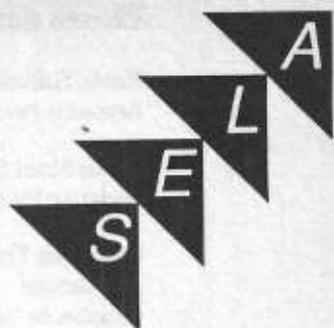




Relaciones internacionales y cooperación regional

39

ABRIL
JUNIO
1994



Relaciones internacionales y cooperación regional



39

ABRIL
JUNIO
1994

Comité Editorial

Emb. Salvador Arriola
Secretario Permanente

Emb. Noel Sinclair
Secretario Permanente Adjunto

**Manuela Tortora
de Rangel**
Directora de Relaciones
Económicas (E) y Asesora
Especial

Emb. Allan Wagner
Director de Desarrollo

Emb. Oscar De Rojas
Asesor Especial

El Sistema Económico Latinoamericano (SELA) es un organismo regional de consulta, coordinación, cooperación y promoción económica y social conjunta, integrado por 27 Estados Miembros.

Capítulos del SELA

Susana Pezzano
Directora

**Zenaida Lugo
Marisa de Peyrano**
Asistentes

Publicación trimestral de la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano (SELA)

Las opiniones expresadas en los artículos firmados, incluidas las colaboraciones de los propios funcionarios de la Secretaría Permanente del SELA, son las de los autores y no reflejan necesariamente los puntos de vista del foro regional.

Capítulos del SELA puede solicitarse a la Oficina de Difusión y Comunicación

Torre Europa, Piso 4
Avenida Francisco de Miranda
Chacaíto
Caracas, Venezuela
Teléfono: 905.5208
Fax. 951.6953
Apartado de Correo 17035
Caracas 1010-A Venezuela

Suscripción

A partir de abril de 1994
1 año, en Venezuela, 15 dólares
1 año, resto del mundo, 30 dólares
(Ambas incluyen envío por correo)

Diseño: COGRAF
Arte Final: Eneché
Impresión: Editorial Torino

Depósito Legal 83-0198

	5
Editorial	
Secretaría Permanente del SELA	7
Perspectivas de la cooperación hemisférica entre América Latina y el Caribe con EE.UU.	
Secretaría Permanente del SELA	20
Regionalización del espacio productivo y nuevas formas de competencia entre Latinoamérica y Europa	
Secretaría Permanente del SELA	38
Compendio de las barreras comerciales aplicadas por países industrializados a las exportaciones regionales	
Secretaría Permanente del SELA	59
"Dumping social": una nueva condicionalidad en las relaciones económicas	
Secretaría Permanente del SELA	75
Solidaridad para la competitividad: Apuntes preliminares	
Secretaría Permanente del SELA	94
El SELA frente al Siglo XXI	
Secretaría Permanente del SELA	113
La Agenda para el Desarrollo y la reestructuración de los Organismos Económicos Internacionales	
Secretaría Permanente del SELA	121
Programa del SELA para el fortalecimiento de las relaciones entre América Latina y el Caribe	
Embajador Salvador Arriola	134
La agenda internacional y los desafíos de América Latina y el Caribe	
Dr. Jaime Serra Puche	143
Los retos de la apertura y la integración regional	

Conclusiones y Decisiones del XX Consejo Latinoamericano del SELA

Secretaría Permanente del SELA 172

Potencialidades de la relación Unión Europea-América Latina y el Caribe

Secretaría Permanente del SELA 179

Perfil de la Organización Mundial de Comercio

Secretaría Permanente del SELA 184

Los retos de la nueva Asociación de Estados del Caribe

Las relaciones económicas externas y la cooperación regional constituyen las dos grandes líneas de trabajo del SELA. Más aún, su tratamiento desde una visión estrictamente latinoamericana y caribeña es la razón de ser del organismo, su originalidad, plasmada en los objetivos por los cuales fue creado en 1975.

Transcurridos diecinueve años desde la fundación del SELA, se observa un fenómeno inédito. Nunca, en tan poco tiempo, se habían suscitado cambios tan profundos en el escenario internacional y, por ende, en la propia región.

Para decirlo en palabras del experto norteamericano Lester Thurow "el sistema que gobernó la economía mundial durante la última mitad del siglo XX no será el que gobierne durante la primera mitad del siglo XXI. Surgirá un nuevo sistema de bloques de intercambio que comerciarán entre sí de manera coordinada".

Si el pronóstico se cumple ¿cuáles serían las estrategias más adecuadas para que América Latina y el Caribe mejore su inserción internacional y garantice, a la vez, su desarrollo como región?

Independientemente de los modelos que aplique cada país para responder a esta pregunta, el elemento unificador continúa siendo la concertación de posiciones hacia afuera y la cooperación hacia adentro, entre los 27 estados que conforman la comunidad del SELA. Por lo tanto, sus objetivos están aún vigentes; lo que ha cambiado es el escenario donde deben desarrollarse.

Esta es la conclusión que se desprende del XX Consejo Latinoamericano del SELA, celebrado del 30 de mayo al 3 de junio en México, donde se analizaron las transformaciones más significativas del panorama internacional y su impacto sobre la región, con el propósito de estructurar una respuesta latinoamericana y caribeña capaz de minizar los riesgos y aprovechar las oportunidades de los cambios.

Capítulos 39 recoge gran parte de los documentos presentados en esa oportunidad por la Secretaría Permanente del SELA. Desde su particular visión se analizan las potencialidades de la Cumbre Hemisférica, la regionalización del espacio productivo entre Europa y Latinoamérica, las nuevas reglas de juego del comercio mundial, el debate sobre el dumping social, y la necesidad de promover políticas de cooperación y solidaridad para enfrentar los desafíos de la competitividad.

Sobre este telón de fondo, el Consejo debatió cuál debería ser el nuevo papel del SELA y las implicaciones de la reestructuración de los organismos económicos internacionales (ver páginas 94 al 120)

La sección Documentos publica las intervenciones del Secretario Permanente del SELA, Embajador Salvador Arriola, y del Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, doctor Jaime Serra Puche, al inaugurar la etapa ministerial del Consejo Latinoamericano. Finalmente se extractan las principales Decisiones y Conclusiones de la reunión.

En la habitual sección Notas Estratégicas se publican tres importantes análisis sobre temas de actualidad: las relaciones de América Latina y el Caribe con la Unión Europea, el perfil de la nueva Organización Mundial del Comercio, y las perspectivas de la nueva Asociación de Estados del Caribe.

Perspectivas de la cooperación hemisférica entre América Latina y el Caribe con EE.UU.

⇒ Secretaría Permanente del SELA

Resumen del documento "Las relaciones entre Estados Unidos y América Latina y el Caribe: Perspectivas para la cooperación hemisférica" (SP/CL/XX.O/DT No. 8), presentado en la etapa ministerial del XX Consejo Latinoamericano del SELA, efectuada del 2 al 3 de junio de 1994, en la ciudad de México.

I. Introducción

Los últimos años se han producido cambios muy importantes en las relaciones entre Estados Unidos y América Latina y el Caribe. Uno de estos cambios ha sido el creciente interés en establecer una asociación más estrecha y una mayor liberalización del comercio en todo el hemisferio occidental, así como una convergencia de intereses y valores jamás vista en las relaciones interamericanas.

Son varias las razones que explican estos cambios. A nivel internacional habría que mencionar el fin de la "guerra fría", la globalización de la economía mundial como resultado del cambio tecnológico, el desafío de la preeminencia económica de Estados Unidos por parte de la Unión Europea y el Japón, el fortalecimiento del regionalismo y la tendencia hacia la formación de bloques comerciales.

En el ámbito regional también se han registrado cambios muy importantes, entre los que cabe destacar el surgimiento de coincidencias muy significativas en el manejo de las políticas económicas y estrategias de desarrollo por parte de los países de América Latina y el Caribe. Esto ha facilitado la definición de enfoques y criterios compartidos y un creciente interés en vincularse más estrechamente y desarrollar una cooperación más pragmática con Estados Unidos.

Existen otros factores que continuarán determinando las relaciones entre Estados Unidos y los países de la región, tales como la gran asimetría existente entre éstos debido a la existencia de marcadas diferencias en términos de productividad, patrones de producción, niveles de desarrollo, etc., y las diferencias en importancia relativa entre Estados Unidos y sus vecinos.

Es en este nuevo contexto a nivel mundial e interamericano en el que se enmarca la convocatoria para la celebración de una Cumbre Hemisférica en diciembre de este año por parte del Presidente Clinton. Este encuentro plantea principalmente dos interrogantes de interés en el ámbito comercial para América Latina y el Caribe: por una parte, el acceso al mercado de Estados Unidos (¿qué grado de apertura está dispuesto a ofrecer dicho país a la región?) y por la otra, el futuro de la integración latinoamericana y caribeña en el contexto de la liberalización comercial hemisférica.

II. La Iniciativa para las Américas

Independientemente de todas sus deficiencias y limitaciones y de los problemas que obstaculizaron su instrumentación, la IPA ayudó a mejorar en cierta medida el nivel y el tono de las relaciones interamericanas y a promover un diálogo más constructivo entre Estados Unidos y los países latinoamericanos y caribeños.

De los tres pilares de la Iniciativa, el pilar comercio, ha sido, de hecho, el componente más atractivo y prometedor desde el punto de vista de los países de la región. Casi todos los países latinoamericanos y caribeños han liberalizado sus regímenes de comercio exterior, por lo que esperan compensar dicha apertura con un acceso equivalente a un mercado como el de Estados Unidos, que absorbe casi la mitad de las exportaciones regionales.

Sin embargo, la creación de una zona hemisférica de libre comercio genera varios interrogantes que deberán ser respondidos y que reflejan las dificultades de poner en práctica un esquema de tal envergadura.

Los pilares sobre deuda e inversión, si bien no representaron una contribución significativa para las economías de la región, sí contemplaron, por primera vez en un documento estratégico, los aspectos financieros de la relación entre Estados Unidos y América Latina y el Caribe.

En lo que respecta al fomento de la inversión extranjera, Estados Unidos recurrió básicamente a dos instrumentos: las negociaciones bilaterales en materia de protección de inversiones, y a nivel multilateral, el establecimiento del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) en el marco del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

En materia de reducción de deuda externa, no se puede afirmar que hubo iniciativas de gran alcance de Estados Unidos en aplicación de la IPA excepto acciones puntuales en materia de deuda oficial: el Plan Brady obedecía a otros parámetros más globales, y de hecho, en cuanto a la región, se aplicó únicamente a tres países (México, Venezuela y Costa Rica). Por otra parte el pilar deuda es hoy en día virtualmente letra muerta en Washington, en la medida en que el presupuesto para el año fiscal 1995, dado a conocer en febrero pasado, no contempla ningún financiamiento adicional para el programa de reducción de deuda de la IPA.

En definitiva, el balance de los dos pilares financieros de la IPA no es positivo: no hubo articulación alguna entre las acciones en materia de comercio y la promoción de mecanismos, bilaterales o regionales, de fomento a la inversión productiva en la región.

Las distintas instancias de la Administración Bush encargadas, en principio y de acuerdo a sus competencias, de los tres pilares de la IPA (Casa Blanca, Oficina del Representante Comercial, Departamento de Estado, Departamento del Tesoro, Departamento de Comercio) no parecieron coordinarse en ningún momento para diseñar acciones conjuntas, con miras a la vinculación de la apertura comercial y el financiamiento.

Por otra parte, ni Estados Unidos, ni los países de la región, aprovecharon la coincidencia entre el lanzamiento de la IPA y las nuevas políticas de apertura económica iniciadas en la región en la misma época: con contadas excepciones, la apertura de los regímenes comerciales, financieros o de inversión extranjera que se produjo en la región obedeció a criterios domésticos y fue poco aprovechada como argumento en las mesas de negociaciones con el gobierno estadounidense.

Estos dos elementos que determinaron, en definitiva, el reducido impacto de la IPA (incapacidad de la administración estadounidense de diseñar acciones articuladas entre las áreas anunciadas, y mal aprovechamiento de la coyun-

tura económica regional) deberían ser tomados en cuenta en el momento de discutir la puesta en práctica de las acciones de cooperación susceptibles de derivarse de la Cumbre Hemisférica de Miami.

III. Comercio e Inversión

La importancia del mercado de Estados Unidos para los países de América Latina y el Caribe es significativa. Para la región en su conjunto, Estados Unidos es el principal socio comercial: el mercado estadounidense es receptor del 40 por ciento de las exportaciones de América Latina y el Caribe. Al mismo tiempo, Estados Unidos es el más importante proveedor de bienes para la región: cerca del 50 por ciento de las importaciones de América Latina y el Caribe se originan en Estados Unidos.

Durante los años noventa los mercados regionales se han convertido en los de más rápido crecimiento para los productos estadounidenses habiendo registrado Estados Unidos saldos crecientemente positivos en su balanza comercial con la región. El Presidente del BID, Enrique Iglesias, ha señalado que en 1992, más del 50% del aumento en las exportaciones estadounidenses se dirigió hacia América Latina. En ese mismo año, el total de las exportaciones estadounidenses hacia la región ascendió a \$76.6 mil millones, mientras que el total de las importaciones estadounidenses procedentes de la región fue de \$72.6 mil millones.

También se ha señalado que por cada mil millones de dólares en exportaciones de Estados Unidos hacia América Latina se generan veinte mil nuevos empleos en dicho país, mientras que cada aumento del 1% en la tasa de crecimiento de la región genera \$5 mil millones en exportaciones estadounidenses hacia la misma.

Sin embargo, mas allá de la importancia global del comercio entre Estados Unidos y América Latina y el Caribe, hay algunos elementos adicionales que es necesario tomar en cuenta. Entre éstos cabría señalar los siguientes:

* La importancia del mercado de Estados Unidos no es igual para todos los países de la región: el 65 por ciento de las exportaciones de México se dirigen a Estados Unidos, pero este porcentaje es de apenas del 10 por ciento en el caso de Argentina, del 15 por ciento en el caso de Chile y

del 20 por ciento para Brasil. En los casos de Colombia y Venezuela el porcentaje es de alrededor del 40 por ciento.

Es por ello que el tema del acceso al mercado de Estados Unidos no tiene igual preponderancia para todos los países de América Latina y el Caribe. Esta diferencia de posiciones en materia comercial debe tomarse en cuenta en el momento de diseñar la estrategia de los países de la región *vis-à-vis* Estados Unidos.

* Uno de los rasgos preocupantes en la composición del comercio de Estados Unidos con la región es el hecho de que un elevado porcentaje de las exportaciones que Estados Unidos dirige a la región está constituido por manufacturas y bienes de alto contenido tecnológico, mientras que las exportaciones de América Latina y el Caribe hacia Estados Unidos, están compuestas en su mayoría, por productos primarios y semimanufacturas (60 por ciento del total).

* Junto con el incremento y la dinamización del comercio entre Estados Unidos y los países de la región, también han aumentado los conflictos y las controversias comerciales. En Estados Unidos se ha intensificado el uso de derechos antidumping y derechos compensatorios en contra de las exportaciones latinoamericanas; se han decretado embargos comerciales con argumentos ambientalistas de dudosa validez y relevancia; y se han utilizado con frecuencia amenazas de represalias comerciales sobre la base de la puesta en práctica del Estatuto Especial 301 de la Ley de Comercio y Aranceles de Estados Unidos.

