarrollado-En desarrollo	12	29	10	4
UE-Côte d'Ivoire	1/1/2009	Desarrollado-En desarrollo	8	4	6	0
UE-Egipto	1/6/2004	Desarrollado-En desarrollo	10	25	9	3
UE-ex República Yugoslava de Macedonia	1/6/2001	Desarrollado-En desarrollo	12	29	10	5

Apéndice cuadro D.1: Lista de ACP y resultados del trazado de HMS (continuado)

ACP	Fecha de entrada en vigor	Miembro	Número de disposiciones			
			OMC+	OMC-X	OMC+ Ejec. leg.	OMC-X Ejec. leg.
UE-Islas Feroe	1/1/1997	Desarrollado	5	2	5	1
UE-Islandia	1/4/1973	Desarrollado	6	1	6	1
UE-Jordania	1/5/2002	Desarrollado-En desarrollo	13	20	9	5
UE-Líbano	1/3/2003	Desarrollado-En desarrollo	8	3	8	2
UE-Montenegro	1/1/2008	Desarrollado-En desarrollo	11	2	10	2
UE-Marruecos	1/3/2000	Desarrollado-En desarrollo	10	18	9	4
UE-Noruega	1/7/1973	Desarrollado	6	1	6	1
UE-Territorios de Ultramar	1/1/1971	Desarrollado-En desarrollo	8	17	7	6
UE-Autoridad Palestina	1/7/1997	Desarrollado-En desarrollo	11	20	8	3
UE-Sudáfrica	1/1/2000	Desarrollado-En desarrollo	10	26	8	2
UE-Suiza Liechtenstein	1/1/1973	Desarrollado	6	1	6	1
UE-Siria	1/7/1977	Desarrollado-En desarrollo	4	4	4	1
UE-Túnez	1/3/1998	Desarrollado-En desarrollo	11	20	9	4
UE-Turquía	1/1/1996	Desarrollado-En desarrollo	10	4	9	3
CEDEAO	24/7/1993	En desarrollo	7	13	5	3
AELC-Israel	1/1/1993	Desarrollado-En desarrollo	9	4	8	2
AELC-Corea	1/9/2006	Desarrollado-En desarrollo	13	4	13	4
UE-San Marino	1/4/2002	Desarrollado	4	3	4	1
UE-Serbia	1/2/2010	Desarrollado-En desarrollo	9	3	9	2
CCG	1/1/2003	En desarrollo	5	8	4	4
India-Singapur	1/8/2005	En desarrollo	11	7	11	5
Japón-ASEAN	1/12/2008	Desarrollado-En desarrollo	9	10	9	10
Japón-Indonesia	1/7/2008	Desarrollado-En desarrollo	9	8	9	4
Japón-Malasia	13/7/2006	Desarrollado-En desarrollo	10	6	10	5
Japón-México	1/4/2005	Desarrollado-En desarrollo	12	9	12	9
Japón-Filipinas	11/12/2008	Desarrollado-En desarrollo	11	8	9	5
Japón-Singapur	30/11/2002	Desarrollado-En desarrollo	12	7	11	3
Japón-Suiza	1/9/2009	Desarrollado	12	8	12	7
Japón-Tailandia	1/11/2007	Desarrollado-En desarrollo	9	9	9	4
Japón-Viet Nam	1/10/2009	Desarrollado-En desarrollo	12	5	12	4
Corea, República de-India	1/1/2010	En desarrollo	14	11	13	4
Corea, Republica de-Singapur	2/3/2006	En desarrollo	12	9	12	4
MERCOSUR	29/11/1991	En desarrollo	9	3	9	3
MERCOSUR-India	1/6/2009	En desarrollo	7	0	7	0
TLCAN	1/1/1994	Desarrollado-En desarrollo	14	8	14	7
PAFTA	1/1/1998	En desarrollo	2	0	2	0
Federación de Rusia-Ucrania	21/2/1994	En desarrollo	4	1	4	0
SACU	15/7/2004	En desarrollo	7	4	4	0
SAFTA	1/1/2006	En desarrollo	4	0	2	0
SADC	1/9/2000	En desarrollo	11	1	10	0
Turquía-AELC	1/4/1992	Desarrollado-En desarrollo	11	2	10	2

