



**Conferencia de las  
Naciones Unidas sobre  
Comercio y Desarrollo**

Distr.  
GENERAL

TD/B/COM.1/76  
12 de enero de 2006

ESPAÑOL  
Original: INGLÉS

---

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO  
Comisión del Comercio de Bienes y Servicios  
y de los Productos Básicos  
Décimo período de sesiones  
Ginebra, 6 a 10 de febrero de 2006  
Tema 4 del programa provisional

**ACCESO A LOS MERCADOS, ENTRADA EN EL MERCADO  
Y COMPETITIVIDAD\***

**Nota de antecedentes de la secretaría de la UNCTAD**

---

\* El presente documento se presentó en la fecha mencionada debido a demoras en su procesamiento.

## Resumen

En la presente nota se analizan algunos de los aspectos fundamentales del acceso a los mercados, la entrada en el mercado y la competitividad, con referencia en particular a los países en desarrollo y menos adelantados (PMA). El análisis abarca las tendencias del comercio y los aranceles; las cuestiones de acceso a los mercados incluidas en la Ronda de Doha; las cuestiones más destacadas respecto de las barreras no arancelarias (BNA); el ajuste a la liberalización del comercio y el concepto de "asistencia para el comercio"; y los factores determinantes de los resultados de exportación competitivos. Se hace referencia en particular a los sectores nuevos y dinámicos del comercio mundial.

Las cuestiones del acceso a los mercados, la entrada en el mercado y la competitividad deben verse en última instancia en el contexto general de la función del comercio y su liberalización en las políticas de desarrollo. Si bien la liberalización del comercio ha sido un elemento esencial de las estrategias de desarrollo en los últimos 20 años y se estima que una mayor liberalización como consecuencia de las negociaciones de la OMC traerá aparejados considerables beneficios a largo plazo, habrá que hacer frente a diversos problemas. Algunos de ellos son resolver eficazmente las cuestiones paralelas de cómo pueden fomentar los países en desarrollo sus capacidades de producción y de suministro de exportaciones para aprovechar la mayor apertura de los mercados, y cómo pueden abordar los ajustes a corto plazo y la pérdida de ingresos por aranceles, así como la reducción del acceso preferencial a los mercados más importantes en el caso de los países en desarrollo receptores de preferencias.

## ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
I. PANORAMA GENERAL DE LAS TENDENCIAS EN MATERIA DE ARANCELES SOBRE LOS PRODUCTOS CUYA EXPORTACIÓN ES IMPORTANTE PARA LOS PAÍSES EN DESARROLLO, EN PARTICULAR EN LOS SECTORES NUEVOS Y DINÁMICOS DEL COMERCIO MUNDIAL .....	1 - 15	4
A. Tendencias en las corrientes comerciales .....	1 - 7	4
B. Análisis de las tendencias arancelarias .....	8 - 14	5
C. Cuestiones de acceso a los mercados en la Ronda de Doha .....	15	7
II. BARRERAS NO ARANCELARIAS (BNA) Y PREOCUPACIONES DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO.....	16 - 26	8
A. Tendencia al aumento de las BNA .....	16 - 20	8
B. Las BNA y los países en desarrollo .....	21 - 26	13
III. DETERMINANTES DE LOS RESULTADOS DE EXPORTACIÓN COMPETITIVOS: PRUEBAS EMPÍRICAS....	27 - 33	15
IV. CREACIÓN DE CAPACIDAD DE OFERTA Y AJUSTE A LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO: EL CONCEPTO DE "ASISTENCIA PARA EL COMERCIO" .....	34 - 38	17
V. CONCLUSIONES.....	39 - 41	19
<i>Anexo estadístico .....</i>		21

## **I. PANORAMA GENERAL DE LAS TENDENCIAS EN MATERIA DE ARANCELES SOBRE LOS PRODUCTOS CUYA EXPORTACIÓN ES IMPORTANTE PARA LOS PAÍSES EN DESARROLLO, EN PARTICULAR EN LOS SECTORES NUEVOS Y DINÁMICOS DEL COMERCIO MUNDIAL**

### **A. Tendencias en las corrientes comerciales**

1. Se podrían señalar varias tendencias que se observan en el comercio y las condiciones de acceso a los mercados de los países en desarrollo y los países menos adelantados (PMA). Entre 1990 y 2004, el valor nominal de las exportaciones de los países en desarrollo aumentó más de cinco veces (véase el anexo estadístico, cuadro 1) y el valor nominal de las exportaciones de los PMA aumentó en casi un 260% en el mismo período.
2. El comercio entre los países en desarrollo también se ha intensificado desde los años noventa. En 1990, las importaciones de los países en desarrollo a los países desarrollados superaron en más de cuatro veces las destinadas a otros países en desarrollo. En 2004 las importaciones de los países en desarrollo a los desarrollados cayeron a apenas una vez y media el nivel registrado en 1990. La misma tendencia se observa para los PMA.
3. La parte de las manufacturas en las importaciones totales originadas en los países en desarrollo se ha reducido ligeramente desde 1990. Como se señala en el cuadro 1, esta proporción era de 13,2% en 1990, 15% en 1995 y 12,5% en 2004. En el caso de los PMA, la caída es mucho más pronunciada. En 1990, la parte de los productos manufacturados era de 23,2% de las importaciones de los PMA, mientras que en 2004 representaba sólo 9,9%.
4. El análisis de la composición de las manufacturas revela que la proporción de manufacturas altamente especializadas se ha casi duplicado para los países en desarrollo en general (de 16,8 a 32,7%), mientras que se ha reducido en un tercio para los PMA (de 3 a 2%). Este cambio en la composición sigue siendo prácticamente el mismo cuando se examinan los diferentes destinos de las importaciones.
5. El análisis sectorial también pone de manifiesto que aunque la parte de los textiles en el total de las importaciones se ha ido reduciendo en los últimos 15 años para los países en desarrollo en su conjunto, aumentó marcadamente para los PMA. Sin embargo, la parte de las importaciones de textiles en el total de las importaciones de los países en desarrollo originarias de los PMA se redujo del 13,6% en 1990 a 8,2% en 2004, mientras que las cifras equivalentes de las importaciones de los países desarrollados eran de 14,2% en 1990 y 38,6% en 2004. En otras palabras, una quinta parte de las importaciones de los países en desarrollo originarias de los PMA son textiles.
6. Otra observación importante es el aumento substancial de la parte de las importaciones de productos electrónicos provenientes de países en desarrollo en su conjunto y de los países en desarrollo. Esta parte pasó a más del doble en los últimos 15 años y representó 32% de las importaciones originarias de países en desarrollo en su conjunto, 25% en los mercados de los países desarrollados y 31,5% en los mercados de los países en desarrollo.

7. Los países en desarrollo realizan actualmente un 30% de las exportaciones de los 20 grupos de mercancías más dinámicos. El aumento de la participación de numerosos países en desarrollo en sectores nuevos y dinámicos del comercio<sup>1</sup> ha actuado como factor impulsor y también es resultado de la cambiante geografía del comercio internacional, lo que se refleja en el notable crecimiento de la participación de los países en desarrollo en las corrientes comerciales mundiales. Sin embargo, los PMA y los países africanos se han seguido especializando en gran medida en sectores que se contaban entre los menos dinámicos del comercio mundial.

### **B. Análisis de las tendencias arancelarias**

8. La evolución de los valores y la composición de las importaciones refleja en gran medida los aranceles, tal como se señala en el cuadro 2 del anexo estadístico. Aunque las importaciones provenientes de los países en desarrollo aún están sometidas en los mercados de los países en desarrollo a aranceles más altos que los que se imponen en los países desarrollados, la protección en los primeros se ha reducido espectacularmente. En 1990, los países en desarrollo aplicaban un arancel efectivo medio (expresado en términos ponderados) de 24% sobre las importaciones de manufacturas de otros países en desarrollo. En 2004 esta cifra era de sólo 8,94%. Se trata de una tendencia general en el comercio entre los países en desarrollo, pero es importante señalar que a finales de los años noventa se registró una inversión, posiblemente como resultado del entorno financiero internacional desfavorable que caracterizó ese período, con posterioridad a lo cual los aranceles volvieron a bajar. Las negociaciones sobre el SGPC pueden ayudar a reducir aún más los aranceles entre los países en desarrollo, ampliando por consiguiente las corrientes comerciales Sur-Sur.

9. Los cambios en las condiciones de acceso a los mercados para los PMA se ajustaron a un patrón análogo, aunque, debido al aumento de las crestas internacionales, se observa para los textiles un deterioro de dichas condiciones en los países en desarrollo. Las crestas internacionales siguen siendo un instrumento importante para proteger determinados sectores o productos, aunque la tendencia a la baja es significativa.

10. Una visión más desagregada de las condiciones de acceso a los mercados confirma las tendencias generales. Por ejemplo, si se toma la evolución de dichas condiciones para las 100 importaciones superiores en el nivel de cuatro dígitos de la clasificación de la CUCI de los países en desarrollo en general y para los PMA, los aceites crudos de petróleo resultan ser la categoría de productos más importada por los países desarrollados de los países en desarrollo (y los PMA) en 2004. Los artefactos electrónicos y eléctricos, las prendas de vestir y los textiles son las otras categorías principales de productos importados de los países en desarrollo por los países desarrollados. Las principales exportaciones de los PMA a los países desarrollados son esencialmente los textiles, las prendas de vestir y algunas materias primas. Los aparatos electrónicos y eléctricos y los aceites crudos de petróleo están a la cabeza del comercio entre los países en desarrollo en general. El algodón, la madera y otros productos básicos, en su mayoría en estado bruto o levemente elaborados, son las otras categorías de productos importantes exportadas por los PMA a los países en desarrollo en su conjunto.

---

<sup>1</sup> Véanse los informes de las reuniones de expertos sobre los sectores nuevos y dinámicos del comercio (TD/B/COM.1/EM.26/3, de 1º de marzo de 2005, y TD/B/COM.1/EM.28/5, de 25 de noviembre de 2005).

11. En general, el nivel de protección de las mercancías de los países en desarrollo se enfrenta a aranceles ponderados medios más bajos en los mercados de los países desarrollados que en los de los países en desarrollo, aunque éstos y los PMA deben hacer frente a aranceles más altos en los países desarrollados que en el comercio entre los propios países en desarrollo. Este "sesgo arancelario" del que son víctimas los países en desarrollo registró una tendencia decreciente en los últimos años. Los productos que se cuentan entre las 20 exportaciones principales de los países en desarrollo a los desarrollados en 2004 también se cuentan entre los que estaban relativamente menos protegidos en 1990. La gran excepción son los textiles y las prendas de vestir, así como el calzado.

12. Algunas de las importaciones más destacadas de los países desarrollados provenientes de los PMA estaban todavía sometidas a aranceles relativamente altos en 2004. Por ejemplo, para los 20 productos principales en el código de cuatro dígitos del Sistema Armonizado en términos de valor en 2004, en los mercados de los países desarrollados 9 de ellos estaban sometidos a aranceles ponderados altos superiores al 7,5%, 6 de los cuales eran de dos dígitos. En algunos casos, el arancel máximo llegaba a 90%. Los textiles y las prendas de vestir son las categorías de productos sometidas a aranceles altos. En 2004 los aranceles sobre muchas de las importaciones más importantes de los países en desarrollo provenientes de los PMA eran aún relativamente altos.

13. La progresividad arancelaria sigue siendo para los países en desarrollo un motivo de preocupación que debe tenerse en cuenta al evaluar las posibles ventajas que el comercio puede reportar al desarrollo. Este efecto es especialmente evidente para las importaciones de los PMA (véase el anexo estadístico, cuadros 7 y 8).