IV. Objetivos de la Cumbre Hemisférica

Pese al mayor grado de convergencia en materia de políticas económicas que existe actualmente en el hemisferio, la noción de una comunidad hemisférica está aún lejos de ser realizada. Por esa razón la región debe abordar el diálogo con Estados Unidos sobre la base de ideales comunes, pero teniendo en cuenta la existencia de diferentes realidades internas que habrán de condicionar las estrategias externas de cada uno de los países de la región.

En este contexto, un hecho significativo es que la convocatoria del Presidente Clinton tiene un carácter menos paternalista que su antecesora, la Iniciativa para las Américas, en la medida en que constituye una invitación a un diálogo conjunto para la discusión de temas comunes que interesan

a todas las economías del hemisferio y la búsqueda de nuevos marcos de referencia para la adaptación de dichas economías a la nueva realidad económica internacional.

Lo esencial es evitar que esta Cumbre Hemisférica genere demasiadas expectativas y caiga en los errores que se cometieron en relación a la IPA, que es el ejemplo más inmediato, en cuanto al establecimiento de objetivos demasiado ambiciosos e instrumentos que no se materializan. Las expectativas generadas y no cumplidas por este tipo de ejercicios, son, a mediano y largo plazo, muy costosas. Sería más realista fijar objetivos más modestos, teniendo la seguridad de que pudiesen ser cumplidos. Esto exige una participación activa de la región en la forma de propuestas concretas, viables y constructivas, lo cual será necesario tanto para no vaciar de contenido el encuentro de Miami, como para evitar hacer del mismo un camino de una sola vía.

En este contexto, la Cumbre de diciembre debería avanzar, así fuese parcialmente, en tres áreas vinculadas, a saber: i) el desarrollo de una visión común sobre objetivos compartidos, tales como la reafirmación del compromiso con la democracia representativa como forma de gobierno, el alivio de la pobreza, la promoción del desarrollo sostenible, el rol renovado del sector público en la promoción del crecimiento con equidad, el fomento del libre comercio y las inversiones en el hemisferio, el fortalecimiento del multilateralismo y rechazo a las acciones unilaterales y la protección del medio ambiente; ii) la identificación de acciones mediante las cuales sea posible promover estos objetivos en el ámbito hemisférico, y iii) la definición de mecanismos y procedimientos institucionales que permitan el seguimiento y la instrumentación de tales acciones.

Pese a la importancia de no generar expectativas desmedidas, sería importante que la Cumbre pudiese avanzar más allá de la visión común y lograr algún grado de concreción en relación a la identificación de acciones y mecanismos institucionales de seguimiento. Esto plantea la cuestión de seleccionar al menos un área donde sea posible pronunciarse a los tres niveles propuestos. Desde el punto de vista de América Latina y el Caribe, el tema de la conformación de una zona hemisférica de libre comercio es quizás el más prioritario. Debido a ello debería utilizarse la reunión de Miami para definir una estrategia clara en esta

materia de modo de evitar la incertidumbre que está generando la ausencia de definiciones precisas por parte de la Administración estadounidense en relación a este objetivo.

1. La dimensión comercial

La Cumbre Hemisférica constituye una oportunidad única para superar la incertidumbre que rodea el futuro inmediato de la liberalización comercial hemisférica y poder delinear con precisión los próximos pasos a seguir en esta área, así como los mecanismos más idóneos para promover la conformación de una Zona Hemisférica de Libre Comercio (ZHLC) de manera ordenada y compatible con la sustentabilidad del desarrollo y la reforma económica de nuestros países, la preservación de los esquemas de integración actualmente existentes, y el sistema multilateral de comercio.

En lo que respecta al área comercial, la Cumbre podría abordar cinco temas principales que son cruciales desde el punto de vista de los países latinoamericanos y caribeños:

- la compatibilización de la integración regional y hemisférica de modo que ambos enfoques se armonicen y estimulen recíprocamente, y se desarrollen de manera acorde con el sistema multilateral de comercio; en este sentido, habría que definir mecanismos para propiciar el desarrollo sostenible de los países de la región y evitar la desintegración regional que podría derivarse del enfoque "caso por caso" en materia de liberalización comercial a nivel del hemisferio;

- la adaptación de las relaciones comerciales hemisféricas a las nuevas reglas de comercio emanadas de la Ronda Uruguay y la identificación de nuevas oportunidades de negocios que puedan surgir en el hemisferio como resultado de la suscripción del Acta Final;

- la fijación de un calendario inicial y directrices que habrán de seguirse para el establecimiento de una Zona Hemisférica de Libre Comercio (requisitos, márgenes de tiempo para la negociación, política que habrán de seguir los signatarios del TLCAN en cuanto a la cláusula de adhesión, consolidación de la integración regional como paso previo, etc.);

- la búsqueda de fórmulas para atenuar los efectos que en materia de desviación de comercio y pérdida de márgenes

nes de preferencia en relación al acceso al mercado estadounidense habrán de experimentar los países más pequeños y vulnerables del hemisferio, en particular los de la Cuenca del Caribe; y

— la evaluación del potencial de comercio entre Canadá y los países de América Latina y el Caribe y el mejoramiento del conocimiento recíproco, lo que podría incluir el establecimiento de mecanismos de consulta, bien sea bilaterales o plurilaterales, sobre comercio e inversiones, similares a los que ya existen entre Estados Unidos y los países de la región.

Asimismo, en el marco del tema comercial, sería recomendable abordar en la Cumbre Hemisférica la iniciativa para el establecimiento de una "Alianza para el Desarrollo Sostenible" entre Estados Unidos y los países del Istmo Centroamericano, dada a conocer por el gobierno de Guatemala en atención y seguimiento a los acuerdos logrados en las conversaciones sostenidas entre estos países en la Casa Blanca en el mes de noviembre de 1993.

Posiblemente la principal disyuntiva que enfrentan los países del hemisferio es cómo compatibilizar sus respectivas determinaciones de lograr una mayor eficiencia y competitividad en su desempeño económico con los gravísimos y cada vez más complejos problemas de desarrollo social que han profundizado los procesos de ajuste.

No obstante, independientemente del ritmo que adopte la liberalización del comercio en el hemisferio, quizás el mayor reto que habrá de enfrentar la cooperación hemisférica en la década de los noventa consistirá en evitar los potenciales conflictos que podrían surgir de un enfoque "caso por caso" de la liberalización comercial, y asegurarse que los intereses de las economías más pequeñas y vulnerables de la región sean debidamente tomados en cuenta.

La plena incorporación de todos los países involucrados no solo evitaría el riesgo de una diferenciación y fragmentación del continente americano, sino además podría aumentar las posibilidades de lograr una mayor cooperación hemisférica, elemento que, como han demostrado los esfuerzos integracionistas en Europa Occidental, es componente vital de cualquier intento exitoso de liberalización comercial.

De hecho, los esfuerzos integracionistas de los años sesenta y setenta demostraron hasta qué punto el problema de la igualdad de acceso a los beneficios de la integra-

ción puede llegar a constituirse en un obstáculo significativo para la integración de países de distintos grados de desarrollo, si no se adoptan mecanismos compensatorios adecuados.

Un esquema de cooperación hemisférica en el ámbito comercial que mantenga o incremente las asimetrías no debería ser aceptable para la región. Para poder beneficiarse de un acuerdo comercial con Estados Unidos en los términos en que éste lo ha planteado, es decir, en un marco de libre comercio a nivel hemisférico, los países de América Latina tendrían que hacer un gran esfuerzo de reestructuración de sus aparatos productivos a los fines de insertarse en los segmentos más dinámicos del comercio mundial y, en lo que respecta a Estados Unidos, en aquellos sectores en donde la demanda interna en ese país tiende a crecer y expandirse.

2. Aspectos relativos al financiamiento

Por otra parte, cualquiera que sea el "plan", el calendario de acción, o las medidas específicas que se desprendan de la reunión de Miami, sería indispensable abordar el tema del financiamiento del desarrollo de América Latina y el Caribe.

Habría que examinar la capacidad de la región de atraer capitales de largo plazo y las medidas correspondientes, así como los mecanismos de cooperación financiera bilaterales o multilaterales existentes; habría, asimismo, que considerar cómo mejorar la eficacia de dichos mecanismos y cómo articularlos con los temas de comercio y desarrollo sostenible.

En efecto, el nuevo "clima" económico que ofrece la región (inflación controlada en muchos países, ritmos de crecimiento sostenidos, reducción de déficits fiscales, apertura comercial y financiera, aumento de la inversión extranjera, privatización de empresas del Estado, etc.) es propicio para un debate en torno a las medidas que podría adoptar Estados Unidos para fomentar la inversión extranjera en la región, y la revisión o ampliación de los mecanismos de cooperación financiera existentes.

En relación al primero de estos puntos, se podrían plantear varias iniciativas, tales como el establecimiento de un programa de divulgación, a nivel de los potenciales inversionistas estadounidenses y canadienses, acerca de los

proyectos de inversión existentes en los países de América Latina y el Caribe. Dicho programa podría contar con el patrocinio de agencias como la Overseas Private Investment Corporation (OPIC), la Corporación Interamericana de Inversiones, la Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA), y del BID (a través del FOMIN) y del Programa Bolívar. Igualmente, se podría estudiar la posibilidad de establecer una agencia de "rating" (clasificación de riesgo) especializada únicamente en América Latina y el Caribe.

En relación a la revisión o ampliación de los mecanismos de cooperación financiera existentes, y ante la previsible imposibilidad de disponer de nuevos recursos para la cooperación con la región, el BID (incluyendo el FOMIN) es obviamente el mecanismo financiero que podría desempeñar un papel de primer orden en la ejecución de acciones derivadas de la Cumbre.

Si bien el tema de la integración latinoamericana y caribeña ha sido apoyado por varias iniciativas del BID, sería conveniente que, en el marco de la cooperación hemisférica, los países miembros de este organismo apoyasen la acción financiera del mismo en apoyo a los esquemas de integración.

El BID debería, en el marco de las nuevas relaciones hemisféricas, asumir un papel de liderazgo en la promoción y financiamiento de iniciativas en pro de la integración latinoamericana y caribeña.

En particular, el BID podría lanzar programas conjuntos con organismos públicos y privados, regionales y subregionales, en materia de desarrollo de las zonas fronterizas (creación de infraestructura física, protección ambiental, suministro de energía, etc.), la formación de empresas multinacionales de la región, la ampliación de líneas de crédito existentes para el comercio intraregional, al igual que podría ampliar sus actividades de cooperación técnica en apoyo a los organismos de integración de América Latina y el Caribe.

3. Desarrollo social

Un tema que ha adquirido gran importancia para la región en la medida en que pone en peligro los progresos alcanzados por los gobiernos en materia de ajuste económico, integración regional y consolidación de los regímenes

democráticos, es el relativo al desarrollo social. La noción de que debe prestarse más atención a los problemas sociales ha adquirido auge no sólo en los países de la región, sino también en los organismos internacionales y el propio Estados Unidos.

Esta coincidencia de intereses puede constituir un factor coadyuvante para el fomento de un diálogo fructífero sobre la materia entre Estados Unidos y los países de la región, pero para ello deberán producirse muestras de interés colectivo a tal efecto por parte de América Latina y el Caribe.

Si bien es cierto que no es mucho lo que cabe esperar en materia de asistencia para el desarrollo social de un gobierno estadounidense comprometido a abordar una grave crisis fiscal y presupuestaria, Estados Unidos sí puede desempeñar un papel importante en beneficio del desarrollo social latinoamericano y caribeño en el marco de la definición de las políticas y prioridades de las instituciones financieras internacionales en este campo.

Estados Unidos también podría tomar en cuenta la prioridad asignada por la región al área social en la reformulación y asignación de recursos destinados a la ayuda oficial al desarrollo y en las actividades de cooperación técnica bilaterales.

4. El factor tecnológico

Por otra parte, los beneficios de la liberalización comercial en el hemisferio serán limitados si no se realiza un esfuerzo para la transferencia apropiada de tecnología, para mejorar la capacidad de la región para generar su propia tecnología y reforzar la capacitación técnica y profesional.

Por ello habría que vincular el tema comercial, esto es, la apertura recíproca de mercados, con la problemática industrial y tecnológica. Eso conlleva la necesidad de incorporar los adelantos tecnológicos en los procesos productivos y redimensionar la industria regional para adaptarla a los cambios y dinámica de la economía mundial. Esto exige recursos, financieros y humanos así como la movilización de esos recursos al servicio de una efectiva cooperación hemisférica en la que los costos y beneficios se repartan equitativamente.

Tal vez el Fondo Multilateral de Inversiones y el Programa Bolívar de cooperación científica y tecnológica, podrían

constituir el germen de un esfuerzo de cooperación hemisférica en el ámbito industrial y tecnológico, destinado a garantizar una efectiva participación de todos los países de la región en un esquema comercial de cooperación hemisférica.

Podría pensarse, por ejemplo, en la posibilidad de establecer un programa conjunto destinado a desarrollar actividades relacionadas con la movilidad, intercambio y vinculación de recursos humanos altamente calificados, el establecimiento de redes temáticas de centros de excelencia para la investigación y formación de posgrado, la creación de sistemas de información sobre actividades científicas y tecnológicas y el apoyo a la innovación en pequeñas y medianas empresas, que involucre a todos los países del hemisferio.

El Programa Mercado Común del Conocimiento Científico y Tecnológico (Programa MERCOCYT) que opera en la Organización de Estados Americanos (OEA) podría también formar parte de este esfuerzo de cooperación en el ámbito tecnológico.

V. El papel del SELA

El tema de las relaciones entre Estados Unidos y América Latina y el Caribe ha sido, desde la creación del SELA, una de las áreas que más atención ha recibido por parte de la Secretaría Permanente. Las razones de ello se deben tanto el papel que desempeña dicho país en el sistema económico internacional, como el peso que el mismo tiene en las relaciones comerciales y financieras de la región.

El papel que tradicionalmente ha desempeñado el SELA en esta materia ha sido, en atención a sus mandatos constitutivos, el de aportar elementos de juicio a los Estados Miembros en cuanto a su relación con Estados Unidos y servir de foro para la consulta, la coordinación y la adopción de posiciones conjuntas, todo ello con miras al mejoramiento de la capacidad de los países de la región de vincularse con dicho país de una manera más eficaz y acorde con sus objetivos de desarrollo.

En este sentido, la Secretaría Permanente del SELA lleva a cabo un amplio Programa de Trabajo el cual en líneas generales, pretende analizar los siguientes temas:

— la situación económica de Estados Unidos y su relación con los países de América Latina y el Caribe;

– la política comercial de Estados Unidos y sus implicaciones para América Latina y el Caribe, teniendo especialmente en cuenta los resultados de la Ronda Uruguay y el futuro del sistema internacional de comercio;

– el análisis de las disposiciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el proceso de ratificación del mismo, así como sus implicaciones para los países de la región;

Adicionalmente, el Programa de Trabajo contempla igualmente, el desarrollo de vínculos más estrechos con representantes del ejecutivo y legislativo y con agentes económicos de Estados Unidos, de modo de poder influir más eficazmente en el proceso estadounidense de toma de decisiones, así como la elaboración de un "mapeo estratégico" de Estados Unidos a objeto de identificar los intereses reales de la relación de cada Estado o región de la Unión Americana con los Estados Miembros del SELA.

A la luz de las nuevas realidades en el hemisferio y la incorporación de Canadá como socio cada vez más activo en el ámbito interamericano, la Secretaría Permanente del SELA se propone profundizar el análisis del potencial de cooperación de Canadá con los países de la región, y, en particular, las posibilidades de comercio e inversiones que existen con dicho país.