Apéndice cuadro D.1: Lista de ACP y resultados del trazado de HMS (continuado)

ACP	Fecha de entrada en vigor	Miembro	Número de disposiciones			
			OMC+	OMC-X	OMC+ Ejec. leg.	OMC-X Ejec. leg.
Estados Unidos-Australia	1/1/2005	Desarrollado	14	8	14	6
Estados Unidos-Bahrein	1/8/2006	Desarrollado-En desarrollo	12	4	12	4
Estados Unidos-Israel	19/8/1985	Desarrollado-En desarrollo	11	0	10	0
Estados Unidos-Jordania	17/12/2001	Desarrollado-En desarrollo	6	5	5	4
Estados Unidos-Marruecos	1/1/2006	Desarrollado-En desarrollo	14	6	13	6
Estados Unidos-Omán	1/2/2009	Desarrollado-En desarrollo	13	6	13	6
Estados Unidos-Perú	1/2/2009	Desarrollado-En desarrollo	14	7	14	7
Ucrania-Belarus	11/11/2006	En desarrollo	6	1	6	1
Ucrania-Kazajstán	19/10/1998	En desarrollo	4	1	4	1
Ucrania-Turkmenistán	4/11/1995	En desarrollo	4	1	4	1

Fuente: Secretaría de la OMC.

Apéndice cuadro D.2: Código de los Miembros

Código	Miembro	Código	Miembro
ARG	Argentina	KNA	Saint Kitts y Nevis
ATG	Antigua y Barbuda	KOR	Rep. de Corea
AUS	Australia	LCA	Santa Lucía
BHR	Bahrein	LIE	Liechtenstein
BLZ	Belice	MAC	Macao, China
BRA	Brasil	MAR	Marruecos
BRB	Barbados	MEX	México
BRN	Brunei Darussalam	MYS	Malasia
CAN	Canadá	NIC	Nicaragua
CHE	Suiza	NOR	Noruega
CHL	Chile	NZL	Nueva Zelanda
CHN	China	OMN	Omán
COL	Colombia	PAK	Pakistán
CRI	Costa Rica	PAN	Panamá
DMA	Dominica	PER	Perú
DOM	Rep. Dominicana	PHL	Filipinas
EC	Unión Europea	PRY	Paraguay
GRD	Granada	SGP	Singapur
GTM	Guatemala	SLV	El Salvador
GUY	Guyana	SUR	Suriname
HKG	Hong Kong, China	CHT	Taipei Chino
HND	Honduras	THA	Tailandia
IDN	Indonesia	TTO	Trinidad y Tabago
IND	India	URY	Uruguay
ISL	Islandia	USA	Estados Unidos
JAM	Jamaica	VCT	San Vicente y las Granadinas
JOR	Jordania	VNM	Viet Nam
JPN	Japón		

Fuente: Secretaría de la OMC.

Apéndice cuadro D.3: Lista de los acuerdos de servicios contenidos en la base de datos utilizada para este informe

Corea (Rep.)-India	Japón-Tailandia	AELC-Chile
ASEAN-Corea (Rep.)	Chile-Japón	Corea (Rep.)-Chile
ASEAN-Australia-Nueva Zelandia	Chile-China	UE-Chile
Honduras-El Salvador-Taipei Chino	India-Singapur	Chile-El Salvador
Perú-China	Panamá-Singapur	China-Macao, China
Japón-Viet Nam	Estados Unidos-Bahrein	China-Hong Kong, China
Japón-Suiza	AELC-Corea (Rep.)	Estados Unidos-Singapur
Chile-Colombia	Costa Rica-México	Estados Unidos-Chile
Canadá-Perú	Japón-Malasia	Singapur-Australia
Panamá-Taipei Chino	México-Honduras	AELC-Singapur
Nicaragua-Taipei Chino	Jordania-Singapur	Japón-Singapur
China-Nueva Zelandia	México-Guatemala	Chile-Costa Rica
Australia-Chile	México-El Salvador	Estados Unidos-Jordania
China-Singapur	Rep. Dom.-América Central-EE.UU.	Nueva Zelandia-Singapur
Estados Unidos-Perú	Corea (Rep.)-Singapur	AELC-México
Estados Unidos-Omán	Estados Unidos-Marruecos	Chile-México
Japón-Filipinas	Tailandia-Nueva Zelandia	UE-México
EU-CARIFORUM	México-Nicaragua	Estados Unidos-Corea (Rep.)
Brunei Darussalam-Japón	ASEAN-China	MERCOSUR (6ª ronda de negociación)
Japón-Indonesia	Japón-México	ASEAN (7ª paquete)
Panamá-Chile	Panamá-El Salvador	Estados Unidos-Colombia
Pakistán-Malasia	Tailandia-Australia	Estados Unidos-Panamá
Pakistán-China	Estados Unidos-Australia	