14. Por ejemplo, en el caso del algodón y los textiles, los datos indican claramente que los aranceles de los países desarrollados aumentan con el nivel de elaboración de las importaciones de los países en desarrollo. Los niveles arancelarios disminuyeron levemente entre 1990 y 2004. En el caso de los textiles en particular, las normas de origen sumamente estrictas también deben tomarse en cuenta para entender a fondo las condiciones de acceso a los mercados que rigen para los países en desarrollo. Aunque el comercio del algodón y los textiles entre estos países también se caracterizó por una progresividad arancelaria todo a lo largo de los años noventa, los datos de 2004 muestran una cierta degresividad, por lo menos cuando se toman en cuenta los derechos arancelarios medios ponderados efectivos en el comercio de textiles.

### **Recuadro 1**

#### **Acceso a los mercados en etapa posterior al Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido**

El Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido de la OMC expiró el 1° de enero de 2005 y quedaron abolidos todos los contingentes pendientes. El Acuerdo contenía un mecanismo para liberalizar progresivamente los productos sujetos a limitaciones a fin de amortiguar los efectos de la eliminación de los contingentes, pero los países que aplicaban las limitaciones prefirieron aplazar la supresión de una gran parte de ellos, liberalizando así la mayoría de los productos limitados el 1° de enero de 2005.

Los hechos ocurridos con posterioridad al período de vigencia del Acuerdo reflejan una situación poco clara. Se prevé que los ajustes de la etapa posterior al Acuerdo llevarán varios años y que deberán vigilarse detenidamente las tendencias. La expiración del Acuerdo podría tener repercusiones especialmente graves para los países que no han diversificado sus actividades económicas. La comunidad internacional y los donantes bilaterales deberían dar prioridad a la ayuda adecuada para los ajustes, sobre todo los destinados a diversificar las actividades económicas y favorecer la capacidad de oferta.

Las mejoras en la eficacia de los esquemas del SGP podrían mitigar los efectos adversos que se observan como resultado de la expiración del Acuerdo. Las iniciativas adoptadas por la UE y los Estados Unidos son importantes, pero sigue habiendo problemas con los mencionados esquemas debido a las normas de origen difíciles de aplicar, una condicionalidad difícil, la incertidumbre respecto de los beneficios y la cobertura desigual de productos y países. Hay que solucionar estos problemas para mejorar la eficacia de los esquemas del SGP. Al respecto, la propuesta de los PMA en las negociaciones de Doha de hacer extensivo el acceso a los mercados libres de derechos y de contingentes a todos los productos de esos países y reforzar los compromisos vigentes podría ser de gran ayuda para mejorar los esquemas actuales, así como mitigar los efectos de la etapa posterior al Acuerdo en los PMA.

Los textiles y el vestido están ahora plenamente integrados en las normas y disciplinas habituales de la OMC, pero en la etapa posterior al Acuerdo el legado del proteccionismo se mantiene, tal como lo demuestra la reimposición de contingentes por la UE y los Estados Unidos para los productos textiles de China. Algunos países de la OMC han pedido que se cree lo que parecería ser un sistema de comercio dirigido para los textiles y el vestido a fin de asegurar la estabilidad de los precios y las partes de mercado. Es inevitable que la expiración del Acuerdo traiga aparejados ajustes en algunos países, y existe la posibilidad de que algunos de ellos recurran a medidas proteccionistas. Es fundamental asegurar que el comercio internacional de textiles y prendas de vestir no caiga otra vez en el proteccionismo del pasado.

### **C. Cuestiones de acceso a los mercados en la Ronda de Doha**

15. Las cuestiones de acceso a los mercados para los productos agrícolas y no agrícolas son pilares fundamentales de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda de Doha. Se preveía que estas negociaciones ayudarían a lograr una apertura substancial e importante de los mercados para los países en desarrollo, y en particular los PMA, pero los resultados de la sexta Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en la Región Administrativa Especial de Hong Kong (China) (13 a 18 de diciembre de 2005) demuestran que aún no se ha alcanzado este objetivo<sup>2</sup>. En el recuadro I.2 figura una breve reseña de la situación en estas esferas de negociación.

---

<sup>2</sup> Programa de trabajo de Doha, Declaración Ministerial adoptada el 18 de diciembre de 2005, WWT/MIN(05)/DEC, 22 de diciembre de 2005.

## Recuadro 2

### Ronda de Doha. Acceso a los mercados para los productos agrícolas y no agrícolas

En la Declaración Ministerial adoptada por la sexta Conferencia Ministerial de Hong Kong, los ministros convinieron en establecer modalidades de negociación plenas para el acceso a los mercados para la agricultura y los productos no agrícolas a más tardar el 30 de abril de 2006, así como proyectos de listas globales basados en estas modalidades a más tardar el 31 de julio de 2006. En la Declaración Ministerial también se establece que la Ronda de Doha deberá concluir con éxito en 2006.

El acceso a los mercados para los productos agrícolas sigue siendo el menos avanzado de los pilares de las negociaciones a pesar de las diversas propuestas presentadas por los participantes en 2005, en particular en la preparación de la Conferencia Ministerial y durante sus deliberaciones. No obstante, las posiciones de algunos participantes siguen siendo muy encontradas.

Las cuestiones cruciales de las negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas (AMNA) giran en torno a la denominada fórmula suiza para las reducciones arancelarias, flexibilidades para los países en desarrollo a fin de reflejar el principio de "no reciprocidad plena" y el tratamiento de las líneas arancelarias no consolidadas. Otros elementos son los aranceles no *ad valorem*, las BNA, los efectos de los recortes arancelarios en las preferencias no recíprocas en vigor (erosión de las preferencias), cuestiones sectoriales y flexibilidades especiales para los PMA y otros grupos de países en desarrollo. A pesar de las negociaciones intensivas y las muchas propuestas presentadas, los participantes no lograron establecer modalidades de negociación plenas.

En cuanto al equilibrio entre la agricultura y el AMNA, la Conferencia Ministerial también consideró que era importante promover los objetivos de desarrollo de la Ronda de Doha mediante un mayor acceso a los mercados para los países en desarrollo en ambos sectores. Con tal fin, se decidió velar por que hubiese un nivel de ambición en el acceso a los mercados para la agricultura y el AMNA comparablemente elevado. Esta ambición había de alcanzarse de una manera equilibrada y proporcionada, compatible con el principio de trato especial y diferenciado.

## II. BARRERAS NO ARANCELARIAS (BNA) Y PREOCUPACIONES DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO

### A. Tendencia al aumento de las BNA

16. La reducción de los derechos arancelarios como resultado de ocho rondas de negociaciones comerciales multilaterales ha aumentado la importancia relativa de las barreras no arancelarias (BNA) como instrumentos de protección y de regulación del comercio. Sin embargo, no está claro qué efectos tienen las BNA en el comercio porque no se cuenta con metodologías comunes

para clasificarlos y cuantificarlos. También es limitadora la falta de una definición comúnmente aceptada de los BNA. Hoy por hoy, se reconoce cada vez más que esos cuellos de botella son parte de los problemas básicos con que se enfrentan los encargados de elaborar las políticas, los negociadores comerciales y los investigadores.

17. Por otra parte, aunque la calidad de los datos disponibles y de la información actualizada deja que desear, los datos y la información actuales sobre las BNA ponen de manifiesto que las medidas técnicas, como las normas técnicas y la evaluación de la conformidad, son cada vez más frecuentes y se han convertido en problemas apremiantes en el comercio internacional. Diez años después de la conclusión de la Ronda Uruguay, y con excepción de las BNA importantes y generalmente aplicadas como el antidumping y las medidas compensatorias, las pruebas y los requisitos de certificación exigidos por los Estados se han septuplicado<sup>3</sup>. Aunque es difícil hacer una estimación exacta de los efectos que tiene en el comercio internacional el cumplimiento de los distintos reglamentos y normas técnicos extranjeros, es indudable que entraña costos elevados para los productores y exportadores. En general, estos gastos provienen de la traducción de las normas extranjeras, la contratación de expertos técnicos para explicar las normas de otros países y los ajustes de las instalaciones de producción a fin de respetar los requisitos. Además, es necesario demostrar que los productos exportados cumplen con las reglamentaciones extranjeras.

### **Recuadro 3**

#### **Análisis de las BNA por el sistema TRAINS de la UNCTAD**

Los esfuerzos iniciales por medir y compilar datos sobre las BNA a nivel multilateral datan de comienzos de los años ochenta, cuando la UNCTAD elaboró una taxonomía de diferentes tipos de barreras y creó el Sistema de Codificación de las Medidas de Control del Comercio (SCMCC), que desde entonces se ha usado para clasificar y codificar toda la información. Los datos de la UNCTAD se han difundido como parte del Sistema de Análisis e Información Comercial (TRAINS) y gobiernos, instituciones de investigación y organizaciones no gubernamentales los han usado con mucha frecuencia y han publicado numerosos artículos basados en ellos.

Según el sistema TRAINS de la UNCTAD, que compara las BNA anteriores a la Ronda Uruguay (1994) y posteriores a ella (2004), se observan varias características: las medidas técnicas, así como las medidas de control de la cantidad asociadas a medidas técnicas, aumentaron en casi un 30%, mientras que las denominadas "medidas significativas", cuyo fin es principalmente proteger a los productores locales, se han reducido de 44,7 a 15,2% en el mismo período.

En el gráfico 1 se sugiere que las BNA se están convirtiendo en una importante herramienta de política comercial tras la eliminación gradual o la reducción significativa por los miembros de la OMC de las restricciones cuantitativas como resultado de la Ronda Uruguay y los compromisos del GATT anteriores. El aumento de las medidas técnicas merece ser objeto de una atención especial. Esta tendencia implica que las medidas

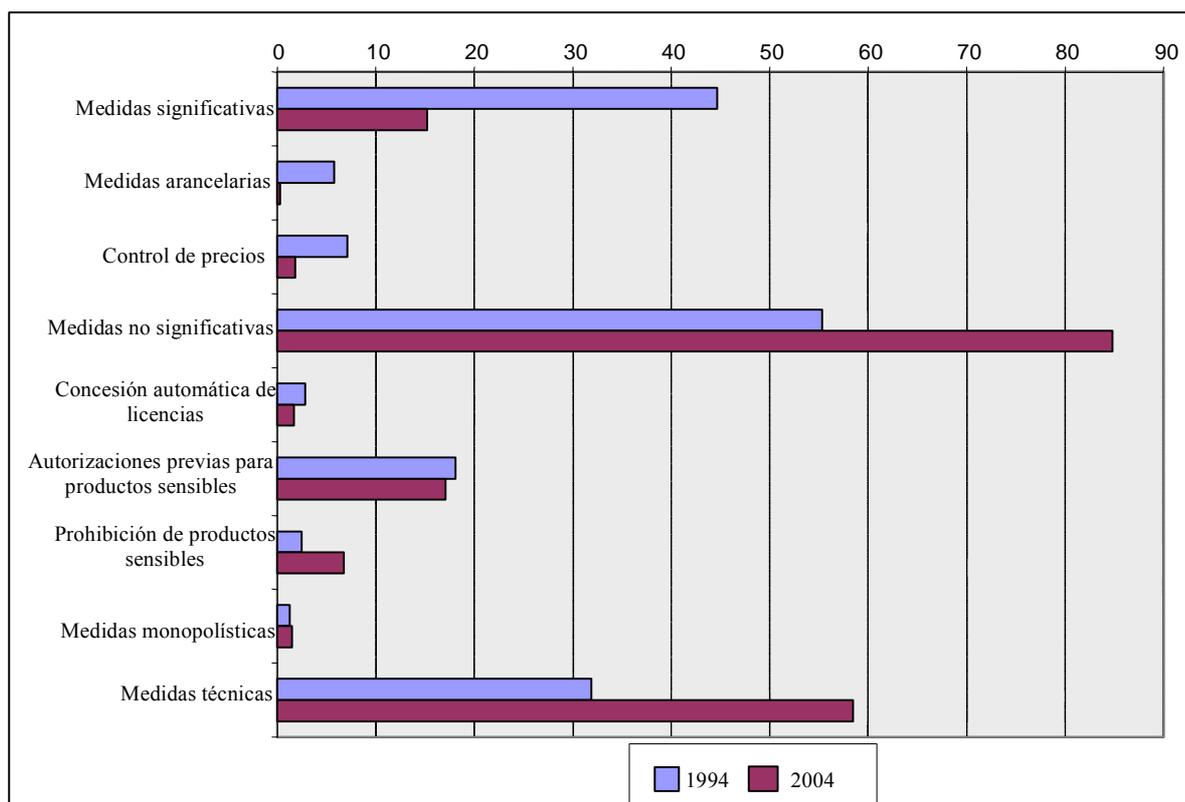
<sup>3</sup> UNCTAD, datos de TRAINS.

regulatorias probablemente se convertirán en importantes fuentes de limitación del comercio en el futuro. El análisis del gráfico 2 también demuestra una tendencia general de las BNA a pasar de las medidas significativas a las que no lo son.