En este contexto, la Secretaría Permanente podría colaborar con los Estados Miembros del SELA en el análisis de los distintos temas que serán objeto de consideración en la Cumbre Hemisférica y en la elaboración de propuestas específicas que puedan ser objeto de tratamiento en dicha ocasión.

Podría pensarse, asimismo, en el establecimiento de un mecanismo interinstitucional en el que participaran otros organismos de la región, de manera de contar con su aporte en el proceso preparatorio de la Cumbre.

Finalmente, en complemento a la labor de coordinación que están llevando a cabo mecanismos como el Grupo de Río, cabe destacar la importancia de que se celebre, previo a la reunión de Miami, una Reunión de Consulta en el marco del SELA, de modo de examinar, desde una perspectiva regional, los distintos aspectos de las relaciones de América Latina y el Caribe con Estados Unidos y Canadá que habrán de abordarse en la Cumbre Hemisférica.

Regionalización del espacio productivo y nuevas formas de competencia entre Latinoamérica y Europa

↪ *Secretaría Permanente del SELA*

Resumen del documento "La dinámica de la relación entre América Latina y el Caribe y la Comunidad Europea: regionalización del espacio productivo y nuevas formas de competencia y gestión" (SP/CL/XX.O/DI No. 10), presentado ante el XX Consejo Latinoamericano del SELA, celebrado en México, del 30 de mayo al 3 de junio de 1994.

Introducción

La configuración económica internacional, en los últimos años, se ha visto signada por cambios profundos en la estructura de la producción y en las relaciones que mantienen los diversos agentes económicos entre sí. Estos cambios y estas nuevas relaciones buscan una garantía de eficiencia del aparato productivo con miras a satisfacer los mercados nacionales y los mercados ampliados. La competitividad orienta los criterios de funcionamiento de los actores económicos y representa el motor de cambio, tanto a nivel de las empresas¹ como a una escala más amplia como es el Estado y sus relaciones externas.

En este sentido, la Secretaría Permanente del SELA se ha propuesto la realización de un programa de largo plazo tendiente a dinamizar las relaciones productivas entre Europa y América Latina y el Caribe. Este programa, desarrollado en el marco de las relaciones de los Estados Miembros del SELA con la Unión Europea, comprende la realización de un conjunto de trabajos, encuentros, seminarios y publicaciones que animen la constitución de redes públicas y privadas con el objetivo de:

– Vincular sectores productivos de Europa y América Latina;

– Evaluar y difundir la dinámica contemporánea de cambios productivos, políticos e institucionales en Europa;

– Aportar al debate económico latinoamericano en los aspectos de modernización industrial y mejoramiento de la inserción externa;

– Facilitar una mayor sinergia entre las instancias productivas, de decisión política, económicas y científicas de ambas regiones.

El objetivo de este programa es adelantar un diagnóstico de los principales cambios en las corrientes de comercio, los patrones de producción y las potencialidades económicas de los países de ambas regiones.

A este efecto, se consideró prioritario establecer una reflexión común sobre los siguientes procesos:

– La evolución de la situación competitiva de América Latina, en el doble marco de un rápido y generalizado proceso de apertura de su economía y de cambios profundos en las formas de concurrencia a nivel mundial y en el sistema de comercio internacional;

– La evolución de la reestructuración político-administrativa de los Estados Europeos, en el doble marco de la constitución de un espacio económico común y del fortalecimiento productivo, financiero y tecnológico de las regiones en el interior de Europa;

– La estructuración de redes productivas en Europa y América Latina—con fuertes cambios en la dinámica de relacionamiento de los agentes económicos involucrados— y las modificaciones que este proceso conlleva en las formas y regulaciones de la competencia internacional.

Con este propósito, la Secretaría Permanente del SELA presentó a consideración de la Comisión Europea el Proyecto "La Dinámica de Relación entre la CE y América Latina y el Caribe. Regionalización del Espacio Productivo y Nuevas Formas de Competencia y Gestión". Finalmente, la ejecución del proyecto fue financiada en el marco del Convenio de Cooperación CE-SELA y se instrumentó a partir del segundo semestre de 1993².

El proyecto está integrado por cuatro módulos interrelacionados que pretenden capturar la dinámica de sendos procesos contemporáneos: a) la especialización de los países latinoamericanos en relación a los mercados de la

OCDE y nuevas oportunidades de mercado en Europa; b) la especialización de los países latinoamericanos y la competitividad desarrollada en relación al comercio intrarregional; c) la configuración de redes productivas que redefinen la lógica de funcionamiento de los sectores industriales; y d) la regionalización en Europa y el impacto sobre formas descentralizadas de gestión productiva, comercial financiera y tecnológica.

I. Especialización Internacional, competitividad y oportunidades de comercio

1. Objetivos y metodología

El objetivo fundamental de esta parte del Proyecto consiste en el estudio de la evolución del perfil del comercio exterior de las economías latinoamericanas con los países de la OCDE en los últimos 30 años y la identificación de los mercados europeos en los que sería factible alcanzar una mayor penetración de los productos latinoamericanos en el corto y mediano plazo.

Los resultados obtenidos constituyen un insumo para la elaboración de políticas sectoriales a nivel de cada país latinoamericano y en el marco de los procesos de integración regional. Asimismo, estos resultados podrían ser discutidos por cámaras empresariales, responsables regionales o provinciales etc, con el propósito de mejorar la competitividad de sus bienes y servicios en los mercados internacionales, especialmente europeos.

El estudio se articula alrededor de cuatro preguntas principales:

a. A partir de un nivel fino de desagregación de la clasificación de las actividades económicas (mercados relativamente homogéneos), ¿cuáles son los cambios en la especialización y, por ende, en la inserción comercial internacional de los países de América Latina que comienzan a ser perceptibles en los años ochenta?;

b. En lo que respecta a tales cambios, ¿se trata de una apertura hacia productos dinámicos o en regresión, con aumento o disminución en las partes de mercado?;

c. ¿Cuál es el grado de adaptación de la oferta de cada uno de los países latinoamericanos a la demanda de cada uno de los países de la Unión Europea?;

d. ¿Hasta qué punto existen mercados insuficientemente explotados que podrían contribuir a mejorar el grado de penetración de las exportaciones latinoamericanas en esos mercados?

En lo que respecta al enfoque metodológico, el análisis de la especialización se basa en la utilización del indicador de contribución al saldo. Este indicador se construye a partir de la repartición uniforme del saldo global del comercio exterior de un país a prorrata del peso respectivo de los diferentes productos o categorías de productos, con el objetivo de comparar el saldo observado para cada producto o categoría de productos con el saldo teórico. Esto permite identificar las ventajas y desventajas comparativas reveladas, según que el saldo observado durante un período determinado sea superior o inferior al saldo teórico³. Las ventajas detectadas son luego revisadas con el fin de retener aquellos productos que, además, presentan una tasa de cobertura superior a la unidad. Estos productos constituyen los "puntos fuertes" de cada país.

Los "puntos fuertes" de cada país latinoamericano son relacionados con los "puntos débiles" de cada uno de sus socios comerciales de la Unión Europea (UE), identificados igualmente a partir de la metodología de la contribución al saldo. De esto resulta una lista de productos que presenta una primera aproximación del grado de adaptación e la oferta de cada país latinoamericano a la demanda potencial de cada economía europea.

A partir de la información elaborada se estudia el grado de adaptación de la oferta latinoamericana de la demanda de las economías europeas. Para ello se compara, para cada país latinoamericano y para cada producto detectado como "punto fuerte"/"punto débil", la evolución de su parte de mercado en el país considerado. Cuando la participación en el mercado de referencia (la OCDE) es superior a la parte de mercado en el país europeo considerado, se está ante una situación de insuficiente aprovechamiento del mercado en cuestión⁴.

Para la elaboración de los cuadros de síntesis se ha realizado un reagrupamiento de las 239 categorías de productos⁵. La clasificación resultante, que procura incorporar los aportes de las diversas clasificaciones existentes, es la siguiente:

- 1. Productos primarios**
 - 1.10 Agrícolas
 - 1.20 Mineros
 - 1.30 Energéticos
- 2. Productos industriales**
 - 2.1 Intensivos en recursos naturales**
(semi-manufacturas)
 - 2.11 Agrícolas intensivos en trabajo
 - 2.12 Agrícolas intensivos en capital
 - 2.13 Mineros
 - 2.14 Energéticos
 - 2.2 Manufacturas**
 - 2.21 Intensivas en trabajo
 - 2.22 Intensivas en economías de escala
 - 2.23 Proveedores especializados
 - 2.24 Intensivas en I&D

Esta clasificación conjuga la pertenencia sectorial, la intensidad en el uso de los factores y las fuentes de la competitividad internacional de los diferentes grupos de productos. Adicionalmente, los productos industriales se han clasificado según el criterio de intensidad tecnológica utilizado por la OCDE, definido por la proporción de gastos en I&D en relación al valor de la producción total del sector. Así, se distinguen los grupos de productos de baja tecnología, de media-baja tecnología, de media-alta tecnología y de alta tecnología.

Por último, los diferentes grupos de productos son clasificados según el dinamismo del comercio internacional de cada uno de ellos durante la última década (1982-1991). En la medida en que los datos disponibles no permiten calcular el crecimiento del comercio mundial para cada uno de los grupos de productos, se ha efectuado una aproximación bastante plausible a través de las tasas de crecimiento promedio de las importaciones de la OCDE⁶.

Teniendo en cuenta que la tasa de crecimiento media anual del comercio mundial así calculada es 10,09 por ciento, los diferentes grupos de productos se han clasificado en cinco categorías:

Muy dinámicos:	crecimiento superior a 17 por ciento
Dinámicos:	crecimiento entre 17 y 12 por ciento
Intermedios:	crecimiento entre 12 y 7 por ciento
En regresión:	crecimiento entre 2 y 7 por ciento
En decadencia:	crecimiento inferior a 2 por ciento

Cabe señalar que, a los efectos del análisis de la evolución de la inserción comercial externa y de la especialización de los países latinoamericanos, el período bajo estudio (1961-1991) ha sido dividido en cuatro subperíodos en función de las características del comercio internacional y de la evolución del comercio exterior de América Latina.

Así, en el subperíodo 1961-1972 —en el que persisten básicamente los rasgos vigentes desde el fin de la segunda guerra mundial— el incremento del comercio mundial resulta principalmente de su crecimiento en volumen, en tanto que los precios se mantienen bastante estables.

Por el contrario, en el subperíodo 1973-1982 el crecimiento del comercio mundial en volumen se desacelera y predomina el alza de los precios, amplificada por los dos shocks petroleros, en un marco de fuerte inestabilidad de las tasas de cambio y depreciación prolongada del dólar —al menos hasta comienzos de los 80—.

Durante la primera mitad de la década pasada se asiste a un nuevo escenario internacional: débil crecimiento del comercio mundial en volumen y baja de los precios en dólares, en un contexto de apreciación del dólar, desinflación general y orientación a la baja de los precios de las materias primas, coronada en 1986 con el contra-shock petrolero; además, el subperíodo 1983-1986 se caracteriza por una substancial disminución de la capacidad de importación de América Latina como consecuencia de las políticas de austeridad aplicadas tras el estallido de la crisis de la deuda externa.

Por último, en el subperíodo 1987-1991, el comercio internacional se caracteriza por una fase de mayor crecimiento, en tanto que en América Latina se asiste a una progresiva recuperación de la capacidad de importación y a la aparición de transformaciones significativas en el desempeño exportador de la región. En efecto, durante los últimos años de la década pasada y los primeros de la actual las políticas de ajuste instrumentadas comienzan a traducirse tanto en un crecimiento global como en cambios en la estructura de las ventas externas de numerosos países de la región.

Finalmente, conviene precisar que en los estudios relativos a la competitividad de los productos latinoamericanos en los países de la Unión Europea las partes de mercado consideradas corresponden al promedio del subperíodo 1989-1991, comparadas a las correspondientes al subperíodo 1983-1986.

2. Las tendencias del comercio exterior de América Latina con la OCDE

Las exportaciones latinoamericanas hacia los países de la OCDE se caracterizan por una evolución declinante a lo largo de los últimos treinta años. En efecto, las exportaciones de la región considerada en su conjunto, que representaban cerca del 8 por ciento de las importaciones totales de la OCDE a comienzos de los años 60, sólo constituyen el 4 por ciento en el comienzo de los años 90. Una descomposición de la evolución por regiones y países de la OCDE muestra resultados relativamente homogéneos, con caídas de 50 por ciento en las tasas de participación en el Japón, en los Estados Unidos y en la Unión Europea.

La disminución de la participación en las importaciones de la OCDE no ha sido constante a lo largo de los 30 años y ello se explica —como se verá más adelante— por la composición de las exportaciones latinoamericanas a ese mercado. Así, luego de una fuerte caída durante la década de los 60, el shock petrolero (y la explotación de los yacimientos mexicanos) estabiliza la tasa de participación con los Estados Unidos y la CEE y en menor medida con el Japón. Por el contrario, a partir del contra-shock petrolero de 1986, reaparece la tendencia declinante, salvo en lo que concierne a los Estados Unidos, que representan el principal mercado de destino de las exportaciones latinoamericanas.

Durante el período estudiado se han producido importantes cambios en la composición del comercio exterior latinoamericano; ello se refleja en el índice de concentración de las exportaciones⁷, que indica una mayor diversificación de las ventas externas.

Esta tendencia a la diversificación se revierte transitoriamente a partir de 1973, cuando las exportaciones de la región se concentran fuertemente, como resultado del auge de las exportaciones petroleras.

A partir del pico alcanzado en el segundo shock petrolero, el grado de diversificación se incrementa nuevamente y se inscribe en la tendencia de largo plazo ya descrita.

En lo que concierne a las importaciones latinoamericanas provenientes de la OCDE, el indicador de concentración muestra un nivel similar al de las importaciones totales de la OCDE. Esto indicaría la existencia de una diversificación de consumos próxima a la de los países desarrollados.

La disminución de la participación de las exportaciones latinoamericanas en las importaciones de la OCDE es el resultado de dos movimientos de signo contrario: por un lado, una menor especialización de América Latina en los productos primarios, de bajo dinamismo en el comercio mundial, que no es compensada, por otro lado, por el incremento de las ventas de productos industriales.

La disminución de las desventajas comparativas en productos industriales, (concentrada en industrias intensivas en economías de escala y productoras de bienes de capital), y la aparición de ventajas comparativas en sectores intensivos en trabajo⁸ no se traduce aún en un cambio sustancial del perfil de especialización de la región, fuertemente centrado en productos primarios agrícolas y energéticos.

La relativa estabilidad del perfil de especialización puede observarse analizando la evolución del indicador de ventajas comparativas según la dinámica del mercado mundial correspondiente⁹. En efecto, la región presenta desventajas permanentes a lo largo de los últimos 30 años en los rubros caracterizados por un alto o muy alto dinamismo en el comercio mundial (generalmente productos intensivos en I&D) y presenta ventajas en productos que hemos caracterizado como en decadencia.

Resulta de todas maneras interesante constatar que, a partir de mediados de la década pasada, aparecen ventajas comparativas en productos de dinamismo intermedio (es decir que crecen al mismo ritmo que el comercio mundial en su conjunto).