Fuente: Secretaría de la OMC.

Apéndice – Cuadro D.4: Efectos de la integración profunda en las redes de producción							
Variable dependiente	Comercio de piezas y componentes (log)						
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
ACPij	0,299*** (0,020)						
ACPij* Número de disposiciones		0,0165*** (0,001)					
ACPij* Número de disposiciones OMC-X			0,0265*** (0,002)				
ACPij* Número de disposiciones OMC+				0,0310*** (0,002)			
ACPij* Índice del análisis de componentes principales					0,0773*** (0,007)		
ACPij* Índice de los OTC						0,0138*** (0,001)	
ACPij* Índice de la política de competencia							0,0308*** (0,002)
Efectos fijos por pares de países	sí	sí	sí	sí	sí	sí	sí
Efectos temporales fijos por países	sí	sí	sí	sí	sí	sí	sí
Observaciones	60'473	60'473	60'473	60'473	60'473	27'524	32'733
R al cuadrado	0.328	0.328	0.327	0.327	0.327	0.434	0.414
Número de pares de países	3'485	3'485	3'485	3'485	3'485	1'386	1'657

Nota: Errores estándar entre paréntesis *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1.

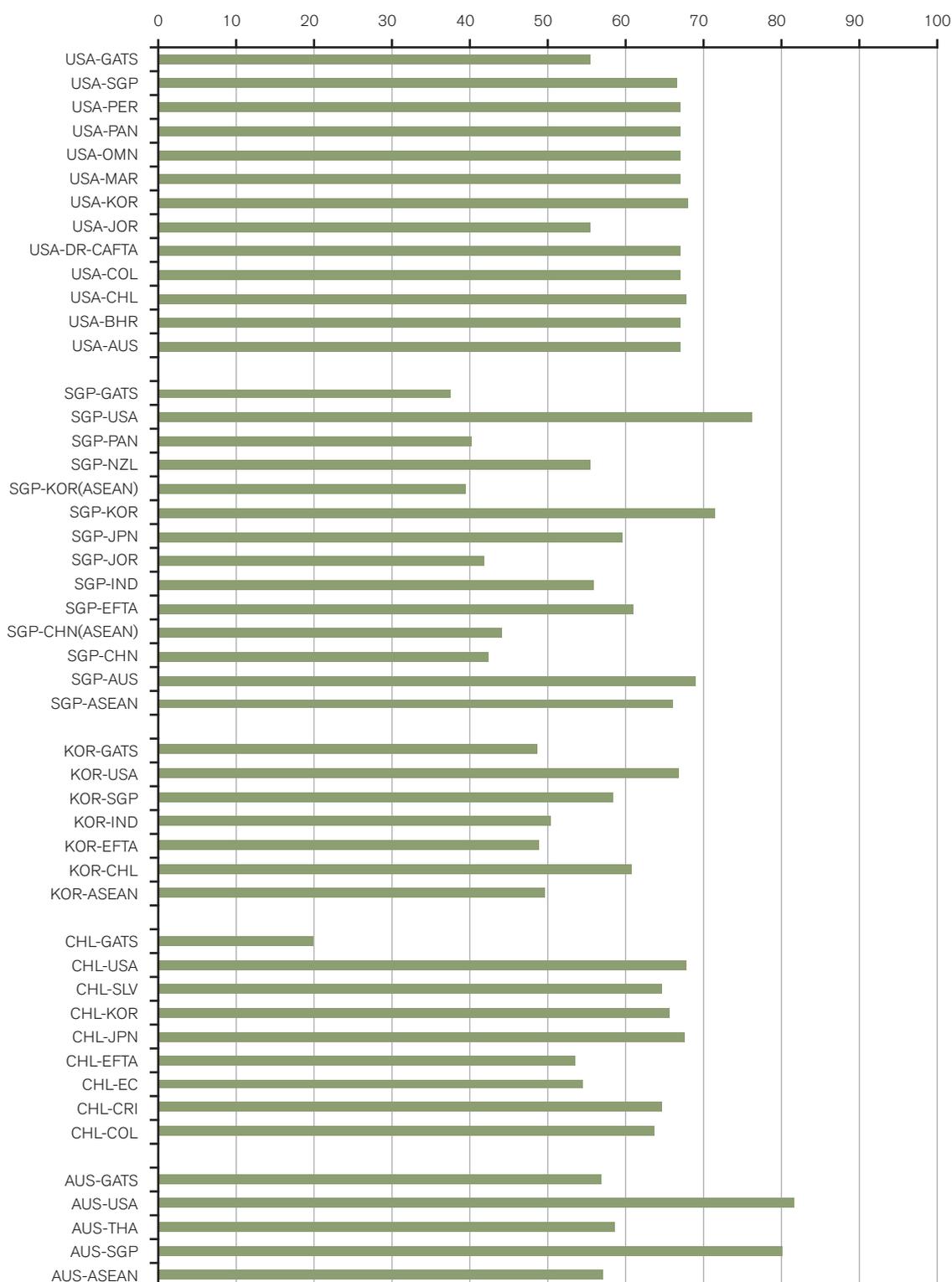
Fuente: Estimaciones de la Secretaría de la OMC.

Apéndice – Cuadro D.5: Efectos del comercio de piezas y componentes en la integración profunda				
Variable dependiente	Número de disposiciones	Número de disposiciones OMC-X	Número de disposiciones OMC+	Índice del análisis de componentes principales
Proporción del comercio de partes y componentes en el comercio total (ln)	0.0880*** (0.028)	0.0107 (0.024)	0.0630*** (0.017)	0.0234*** (0.006)