**Gráfico 1**

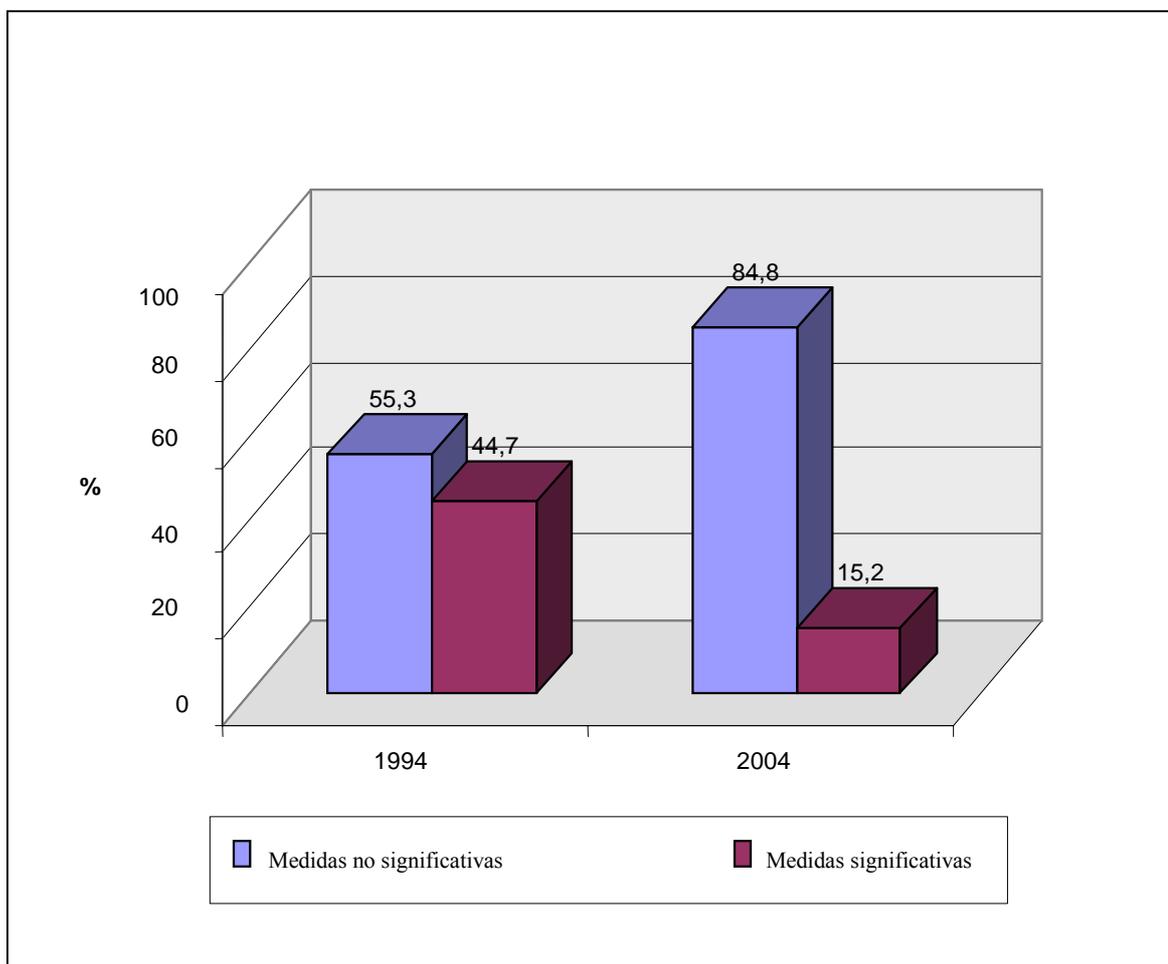
**Evolución del uso de las BNA por categorías amplias, 1994 y 2004**

(En porcentaje)



*Fuente:* TRAINS de la UNCTAD.

**Gráfico 2**  
**Evolución de los tipos de BNA**



18. En la Ronda de Doha se utiliza otro criterio: los países miembros interesados notifican las BNA conforme a un catálogo diferente de SCMCC/TRAINS de la UNCTAD. Las modalidades de negociación o las formas de abordar la cuestión de las BNA corresponden a cinco categorías: 1) solución de diferencias; 2) peticiones y ofertas, bilaterales o plurilaterales; 3) enfoques verticales o sectoriales; 4) enfoques horizontales o multilaterales; y 5) arancelización de los obstáculos no arancelarios. A fines de noviembre de 2005, alrededor de 40 de los 148 miembros de la OMC habían sometido unas 250 notificaciones o propuestas sobre BNA, individualmente o en grupo. De ellas, 78% fueron presentadas por países en desarrollo. Los temas de interés principales de las BNA notificadas son: los procedimientos aduaneros y administrativos de entrada (32,5%), los obstáculos técnicos al comercio (21,9%) y las limitaciones específicas, como por ejemplo las prescripciones en materia de marcado, etiquetado y embalaje y limitación de las exportaciones (25%). Si las BNA notificadas se clasifican por sectores, los cinco más importantes son: productos químicos (11,5%), máquinas y

equipos (9,2%), textiles y prendas de vestir (9,2%), automóviles y repuestos (7,3%) y pescado y productos pesqueros (6,1%)<sup>4</sup>.

#### Recuadro 4

##### **Las BNA en el sector de la electrónica. El caso de las exigencias ambientales**

Las inquietudes que despiertan los problemas ambientales y sanitarios relacionados con el volumen creciente de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos han dado origen a importantes iniciativas de política ambiental, tal como queda reflejado en la nueva legislación exhaustiva promulgada por la Unión Europea, Suiza y el Japón. Dichas iniciativas dan más importancia a la prevención, la reutilización, el reciclaje y la recuperación de los desechos de dichos aparatos mediante la aplicación del principio de productor responsable. También se están tramitando leyes en algunos Estados de los Estados Unidos (por ejemplo, California) y en el Canadá.

La gestión de la cadena de suministro globalizada es fundamental para el ajuste a las nuevas normas ambientales. Las pequeñas y medianas empresas deben adaptarse a las exigencias establecidas por las cadenas mundiales de suministro a riesgo de quedar excluidas de la lista de proveedores de insumos. Algunas de las cuestiones esenciales en este sentido son el conocimiento de estas nuevas normas ambientales por los diferentes segmentos del sector de los aparatos eléctricos y electrónicos en los países de rápida industrialización, la cooperación para el intercambio de información y las consultas entre los países desarrollados y en desarrollo y los métodos de ajuste aplicados en los países en desarrollo interesados. En el proceso de elaboración de nuevas normas ambientales se deberían intensificar los esfuerzos por determinar las posibles consecuencias para el acceso a los mercados por los países en desarrollo, así como entablar un diálogo más activo con estos países. Así, los gobiernos y las empresas de los países en desarrollo podrían adaptarse a tiempo a las exigencias ambientales externas. El Grupo Consultivo sobre las Exigencias Ambientales y el Acceso a los Mercados para los Países en Desarrollo y otras iniciativas pueden ser de utilidad en este sentido.

*Fuente:* UNCTAD.

19. Los resultados de las encuestas de la OCDE (en el período 1995-2005)<sup>5</sup> realizadas entre empresas de varios países desarrollados y en desarrollo indican que las industrias basadas en los recursos naturales, como por ejemplo el sector agrícola y alimentario, la minería y los textiles,

---

<sup>4</sup> Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados, *Recapitulación de las Propuestas Presentadas. Obstáculos no Arancelarios*, documento de la OMC TN/MA/9/Rev.1 de 29 de octubre de 2004 y trabajo (04)/62/Rev.7, de 22 de noviembre de 2005.

<sup>5</sup> OCDE (2003). *Overview of Non-Tariff Barriers: Findings from Existing Business Surveys*, TD/TC/WP(2002)38/FINAL, París.

son las más afectadas por las BNA en proporción a sus volúmenes de exportación. También es importante señalar que esas quejas se asocian a menudo con prácticas discriminatorias o normas no adecuadas, mientras que se suelen mencionar demoras y obstrucciones en las aduanas y los procedimientos de certificación. Así pues, las seis BNA mencionadas con mayor frecuencia en las encuestas realizadas en los países en desarrollo, es decir en países de América Latina (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Paraguay, Uruguay), en la región de Asia-Pacífico, incluidas China y Corea, y en el Mercado Común del África Meridional y Oriental (MECAFMO), fueron las siguientes: 1) medidas técnicas (barreras técnicas al comercio y normas sanitarias y fitosanitarias); 2) reglas y procedimientos aduaneros; 3) restricciones al acceso a los mercados vinculadas con la competencia ("barreras de entrada"); 4) licencias de importación; 5) subvenciones; y 6) instrumentos de protección comercial (antidumping, derechos compensatorios y salvaguardias).

20. Diez años después de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales y de la aplicación de los acuerdos de la OMC, en particular el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio y el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, ha surgido un nuevo entorno más estricto para los productos de alta tecnología y para las exportaciones de productos intensivos en trabajo y de bajo valor añadido tales como juguetes, artículos electrónicos de consumo, alimentos y productos agropecuarios, en que se hace hincapié en las BNA<sup>6</sup>. Esta tendencia afecta a la gama entera de exportaciones de los países en desarrollo. En relación con esto parece indispensable adoptar las siguientes medidas de política: 1) asociar a los países en desarrollo a la elaboración de las normas con objeto de que puedan participar más plenamente en el comercio mundial (tema que figura ya en la agenda de las cuestiones de aplicación en el contexto de la Ronda de Doha); 2) proporcionar a los países en desarrollo información sistemática y ofrecerles actividades de formación y recursos en una escala mucho mayor sobre una base regular y previsible para que puedan cumplir con las nuevas normas y reglamentos que regulan sus exportaciones; y 3) adoptar un criterio equilibrado para someter a cierta disciplina la arbitrariedad y la discreción en la utilización de dichas barreras.