En lo que respecta a la especialización en productos industriales agrupados según su contenido tecnológico, la región presenta ventajas evidentes en el comercio exterior de productos de muy baja intensidad tecnológica y desventajas importantes en aquellos de alta intensidad en I&D.

La aparición de ventajas en ciertos países de la región (principalmente México y Brasil) en rubros tales como automóviles y bienes de capital, industrias de contenido tecnológico medio-alto, explica una disminución de las desventajas de este grupo de industrias, sin que ello modifique sustancialmente el perfil de la región.

3. Perspectivas

Este trabajo, fruto del tratamiento y de la elaboración de

un vasto conjunto estadístico, evalúa la situación y perspectivas del comercio de América Latina con la OCDE e identifica las oportunidades comerciales de los países de la región con la Unión Europea.

Estos resultados son directamente utilizables tanto para la elaboración de políticas públicas – globales y sectoriales, nacionales y regionales – como para la toma de decisiones del sector privado.

Por otra parte, este estudio puede considerarse como una base adecuada para profundizar el análisis a nivel de cada país y de cada grupo de productos. Por ejemplo:

a. Los grupos de productos identificados como oportunidades insuficientemente explotadas en los mercados europeos pueden ser objeto de estudios sectoriales específicos en los que se considere la oferta exportable disponible, las eventuales restricciones arancelarias y no arancelarias, los competidores extrarregionales, etc. Estos estudios podrían implicar una mayor desagregación de los grupos de productos (4 o 5 dígitos de la clasificación CUCI).

b. Realización de estudios sobre las fuentes de la competitividad de grupos específicos de productos (exitosos o no exitosos): factores macroeconómicos, grado de calificación del capital humano, calidad y otras especificidades de los productos, etc.

c. Utilización de la metodología desarrollada para el estudio de las exportaciones potenciales en otros mercados industrializados (Estados Unidos, Canadá, Japón, países Escandinavia, etc.).

d. Extensión de este tipo de análisis a mercados emergentes (China, Sudeste Asiático, países del Este europeo,)

II. Especialización y competitividad de América Latina y El Caribe: El Comercio Intralatinoamericano

1. Objetivos y Metodología

Los objetivos principales de esta sección del Proyecto han sido:

a. analizar la dinámica del comercio intralatinoamericano en una perspectiva de largo plazo y revisar sus cambios más importantes en el período reciente; e

b. identificar el desarrollo de ventajas competitivas sobre

los mercados regionales en productos o sectores que tengan perspectivas potenciales de mercado en los países de la OCDE.

Los mercados regionales, por ventajas relativas de costo de transporte, por similitudes en los patrones de demanda y consumo o por la aplicación de mecanismos de integración económica, han constituido oportunidades para el desarrollo de nuevas capacidades competitivas y exportaciones, especialmente en el área de productos manufacturados. Los resultados obtenidos del estudio en profundidad de las tendencias del comercio intralatinoamericano pueden informar la elaboración de políticas orientadas a explotar oportunidades en la OCDE.

Para la realización del estudio se accedió a la base de datos COMTRADE de la Oficina de Estadísticas de las Naciones Unidas, que contiene la información adecuada al procesamiento necesario. Por dificultades o déficits en la captación de información que dan lugar a "blancos" en la base de datos, algunos pocos países latinoamericanos y caribeños no pudieron ser incluidos en el análisis en profundidad. Los 20 países considerados en el estudio son: Argentina, Barbados, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, El Salvador, Ecuador, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Trinidad y Tobago, Uruguay, Venezuela.

El estudio se desarrolló a partir de los siguientes ejes principales:

a. el análisis de los cambios en la especialización de cada uno de los países latinoamericanos vis a vis el mercado regional,

b. el análisis de la dinámica de desarrollo de ventajas competitivas en cada una de las subregiones latinoamericanas consideradas,

c. el análisis del grado de adaptación de las especialización exportadora de cada uno de los países a la dinámica de importaciones regionales y

d. la identificación de nuevas especializaciones que, a partir de la experiencia desarrollada sobre el mercado regional, podrían significar oportunidades promisorias en mercados de la OCDE.

Estas distintas dimensiones del proceso de especialización de cada uno de los países latinoamericanos fueron "capturadas" mediante la combinación de una serie de indi-

cadorez relativos a la estructura y dinámica de su comercio exterior. En este sentido, los indicadores relativamente simples de composición, crecimiento y variaciones de canasta de las exportaciones y las importaciones fueron analizados conjuntamente con un indicador complejo que revela la dinámica de especialización y de desarrollo de ventajas competitivas.

A este efecto, se utilizó el indicador de "Contribución al saldo" (ver sección anterior) —referido al comercio intralatinoamericano—, lo que permitió identificar las ventajas y desventajas comparativas reveladas desarrolladas en el largo plazo por cada uno de los países latinoamericanos sobre el mercado regional y las diversas subregiones.

En este sentido, se calcularon y analizaron indicadores para el período 1964/1991, con tramos quinquenales de subperiodización y una consideración más detallada del período 1984/1991. A su vez, la desagregación productiva utilizada (tres dígitos de la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional —CUCI—) resulta una aproximación relativamente idónea al concepto de mercados homogéneos y mantiene suficiente validez operativa.

Era evidente que, en el largo plazo considerado en el estudio, los cambios en la estructura productiva de los países latinoamericanos habían inducido fuertes modificaciones en la composición de los abastecimientos intra y extra regionales. Habida cuenta de la importancia del mercado regional para el proceso de "aprendizaje" y desarrollo de nuevas exportaciones, resultaba interesante analizar el grado de adaptación de la especialización de cada uno de los países a los cambios en la demanda regional. A este efecto, se tomó en cuenta tanto la dinámica de las importaciones latinoamericanas como su composición relativa y esta información fue "cruzada" con el indicador de ventajas utilizado.

Siendo consistente el enfoque metodológico utilizado con la operatoria desarrollada en el análisis de los cambios en la especialización latinoamericana vis a vis los mercados de la OCDE, los resultados obtenidos en esta parte del proyecto son complementarios e integrables en el análisis.

De este modo, algunas de las rutas posibles de continuación del trabajo son la comparación de los patrones de especialización de cada una de las economías latinoamericanas en relación a diversos mercados y la verificación de

potenciales oportunidades de mercado no aprovechadas en los países industrializados.

2. Resultados obtenidos

Los cambios en la estructura de comercio exterior, en la dinámica de especialización y en la evolución de las ventajas competitivas de cada uno de los países latinoamericanos analizados han sido tratados en un doble formato: a) una presentación en detalle a nivel de CUCI 3 dígitos (239 sectores/productos y b) una presentación en síntesis con una agregación productiva que se corresponde con hipótesis de factores de competitividad y contenido tecnológico predominantes.

El primer nivel apunta básicamente a la identificación de oportunidades de mercado. Este propósito, que conlleva un fuerte contenido operativo, requiere alta desagregación en el cálculo de los indicadores y en la presentación y análisis de la información.

El segundo nivel remite, en cambio, a la "calidad" de la estructura productiva y del perfil de inserción internacional. A este efecto, la información de comercio exterior por producto se ha reagrupado en una clasificación sintética que da cuenta del tipo de transformación productiva, de la intensidad relativa de factores, de los factores generadores de ventajas y de la intensidad tecnológica en el proceso de producción.

En el estudio del comercio intralatinoamericano se han considerado diversos mercados subregionales. De este modo, la batería de indicadores, las diversas agregaciones y el análisis respectivo se han aplicado: a) a la relación comercial de cada uno de los países considerados con América Latina y el Caribe en su conjunto y b) a la relación comercial particular de cada uno de los países con cinco subregiones económico-políticas, a saber: Mercosur (incluye Chile), Pacto Andino, Centroamérica, Caribe y México.

A efectos de analizar la capacidad de aprovechamiento por parte de cada uno de los países de las oportunidades presentadas en el mercado regional, se ha estimado—como una aproximación razonable— el grado de adaptación de la oferta exportable de cada uno a la evolución de la demanda de importaciones totales de América Latina.

Con este propósito, las importaciones totales de la región

en su conjunto y de cada una de las subregiones mencionadas fueron clasificadas según su dinamismo—crecimiento entre 1979 y 1991— y según importancia —ponderación relativa en el mismo período—. La combinación de ambos criterios da lugar a cuatro situaciones: a) mercados (productos) significativos; b) mercados (productos) promisorios; c) mercados (productos) en dificultades y d) mercados (productos) en desaparición.

El cruce de la dinámica de ventajas competitivas con la situación de la demanda respectiva en los mercados o subregiones de destino entrega valiosa información para evaluar la calidad de la especialización desarrollada por los distintos países en el comercio intralatinoamericano. Pueden detectarse, al mismo tiempo, tendencias que afecten negativamente a mediano plazo el desempeño exportador y, por lo tanto, sugerirse acciones en consecuencia.

Un cuadro muy agregado de los resultados obtenidos revela las siguientes características comunes a la mayoría de los países estudiados:

a. se ha desarrollado una especialización de mayor calidad en las relaciones comerciales con América Latina y el Caribe que en aquéllas con el resto del mundo;

b. se han desarrollado y adquirido nuevas ventajas competitivas, especialmente en el área de manufacturas, que han posibilitado ganar partes de mercado en la región y que a su vez, la han convertido en un socio comercial progresivamente más importante para cada uno de los países;

c. ha habido un proceso de relativamente buena y rápida adaptación a los cambios en la demanda regional de abastecimientos importados y predominan tendencias de especialización volcadas hacia los mercados (productos) significativos y promisorios en cada uno de las subregiones analizadas;

d. a pesar de estos avances sustantivos, permanecen e, inclusive en algunos casos, se han profundizado déficits en las estructuras productivas nacionales que determinan especializaciones precarias o muy dependientes del desempeño competitivo de pocos productos;

e. el comercio con la región permanece concentrado, en la mayoría de los casos, en una subregión, generalmente "vecina" o de pertenencia "natural"; y

f. aparecen un amplio campo de oportunidades de mercado dentro de la propia región y posibilidades para desa-

rollar un proceso de diversificación de las relaciones comerciales con las subregiones latinoamericanas en función de las ventajas ya adquiridas.

III. Redes productivas y cambios en las formas de competencia

Los enfoques teóricos recientes que estudian a las naciones exitosas en el proceso de alcanzar y sostener, tanto un grado elevado de desarrollo económico como un generalizado espacio de bienestar social, tienden a destacar la importancia de las estructuras productivas eficientes en el ámbito global.

La idea central sobre la que reposan dichos estudios consiste en que la eficiencia productiva reside en un sistema amplio y complejo de relaciones funcionales entre unidades diferentes. La clásica eficiencia "puntual" (de unidad fabril, de una empresa o un sector, según los casos) no basta para actuar adecuadamente en un mercado competitivo; si bien necesaria, esa variable no es suficiente para explicar aquel resultado. Ella debe estar acompañada por una estructura funcional a los fines deseados que abarca un espacio más amplio que el de una unidad aislada.

La estructura global que garantiza la eficiencia "sistémica", incluye una red bien articulada de relaciones entre unidades productivas, servicios básicos, instituciones tecnológicas, organizaciones logísticas, entes reguladores y otros agentes e intermediarios. Esos actores no siempre aparecen de manera cristalina como formando parte de la misma aunque su rol sea esencial. Su papel y sus efectos en el conjunto sólo surgen de un análisis detallado de dichas relaciones que exige definir el contorno de la red.

Al mismo tiempo, ese contorno depende de otros factores, dado que las estructuras (o redes) pueden actuar dentro de las fronteras nacionales existentes o bien extender su influencia hacia un espacio más amplio; en el primer caso, ellas explican la competitividad nacional, y en el segundo, la evolución de los mercados formados por ámbitos de integración económica (como la Unión Europea, o de modo más reciente el Mercosur).

El sistema de redes plantea un nuevo paradigma productivo, dado que obliga a pasar del análisis del funcionamiento de un sector al de comprender el sistema operacional de

un conjunto complejo de interrelaciones heterogéneas donde cada uno de los nodos incide sobre los demás al mismo tiempo que recibe sus influencias.

Este nuevo paradigma surge en el momento mismo en que la fuerte expansión de las relaciones internacionales de todo orden impulsa a un tratamiento global de la competencia como una fuerza decisiva que orienta a todos los actores. De allí que el cambio de las condiciones de regulación macroeconómica asumido por cada Estado nacional, buscando la mayor inserción dinámica y competitiva de sus agentes en el mercado mundial, realce la importancia de esa competencia global. El retroceso del Estado regulador coincide con el avance de la influencia de la red, donde cada uno de los agentes es parte decisiva, pero no directiva, de la eficiencia del conjunto. El antiguo paradigma de un Estado que se combinaba, o asociaba, con las unidades productivas para obtener ciertos objetivos, se ve reemplazado por la lógica sistémica de un conjunto articulado de agentes interdependientes, a veces de distintos carácter, y cuyo aporte resulta superior a la mera suma de partes.

Lógicamente, las redes dinámicas no pueden ser estables. Ellas se extienden y se reacomodan a medida que cambian los mercados en los que actúan. La expansión de las fronteras de estos últimos, como respuesta a los procesos de integración económica regional, parece ser uno de los factores decisivos de los cambios en las redes conocidas. Por esas razones, el estudio de los fenómenos provocados por la constitución y funcionamiento de los sistemas de red debe ser enriquecido con el análisis de los cambios que ocurren en las mismas cuando se modifica su ámbito de actuación.

El carácter original del paradigma de la red plantea algunas dificultades metodológicas para su análisis. En la medida que no se dispone, todavía, de criterios y normas consensuadas sobre el modo de definir dicho sistema, precisar sus lazos internos, medir sus características relevantes, y evaluar sus lógicas de corto y mediano plazo, los análisis sobre el mismo tienen un contenido que prioriza los elementos cualitativos y los argumentos pragmáticos.

Para avanzar en la superación de esos inconvenientes, este estudio se propone explorar casos concretos de redes productivas pertenecientes a actividades agroalimentarias en mercados nacionales que forman parte, a su vez, de procesos de integración económica regional.

El cruce de las variables "mercado nacional/rama específica" llevó a elegir cuatro casos formados cada uno por la acción de una rama en un mercado nacional como método para avanzar en el estudio. Se llegó así a la selección de cuatro sectores específicos compuestos por la elaboración de edulcorantes en Francia, la actividad frutihortícola en España, la producción aviar en Brasil y la logística de distribución de alimentos en la Argentina. (En este artículo sólo se reproducirá el caso de Francia)

La elaboración de edulcorantes en Francia se consolida luego de una larga historia de interrelaciones con el mercado mundial que definen el recurso a la remolacha azucarera como base del autoabastecimiento. La organización productiva exige una estrecha colaboración entre los productores agrarios, los procesadores fabriles y los agentes reguladores del mercado que se forma por la interacción de los agentes involucrados.

Los productores agrarios deben mejorar el rendimiento de sus cosechas (en términos de cantidad de remolacha por hectárea y contenido sacarino de ésta) para enfrentar las restricciones de contexto proveniente de la oferta competitiva latente de un mercado mundial caracterizado por precios erráticos que se deterioran a lo largo del tiempo.

Los procesadores fabriles, por su parte, deben compensar ciertos requisitos técnicos de bajas economías de escala en la producción (dada la necesidad de ubicar sus plantas muy cerca de la zona de cosecha) con la necesidad de alcanzar dimensiones empresarias elevadas en lo que respecta al control de los circuitos de comercio; por eso surgen empresas propietarias de numerosas plantas que les permiten combinar ambos objetivos en un mercado de carácter oligopólico.