Efectos fijos por países	sí	sí	sí	sí
Observaciones	2,572	2,572	2,572	2,572
R al cuadrado	0.962	0.955	0.917	0.927

Nota: Errores estándar entre paréntesis ***p<0,01, **p<0,05, *p<0,1. Distancia y lejanía. Otras variables de control incluidas en la regresión: SUMPIB, SIMPIB, DIFPIB, CUADDIFPIB

Fuente: Estimaciones de la Secretaría de la OMC.

Apéndice – gráfico D.1: Variaciones del nivel de los compromisos ofrecidos en distintos ACP: Australia, Chile, República de Corea, Singapur y Estados Unidos



Nota: En este gráfico se emplea un índice que refleja las mejoras en los compromisos "parciales" de un acuerdo a otro. AGCS se refiere a los compromisos y ofertas realizados en el marco del AGCS. Se da una puntuación de 0, 0,5 y 1 a los subsectores sin compromisos, con compromisos parciales y con compromisos plenos, respectivamente, en relación con los modos 1 y 3. También refleja las mejoras de los compromisos parciales, asignándoles valores de entre 0,5 y 1. Este gráfico pone de relieve las diferencias entre los compromisos contraídos por un miembro en el marco de distintos ACP, aunque no sirve para comparar los compromisos contraídos por los distintos miembros que vayan más allá del AGCS. El índice consiste en una escala que va de 0 a 100; el 100 representa la existencia de compromisos plenos en todos los subsectores y modos pertinentes. En el cuadro D.2 del Apéndice figuran los códigos de los Miembros.

Fuente: Datos actualizados de Marchetti y Roy (2008).