### **B. Las BNA y los países en desarrollo**

21. Las BNA que son motivo de preocupación para los países en desarrollo pueden resumirse de la siguiente manera. Primero, en su acceso y entrada a los mercados de los países desarrollados, las medidas técnicas y de control de precios representan las principales inquietudes de los países en desarrollo. Segundo, en el comercio entre países en desarrollo, se cuentan entre los obstáculos al comercio los procedimientos aduaneros y administrativos de entrada, las medidas paraarancelarias (por ejemplo, recargos sobre las importaciones y otros gravámenes) y demás medidas regulatorias que afectan a la infraestructura, la protección de los derechos de propiedad intelectual y las instituciones. Tercero, los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo, como los productos de la pesca, los aparatos eléctricos, los productos farmacéuticos y los textiles, se ven más afectados que otros sectores por las BNA.

---

<sup>6</sup> Para mayores detalles, véase UNCTAD, Reunión de Expertos sobre metodologías, clasificaciones y cuantificación de las barreras no arancelarias y sus efectos en el desarrollo, TD/B/COM.1/EM.27/2, de 23 de junio de 2005, y TD/B/COM.1/EM.27/3, de 8 de noviembre de 2005.

22. En particular, el aumento de las medidas técnicas en los países desarrollados añade un costo adicional y cargas innecesarias al acceso de las empresas de los países en desarrollo a los mercados internacionales. Por ejemplo, desde comienzos de los años noventa, los países desarrollados han hecho más estrictas las normas sobre tecnología de la información y las telecomunicaciones a fin de dar protección y seguridad a los consumidores. La normalización de los productos de alta tecnología es ahora más rápida y más compleja debido a la veloz innovación tecnológica. Por otra parte, en muchos países desarrollados, las políticas regulatorias dan prioridad a la protección del medio ambiente, la salud y la seguridad. Algunos de estos países suelen imponer en sus mercados internos normas más estrictas que las internacionales en vigor. Aunque estas reglamentaciones pueden permitir alcanzar objetivos legítimos desde el punto de vista jurídico, desde el punto de vista comercial son más onerosas de lo necesario para los países en desarrollo sobre una base *de facto*<sup>7</sup>. Se estima que por lo menos el 10% de las pérdidas de exportación de todos los países en desarrollo proviene de medidas sanitarias y fitosanitarias y de obstáculos técnicos al comercio. Por ejemplo, se cree que las exportaciones de banano de África podrían aumentar en 140 millones de dólares por año si, en lugar de usar sus propias normas, la Unión Europea aplicase las normas internacionales sobre la rastreabilidad y las normas sobre residuos de pesticidas<sup>8</sup>.

23. Otra importante tarea será garantizar que las normas multilaterales de la OMC no limiten la capacidad de los países de alcanzar sus objetivos reguladores, esto es, separar lo que es regulación legítima del abuso proteccionista. Las negociaciones en la OMC sobre las políticas de fronteras adentro, incluidas las BNA, han resultado más complejas que las conversaciones tradicionales sobre el acceso a los mercados porque es mucho más difícil intercambiar "concesiones". De aquí que en esas negociaciones se tienda a poner el énfasis en determinar las normas concretas que se deberían adoptar en la OMC o en los acuerdos de libre comercio regionales, en los que la calidad y el equilibrio de las normas son absolutamente fundamentales. Para los países en desarrollo es esencial que los resultados a que se llegue sobre las BNA al término de la Ronda de Doha (en particular en el grupo de negociación sobre el AMNA y en otros órganos de negociación) sean a la vez ambiciosos y comercialmente viables para sus exportaciones. La otra gran cuestión es que las normas sobre las BNA en los cada vez más frecuentes acuerdos de libre comercio (Norte-Sur y Sur-Sur) sean coherentes y compatibles con las normas y disciplinas multilaterales de la OMC.

24. Otra cuestión es que el análisis de las BNA debe ser más preciso y fiable. Es necesario cuantificar las barreras para evaluar su efecto en las corrientes comerciales, para lo cual existen diferentes metodologías, como por ejemplo las medidas relacionadas con la frecuencia y la cobertura, la comparación de precios y el efecto de los volúmenes. Las mediciones de frecuencia y cobertura no dan el efecto directo del precio, pero pueden usarse para construir medidas sobre el carácter restrictivo del comercio a fin de recuperar los efectos cuantitativos y de los precios. No obstante, estos efectos podrían obtenerse sólo en un nivel agregado que puede ocultar la posible incidencia variable de las BNA. Las medidas de comparación de precios permitirían

---

<sup>7</sup> En este caso, *de facto* significa que las medidas técnicas cumplen con las normas internacionales, pero su cumplimiento acarrea gastos mayores.

<sup>8</sup> J. S. Wilson y V. O. Abiola (ed.), *Standards and Global Trade - A Voice for Africa*, Banco Mundial, 2003.

recuperar fácilmente los denominados equivalentes *ad valorem*, aunque son muy difíciles de obtener por falta de los datos correspondientes. Además, aunque se contara con ellas, estas medidas no permiten aislar las repercusiones de un tipo particular de BNA. Una característica importante de estas barreras es la dificultad en estos momentos de justificar su utilización como medida discriminatoria o de protección por razones legales.

25. Por otra parte, un entorno legal y regulador propicio en los países en desarrollo es esencial para mantener la participación de sus empresas nacionales en los mercados internacionales y aumentar su competitividad. Uno de los aspectos más fundamentales para muchos países en desarrollo es la cuestión de las normas y reglamentaciones sobre los productos.

La modernización de los sistemas de normas, lo que incluye instituciones e infraestructura para la expedición de certificaciones y la evaluación de la conformidad, es esencial para poder operar en el entorno comercial mundial actual. Poder cumplir con las normas internacionales sobre calidad, sanidad y seguridad es más y más una condición indispensable para poder competir en los mercados internacionales y se ha convertido en uno de los factores que más limitan la capacidad de muchos exportadores de los países en desarrollo, y en particular los PMA, de beneficiarse plenamente de las iniciativas de acceso a los mercados, sobre todo de las disposiciones de acceso preferencial. Debe fortalecerse y mejorarse considerablemente la asistencia técnica para aumentar la capacidad de cumplir con las reglamentaciones y normas técnicas.

26. Se debería promover y facilitar la participación de los países en desarrollo en el establecimiento de normas internacionales, y en particular en los resultados de la Ronda de Doha. La promoción de acuerdos de reconocimiento mutuo entre países desarrollados y países en desarrollo, así como entre países en desarrollo, también servirá para acabar con las fricciones y diferencias causadas por las diferentes reglamentaciones entre los socios comerciales y ahorrar a las empresas exportadoras gastos importantes.

### **III. DETERMINANTES DE LOS RESULTADOS DE EXPORTACIÓN COMPETITIVOS: PRUEBAS EMPÍRICAS**

27. ¿Cómo pueden traducirse las oportunidades de acceso a los mercados en resultados de exportación satisfactorios? Las recientes investigaciones empíricas de la secretaría de la UNCTAD sobre los determinantes de los resultados de exportación de los países en desarrollo resaltan la importancia de los factores de la demanda y la oferta<sup>9</sup>. Los resultados de exportación no pueden deberse sólo a la suerte de producir productos por los que hay una gran demanda. En cambio, es probable que sean fruto de una combinación de diversos elementos que enmarcan el entorno productivo y el acceso de los productos de exportación a los mercados internacionales. Los determinantes de los resultados de exportación pueden dividirse entre componentes internos y externos. Los externos tienen que ver con las condiciones de acceso a los mercados y otros factores que afectan a la demanda de importaciones. Aparte de las barreras comerciales y la competencia, el acceso a los mercados extranjeros está determinado también por el costo del

---

<sup>9</sup> Fugazza, M. (2004). *Export Performance and its Determinants: Supply and Demand Constraints*, UNCTAD Policy Issues in International Trade and Commodities N° 26, UNCTAD/ITCD/TAB/27.

transporte, y en particular la geografía y la infraestructura física. Los factores internos se refieren a las condiciones de la oferta.

28. La capacidad de oferta también se ve afectada por elementos vinculados con la situación física que, por ejemplo, pueden afectar el acceso a las materias primas y otros recursos. También depende del costo de los factores: mano de obra y capital. Además de la dotación de recursos, el costo de los factores es esencialmente el resultado de la política económica y el entorno institucional. El acceso a la tecnología, que es probable que afecte la productividad del sector externo, también puede ser un determinante importante.

29. A fin de examinar estas cuestiones, la secretaría de la UNCTAD realizó un análisis econométrico con un modelo de corrientes comerciales bilaterales que utiliza técnicas gravitacionales y se prueba con series de datos que representan el acceso a los mercados extranjeros y la capacidad de oferta de una muestra de 84 países. Se observa que en el agregado, todas las regiones se beneficiaron en diferente medida del aumento de la integración en la economía mundial en el período comprendido entre 1985 y 2003. La capacidad de oferta de los países africanos sufrió al parecer de graves limitaciones en los dos últimos decenios, mientras que su acceso a los mercados extranjeros se ha mantenido en gran medida sin cambios.

30. Los resultados de exportación de los países de Asia oriental y el Pacífico se han visto impulsados por mejoras en la capacidad de oferta y en el acceso a los mercados extranjeros. El crecimiento de las exportaciones de los países de Asia meridional pueden explicarse principalmente por una mayor capacidad de oferta. Se emprendieron nuevas investigaciones para examinar las posibles relaciones no lineales entre los resultados de exportación, los factores de la capacidad de oferta y el acceso a los mercados extranjeros, y se llegó a la conclusión de que las limitaciones al acceso a los mercados extranjeros son un factor importante de los resultados de exportación deficientes.

31. No obstante, los países con buenos resultados en la segunda mitad de los años noventa también tropezaron con mayores limitaciones externas, pero pudieron superarlas. En general, el aumento de las exportaciones tendería a acentuar los factores de los precios de producción, lo cual a su vez contiene la expansión de las exportaciones. En cuanto a los elementos de la capacidad de oferta, la infraestructura interna de transporte tiene un efecto importante y positivo en la mejora de los resultados, como también el entorno macroeconómico. La IED es un determinante significativo en todos los niveles de los resultados de exportación. La contribución de dicha inversión a la formación de capital se usa para incluir un elemento relacionado con la tecnología, posiblemente vinculado a la estructura del sector externo. La conclusión es que la IED es importante y tiene un efecto positivo en los resultados de exportación en todos los niveles.

32. Desde el punto de vista general de las políticas, debe considerarse que el acceso a los mercados extranjeros y la capacidad de oferta tienen la misma importancia en el proceso de desarrollo del sector externo. Si se actúa simultáneamente en ambos se impulsan los resultados y la profundización estructural del sector externo. En otras palabras, el acceso a los mercados no es suficiente para que el comercio resulte beneficioso para el desarrollo, sino que debe ir acompañado de políticas y estrategias para crear y fortalecer la capacidad de oferta de exportaciones competitivas. La infraestructura de transportes y la estabilidad macroeconómica

son elementos importantes de la capacidad de oferta en las primeras etapas del desarrollo del sector externo.

33. La cooperación internacional, como por ejemplo una "asistencia para el comercio" adecuada y de buena calidad, puede ser importante para fortalecer la capacidad de oferta de los países en desarrollo, y en particular los PMA, y ayudarlos a adaptarse a las reformas del comercio.

#### **IV. CREACIÓN DE CAPACIDAD DE OFERTA Y AJUSTE A LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO: EL CONCEPTO DE "ASISTENCIA PARA EL COMERCIO"**

34. Un tema estrechamente relacionado con las cuestiones de la competitividad de los países en desarrollo es su capacidad de adaptarse a las conmociones producidas por la liberalización del comercio. Hoy por hoy se reconoce más generalmente que es indispensable proporcionar a los países en desarrollo asistencia a corto y mediano plazo<sup>10</sup> para el ajuste a las perturbaciones del comercio a fin de que puedan facilitar la sostenibilidad económica, social y política de la liberalización del comercio y obtener beneficios financieros y para el desarrollo. El desempleo estructural es quizás el costo social más importante del ajuste a las reformas del comercio. Otros ajustes son la necesidad de reemplazar los ingresos arancelarios a medida que se reduce la protección; las posibles pérdidas de preferencias en los mercados extranjeros cuando se reducen los derechos NMF en virtud de la liberalización multilateral; y la reasignación intra e intersectorial de recursos en respuesta a los cambios en los niveles de protección.