Diversos entes reguladores, a su vez, tienden a conciliar las necesidades de ese grupo de agentes con la provenientes de las demandas del consumidor (que espera calidad y precios bajos) así como con las normas provenientes del comercio internacional (que exige determinadas reglas de juego, como en el caso del GATT). La evolución del conjunto revela una dinámica considerable que no se puede adjudicar a cada agente por separado. Francia ha logrado ser uno de los principales productores de azúcar de remolacha del planeta, con capacidad para exportar sus excedentes a otros mercados nacionales.

1 El documento *Solidaridad para la Competitividad: Apuntes preliminares (SP/CL/XX/O/DT No. 11)* proporciona elementos para tratar este punto específico.

2 Ver "Las relaciones económicas de América Latina y el Caribe: Informe y propuestas de la Dirección de Relaciones Económicas" (SP/CL/XIX.O/DT No. 8), pag. 18-19.

3 Por lo tanto, el indicador de contribución al saldo para un país *j* para un producto o grupo de productos *i* se define:

$$ICSC_{ij} = \left[\frac{(X_i - M_i)_j - (X - M) \times (X_i + M_i)_j}{(X + M)/2} \right] \times 100$$

Si $ICSC_{ij} > 0$ se está en presencia de ventajas comparativas reveladas; si $ICSC_{ij} < 0$, en presencia de desventajas.

4 La parte de mercado de cada país latinoamericano en el mercado de referencia (OCDE)

para un producto dado se define como la relación entre las exportaciones totales hacia la OCDE de este producto del país latinoamericano considerado y las importaciones totales de este producto de los países de la OCDE. La parte de mercado de cada país latinoamericano en cada país europeo para un producto dado se define como la relación entre las exportaciones de ese producto del país latinoamericano considerado hacia el país europeo en cuestión y las importaciones totales de ese mismo

producto del país europeo considerado.

5 Para la realización de este trabajo se analizaron las diversas clasificaciones internacionales de los flujos comerciales (ONU, OCDE, los

trabajos de Pavitt, CEPAL) y se tuvieron en cuenta las especificidades del comercio exterior de los países de América Latina.

6 Dado que estas tasas de crecimiento han sido calculadas en dólares corrientes es evidente que se está subestimando el crecimiento real de aquellos grupos de productos cuyo precios han crecido moderadamente o, como es el caso de ciertos productos de la electrónica y la informática, cuyo precios han disminuido. Inversamente, se está

sobreestimando el crecimiento del comercio de los grupos de productos cuyos precios han crecido muy por encima del promedio.

7 El indicador de concentración del comercio exterior por productos (X_i) se define:

$$ICCE = 100 \times \frac{X_i}{\sum X_i} \sqrt{\sum \left[\frac{X_i}{\sum X_i} \right]}$$

que toma valores entre 100 (máxima concentración) y 0 (máxima diversificación).

8 Es claro que la expansión en las exportaciones latinoamericanas de productos industrializados es el

resultado básicamente del desempeño de los países de vieja industrialización del

continente, Brasil, México y Argentina, que representan más del 80% de las ventas industriales de la región al mundo.

9 Recordemos que dicho dinamismo resulta de considerar las tasas de crecimiento de tendencia de los diferentes productos para el subperíodo 1982-1991.

Compendio de las barreras comerciales aplicadas por países industrializados a las exportaciones regionales

↔ *Secretaría Permanente del SELA*

Resumen del documento de igual nombre (SP/CL/XX.O/DT No.4) presentado ante el XX Consejo Latinoamericano del SELA, celebrado en México, del 30 de mayo al 3 de junio de 1994. Sólo se reproduce la introducción y los capítulos II y III referidos a Canadá y a Japón, respectivamente.

I. Introducción

El "Compendio de las barreras comerciales aplicadas por países industrializados a las exportaciones de América Latina y el Caribe" describe las barreras comerciales y de otra índole que aplican algunos países industrializados (Estados Unidos, Canadá, Japón, la Unión Europea, Suecia y Noruega) y que inciden en el acceso de las exportaciones de América Latina y el Caribe a dichos mercados.

El presente informe tiene un carácter preliminar, forma parte de un programa más amplio que está llevando a cabo la Secretaría Permanente del SELA para el análisis del entorno internacional que afecta el desempeño comercial de la región. Dicho programa comprende, asimismo, actividades ya realizadas o a punto de ser culminadas, tales como la evaluación cuantitativa y cualitativa de los resultados de la Ronda Uruguay¹, el análisis de la nueva estructura arancelaria de varios países industrializados (Estados Unidos, la Unión Europea, Japón y Canadá), y actividades que habrán de realizarse próximamente, tales como la ampliación de la evaluación cuantitativa de la Ronda Uruguay.

En este documento, se hace una descripción lo más objetiva posible de algunas de dichas barreras comerciales. Para realizar dicha selección, se buscó identificar aquellas medidas con mayor incidencia en las exportaciones de los países de América Latina y el Caribe.

Donde fue factible, se indica el posible impacto de las políticas descritas sobre las exportaciones latinoamericanas y caribeñas. Las políticas se agrupan de la siguiente manera: (1) políticas de importación y medidas no arancelarias; (2) subsidios y ayudas a las exportaciones y otras medidas similares que afectan a la producción y al comercio; (3) compras gubernamentales; (4) normas técnicas y ambientales; (5) servicios; (6) obstáculos a las inversiones extranjeras; (7) protección a la propiedad intelectual; y (8) otras barreras al comercio.

El informe abarca las barreras más significativas al comercio, independientemente de que las mismas sean o no consistentes con la normativa multilateral. Cabe señalar, al respecto, que muchas de las medidas evaluadas habrán de ser modificadas o eliminadas como resultado de la culminación de la Ronda Uruguay.

Del examen de las políticas de estos países, tampoco es fácil derivar conclusiones aplicables a todos ellos. Sin embargo, existen bastantes puntos en común en las políticas de los países examinados como para esbozar algunos aspectos generales.

1. Políticas de Importación y medidas no arancelarias

Los países estudiados tienen, en general, aranceles bajos que promedian alrededor del 5 por ciento, con diversos grados de consolidación en el GATT. Los derechos sobre una alta proporción de los bienes industriales están consolidados en el GATT, mientras el número de bienes agrícolas con derechos consolidados es considerablemente menor.

Todos estos países tienen un arancel altamente diferenciado y con considerable escalonamiento de acuerdo al grado de procesamiento de los productos. Los aranceles elevados suelen encontrarse en bienes de interés exportador para los países de América Latina y el Caribe, como son los textiles, el vestuario, el calzado, los productos alimenticios procesados y algunas bebidas alcohólicas.

Además, todos ellos hacen uso de medidas no arancelarias y de restricciones de "zona gris", dentro de las que destacan las restricciones voluntarias a las exportaciones. Dichas medidas afectan en forma preponderante a sectores gravados por altos aranceles y también a otros como el acero y los bienes electrónicos de consumo. Como es bien sabido, la agricultura y el sector textil en estos países han permanecido por décadas al margen de las normativas del GATT.

El sector más protegido es indudablemente la agricultura. En el caso particular de la Unión Europea (UE), este sector cuenta con un sinnúmero de medidas que lo favorecen, desde los aranceles variables que otorgan protección ilimitada a los productores europeos, hasta los fuertes subsidios a las exportaciones que han transformado a la UE en el principal exportador mundial de productos en los que tiene desventajas comparativas importantes.

Al aplicarse los resultados de la Ronda Uruguay, estas distorsiones tenderán a corregirse, aunque en el sector agrícola la liberalización acordada es modesta y la arancelización de las medidas no arancelarias dejará la protección arancelaria a niveles sumamente altos aún después de haberse aplicado los acuerdos.

En el área textil, una parte importante de la liberalización acordada en la Ronda Uruguay se instrumentará sólo hacia el final de un período de transición de diez años.

2. Subsidios y ayudas a las exportaciones

Con excepción de la agricultura, que goza de fuertes subsidios a la producción y a las exportaciones, los subsidios en la mayoría de los países industriales son moderados, aunque algunos sectores han recibido importantes subvenciones (las industrias culturales en Canadá, la industria pesquera en Noruega, y el trigo y la agricultura en el caso de Estados Unidos).

Además, casi todos los países subsidian las actividades de investigación y desarrollo y apoyan financieramente los esfuerzos de exportación de pequeñas y medianas empresas (asistencia a ferias, provisión de información, etc.).

3. Compras gubernamentales

Todos los países considerados son signatarios del Código de Compras Gubernamentales del GATT. Sin embargo, sólo una proporción relativamente pequeña de sus compras gubernamentales se ajusta a dichas normativas.

En algunos casos, esto se debe a que la legislación nacional exige a compras inferiores a ciertos montos o a ciertas categorías de gastos de la obligación de dar trato nacional a proveedores extranjeros; en otros casos, porque en los países con estructuras federales de gobierno, las provincias o estados practican políticas de compras que favorecen a productores locales o nacionales.

Finalmente, en ciertos casos se les da un margen de preferencia a los proveedores nacionales por sobre los foráneos.

4. Normas técnicas y ambientales

Todos los países industrializados han adoptado estrictas normas técnicas y ambientales que afectan a sus importaciones. Por lo general, la intención de dichas normas no es proteccionista. Sin embargo, la rigurosidad con que se las aplica suele ser mayor cuando los precios internos del producto en cuestión son bajos, lo que indicaría que las normas han sido ocasionalmente utilizadas con fines proteccionistas.

La gran variabilidad que se observa en estas normas de un país a otro, su variabilidad en el tiempo; la ausencia de normas internacionales o la aplicación de normas más estrictas que las aceptadas internacionalmente, y la escasa información con que cuentan los países exportadores hacen que las normas técnicas y ambientales de los países industriales actúen como serios obstáculos a las exportaciones de los países de América Latina y el Caribe.

5. Servicios, Inversiones extranjeras y propiedad intelectual

El sector servicios podría llegar a constituirse en una fuente importante de divisas, empleo y crecimiento para los países de la región en el futuro. Los sectores de mayor interés son aquellos que requieren del desplazamiento de la

mano de obra para que el servicio pueda ser suministrado internacionalmente (por ejemplo, servicios profesionales, servicios de construcción).

Las exportaciones de estos servicios a los países industriales se ven impedidos por las fuertes restricciones a la inmigración temporaria y a la acreditación de credenciales profesionales. Los servicios financieros han sido liberalizados sólo muy recientemente en algunos países industriales, como Suecia, Estados Unidos y Japón.

En la mayoría de los países analizados, la reglamentación hacia la inversión extranjera es bastante liberal, aunque en algunos de ellos las inversiones en algunos sectores están directamente prohibidas o deben hacerse conjuntamente con inversionistas nacionales.

II. Canadá

Los aranceles que aplica Canadá a los productos de exportación de los países en desarrollo no son altos. Las mayores dificultades para exportar a Canadá radican en sus trabas no arancelarias tales como contingentes, licencias, permisos y otros.

El comercio internacional de Canadá se encuentra fuertemente concentrado en Estados Unidos. Su estructura comercial está conformada por exportaciones del sector autor y por productos agrícolas, forestales, de recursos naturales y manufacturas basadas en la explotación de dichos productos. Varios de los productos de la canasta exportable canadiense (alimentos, cerveza, galletas, malta, carne elaborada, maderas y muebles, papel, petróleo, cobre, carbón, etc) son competitivos con las exportaciones de los países latinoamericanos y caribeños. Esto implica que los subsidios u otros estímulos a las exportaciones canadienses tienen efectos adversos sobre las las exportaciones de los países de América Latina y el Caribe.

A pesar de que, según la Constitución, el Parlamento federal es el que dicta las leyes que regulan el comercio internacional e interprovincial, en la práctica, a nivel provincial se aplican una serie de medidas que influyen fuertemente sobre el comercio, superponiéndose muchas veces jurisdicciones provinciales y federales. De esta forma, para estudiar las barreras al comercio aplicadas por Canadá se deben observar los obstáculos aplicados a nivel interprovincial.

Los obstáculos provinciales se observan particularmente en las siguientes áreas: compras del sector público, subvenciones a la agricultura y la industria, prescripciones de contenido local, juntas comercializadoras de productos agrícolas y políticas sobre bebidas alcohólicas.

1. Políticas en materia de importación

a. Aranceles

Como en otros países industrializados, en Canadá existe una cierta dispersión arancelaria y un significativo escaionamiento arancelario por grado de procesamiento. Aunque el promedio arancelario es del 4 por ciento, existen aranceles más altos en ciertos sectores como los productos del tabaco (con un promedio mayor al 40 por ciento), el cuero y el calzado (cerca del 20 por ciento), los textiles y los muebles (alrededor del 15 por ciento), y el vestuario (11 por ciento). Algunos vinos están gravados con derechos de importación que sobrepasan el 70 por ciento.

Canadá ha introducido ciertas rebajas arancelarias en años recientes. En febrero de 1992, los aranceles de una variedad de productos para el hogar y bienes de consumo fueron eliminados. En enero de 1993 se dio comienzo a una reducción gradual de los aranceles a productos textiles (a ser completada en 1996), con el objeto de alinear los gravámenes a estos productos con los prevalecientes en otros países industrializados.

b. Restricciones cuantitativas

Canadá aplica medidas no arancelarias en algunos sectores considerados política o económicamente sensibles. Se aplican contingentes de importación a productos tales como aves, huevos, pollos, queso y leche condensada, productos textiles y prendas de vestir. A estos últimos productos las restricciones se imponen básicamente en el marco del Acuerdo Multifibras (AMF). Para los demás productos, las cuotas de importación tienen la finalidad de apoyar restricciones internas a la oferta.² Los importadores que desean participar del contingente de importación deben solicitar permisos de importación para cada embarque.

En Canadá existen **listas de control de importaciones**³

sobre los siguientes productos: lácteos, pollos y productos de pollo, pavos y productos de pavo, huevos y productos de huevo, textiles, prendas de vestir, guantes de trabajo, bolsos, especies amenazadas de extinción, armas, aceros, flora y fauna de especies en extinción, mapaches y osos negros.

El comercio exterior en productos lácteos no es muy relevante en términos de magnitud. Esto se debe, por un lado, a que este sector está concentrado en sus mercados internos; por otro lado, las importaciones de productos tales como la leche desnatada, las mezclas de leche, la mantequilla, la manteca, la leche en polvo, la caseína, el suero de leche, los sueros de mantequilla, la leche condensada, el queso, los helados y el yogurt tienen restricciones para ingresar al mercado canadiense (requieren de permisos de importación que se conceden de manera diferenciada año a año).

Los principales proveedores de textiles a Canadá son Estados Unidos y la Unión Europea; en el caso de las prendas de vestir, a pesar de que Estados Unidos y la Unión Europea son proveedores importantes, un 62 por ciento de las importaciones que realiza Canadá en este rubro proviene de economías en desarrollo. El 80 por ciento de las importaciones de prendas de vestir se efectúa en el marco del AMF. En el caso de las importaciones de textiles, el porcentaje alcanza sólo al 10 por ciento.

Canadá aplica restricciones a las importaciones de textiles y vestuario que afectan fuertemente a los países latinoamericanos y caribeños y a otros países en desarrollo. En el marco del Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos, los textiles y el vestuario procedentes de Estados Unidos se benefician de rebajas arancelarias y mejor acceso al mercado. De hecho, los aranceles del sector textil, que en la actualidad oscilan entre porcentajes menores a 1 por ciento (materias primas textiles) y alrededor de 20 por ciento (artículos de confecciones y prendas de vestir), se eliminarán en el marco del Tratado de libre Comercio en el año 1998. México también accederá a la eliminación progresiva de los aranceles que gravan a sus exportaciones de textiles y vestuario en Canadá en un período de 10 años después de haber entrado en vigor el NAFTA.