35. Estos efectos a corto y mediano plazo de la liberalización del comercio, que dependen también del ritmo de las reformas comerciales, afectan directamente al nivel de bienestar de la población al modificar su acceso a los bienes, servicios, oportunidades y a menudo estilos de vida tradicionales. Están en peligro sobre todo los menos aptos a hacer frente a los cambios inducidos por las reformas comerciales, concretamente los pobres, las mujeres, las personas de edad y los trabajadores no calificados o con escasa calificación. Lamentablemente, la mayoría de los países en desarrollo no cuentan con redes de protección social sólidas como seguros de desempleo, programas de reorientación profesional, pensiones transferibles, etc. para solucionar estos problemas. Desde esta perspectiva, la liberalización del comercio puede tener algunas consecuencias serias a corto y mediano plazo para el desarrollo humano, que puede necesitar una asistencia para el ajuste que vaya más allá del apoyo a la ejecución a fin de que puedan hacer frente a este proceso.

36. Por otra parte, los países en desarrollo deben poder traducir el aumento del acceso a los mercados y las mejores condiciones de entrada en exportaciones reales sobre la base de una capacidad de oferta mayor y diversificada. Entre los elementos de política más importantes cabe mencionar un entorno macroeconómico, regulatorio y financiero estable; el uso estratégico de políticas complementarias (por ejemplo, políticas comerciales, industriales, financieras y tecnológicas); el uso bien orientado de políticas sociales; el fortalecimiento de la capacidad de

---

<sup>10</sup> Para un examen pormenorizado de las cuestiones relacionadas con el ajuste, véase *Developing Countries in International Trade, 2005*, cap. 3, UNCTAD, 2005.

las empresas de innovar e integrar la tecnología para alcanzar una especialización en bienes y servicios con mayor valor añadido; la creación de redes sólidas de empresas, en particular pequeñas y medianas, vinculadas efectivamente a los mercados mundiales; y un mayor acceso a la información especializada, en particular sobre los mercados, y una interacción acentuada entre los proveedores y los productores.

37. El análisis de los estudios monográficos por países<sup>11</sup> y de los exámenes de otras experiencias sugiere que sería conveniente anticipar esos ajustes de diferentes maneras: fomentando la inversión interna y extranjera, en particular mediante leyes e instituciones favorables al clima de negocios; desarrollando mercados de capital para dar acceso a las finanzas, especialmente a las PYMES; creando redes de seguridad; introduciendo la reorientación profesional y ampliando otros programas de formación para la obtención de aptitudes laborales; facilitando infraestructura física, en particular en el sector del transporte; facilitando el comercio; eliminando la burocracia y ayudando a los países en desarrollo a cumplir con las barreras sanitarias y fitosanitarias y los obstáculos técnicos al comercio de los principales mercados, etc.

38. Si bien los acuerdos comerciales multilaterales del GATT/la OMC tradicionalmente no abordaban la cuestión del ajuste, que quedaba enteramente librada a las políticas nacionales, este criterio está cambiando, tal como lo refleja la iniciativa de "asistencia para el comercio".

#### **Recuadro 5**

##### **Iniciativa de asistencia para el comercio**

Gana terreno la idea de que los acuerdos de comercio multilaterales deben complementarse con medidas específicas para tratar del costo del ajuste y la capacidad de oferta de los PMA y demás países en desarrollo vulnerables. Una de las ideas más recientes es establecer el Fondo de Asistencia para el Comercio, con un carácter internacional y temporal, a fin de ayudar a los países en desarrollo a encarar los costos del ajuste asociados con la ejecución de las negociaciones de Doha.

Por ejemplo, en su Informe sobre Comercio para el Desarrollo, 2005, el Grupo de Tareas sobre el Comercio del Proyecto del Milenio de las Naciones Unidas propuso crear el "Fondo de Asistencia para el Comercio" que tendría un carácter temporal, mientras que Peter Mandelson, Comisionado de Comercio de la Unión Europea, propuso en febrero de 2005 la creación de un fondo de ajuste comercial para "ayudar a los pobres a comerciar más eficazmente y mitigar los costos sociales del ajuste". Otras ideas análogas se contemplaron en el informe de la Comisión sobre África del Gobierno del Reino Unido, al que siguió el compromiso para África de la Cumbre del Grupo de los Ocho celebrada en Gleneagles en 2005 y el anuncio por los ministros de finanzas del Grupo de los Siete a

<sup>11</sup> Los estudios monográficos por países encargados por la UNCTAD se referían a Bangladesh, el Brasil, Bulgaria, Filipinas, la India, Jamaica, Malawi y Zambia. Se eligieron estos países porque son una muestra representativa de diferentes regiones, tamaños y estados de desarrollo, así como de disponibilidad de datos. Los borradores pueden consultarse en el sitio web de la UNCTAD, [www.unctad.org/tab](http://www.unctad.org/tab).

comienzos de diciembre de 2005 de que se aumentaría el gasto en asistencia para el comercio a 4.000 millones de dólares.

En la Declaración Ministerial de Hong Kong de 18 de diciembre de 2005 se reconoció que la ayuda para el comercio debería tener el objetivo de ayudar a los países en desarrollo, en particular a los PMA, a crear la capacidad de oferta y la infraestructura relacionada con el comercio que necesitaban para poder aplicar los Acuerdos de la OMC y beneficiarse de ellos y, más en general, para aumentar su comercio. También se subrayó que la ayuda para el comercio no podía sustituir a los beneficios para el desarrollo que resultarían de una conclusión fructífera de la Ronda de Doha, en particular en materia de acceso a los mercados. No obstante, podría ser un valioso complemento de dichas negociaciones.

## V. CONCLUSIONES

39. Las cuestiones del acceso a los mercados, la entrada en el mercado y la competitividad deben verse en última instancia en el contexto general de la función del comercio y su liberalización en las políticas de desarrollo. Si bien la liberalización del comercio ha sido un elemento esencial de las estrategias de desarrollo en los últimos 20 años y se estima que una mayor liberalización como consecuencia de las negociaciones de la OMC traerá aparejados considerables beneficios a largo plazo, habrá que hacer frente a diversos problemas. Algunos de ellos son los ajustes a corto plazo y las pérdidas en concepto de aranceles en los países en desarrollo, una reducción del acceso preferencial a los mercados principales, la renuncia a los aranceles y otros incentivos con fines de desarrollo en presencia de externalidades positivas y la cuestión fundamental de cómo pueden fomentar los países en desarrollo su capacidad de producción y su oferta de exportaciones a fin de aprovechar nuevas aperturas del mercado. En vista de estos problemas, y habida cuenta de los beneficios que podrían reportar las negociaciones comerciales, la atención se centra ahora en la idea de la asistencia para el comercio, que podría ayudar a los países en desarrollo a aplicar todo nuevo compromiso de liberalización y crear una capacidad de oferta.

40. La reducción de los aranceles tras ocho rondas de negociaciones comerciales multilaterales ha resaltado la importancia relativa de las BNA como instrumentos de protección y regulación. Esta tendencia afecta a la gama entera de exportaciones de los países en desarrollo. En relación con esto tres medidas de política comercial parecen indispensables: 1) asociar a los países en desarrollo a la elaboración de las normas con objeto de que puedan participar más plenamente en el comercio mundial; 2) proporcionar a los países en desarrollo información sistemática y ofrecerles actividades de formación y recursos en una escala mucho mayor sobre una base regular y previsible para que puedan cumplir con las nuevas normas y reglamentos que regulan sus exportaciones; y 3) adoptar un criterio equilibrado para someter a cierta disciplina la arbitrariedad y la discreción en la utilización de dichas barreras.

41. La corriente de pensamiento que favorece una máxima liberalización se ha visto atacada por varios problemas. Por ejemplo, las experiencias de los países en desarrollo, y en particular los de Asia oriental, señalan que en todo momento los criterios "estratégicos" y más graduales son adecuados para las reformas del comercio y las políticas comerciales que se centran en la combinación y coordinación de la liberalización del comercio y una política, industrial y de

inversiones. También se reconoce más y más que las circunstancias concretas que vive un país determinado pueden tener una importancia crucial y deben tenerse en cuenta, sobre todo en el caso de las pequeñas economías y los PMA. Las fórmulas uniformes no sirven. Por ejemplo, la vulnerabilidad financiera de los países en desarrollo, la magnitud de las deudas externas en muchos de ellos, su dependencia de los productos básicos y su limitada capacidad de oferta son algunos de los factores importantes que pueden reducir o contrarrestar los beneficios de una política de comercio liberal. Además, la situación de sus instituciones jurídicas, económicas y sociales y su capacidad de utilizar una política comercial más abierta para obtener ventajas en términos de desarrollo lógicamente debe ser objeto de atención y análisis antes de poner en marcha las políticas de liberalización. El nuevo Índice de comercio y desarrollo<sup>12</sup> brinda algunas indicaciones sobre el tipo de medidas que se necesitan para lograr resultados satisfactorios en el comercio y el desarrollo.

---

<sup>12</sup> Para un examen más a fondo del Índice de comercio y desarrollo, véase *Developing Countries in International Trade 2005*, cap. I, UNCTAD (2005).

ANEXO ESTADÍSTICO

Cuadro 1

Importaciones de algunos sectores de productos provenientes de países en desarrollo y PMA

(En millones de dólares)

Mercados	Sector de productos	Países en desarrollo								Países menos adelantados							
		1990		1995		2000		2004		1990		1995		2000		2004	
		Valor	Proporción del total (%)	Valor	Proporción del total (%)	Valor	Proporción del total (%)	Valor	Proporción del total (%)	Valor	Proporción del total (%)	Valor	Proporción del total (%)	Valor	Proporción del total (%)	Valor	Proporción del total (%)
Países desarrollados	<b>Importaciones totales</b>	<b>569.215</b>		<b>825.732</b>		<b>1.298.406</b>		<b>1.841.389</b>		<b>14.103,1</b>		<b>14.177,4</b>		<b>23.508,4</b>		<b>34.279,2</b>	
	Productos alimenticios y animales vivos	57.161	10,0	78.392	9,5	77.905	6,0	103.294	5,6	2.219,1	15,7	3.127,7	22,1	2.647,4	11,3	3.148,5	9,2
	- Pescado	9.038	1,6	23.064	2,8	25.174	1,9	29.915	1,6	444,8	3,2	1.302,0	9,2	1.466,7	6,2	1.837,7	5,4
	Combustibles y lubricantes minerales	162.716	28,6	136.380	16,5	244.565	18,8	342.116	18,6	4.184,5	29,7	3.654,3	25,8	6.228,5	26,5	10.934,4	31,9
	Productos químicos, n.e.p.	13.297	2,3	23.147	2,8	34.818	2,7	59.743	3,2	284,6	2,0	208,8	1,5	208,2	0,9	348,2	1,0
	- Productos farmacéuticos	175	0,0	520	0,1	1.038	0,1	2.916,6	0,2	0,1	0,0	1,1	0,0	2,8	0,0	13,4	0,0
	Artículos manufacturados	67.326	11,8	93.174	11,3	136.808	10,5	210.583	11,4	2.062,9	14,6	1.342,3	9,5	2.939,2	12,5	3.319,0	9,7
	Maquinaria y equipo de transporte	99.593	17,5	237.869	28,8	451.199	34,8	637.019	34,6	1.206,4	8,6	239,6	1,7	683,1	2,9	903,7	2,6
	- Manufacturas no especializadas	84.539	14,9	131.522	15,9	199.635	15,4	306.995	16,7	1.879,1	13,3	891,2	6,3	3.131,4	13,3	2.560,4	7,5
	- Manufacturas especializadas	88.067	15,5	201.919	24,5	357.241	27,5	510.985	27,8	415,1	2,9	365,4	2,6	418,9	1,8	560,5	1,6
	- Artículos electrónicos y eléctricos	70.866	12,4	186.141	22,5	343.880	26,5	471.426	25,6	61,4	0,4	88,3	0,6	127,6	0,5	90,4	0,3
	- Repuestos y accesorios de vehículos automotores	816	0,1	5.618	0,7	11.067	0,9	19.279	1,0	0,1	0,0	0,5	0,0	1,4	0,0	2,6	0,0
	- Textiles	77.417	13,6	116.312	14,1	156.506	12,1	202.109	11,0	2.009,3	14,2	3.936,4	27,8	8.954,4	38,1	13.221,9	38,6
	Países en desarrollo	<b>Importaciones totales</b>	<b>134.828</b>		<b>515.674</b>		<b>778.976</b>		<b>1.166.060</b>		<b>3.438,6</b>		<b>7.331,4</b>		<b>13.379,0</b>		<b>20.473,5</b>
Productos alimenticios y animales vivos		10.316	7,7	31.630	6,1	39.922	5,1	45.902	3,9	707,6	20,6	1.399,2	19,1	1.521,8	11,4	1.411,6	6,9
- Pescado		1.162	0,9	4.505	0,9	5.911	0,8	6.883	0,6	72,6	2,1	370,4	5,1	448,0	3,3	359,6	1,8
Combustibles y lubricantes minerales		44.669	33,1	77.403	15,0	152.116	19,5	206.973	17,7	538,1	15,6	2.003,0	27,3	7.693,7	57,5	13.414,9	65,5
Productos químicos, n.e.p.		9.181	6,8	43.802	8,5	64.743	8,3	100.664	8,6	132,9	3,9	210,2	2,9	263,7	2,0	377,3	1,8
- Productos farmacéuticos		288	0,2	1.628	0,3	3.150	0,4	3.981	0,3	0,3	0,0	10,0	0,1	29,1	0,2	25,1	0,1
Artículos manufacturados		22.675	16,8	104.567	20,3	124.074	15,9	163.045	14,0	697,1	20,3	1.277,6	17,4	1.032,6	7,7	1.391,9	6,8
Maquinaria y equipo de transporte		26.232	19,5	148.454	28,8	263.108	33,8	446.104	38,3	326,6	9,5	147,0	2,0	351,2	2,6	265,6	1,3
- Manufacturas no especializadas		22.192	16,5	112.655	21,8	128.223	16,5	153.180	13,1	477,8	13,9	557,0	7,6	774,1	5,8	877,9	4,3
- Manufacturas especializadas		30.410	22,6	170.456	33,1	286.081	36,7	502.916	43,1	178,9	5,2	257,4	3,5	354,9	2,7	478,5	2,3
- Artículos electrónicos y eléctricos		17.700	13,1	106.646	20,7	209.758	26,9	366.938	31,5	18,8	0,5	30,2	0,4	67,2	0,5	55,6	0,3
- Repuestos y accesorios de vehículos automotores		305	0,2	2.553	0,5	3.444	0,4	6.543	0,6	0,4	0,0	2,4	0,0	3,7	0,0	2,3	0,0
- Textiles		10.984	8,1	63.603	12,3	73.588	9,4	76.889	6,6	468,2	13,6	981,8	13,4	1.161,8	8,7	1.688,4	8,2

Fuente: Base de datos COMTRADE de la División de Estadística de las Naciones Unidas.

**Cuadro 2**  
**Condiciones de acceso a los mercados para los países en desarrollo por algunos sectores de productos (derechos efectivamente aplicados)**

Mercados	Sector de productos	1990				1995				2000				2004			
		Promedio simple (%)	Promedio ponderado (%)	Derecho máximo (%)	Crestas internacionales (% del total)	Promedio simple (%)	Promedio ponderado (%)	Derecho máximo (%)	Crestas internacionales (% del total)	Promedio simple (%)	Promedio ponderado (%)	Derecho máximo (%)	Crestas internacionales (% del total)	Promedio simple (%)	Promedio ponderado (%)	Derecho máximo (%)	Crestas internacionales (% del total)
Países desarrollados	Productos alimenticios y animales vivos	4,80	4,19	80	12,1	7,16	4,13	427	11,5	2,54	3,12	238	6,3	2,68	2,98	162	6,0
	- Pescado	3,10	3,82	35	2,4	3,40	3,73	110	0,9	1,44	2,63	110	0,7	1,52	2,47	35	0,3
	Combustibles y lubricantes minerales	2,52	3,74	20	1,0	0,99	0,58	12	0,0	0,45	0,53	8	0,0	0,71	0,45	13	0,0
	Productos químicos, n.e.p.	2,63	2,73	75	3,1	2,27	1,84	50	2,4	1,47	1,34	495	0,2	1,55	1,55	58	0,2
	- Productos farmacéuticos	2,20	1,13	16	1,3	0,70	0,21	20	0,5	0,11	0,06	30	0,1	0,40	0,05	12	0,0
	Artículos manufacturados	4,47	3,11	60	4,0	5,26	3,00	90	8,1	3,64	2,32	90	4,1	3,56	2,22	90	1,8
	Maquinaria y equipo de transporte	2,39	2,51	41	1,1	1,88	1,22	47	0,5	1,20	0,44	90	0,2	1,37	0,54	35	0,2
	- Manufacturas no especializadas	3,96	4,05	90	3,1	4,70	2,89	90	6,8	3,21	2,08	110	3,3	3,27	2,00	100	1,6
	- Manufacturas especializadas	2,43	2,46	45	1,6	2,32	1,34	1500	1,0	1,19	0,48	495	0,2	1,31	0,56	58	0,1
	- Artículos electrónicos y eléctricos	2,70	2,49	35	1,9	2,16	0,86	35	0,8	1,08	0,26	60	0,2	1,13	0,34	35	0,0
	- Repuestos y accesorios de vehículos automotores	0,87	1,71	10	0,0	1,65	0,91	28	0,6	2,25	0,42	28	0,4	2,63	0,56	18	1,0
- Textiles	10,64	10,71	93	18,2	12,15	9,76	90	27,4	10,41	8,97	90	20,9	9,51	9,28	90	17,0	
Países en desarrollo	Productos alimenticios y animales vivos	26,49	20,59	200	62,9	16,94	11,64	100	41,2	17,82	15,34	400	38,8	12,20	10,60	210	30,8
	- Pescado	23,39	22,88	100	61,8	17,67	18,73	70,0	42,3	19,71	21,40	105	47,6	9,72	7,46	50	22,4
	Combustibles y lubricantes minerales	9,92	4,75	70	6,2	10,58	7,31	80	10,1	8,83	5,82	279	13,8	6,45	2,55	233	10,4
	Productos químicos, n.e.p.	23,52	24,85	150	43,4	12,71	10,80	100	11,6	10,53	10,27	210	21,0	8,07	7,59	182	20,6
	- Productos farmacéuticos	18,87	14,50	60	36,1	8,25	6,68	65	4,0	6,88	6,48	50	19,3	5,00	4,03	100	16,2
	Artículos manufacturados	28,84	24,12	300	53,4	15,95	10,48	80	35,0	15,00	12,86	220	36,7	11,36	8,97	100	30,9
	Maquinaria y equipo de transporte	22,32	17,98	250	43,8	12,91	6,98	265	23,6	11,58	9,42	225	26,3	8,29	3,92	200	21,9
	- Manufacturas no especializadas	29,77	22,99	300	56,8	16,68	11,38	105	38,5	15,71	14,14	220	38,8	11,92	10,09	105	33,2
	- Manufacturas especializadas	21,90	20,76	250	43,1	12,48	7,50	105	18,4	10,86	9,30	210	23,4	7,95	4,94	182	20,3
	- Artículos electrónicos y eléctricos	26,54	18,96	200	50,9	14,50	5,42	100	26,8	12,88	7,45	180	29,7	9,32	2,50	70	23,9
	- Repuestos y accesorios de vehículos automotores	30,89	31,04	100	63,8	17,55	10,68	100	23,9	16,29	19,03	125	35,9	12,00	11,64	200	28,4
- Textiles	33,25	25,30	300	56,8	18,65	11,83	100	51,3	18,44	17,55	220	52,6	14,09	13,78	100	42,0	

Fuente: UNCTAD, base de datos TRAINS.

Cuadro 3

Condiciones de acceso a los mercados para los países menos adelantados por algunos sectores de productos (derechos efectivamente aplicados)

Mercados	Sector de productos	1990				1995				2000				2004			
		Promedio simple (%)	Promedio ponderado (%)	Derecho máximo (%)	Crestas internacionales (% del total)	Promedio simple (%)	Promedio ponderado (%)	Derecho máximo (%)	Crestas internacionales (% del total)	Promedio simple (%)	Promedio ponderado (%)	Derecho máximo (%)	Crestas internacionales (% del total)	Promedio simple (%)	Promedio ponderado (%)	Derecho máximo (%)	Crestas internacionales (% del total)
Países desarrollados	Productos alimenticios y animales vivos	2,47	2,73	70	5,0	3,80	2,83	282	3,6	1,20	1,30	40	2,2	0,83	0,42	50	3,0
	- Pescado	3,07	4,50	25	2,1	3,24	4,12	100	0,4	1,33	1,74	25	0,1	0,91	0,54	15	0,0
	Combustibles y lubricantes minerales	1,58	1,28	10	0,0	1,00	0,97	10	0,0	0,09	0,01	8	0,0	0,00	0,00	0	0,0
	Productos químicos, n.e.p.	1,60	2,85	75	3,3	0,81	0,07	30	1,0	0,55	0,19	30	0,3	0,32	0,00	12	0,0
	- Productos farmacéuticos	0,00	0,00	0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	1,88	6,06	30	7,7	0,00	0,00	0	0,0
	Artículos manufacturados	2,79	0,44	60	3,5	4,35	0,92	90	8,1	2,75	2,07	60	4,3	1,97	2,01	90	2,1
	Maquinaria y equipo de transporte	0,92	0,10	35	1,6	0,76	0,32	35	1,2	0,30	1,46	10	0,0	0,28	0,02	35	0,3
	- Manufacturas no especializadas	2,23	0,98	90	3,4	3,03	1,76	90	5,4	2,08	1,86	90	3,3	1,37	2,56	100	1,2
	- Manufacturas especializadas	0,95	0,45	35	1,9	0,73	0,12	35	1,5	0,37	2,73	30	0,1	0,27	0,02	35	0,4
	- Artículos electrónicos y eléctricos	1,28	0,11	35	2,3	0,60	0,29	35	1,1	0,26	5,24	10	0,0	0,14	0,02	35	0,1
	- Repuestos y accesorios de vehículos automotores	0,00	0,00	0	0,0	1,28	0,75	28	3,5	1,42	1,04	10	0,0	0,39	0,07	10	0,0
	- Textiles	10,85	11,26	93	21,7	12,54	11,88	90	31,1	10,32	11,87	90	28,1	6,28	10,01	90	15,4
Países en desarrollo	Productos alimenticios y animales vivos	25,84	26,62	200	37,3	22,69	20,84	100	48,5	18,80	15,37	175	39,0	15,36	19,56	160	42,6
	- Pescado	29,16	46,11	55	48,5	20,79	26,41	70	40,8	21,94	29,32	100	61,1	11,22	6,69	43	35,4
	Combustibles y lubricantes minerales	8,02	0,52	40	3,2	13,09	5,00	70	13,5	14,66	4,85	279	23,3	5,95	0,35	40	6,1
	Productos químicos, n.e.p.	20,40	44,56	150	41,8	24,85	7,09	80	32,9	12,51	8,54	170	29,8	13,07	20,95	40	49,7
	- Productos farmacéuticos	14,69	21,00	30	24,5	9,70	9,35	65	7,4	6,98	6,85	25	18,1	4,51	8,32	30	26,7
	Artículos manufacturados	25,43	56,63	100	39,5	20,71	7,25	80	41,1	15,84	11,15	100	39,8	15,96	12,88	70	54,5
	Maquinaria y equipo de transporte	17,51	3,03	150	42,4	17,04	9,14	265	27,4	11,12	6,80	175	28,7	9,90	12,39	158	31,5
	- Manufacturas no especializadas	23,58	5,17	200	41,9	21,88	10,82	80	45,8	16,72	10,77	115	42,9	16,16	18,93	70	54,5
	- Manufacturas especializadas	14,07	40,22	150	36,2	18,18	9,05	100	25,5	10,89	8,37	170	28,7	10,33	18,69	50	35,7
	- Artículos electrónicos y eléctricos	14,70	11,16	100	30,9	18,35	14,86	100	26,6	11,76	11,81	80	33,9	10,28	14,39	50	28,7
	- Repuestos y accesorios de vehículos automotores	19,90	13,67	100	59,8	23,34	17,81	100	20,0	14,11	13,22	50	37,2	15,74	18,17	43	42,8
	- Textiles	23,67	19,81	100	34,2	22,25	7,55	80	46,7	20,87	10,64	90	53,5	15,95	23,97	100	52,2