Por lo tanto, la desviación de comercio en contra de otros países latinoamericanos y del Caribe y a favor de México

puede ser importante y perjudicial para aquellos países que dependen en forma importante de sus exportaciones de prendas de vestir.

Desde principios de 1990, Canadá ha estado aplicando cuotas más restrictivas para las importaciones de textiles en el marco del Acuerdo Multifibras (AMF). Los principales afectados han sido países en desarrollo tales como Colombia, India, Pakistán, Sri Lanka y Tailandia. Los resultados de la Ronda Uruguay permiten augurar que estas restricciones serán abolidas en el plazo especificado en el acuerdo sobre el desmantelamiento gradual del AMF.

La ley sobre importación de carne faculta al Gobierno federal para restringir las importaciones de carne de vaca y de ternera, respetando el compromiso global de acceso mínimo negociado en el GATT. A pesar de que esta facultad no ha sido utilizada, si se llegara a utilizar afectaría fuertemente, entre otros, a países como Argentina, Uruguay y Colombia.

2. Subsidios y ayudas a las exportaciones

a. Apoyo a las exportaciones

El apoyo a las exportaciones, a nivel federal, se otorga a través de asistencia financiera canalizada en la Corporación de Fomento de las Exportaciones⁴ y a través de servicios de promoción y asesoramiento de las exportaciones canalizadas en el Programa para el Desarrollo del Mercado de Exportación. Adicionalmente, las provincias aplican otros mecanismos de promoción de las exportaciones que en algunos casos se extienden al comercio interno.

La Corporación de Fomento de las exportaciones ofrece seguros de créditos, préstamos, garantías y otros servicios financieros de apoyo a los exportadores canadienses. Los préstamos otorgados a cuenta de la Corporación, en el año 1990, fueron de aproximadamente US\$ 1.000 millones.

El Programa para el Desarrollo del Mercado de Exportaciones tiene como objetivo incentivar a los nuevos exportadores en el inicio de sus exportaciones, y a los ya establecidos a que exploren nuevos mercados, compartiendo los costos de comercialización (proyectos de licitación, ferias, asesorías, oficinas de venta en el extranjero etc.). En el año 1991, la asistencia otorgada alcanzó un monto aproximado de US\$15 millones.

b. Subvenciones

Existen subvenciones para los productores de sectores considerados importantes por política cultural y sanitaria. Se pueden citar algunos ejemplos tomados del sector editorial de medidas adoptadas por razones de política cultural pero que afectan al comercio. Este sector se beneficia de una serie de medidas, tales como la prohibición de importación de publicaciones periódicas que contengan más de un 5 por ciento de publicidad dirigida a lectores canadienses, tarifas postales subvencionadas para una serie de publicaciones y asistencia financiera en el marco del Programa de Fomento a las Industrias Culturales.

El sector agrícola es el principal beneficiario de diversos programas de subvenciones. A nivel de productos, y en términos de montos, el subsector más subvencionado es el de los cereales. En 1989, el valor de estos subsidios alcanzó a US\$ 1.800 millones. En los servicios, los sectores más subvencionados son el transporte, el almacenaje y la radio-difusión.

Las subvenciones que otorga el Ministerio de Industria, Ciencia y Tecnología al sector industrial han estado disminuyendo básicamente por razones de reducción de gasto fiscal y con el fin de incorporar a la industria canadiense a la competitividad internacional. Entre los productos para los cuales las subvenciones han disminuido, se encuentran los químicos, los metales elaborados, el papel y productos conexos, y algunos textiles. El equipo de transporte y los productos eléctricos siguen siendo los principales sectores receptores de subvenciones a la producción (en 1992, por un monto de US\$ 300 millones). Estos evidentemente mejoran la posición de estos sectores frente a la competencia de productores de otros países, tanto en el mercado canadiense como en terceros mercados.

c. Otros mecanismos

Para protegerse de las distorsiones del entorno internacional en el sector agrícola, el Gobierno federal utiliza una serie de mecanismos, entre los cuales se encuentran:

- la protección de los ingresos de los agricultores de cereales, semillas oleaginosas y algunas hortalizas;
- organismos de comercialización que programan la ges-

tión de la oferta en determinados sectores (huevos y aves de corral);

- la Comisión de Productos Lácteos, la cual tiene la facultad de comprar, vender, recaudar derechos y efectuar pagos de estabilización a los productores lácteos;

- la Junta Canadiense del Trigo, que es el único agente para comercializar trigo y cebada de la región occidental de Canadá y que, entre otras cosas, establece precios y otorga licencias para importar;

- la Ley de Transporte de Cereales, que compensa a los ferrocarriles por el transporte de cereales en la región occidental;

- programas especiales de sostenimiento de los ingresos del sector agrícola.

3. Compras gubernamentales

A nivel federal, los contratos de compras gubernamentales se basan en criterios de eficiencia no discriminatorios. Sin embargo, en las compras que no están sometidas a las obligaciones internacionales (código del GATT, NAFTA), pueden influir otros criterios o consideraciones de políticas regionales o industriales.

Existen prácticas preferenciales en materias de compras gubernamentales a nivel provincial. Se pretende solucionar este problema a través del Acuerdo Intergubernamental sobre Compras del Sector Público (firmado entre el Gobierno Federal y los gobiernos provinciales en 1991 y que entrará plenamente en vigor en 1996), el cual incorpora como principio fundamental el compromiso de aplicar políticas abiertas y no discriminatorias en compras gubernamentales. Sin embargo, dicho Acuerdo no se aplica a los contratos de construcción, los servicios y los organismos de comercialización de bebidas alcohólicas.

4. Normas, pruebas, etiquetado, certificación y restricciones ambientales

Existen normas equivalentes a las normas técnicas internacionales vigentes y otras que no tienen equivalente internacional. Las diferencias, según el Gobierno canadiense, se deben a la necesidad de contar con especificaciones más estrictas a nivel nacional.

Las normas técnicas específicas afectan a productos de los siguientes sectores: agrícolas o alimenticios y bebidas, comunicaciones, medicamentos y suministros médicos, mercancías peligrosas, automóviles, textiles y otros.

Las restricciones a las importaciones por razones zoo y fitosanitarias atienden a la existencia de ciertos criterios tales como condiciones climáticas del país exportador que influyen en plagas y otras enfermedades.

Las importaciones de carne deben proceder de establecimientos sujetos a inspección y registro del Gobierno Federal. Las inspecciones de servicios veterinarios extranjeros **no son considerados suficientes.**

5. Obstáculos a la Inversión

Las inversiones extranjeras en Canadá son controladas por la Administración de Inversiones de Canadá. Dicha Administración tiene algunas funciones que podrían convertirse en obstáculos a las inversiones.

En primer lugar, examina y autoriza las adquisiciones de empresas canadienses por inversionistas extranjeros que superen ciertos valores umbrales previstos. Entre los criterios para evaluar una inversión sometida a examen está el impacto sobre la actividad económica en términos de competencia, productividad, desarrollo tecnológico y eficiencia⁵.

En segundo lugar, esta agencia ejerce una continua vigilancia sobre sectores considerados sensibles por motivos estratégicos y/o de política cultural, en los que se considera que Canadá debe tener el control (deben ser canadienses los que posean la mayor parte de las acciones con derecho a voto).

En términos sectoriales, existen limitaciones en la participación de la propiedad de las inversiones extranjeras. Dichos sectores son: minería de uranio (49 por ciento de participación en la etapa de primera elaboración), pesca (deben ser sociedades canadienses o bajo el control canadiense), industrias culturales (deben ser sociedades canadienses o bajo el control canadiense), transporte (donde el límite de la participación extranjera en empresas de transporte aéreo es el 25 por ciento), telecomunicaciones (con un máximo de 20 por ciento de participación extranjera) y sectores financieros (especificaciones según clasificación de los bancos).

Adicionalmente, se podrían ejercer ciertos obstáculos a nivel provincial. De hecho, cada provincia dispone de sus propias normas para la constitución de sociedades y otras regulaciones sobre la propiedad. Además, las empresas extranjeras necesitan obtener una licencia provincial.

Por último, la legislación provincial podría imponer nuevas restricciones a la participación de extranjeros en empresas de los sectores agrícola, minero y financiero.

6. Protección a la Propiedad Intelectual

En Canadá se permite establecer prohibiciones a las importaciones de productos que infrinjan los derechos de autor y reproducción o las marcas comerciales. Los derechos de autor sólo se aplican a los materiales impresos. Además, existe la posibilidad de realizar acciones judiciales para detener la producción, venta o distribución comercial de artículos falsificados.

La Ley de Patentes Farmacéuticas otorga "licencias obligatorias" que son exigidas para proveer productos farmacéuticos en Canadá. Algunas drogas inventadas en Canadá están exceptuadas de algunas de estas licencias, pero no así las drogas que provengan de terceros países.

7. Otros obstáculos

A pesar de que la protección del sector calzado se ha basado fundamentalmente en aplicar aranceles elevados (con niveles promedio cercanos al 20 por ciento), a partir de 1990, Canadá impuso derechos antidumping al calzado para mujeres. Un gran porcentaje de las importaciones de estos productos proceden de países en desarrollo, incluyendo Brasil.

A los productos de papel, específicamente los álbumes fotográficos, se les aplica, actualmente, derechos antidumping para los productos procedentes de Alemania y países de Asia.

A pesar de esto, **las medidas antidumping** aplicadas por Canadá han disminuído, tanto porque expiran automáticamente cada cinco años (a menos que sean revisadas y aprobadas para que sigan en vigor), como porque ha descendido el número de nuevos procedimientos antidumping. Entre 1991 y 1992 se aplicaron a 10 casos que afectaban

fundamentalmente a las exportaciones de países desarrollados, tales como UE, Estados Unidos, Austria, Japón y Suecia.

Las frutas, legumbres y hortalizas frescas están sujetas a **aranceles estacionales** cuyo período y valor pueden variar de un año a otro.

Existen organismos provinciales de comercialización de bebidas alcohólicas que tienen la facultad legal de aprobar la importación de dichos productos. Sin esta aprobación, las bebidas alcohólicas de otros países no pueden ingresar al mercado provincial. La tendencia de los organismos provinciales ha sido reducir las importaciones y proteger a los productores locales.

III. Japón

El Japón es la tercera entidad mundial más importante en lo que se refiere al comercio internacional. Lo preceden la Unión Europea y Estados Unidos. Los principales interlocutores comerciales de Japón son el Asia sudoriental, los Estados Unidos y la Unión Europea.

La base de las exportaciones japonesas son los vehículos, la maquinaria, los equipos de oficina y los aparatos de telecomunicaciones. En términos de importaciones, los productos más importantes son el petróleo en bruto, los productos derivados del petróleo, el pescado fresco, el gas natural y las prendas de vestir. El perfil de sus importaciones hace del Japón un mercado interesante (y, de hecho, ya muy significativo) para las exportaciones de varios países de América Latina y el Caribe.

1. Políticas en materia de Importación

a. Aranceles

Los aranceles en el Japón son por lo general bajos. Sin embargo, se siguen aplicando aranceles relativamente altos a una variedad de productos industriales y agrícolas, tales como los productos de cuero y el calzado, los productos del sector textil y muchos productos alimenticios.

Esta estructura del arancel japonés tiene efectos adversos sobre las exportaciones a dicho mercado de los países de América Latina y el Caribe, ya que la oferta exportadora

de estos últimos contiene a estos productos en una alta proporción.

Algunos tipos de cueros tratados y calzados que no sean de uso deportivo están sujetos a aranceles de hasta 60 por ciento. Otros productos de cuero y de la industria textil también están grabados por aranceles altos (de aproximadamente 20 por ciento). A algunos tipos de comestibles (carnes, frutas, extractos de café y te, azúcar, artículos de confitería, bebidas y productos lácteos) se les aplica aranceles que van del 15 hasta el 60 por ciento.

El Japón aplica principalmente derechos ad valorem (95 por ciento de las partidas arancelarias). Sin embargo existen algunos derechos específicos, alternativos e inclusive otros que cambian en relación inversa a los precios de importación.

Algunos productos que tienen aranceles específicos son: aceites vegetales, algunos comestibles, bebidas alcohólicas, formas primarias de materias plásticas y algunos metales comunes.

En el caso de los derechos alternativos, existe un mínimo y un máximo (que son variables), de los dos se suele imponer el más alto. Estos derechos se aplican a productos como los huevos y derivados, algunos aceites, el azúcar, los jugos de fruta, los tejidos, los hilados, el calzado y algunos metales.

Los aranceles que se aplican a las cebollas y a una serie de metales y sus productos (cobre, plomo, cinc y magnesio) tienen una estructura de tres tramos que prevén aumentos cuando bajan los precios de importación.

Las importaciones de naranjas y pomelos frescos, secos, o conservados y de plátanos y uvas frescas están grabadas por aranceles estacionales.

Las importaciones de azúcar en bruto están sujetas a un sistema de derechos específicos que forma parte del plan de estabilización de los precios del azúcar. De hecho, las importaciones de azúcar están limitadas oficialmente al nivel que se requiera para suplir el déficit de producción interna. Las importaciones sobre estos niveles se someten a recargos más elevados. Este sistema tiene un impacto adverso sobre varios países de la región latinoamericana y caribeña, ya que varios países de ella son internacionalmente competitivos en este producto (Cuba, República Dominicana y Brasil, por ejemplo).

Existen impuestos específicos internos que se aplican a las bebidas alcohólicas, al tabaco y a los productos de petróleo. Los impuestos aplicados a las bebidas alcohólicas varían de acuerdo al tipo de bebida. De esta forma, a pesar de que no discriminan entre productos nacionales o importados, en la práctica favorecen el consumo de bebidas japonesas (sake y shochu), en detrimento de otras bebidas alcohólicas.

b. Restricciones cuantitativas

Los contingentes arancelarios de importación se aplican principalmente a los productos agrícolas. Muchos de éstos contienen disposiciones sobre su uso final. Los productos principales son: ganado bovino para la producción de carne; queso para fabricar queso fundido; maíz para fabricar almidón; bebidas alcohólicas; cabras; melazas para fabricar alcohol; malta; preparaciones de cacao; purés de tomate para fabricar salsa de tomate; piñas; y cueros curtidos y elaborados.

Para limitar la competencia de las importaciones que se efectúen fuera del contingente, se recurre a una combinación de aranceles más elevados y a compromisos "voluntarios" de los usuarios nacionales de no importar más allá de sus contingentes máximos.

Como parte del sistema global japonés de estabilización del suministro de alimentos y sostenimiento de los precios e ingresos agrícolas, se aplican contingentes de importación al arroz, al trigo, a la cebada y a los productos lácteos. En algunos sectores se ha procedido a la eliminación de contingentes (naranjas y mandarinas, carne de vacuno y carbón). En el caso de la carne de bovino se arancelizó el contingente al nivel de 70 por ciento.

En las manufacturas, se ha eliminado casi todos los contingentes de importación, aunque subsisten algunos, principalmente en los sectores de productos químicos, productos farmacéuticos y armas de fuego. Sin embargo, se protege algunos productos en los que la producción y el empleo nacionales son significativos (cuero y calzado, madera y ciertas partidas textiles) a través de la aplicación de aranceles altos.