Fuente: UNCTAD, base de datos TRAINS.

**Cuadro 4**  
**Definiciones de cadenas de productos usadas en los cuadros 5 a 8 (nomenclatura: SA combinado)**

Cadena de productos	Etapas de la producción - Descripción	Etapas de la producción - Cobertura de productos
<b>Agrios</b>	Frescos o secos	0805
	Preparados o conservados	200791, 200830
	Jugos	200911-200930, 900919
<b>Cacao</b>	Cacao en granos	1801
	Pasta y cáscara/cascarilla de cacao	1802, 1803
	Manteca de cacao, cacao en polvo	1804, 1805
	Chocolate	1806
<b>Café</b>	Café sin tostar	090111-090112
	Café, tostado, cáscara y cascarilla de café	090121-090130
	Café, extractos y preparaciones	210110- 210112
<b>Madera y corcho</b>	Madera y corcho: en bruto	440310-440399,450110,450190,
	Madera y corcho: semimanufacturados	440410-440799, 450200
	Madera y corcho: chapados y contrachapados	440810-441300, 450410,450490
	Madera y corcho: artículos de madera y corcho (excepto muebles)	441400-442190, 450310,450390
	Madera y corcho: muebles de madera	940161,940169, 940330-940360
<b>Cobre</b>	Cobre: en bruto	260300,740110, 740120,740400
	Cobre: lingotes y otras formas primarias	740200-740329, 740500
	Cobre: productos semiterminados	740610-741129
	Cobre: productos terminados	741210-741999
<b>Textiles y prendas de vestir</b>	Materias primas	500100-500390, 510111-510400, 520100-520299, 530110-530599
	Materias primas levemente elaboradas	510510-510540, 520300
	Hilados	500400-500600, 510610-511000, 520411-520790, 530610-530890, 540110-540620, 550110-551130, 560110-560130, 560410-560500
	Tejidos	500710-500790, 511111-511300, 520811-521225, 530911-531090, 540710-540834, 551211-551694, 560210-560300, 560600-560900, 570110-570500, 580110-600299
	Prendas de vestir y otros artículos confeccionados	610110-631090

Fuente: UNCTAD.

Cuadro 5

Progresividad arancelaria para algunas cadenas de productos; mercados: países desarrollados; socios comerciales: países en desarrollo

Cadena de productos		1990				1995				2000				2004			
Nombre	Etapas de la producción	Promedio simple (%)	Promedio ponderado (%)	Derecho máximo (%)	Crestas internacionales (% del total)	Promedio simple (%)	Promedio ponderado (%)	Derecho máximo (%)	Crestas internacionales (% del total)	Promedio simple (%)	Promedio ponderado (%)	Derecho máximo (%)	Crestas internacionales (% del total)	Promedio simple (%)	Promedio ponderado (%)	Derecho máximo (%)	Crestas internacionales (% del total)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Agrios	Frescos o secos	0,98	3,16	20,0	0,3	0,92	1,78	38,7	3,0	1,46	3,24	32,0	5,0	1,56	1,88	32,0	6,5
	Preparados o conservados	12,93	15,04	40,0	27,4	9,99	21,86	100,0	24,9	6,49	15,19	34,0	11,9	6,67	11,59	34,0	13,5
	Jugos	8,39	17,01	35,0	11,8	15,04	22,10	100,0	34,3	3,34	7,96	29,8	13,7	6,77	10,10	45,0	32,2
Cacao	Cacao en granos	0,05	0,00	3,6	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0
	Pasta y cáscara/cascarilla de cacao	1,20	0,36	10,0	0,0	0,61	0,24	7,0	0,0	0,80	0,55	7,0	0,0	0,43	0,16	7,0	0,0
	Manteca de cacao, cacao en polvo	1,72	0,10	15,0	0,0	1,32	0,15	10,5	0,0	1,11	0,24	10,5	0,0	0,80	0,30	12,9	0,0
	Chocolate	9,51	14,12	35,0	19,4	20,42	18,49	304,3	7,2	5,90	12,42	29,8	6,9	5,73	9,84	29,8	7,2
Café	Café sin tostar	0,19	0,01	12,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0
	Café, tostado, cáscara y cascarilla de café	4,41	0,49	20,0	14,3	1,39	0,82	10,0	0,0	1,66	0,69	10,0	0,0	1,75	1,45	12,0	0,0
	Café, extractos y preparaciones	9,23	10,60	35,0	23,4	5,86	11,36	34,1	14,6	3,67	3,62	29,8	15,3	2,98	3,54	29,8	8,7
Madera y corcho	Madera y corcho: en bruto	0,05	0,00	5,0	0,0	0,11	0,22	4,7	0,0	0,00	0,00	3,5	0,0	0,01	0,00	5,0	0,0
	Madera y corcho: semimanufacturados	1,08	1,29	10,0	0,0	0,08	0,32	9,0	0,0	0,37	0,27	10,0	0,0	0,34	0,23	10,0	0,0
	Madera y corcho: chapados y contrachapados	2,75	6,40	20,0	0,9	1,56	6,29	40,0	0,3	1,17	3,35	40,0	0,1	1,87	3,12	20,0	0,1
	Madera y corcho: artículos de madera y corcho (excepto muebles)	1,80	2,45	50,0	0,3	2,13	1,55	60,0	1,5	1,43	1,19	60,0	0,8	2,14	1,63	60,0	0,3
	Madera y corcho: muebles de madera	2,67	3,04	16,3	2,0	3,05	1,42	42,5	0,9	1,77	0,36	42,5	0,8	3,77	0,48	100,0	2,0
Cobre	Cobre: en bruto	0,64	0,01	8,0	0,0	0,21	0,00	8,8	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0
	Cobre: lingotes y otras formas primarias	0,30	0,00	6,0	0,0	0,70	0,10	8,8	0,0	0,11	0,19	1,0	0,0	0,35	0,33	11,0	0,0
	Cobre: productos semiterminados	1,57	1,16	8,0	0,0	1,28	0,55	8,8	0,0	1,14	0,65	5,0	0,0	1,50	0,98	12,0	0,0
	Cobre: productos terminados	2,35	3,26	11,2	0,0	3,00	3,11	50,0	0,7	1,73	1,60	50,0	0,3	1,92	1,68	14,0	0,0
Textiles y prendas de vestir	Materias primas	0,21	1,15	35,0	0,2	0,18	1,28	35,0	0,1	0,04	0,01	4,3	0,0	0,02	0,00	4,3	0,0
	Materias primas levemente elaboradas	0,59	0,02	4,0	0,0	0,90	0,14	10,0	0,0	0,46	0,06	5,0	0,0	0,62	0,09	5,0	0,0
	Hilados	5,01	2,69	15,0	0,0	5,66	3,84	24,1	1,2	3,87	3,19	40,0	0,3	3,78	3,60	16,0	0,1
	Tejidos	9,33	7,81	60,0	10,4	10,76	8,08	90,0	22,5	7,51	6,84	90,0	9,0	6,80	5,65	90,0	1,9
	Prendas de vestir y otros artículos confeccionados	12,51	12,06	93,0	24,0	14,05	10,57	90,0	33,4	13,27	9,74	90,0	30,0	12,12	10,08	90,0	27,4

Fuente: UNCTAD, base de datos TRAINS.

Cuadro 6

Progresividad arancelaria para algunas cadenas de productos; mercados: países en desarrollo; socios comerciales: países en desarrollo