Existen una serie de medidas no arancelarias para la agricultura, la ganadería y la pesca. Algunas de éstas son: precios internos administrados, pagos de apoyo a los productores y controles a las importaciones.

Una forma de controlar las importaciones es a través del comercio de Estado en algunos productos del sector agrícola (arroz, trigo, cebada, productos lácteos, sal, opio alcohol y seda cruda). Las empresas del Estado actúan controlando la competencia de las importaciones, limitándolas a un nivel que satisfaga las insuficiencias de la producción nacional o a productos que no compiten directamente con los que se producen en el país.

Las actividades de las empresas comercializadoras del Estado tienen, en algunos casos, el carácter de monopolio de importación. Además, estas empresas pueden establecer contingentes o prohibir las importaciones. Este es el caso de la sal y los cereales, y en particular el arroz. De esta forma, se aísla a los productores nacionales de la competencia mundial y los precios internos se desvinculan de los precios internacionales.

A través de contingentes y licencias de importación, se busca regular las importaciones de algunos productos lácteos (mantequilla, leche desnatada entera y en polvo y leche condensada) y limitarlas a los déficit de producción interna con respecto al consumo.

Las prohibiciones de importación se establecen en la Ley arancelaria en una lista que comprende los siguientes productos: estupefacientes, monedas falsas, libros, otros artículos considerados perjudiciales para el orden público y especies amenazadas de fauna y flora silvestre. Sin embargo, a través del comercio de Estado se observa en la práctica una prohibición para importar ciertos productos.

En el sector textil existe una política liberal de importaciones, con excepción de la seda cruda y los productos derivados de ésta, que cuentan con una ley de estabilización de precios. De esta forma, la Secretaría de Estabilización compra y vende seda para mantener determinados precios. La Secretaría centraliza también los derechos de importar seda cruda.

En Japón se observa una **relativa lentitud en el despacho de aduana**. La razón de ésto es la insuficiencia de in-

fraestructura portuaria y aereoportuaria para atender el flujo de importaciones.

Las importaciones de productos que provienen de algunos países o regiones, o que están comprendidos en acuerdos internacionales, requieren de licencias de importación.

La Ley de Asuntos Farmacéuticos exige que las personas que deseen importar o fabricar medicamentos dispongan de licencias. A los productos cosméticos se les aplica esta Ley y, por ende, su importación requiere de una licencia previa.

Existen en Japón importantes grupos de empresas relacionadas llamados "keiretsu". Estas agrupaciones suponen vínculos formales o informales entre empresas. Entre otros, se observan en los sectores automotriz, de aparatos electrónicos de consumo, de cosméticos, farmacéuticos y de aparatos de fotografía. Las políticas internas de estos conglomerados favorecen las compras a empresas relacionadas y discriminan en contra de las importaciones, aunque ellas puedan ser competitivas.

Todo el tabaco en bruto producido en el Japón es adquirido, a precios convenidos, por la Empresa Nacional del Tabaco, que posee el derecho exclusivo de elaborar los productos del tabaco. Desde 1989 existe un convenio de dicha empresa con los cultivadores para atender al menos el 50 por ciento de sus necesidades de hojas de tabaco con producción interna.

Japón tiene un complejo sistema de distribución que limita la entrada de productos importados. En muchos casos existen relaciones exclusivas entre empresas productoras y distribuidoras.

Desde hace ya varios años, Japón ha venido liberalizando su régimen de importaciones. A partir de octubre de 1988, las cuotas sobre una serie de productos agrícolas han sido eliminadas. Estos productos incluyen las pastas, los jugos no cítricos, el queso procesado, el jugo de tomate, el ketchup, la salsa de tomate, la carne de vacuno, las piñas preparadas o preservadas, los helados, el jugo de uva, las naranjas frescas, el carbón y el jugo de naranja. Además, los derechos sobre 1.004 productos fueron eliminados.

En años recientes, el Japón ha adoptado medidas institucionales destinadas a promover las importaciones. Por ejemplo, se ha permitido el ingreso al mercado japonés de una variedad de productos intermedios y de bienes de capi-

tal bajo un régimen de franquicia arancelaria. Estas medidas, además de fomentar las importaciones, generan algún grado de subvención a las exportaciones de empresas japonesas que tienen acceso a insumos subvencionados.

2. Subsidios y ayudas a las exportaciones

En Japón, el financiamiento público de la promoción de las exportaciones y la asistencia a la comercialización están a cargo de la Organización de Comercio Exterior de Japón (JETRO), organismo que se ocupa de estudiar mercados y promover las exportaciones otorgando información y apoyo en la participación de ferias internacionales⁶.

Los créditos oficiales a las exportaciones concedidos para bienes de capital y servicios técnicos están a cargo del Banco de Exportación e Importación (Eximbank). Sólo el 2 por ciento de las exportaciones japonesas reciben asistencia mediante créditos a la exportación.

Existen planes gubernamentales de seguros que protegen a las exportaciones contra riesgos comerciales que no están cubiertos por los seguros de compañías privadas.

A algunos productos se les otorga concesiones arancelarias dependiendo de su uso final. Estos son: legumbres, hortalizas y semillas para la siembra; maní para extracción de aceite; algunos cereales utilizados para forrajes; níquel para fabricar tubos de vacío; y chapas de aluminio para la construcción de techos.

La agricultura, la ganadería, la pesca y la silvicultura se benefician de instalaciones de infraestructura y otros servicios a precios subvencionados. Adicionalmente, reciben ayuda directa a través de pagos complementarios y otros pagos relacionados con los planes de estabilización de los ingresos de los productores y del suministro de alimentos.

Considerando los precios administrados, los controles de importación, los pagos complementarios y los derechos exclusivos de comercio del Estado, una alta proporción de la producción agrícola japonesa está aislada de la competencia que pudieran ejercer sobre ellos las importaciones.

El Gobierno proporciona ayuda presupuestaria a empresas en sectores que han perdido competitividad internacional; éste es el caso del sector textil y del carbón. Adicionalmente, existen fondos de subvenciones para investigación y desarrollo y otros destinados a la pequeña y mediana empresa.

3. Compras gubernamentales

No existe en Japón ningún organismo encargado de coordinar las compras del sector público. La ley faculta a las entidades compradoras para establecer sus propios requisitos para las empresas que deseen participar en licitaciones. Por lo general, estas disposiciones se aplican de igual forma a proveedores extranjeros o nacionales.

Japón es signatario del Código de Compras Gubernamentales del GATT. En la práctica se observa que menos del 45 por ciento de las compras de Gobierno están sujetos al Código del GATT. La razón es que el sistema de licitación pública se aplica sólo a compras mayores a un determinado monto y muchas de las agencias del Gobierno realizan compras inferiores a esos límites.

4. Normas, pruebas, etiquetado, certificación restricciones ambientales

Numerosas leyes nacionales específicas permiten prohibir o limitar la importación de ciertos productos a través de normas técnicas y de la certificación de productos. Aunque estas leyes no discriminan entre productos importados y nacionales, pueden afectar a las importaciones en la medida en que imponen normas y procedimientos de prueba no transparentes desde el punto de vista internacional.

Sólo un 5 por ciento de las normas industriales japonesas coinciden con las normas internacionales. Esto se debe en parte al hecho de que casi una cuarta parte de las normas industriales japonesas no tienen equivalencia internacional.

El tiempo necesario para aprobar importaciones sometidas a normas técnicas es diferente para los distintos productos.

Japón aplica estrictas reglamentaciones sanitarias y de cuarentena a la mayor parte de los productos agropecuarios.

El Japón aplica a la carne de bovino reglamentaciones estrictas de cuarentena. Están prohibidas las importaciones procedentes de países productores en los que existen brotes de fiebre aftosa. Estas medidas afectan a algunas naciones de América Latina.

Las importaciones de fruta también están sometidas a

reglamentaciones estrictas de cuarentena. Existe una lista bastante extensa de los países desde los que está prohibido importar ciertos frutos. Para conseguir que se suprima la prohibición de importar, las autoridades japonesas deben constatar que las medidas de cuarentena del país exportador se ajustan a las normas japonesas. A modo de ejemplo, las importaciones de manzanas han registrado montos de importación bastante pequeños, fundamentalmente por el efecto de reglamentaciones fitosanitarias. De hecho, dichas reglamentaciones prohíben toda importación de manzanas procedentes de países que no cumplan las normas japonesas de cuarentena.

5. Obstáculos a la inversión

Las inversiones extranjeras en agricultura, ganadería, silvicultura y pesca; petróleo; minería; y cuero y productos de cuero requieren de un procedimiento de aprobación por parte de las autoridades. Las inversiones extranjeras en el sector del tabaco están prohibidas.

Las industrias en que las inversiones extranjeras están limitadas por razones de seguridad nacional son el transporte aéreo y marítimo y las relacionadas con el orden público.

Las barreras más serias en el ámbito de las inversiones extranjeras, que se traducen en incrementos en los costos e incluso en inhibiciones a la entrada de capitales extranjeros, se observan más bien en el ámbito de las relaciones informales y el modo de operar de la economía japonesa. Una serie de prácticas hace difícil el establecimiento de filiales de empresas extranjeras en el Japón. Algunas de ellas son: los lazos informales entre el Gobierno y las empresas nacionales; las relaciones tradicionales entre firmas nacionales y con proveedores, en las cuales es difícil irrumpir; el entrecruce de accionistas entre compañías relacionadas, que dificulta la adquisición de empresas nacionales por extranjeros; y el bajo porcentaje de las acciones transadas públicamente en relación al capital total de las compañías.

1. La evaluación cuantitativa fue entregada a los representantes de los Estados Miembros del SELA en la reunión del Comité de Negociaciones Comerciales del GATT celebrada en Marrakech el pasado mes de abril y la evaluación cuantitativa está contenida en el documento **Resultados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Uruguay-Perspectiva Latinoamericana y del Caribe (SP/CL/XX.O/Di No. 2)**.

2. A nivel federal, los productos lácteos, tienen contingentes de producción (basados en la demanda interna), un precio indicativo y deben ser

comercializados a través de comercializadoras provinciales.

3. Las razones, entre otras, son: asegurar el suministro y distribución adecuada si escasea internacionalmente o está controlada en los países de exportación; controlar la producción nacional y estabilizar los precios de los productos agrícolas; aplicar restricciones cuantitativas si hubiere existencia de daño o amenaza de daño a la producción nacional; y vigilar el comercio de algunos productos de acero.

4. La Corporación sólo autoriza actividades de apoyo si el contenido local de los productos es de un 60 por ciento como mínimo, sin especificar tipos de productos.

5. Hasta la fecha, este mecanismo de examen no ha sido utilizado como obstáculo. De hecho, la mayoría de las solicitudes de los inversionistas ha sido aprobada.

6. Dos tercios del financiamiento de la JETRO proviene del Gobierno, mientras el tercio restante lo provee el sector privado.

“Dumping social”: una nueva condicionalidad en las relaciones económicas

⇒ *Secretaría Permanente del SELA*

Resumen del documento “El dumping social: la política social como política comercial” (SP/CL/XX.O/Di No.4) presentado ante el XX Consejo Latinoamericano del SELA, celebrado en México, del 30 de mayo al 3 de junio de 1994.

I. Introducción

El presente documento sobre la relación entre la política social y la política comercial y sus implicaciones para los países en desarrollo es un aporte de la Secretaría Permanente del SELA a lo que probablemente habrá de convertirse en tema de arduos debates en el transcurso de esta década.

Estados Unidos, con cierto apoyo de la Unión Europea (UE) —y sobre todo Francia—, desea inscribir la “política social” en la agenda de negociación post-Ronda Uruguay. Sin embargo, es fuerte la resistencia contra esta idea, en especial por parte de los países en desarrollo¹.

Las reservas de los países en desarrollo frente a las propuestas de negociación en materia de medio ambiente y política social no reflejan necesariamente una falta de interés en estos asuntos. Dichas reservas tienen que ver más bien con la manera en que algunos países industrializados parecerían querer abordar estos temas, y en particular el deseo de incluirlos en la agenda comercial.

Existen dos inquietudes básicas. En primer lugar, en ambas áreas de política, los intereses de los países desarrollados apuntan hacia las normas de los países en desarrollo, ya sea en términos de elevar dichas normas o invertir más recursos en la observancia de las normas y leyes existentes. En cualquiera de los casos, la demanda de los países industrializados persigue cambios en las políticas inter-

nas de los países en desarrollo en busca de una convergencia con las políticas de los países industrializados. Muchos gobiernos de países en desarrollo consideran estas demandas en favor de una mayor armonización de políticas no sólo una intrusión en su derecho soberano a tomar sus propias decisiones, sino también una actitud intrínsecamente inapropiada, debido a las diferencias en las condiciones pre-valetientes y las prioridades de política de los distintos países.

En segundo lugar, también causa inquietud el hecho de que estas iniciativas parten del supuesto de que las normas acordadas internacionalmente en las áreas de medio ambiente y política social serán ejecutadas a través de la política comercial. En otras palabras, si se determina que un país contraviene ciertas normas o compromisos, será penalizado mediante la aplicación de restricciones comerciales. Este enfoque podría ser el resultado de la creación de un derecho a utilizar restricciones comerciales de forma unilateral contra productos que se consideren elaborados de una manera "socialmente inaceptable", a pesar de que no se haya pretendido asegurar el cumplimiento de normas comunes en la forma descrita anteriormente.

Aparte del componente ambiental del debate, el uso del término "política social" oculta tres tipos discernibles de argumento. Uno de los argumentos se fundamenta en criterios relacionados con los derechos humanos, el segundo en el bienestar social y el tercero en preocupaciones relacionadas con la competitividad y la noción de "justicia". El argumento sobre los derechos humanos es moral, pues se basa en la creencia de que existen ciertos derechos universales que todo gobierno responsable tiene la obligación de promover, tanto dentro como fuera de su territorio. Este enfoque destaca varios aspectos del trabajo de las Naciones Unidas, incluida la Comisión de Derechos Humanos y la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Los esfuerzos dirigidos a tratar el asunto de los derechos humanos en un marco internacional de cooperación se ven obstaculizados en la práctica. En primer lugar, y salvo a un nivel general, inmediatamente surgen las diferencias entre los gobiernos en cuanto a lo que entienden por definición adecuada de derechos humanos inalienables. En segundo lugar, el problema de la consistencia es siempre severo. Los gobiernos sostienen prioridades divergentes en torno a qué

situaciones de violación de los derechos humanos ameritan la atención de la comunidad internacional².

Por lo tanto, es casi inevitable pensar que los países están siendo "PICKED ON", y que al exigir la concertación de acciones a nivel internacional o buscar justificar las acciones unilaterales, los gobiernos utilizan impropriamente la bandera de los derechos humanos para disfrazar su propia agenda política y económica.

El segundo argumento, relacionado con el bienestar social, es más específico y menos politizado, pero es también una posición moral. En este caso se plantea el mismo problema que con los derechos humanos. Una preocupación artificial por el bienestar de los trabajadores conducente a la aplicación de restricciones comerciales podría traer oculto otro propósito: en este caso, la protección de industrias nacionales.

El tercer tipo de argumento de política social, relacionado con las normas laborales y los derechos de los trabajadores, tiene un fundamento económico. El argumento en este caso consiste en que los países que no respetan los derechos de los trabajadores están llevando a cabo prácticas comerciales injustas, y que tales prácticas justifican la adopción de medidas compensatorias por parte de sus socios comerciales.