Cadena de productos		1990				1995				2000				2004			
Nombre	Etapas de la producción	Promedio simple (%)	Promedio ponderado (%)	Derecho máximo (%)	Crestas internacionales (% del total)	Promedio simple (%)	Promedio ponderado (%)	Derecho máximo (%)	Crestas internacionales (% del total)	Promedio simple (%)	Promedio ponderado (%)	Derecho máximo (%)	Crestas internacionales (% del total)	Promedio simple (%)	Promedio ponderado (%)	Derecho máximo (%)	Crestas internacionales (% del total)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Agrios	Frescos o secos	31,67	29,80	60,0	84,6	14,42	12,85	60,0	47,2	16,46	11,58	70,0	19,1	9,30	6,29	200,0	19,4
	Preparados o conservados	38,75	31,38	60,0	88,0	16,37	25,26	50,0	59,8	20,76	23,66	50,0	71,6	11,20	8,62	30,0	38,1
	Jugos	34,65	48,17	60,0	100,0	20,82	39,17	75,0	58,0	22,11	19,43	50,0	53,9	16,39	10,30	73,0	45,5
Cacao	Cacao en granos	18,46	17,60	30,0	34,8	11,65	6,88	30,0	20,3	11,21	13,72	35,0	25,0	6,84	7,72	30,0	14,9
	Pasta y cáscara/cascarilla de cacao	23,85	20,74	30,0	56,3	13,94	8,52	30,0	26,0	10,55	6,06	65,0	7,4	6,94	3,02	30,0	9,9
	Manteca de cacao, cacao en polvo	25,23	9,50	60,0	57,7	14,47	8,78	43,0	29,5	14,76	12,53	85,0	34,2	11,08	10,25	43,0	35,2
	Chocolate	33,80	31,37	80,0	91,8	19,03	11,00	70,0	51,5	19,71	14,28	50,0	41,6	15,44	9,47	73,0	49,4
Café	Café sin tostar	7,64	4,92	100,0	3,8	8,07	3,60	35,0	50,9	16,72	10,01	75,0	39,0	8,91	7,69	100,0	50,2
	Café, tostado, cáscara y cascarilla de café	24,36	17,90	60,0	81,8	16,54	17,89	80,0	44,2	22,32	22,91	95,0	45,3	13,13	11,69	100,0	31,7
	Café, extractos y preparaciones	32,47	26,61	50,0	100,0	22,19	12,78	70,0	63,7	26,27	22,97	141,0	53,3	14,50	7,72	141,0	36,0
Madera y corcho	Madera y corcho: en bruto	18,60	19,19	60,0	12,0	3,95	1,77	30,0	1,1	4,22	2,25	30,0	16,9	3,25	1,69	30,0	1,6
	Madera y corcho: semimanufacturados	12,45	14,99	60,0	29,8	9,83	4,68	70,0	8,0	8,18	5,46	55,0	14,1	5,20	1,09	30,0	13,2
	Madera y corcho: chapados y contrachapados	24,68	17,11	100,0	51,9	16,39	10,20	70,0	21,2	13,70	12,42	110,0	28,6	10,22	7,62	75,0	29,5
	Madera y corcho: artículos de madera y corcho (excepto muebles)	23,43	17,24	60,0	52,5	16,92	8,07	80,0	31,4	17,02	11,25	215,0	40,6	12,89	7,04	50,0	36,2
	Madera y corcho: muebles de madera	28,43	25,65	60,0	50,0	21,83	7,39	80,0	49,2	21,70	15,34	215,0	69,8	15,81	11,50	50,0	44,2
Cobre	Cobre: en bruto	34,57	11,00	100,0	29,9	3,35	3,58	17,0	0,5	3,51	1,85	15,0	0,0	7,10	1,32	25,0	50,5
	Cobre: lingotes y otras formas primarias	29,32	28,46	100,0	23,9	4,83	3,51	15,0	0,0	5,08	4,69	25,0	1,8	6,52	2,82	25,0	20,5
	Cobre: productos semiterminados	26,05	46,28	100,0	34,4	11,00	7,75	70,0	12,4	9,58	7,31	50,0	23,2	7,50	4,92	43,0	18,7
	Cobre: productos terminados	29,38	27,37	100,0	67,9	14,92	12,85	80,0	35,8	15,16	14,16	175,0	40,2	10,43	11,19	43,0	31,9
Textiles y prendas de vestir	Materias primas	10,11	7,07	60,0	11,0	5,79	4,52	70,0	2,4	7,32	4,60	90,0	3,6	8,85	24,06	50,0	9,1
	Materias primas levemente elaboradas	9,31	2,90	60,0	3,9	5,68	4,08	30,0	0,5	7,83	13,44	90,0	1,0	9,29	18,89	47,2	15,1
	Hilados	27,31	22,67	100,0	49,1	12,96	9,74	80,0	27,0	11,13	12,16	210,0	27,4	8,91	7,86	50,0	25,3
	Tejidos	36,69	32,84	300,0	53,1	18,70	16,42	80,0	53,2	17,62	21,08	220,0	56,0	13,81	15,05	50,0	43,2
	Prendas de vestir y otros artículos confeccionados	33,15	31,71	100,0	69,6	20,42	9,19	100,0	61,0	21,05	19,51	220,0	58,2	15,73	12,60	100,0	47,1

Fuente: UNCTAD, base de datos TRAINS.

Cuadro 7

Progresividad arancelaria para algunas cadenas de productos; mercados: países desarrollados; socios comerciales: países menos adelantados

Cadena de productos		1990				1995				2000				2004			
Nombre	Etapas de la producción	Promedio simple (%)	Promedio ponderado (%)	Derecho máximo (%)	Crestas internacionales (% del total)	Promedio simple (%)	Promedio ponderado (%)	Derecho máximo (%)	Crestas internacionales (% del total)	Promedio simple (%)	Promedio ponderado (%)	Derecho máximo (%)	Crestas internacionales (% del total)	Promedio simple (%)	Promedio ponderado (%)	Derecho máximo (%)	Crestas internacionales (% del total)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Agrios	Frescos o secos	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0
	Preparados o conservados	.	.	.	0,0	.	.	.	.	0,00	0,00	0,0	0,0	.	.	.	.
	Jugos	5,50	9,46	11,0	0,0	.	.	.	.	2,50	2,50	5,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0
Cacao	Cacao en granos	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0
	Pasta y cáscara/cascarilla de cacao	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	.	.	.	.
	Manteca de cacao, cacao en polvo	.	.	.	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	.	.	.	.
	Chocolate	1,00	1,73	10,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	10,00	10,00	10,0	0,0	0,29	0,09	3,5	0,0
Café	Café sin tostar	0,16	0,00	8,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0
	Café, tostado, cáscara y cascarilla de café	2,86	1,49	20,0	10,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,92	1,30	12,0	0,0
	Café, extractos y preparaciones	0,00	0,00	0,0	0,0	19,37	19,37	34,1	54,5	1,47	0,76	8,8	0,0	0,98	1,42	8,8	0,0
Madera y corcho	Madera y corcho: en bruto	0,00	0,00	0,0	0,0	0,18	0,39	4,7	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0
	Madera y corcho: semimanufacturados	0,18	0,59	10,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,36	0,18	4,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0
	Madera y corcho: chapados y contrachapados	0,60	0,90	10,0	0,0	2,28	0,79	40,0	4,4	1,60	0,58	40,0	1,8	0,19	0,02	10,0	0,0
	Madera y corcho: artículos de madera y corcho (excepto muebles)	0,81	0,46	50,0	1,7	0,80	0,08	50,0	3,7	1,11	0,72	50,0	3,0	0,79	0,45	60,0	4,1
	Madera y corcho: muebles de madera	0,24	0,45	6,6	0,0	0,40	0,44	5,3	0,0	0,79	0,28	5,0	0,0	0,06	0,00	5,0	0,0
Cobre	Cobre: en bruto	2,00	0,51	8,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0
	Cobre: lingotes y otras formas primarias	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,20	0,01	1,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0
	Cobre: productos semiterminados	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	.	.	.	.	0,00	0,00	0,0	0,0
	Cobre: productos terminados	1,18	1,85	10,0	0,0	4,88	1,93	50,0	8,6	1,29	0,87	5,0	0,0	0,11	0,53	3,0	0,0
Textiles y prendas de vestir	Materias primas	0,91	1,00	35,0	2,2	0,95	3,05	35,0	1,8	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0
	Materias primas levemente elaboradas	1,50	1,50	1,5	0,0	.	.	.	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	.	.	.	.
	Hilados	2,91	0,08	10,0	0,0	0,27	0,05	4,8	0,0	3,54	0,37	12,0	0,0	1,61	0,30	10,6	0,0
	Tejidos	6,96	1,93	60,0	6,7	7,50	1,79	60,0	11,9	5,20	1,93	60,0	6,5	3,74	1,57	90,0	2,3
	Prendas de vestir y otros artículos confeccionados	12,61	13,20	93,0	27,7	14,16	12,77	90,0	36,7	11,42	12,32	90,0	32,7	6,94	10,23	90,0	18,3

Fuente: UNCTAD, base de datos TRAINS.

Cuadro 8

Progresividad arancelaria para algunas cadenas de productos; mercados: países en desarrollo; socios comerciales: países menos adelantados

Cadena de productos		1990				1995				2000				2004			
Nombre	Etapas de la producción	Promedio simple (%)	Promedio ponderado (%)	Derecho máximo (%)	Crestas internacionales (% del total)	Promedio simple (%)	Promedio ponderado (%)	Derecho máximo (%)	Crestas internacionales (% del total)	Promedio simple (%)	Promedio ponderado (%)	Derecho máximo (%)	Crestas internacionales (% del total)	Promedio simple (%)	Promedio ponderado (%)	Derecho máximo (%)	Crestas internacionales (% del total)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Agrios	Frescos o secos	60,00	60,00	60,0	100,0	28,75	24,11	35,0	75,0	21,88	19,27	70,0	37,3	9,79	27,24	35,0	30,3
	Preparados o conservados	.	.	.	.	.	.	.	.	37,50	37,50	37,5	100,0	.	.	.	.
	Jugos	.	.	.	.	.	.	.	.	34,00	39,66	50,0	85,7	28,00	34,26	35,0	100,0
Cacao	Cacao en granos	.	.	.	.	2,50	0,61	10,0	0,0	5,00	5,00	5,0	0,0	4,00	2,14	8,0	0,0
	Pasta y cáscara/cascarilla de cacao	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
	Manteca de cacao, cacao en polvo	.	.	.	.	.	.	.	.	13,13	15,04	23,0	50,0	8,33	2,15	20,0	50,0
	Chocolate	50,00	50,00	50,0	100,0	25,00	25,99	30,0	66,7	35,00	30,73	40,0	75,0	21,36	21,34	35,0	88,2
Café	Café sin tostar	5,00	6,61	15,0	0,0	11,60	5,44	30,0	66,3	15,63	6,97	50,0	32,1	9,15	1,04	100,0	54,3
	Café, tostado, cáscara y cascarilla de café	.	.	.	.	27,63	39,85	80,0	55,6	14,22	14,82	25,0	22,2	13,75	13,83	20,0	63,6
	Café, extractos y preparaciones	.	.	.	.	16,67	24,33	30,0	66,7	32,27	21,26	65,0	86,7	14,40	15,11	20,0	40,0
Madera y corcho	Madera y corcho: en bruto	26,90	36,22	60,0	9,7	4,56	1,36	30,0	1,0	3,37	1,61	25,0	20,4	3,01	1,99	17,0	1,5
	Madera y corcho: semimanufacturados	11,95	50,70	60,0	18,5	10,58	2,65	70,0	26,7	5,97	2,57	25,0	11,3	5,31	0,34	25,0	11,7
	Madera y corcho: chapados y contrachapados	32,97	29,02	60,0	52,1	13,51	11,70	70,0	29,6	14,06	9,17	60,0	47,7	17,46	16,42	30,0	62,2
	Madera y corcho: artículos de madera y corcho (excepto muebles)	23,21	25,81	60,0	43,1	20,75	29,21	43,0	62,0	21,35	22,82	100,0	50,4	15,03	12,99	43,0	44,9
	Madera y corcho: muebles de madera	22,00	24,04	30,0	40,0	27,43	29,15	80,0	56,7	25,06	18,69	45,0	75,9	17,76	15,37	40,0	51,5
Cobre	Cobre: en bruto	54,08	44,32	100,0	53,8	3,00	1,45	15,0	0,0	5,86	0,09	15,0	0,0	9,30	0,67	25,0	68,2
	Cobre: lingotes y otras formas primarias	44,46	65,71	100,0	35,3	3,50	4,26	15,0	0,0	4,44	5,02	12,0	0,0	11,42	3,49	25,0	42,9
	Cobre: productos semiterminados	43,91	89,31	100,0	29,4	10,25	9,74	25,0	15,4	11,17	11,65	20,0	21,4	15,86	7,74	25,0	65,1
	Cobre: productos terminados	20,76	16,60	40,0	53,8	9,75	8,41	40,0	20,0	13,36	12,34	25,0	36,0	15,97	22,57	30,0	69,6
Textiles y prendas de vestir	Materias primas	10,66	18,26	60,0	16,5	6,73	6,24	65,0	6,9	7,55	5,12	90,0	4,0	10,60	29,98	47,2	8,7
	Materias primas levemente elaboradas	15,00	15,00	15,0	0,0	12,50	14,94	15,0	0,0	19,40	29,88	30,0	25,0	13,44	21,86	47,2	16,7
	Hilados	17,04	15,67	27,0	31,0	16,52	6,79	70,0	33,0	12,00	13,05	40,0	25,2	14,43	14,16	30,0	65,8
	Tejidos	26,42	28,04	100,0	32,2	31,55	23,55	80,0	68,4	17,24	42,16	70,0	50,4	17,19	20,49	43,0	65,4
	Prendas de vestir y otros artículos confeccionados	32,42	39,37	90,0	52,9	21,76	8,74	80,0	51,7	23,91	19,82	60,0	61,0	16,14	9,38	100,0	51,6

Fuente: UNCTAD, base de datos TRAINS.