Nuevamente, el problema reside en la definición de los derechos de los trabajadores. En el caso más extremo, el argumento planteado en los países con altos niveles salariales apunta hacia un incremento de los sueldos en los países con salarios bajos. Como se analiza más adelante, no existe base económica alguna que sostenga semejante argumento.

II. Las normas laborales como tema internacional

Si bien es un antiguo tema de debate, las normas laborales (derechos de los trabajadores) han resurgido como tópico de discusión en los últimos años, sobre todo en América del Norte y Europa Occidental.

Existen tres argumentos primordiales que explican esta situación: mayor integración de la economía mundial, crecimiento y cambio de las economías de los países en desarrollo y condiciones económicas prevalecientes en los países industrializados.

Con la intensificación de la interacción económica entre las naciones, los gobiernos han visto crecer inevitablemente su exposición a la influencia de las políticas de otros gobiernos, por lo que buscan influir sobre las mismas. Esto es quizás aun más cierto en el caso de las políticas que afectan la competitividad a nivel sectorial.

A medida que los países en desarrollo han crecido y liberalizado sus economías hasta integrarlas cada vez más a la economía mundial, se han convertido en actores más grandes y más competitivos. Buena parte de la ventaja competitiva de muchos países en desarrollo sigue siendo la producción con bajos salarios. Esta situación es fuente de parte de la presión en favor de la elevación de las normas laborales, para así mitigar la ventaja competitiva producto de normas laborales (y salarios) bajos.

La persistencia del desempleo en los países desarrollados ha exacerbado las presiones proteccionistas. En Europa Occidental, el desempleo se acerca al 11% de la fuerza laboral y sigue en aumento. Los economistas temen que incluso si se recuperan las economías de Europa Occidental, el desempleo continuará siendo alto. En Estados Unidos, el desempleo ha descendido al 6,5%, pero persisten los temores en cuanto a si podrá descender en la misma proporción que la recuperación aparentemente fuerte de la economía estadounidense.

Dos argumentos han sido planteados por el sector de la demanda para explicar las altas tasas de desempleo en los países industrializados. Uno de ellos, tiene que ver con la naturaleza de los avances tecnológicos y la idea de que los mismos tienden a generar ahorros de mano de obra, en especial en relación con la mano de obra poco calificada³.

El otro consiste en que los bienes manufacturados por mano de obra barata en los países en desarrollo han desplazado la producción de bienes similares en los países industrializados, lo cual ha reducido la demanda de mano de obra poco calificada⁴.

Esta noción incentiva la demanda de políticas que reduzcan la ventaja competitiva basada en los salarios, como por ejemplo, presionar a los socios comerciales para que aumenten los costos por concepto de sueldos, a través de la defensa de los derechos de los trabajadores, aunque la solución económica adecuada consiste en concentrarse en la capacitación y en el facilitamiento de la adquisición de destrezas por parte de la fuerza laboral⁵.

Los primeros esfuerzos de Estados Unidos por establecer regulaciones internacionales sobre normas laborales tuvieron poco éxito. Sin embargo, administraciones posteriores persistieron en estos esfuerzos, tras lo cual lograron introducir disposiciones en las leyes nacionales y continuaron presionando en busca de iniciativas internacionales.

La Ley de Comercio y Aranceles de 1974 estipulaba que la no adopción de derechos laborales reconocidos internacionalmente podría conducir a una negación de las preferencias comerciales contempladas en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). En efecto, Estados Unidos ha negado a varios países los beneficios del SGP sobre la base de estos argumentos en diversas ocasiones; entre los países afectados figuran Nicaragua, Birmania, Rumania, Paraguay, Chile y la República Centroafricana.

La definición, en la legislación, de derechos laborales internacionalmente reconocidos incluía la libertad de asociación, el derecho a organizarse y a negociar colectivamente, la prohibición de los trabajos forzados, edad mínima para el empleo de menores y condiciones "aceptables" de trabajo. Nuevamente, resulta claro, a partir de esta lista, que los argumentos sobre derechos humanos y costos (relacionados con el comercio injusto) son difíciles de distinguir con precisión. Lo que es más, si bien no existe una referencia explícita a los niveles salariales, que sin duda han de ser el objetivo principal desde el punto de vista proteccionista, los salarios mínimos podrían ser fácilmente considerados un elemento definitorio de condiciones mínimas de trabajo.

Un uso similar de la condicionalidad bilateral es evidente en la Iniciativa para la Cuenca del Caribe de 1983, en la cual Estados Unidos buscaba obtener compromisos específicos sobre normas laborales en varios países.

Con la Ley Orgánica de Comercio y Competitividad de 1988, Estados Unidos continuó presionando en torno al tema de los derechos de los trabajadores, en esta ocasión calificando, en virtud de la Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974, la negación persistente de los derechos de los trabajadores por parte de un gobierno extranjero de acto "irrazonable" contra el cual podían tomarse represalias de comprobarse que entorpecía o restringía el comer-

cio de Estados Unidos. La Sección 301 no ha sido utilizada en casos relacionados con los derechos de los trabajadores.

Cabe destacar que si bien la Unión Europea (UE) se ha mostrado hasta muy recientemente poco entusiasta con la idea de agregar los derechos de los trabajadores a la agenda de negociación multilateral, se han ejercido presiones bilaterales sobre los países en desarrollo durante muchos años. Los derechos de los trabajadores han sido planteados en el contexto de la Convención de Lomé y el SGP, con el posible condicionamiento del acceso preferencial a las normas laborales; sin embargo, hasta la fecha, no se ha tomado ninguna decisión en el sentido de negar preferencias por estas razones.

2. El acuerdo laboral del TLCAN

Todas las iniciativas unilaterales, bilaterales y multilaterales sobre los derechos de los trabajadores mencionadas tuvieron, a fin de cuentas, muy poco éxito. No cabe duda de que ello se debió parcialmente a que los gobiernos que promovían dichas iniciativas no estuvieron siempre convencidos de la justificación de sus argumentos. También se debió a la fuerza de la oposición unificada de los países en desarrollo ante lo que ellos consideraban una intrusión, con poca justificación moral y motivada sobre todo por mezquinos intereses económicos.

No obstante, a principios de los '90, la conclusión de las negociaciones en torno al TLCAN desembocaron en el primer acuerdo laboral internacional negociado en un contexto comercial. Como parte de un acuerdo de libre comercio sin precedentes entre dos países desarrollados y un país en desarrollo, México accedió a un amplio acuerdo sobre temas relacionados con los derechos de los trabajadores, conocido con el nombre de Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte.

El referido acuerdo no había sido previsto en las negociaciones originales del TLCAN, pero fue exigido por la administración entrante, amén de acuerdos colaterales sobre medio ambiente y medidas de salvaguardia contra aumentos imprevistos de las importaciones, como condición **sine qua non** para la ratificación del TLCAN.

El acuerdo laboral del TLCAN busca, entre otras cosas,

promover mejores condiciones de trabajo y mejores niveles de vida en la región, fomentar la innovación y el incremento de la productividad y "promover la observancia y la aplicación efectiva de la legislación laboral de cada una de las Partes"⁶.

Dado que el acuerdo colateral del TLCAN no busca la armonización de los derechos laborales ni establecer normas mínimas, la única obligación de procedimiento⁷ que puede establecerse a nivel regional es la observancia de las leyes internas. Es en este aspecto que se concentra el acuerdo; establece detalladas disposiciones de consulta, y sólo cuando esta etapa haya sido agotada podrá establecerse un pánel arbitral que dicte un fallo en torno a una circunstancia en la que supuestamente existe "una pauta persistente de omisiones de la Parte demandada en la aplicación efectiva de sus normas técnicas en materia de seguridad e higiene en el trabajo, trabajo de menores o salario mínimo".

Estos procedimientos podrán iniciarse únicamente si el asunto motivo de la controversia está relacionado con el comercio y se encuentra amparado por leyes laborales mutuamente reconocidas.

Si tras agotarse todos los canales de consulta y persuasión luego de conocida la conclusión del pánel y la Parte demandada no ha corregido la causa de la demanda, el pánel impondrá a la Parte demandada una contribución monetaria. Dicha contribución no será mayor de US\$ 20 millones durante el primer año a partir de la fecha de entrada en vigor del acuerdo, ni del 0.007% del comercio de la Parte en cuestión en el ámbito del TLCAN después del primer año. Si la Parte demandada se rehúsa a pagar la contribución monetaria, las otras Partes podrán suspender beneficios derivados del TLCAN por un monto equivalente a la sanción monetaria adeudada.

En resumen, este acuerdo se extiende de manera des acostumbrada intentando evitar la aplicación de sanciones, y prefiere una sanción monetaria antes que el retiro de beneficios comerciales.

Es aún muy prematuro para predecir la forma en que operará el acuerdo, y siempre será difícil juzgar en qué medida el mismo influye ya sea sobre el contenido de la legislación laboral o sobre la intensidad de los esfuerzos que habrán de realizarse para su aplicación. Pero dado que el

acuerdo se limita al papel de supervisión de la observancia de las leyes cuyo contenido es determinado a nivel interno, podría resultar relativamente no contencioso. Más aun, al no obligar a los gobiernos a adoptar leyes laborales más estrictas o a imponer salarios mínimos más altos, es poco probable que el acuerdo genere el tipo de costos económicos que cabría esperar de un acuerdo más exigente y de ejecución obligatoria.

3. Normas laborales y la OIT

Una de las primeras propuestas para alcanzar compromisos internacionales en materia de normas laborales fue formulada por Suiza en 1905, lo que desembocó en una serie de convenios. No obstante, no fue sino hasta el Tratado de Viena de 1919 y la creación de la Organización Internacional del Trabajo que se realizaron más esfuerzos internacionales concertados dirigidos a establecer acuerdos internacionales sobre normas laborales.

Una de las principales actividades de la OIT ha sido la redacción de convenios y formulación de recomendaciones en torno a una amplia gama de aspectos relativos al trabajo. Los convenios constituyen compromisos internacionales obligantes, mientras que las recomendaciones no crean obligaciones, pero están dirigidas a proveer orientación a los gobiernos en la formulación de legislaciones laborales y políticas sociales.

Los gobiernos deciden si adherir o no cada convenio o adoptar las recomendaciones. Para finales de 1992, existían 173 convenios y 180 recomendaciones. Sin embargo, el hecho de que un país haya firmado numerosos convenios de la OIT no ha significado necesariamente que sus normas laborales son altas o cumplidas adecuadamente.

4. Normas laborales y el GATT

Existen precedentes en el GATT sobre restricciones comerciales vinculadas a los derechos laborales, por lo que una "cláusula social" no estaría introduciendo un nuevo concepto. El artículo XX0(e) permite a los gobiernos imponer una prohibición unilateral de importaciones de bienes manufacturados en las prisiones. De allí que no resulte un disparate que las partes interesadas deseen incorporar dis-

posiciones en el GATT que permitirían la prohibición de importaciones producidas por menores, por ejemplo, o que estuvieran vinculadas con la violación de los derechos laborales.

Este enfoque acepta que los gobiernos siempre tendrán visiones diferentes sobre este asunto, y les permite emprender acciones unilaterales en defensa de sus propias normas laborales. El problema que surge con la creación de un alivio comercial de esta índole reside en que se requeriría una definición razonablemente precisa de circunstancias procesables para poder controlar el abuso proteccionista. Podría resultar difícil garantizar un acuerdo sobre una definición aplicable de las circunstancias que podrían desatar una acción unilateral.

El segundo enfoque por el cual podría ensayarse una cláusula social sería la búsqueda de un acuerdo sobre normas laborales aceptables y normas de observancia y alivios en el caso de incumplimiento.

En los términos del GATT, resultaba inusual formular reglas sobre normas sustantivas y su observancia hasta que los temas sobre propiedad intelectual lograron ingresar en la agenda del GATT. Anteriormente, la esencia básica de las disciplinas del GATT apuntaba hacia lo que los gobiernos no estaban autorizados a hacer, no hacia lo que debían hacer. Sin embargo, en el acuerdo detallado TRIPs (Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relativos al Comercio) se especifican derechos y obligaciones precisas tomadas del grueso de derechos de propiedad intelectual internacionalmente reconocidos y obligaciones de tratados; existen también disposiciones sobre consultas con el organismo especializado en esta materia (la OMPI), amén de una disposición sobre recurso a los procedimientos de solución de diferencias del GATT, que incluye, obviamente, una disposición sobre medidas de restricción comercial. En el caso de adopción de una cláusula social del GATT delineada en estos términos, el organismo especializado competente sería la OIT, y las normas pertinentes serían las normas laborales de dicho organismo.

Otro enfoque mediante el cual los países interesados podrían definir una cláusula social en el GATT sería el artículo VI del Acuerdo General, que permite la imposición de derechos discriminatorios contra supuestas importaciones subsidiadas.

En este caso, una cláusula social no contemplaría que cuando se tome una determinación (por parte de la autoridad respectiva, ya sea nacional o internacional) de que están introduciéndose bienes (o servicios) en el comercio internacional que han sido producidos por trabajadores a quienes se les niegan derechos laborales generalmente reconocidos o quienes están recibiendo una paga inferior a alguna norma propuesta, los países importadores adquirirían el derecho de imponer un arancel o una restricción.

El problema con el establecimiento de una analogía a la práctica del "dumping" concebida en los términos de las reglas antidumping del GATT es el hecho de que, si bien el "dumping" tiene lugar cuando compradores extranjeros deben pagar menos que los productores nacionales, o cuando las firmas venden sus producciones por menos de lo que les costó generarlas, el "dumping social" ocurre independientemente de si las normas laborales internas son igualmente débiles tanto para la producción destinada a la exportación como para la producción generada para el consumo interno.

Por lo tanto, resultaría un error suponer que un país está comprometido en "dumping" sólo porque no cumple adecuadamente con las normas laborales adoptadas de común acuerdo.

III. Políticas laborales y comercio: El argumento económico

Los argumentos económicos relacionados con las normas laborales y el comercio son tan viejos como el argumento tradicional de "fuerza laboral indigente", muy similar al utilizado en nuestros días para vincular las normas laborales a la condicionalidad comercial.

El argumento reside simplemente en que los salarios bajos de otros países deben ser contrarrestados con aranceles, para así permitir a las industrias nacionales competir en condiciones "justas" y eliminar el "dumping social".

El conocido economista Gottfried Haberler lo califica de "argumento estúpido" en su clásico sobre la teoría del comercio internacional⁸. Aun cuando tan despectivo rechazo de un argumento podría considerarse inaceptable hoy en día, el punto de vista de Haberler era que si las propuestas de aplicación de restricciones comerciales sobre la base de

salarios "justos" se llevara a una conclusión lógica, no habría fundamento para la especialización y el comercio, ya que las diferencias de costos serían eliminadas.

Haberler sostenía que la legislación laboral, que elevó los costos de la mano de obra, puede ser parcialmente compensada por salarios más bajos. Pero si esta compensación no ocurre, o en aquellos casos en que la legislación apunta explícitamente hacia el alza salarial, se desviarán los recursos de aquellas actividades sobre las cuales la legislación tiene algún impacto. Esto no es otra cosa que las fuerzas de la ventaja comparativa en funcionamiento. Si la producción se reduce en ciertos sectores debido a la aplicación de normas laborales más altas, ello podría considerarse como el precio que hubo de pagarse por esas normas. En este caso, la sociedad ha decidido que su bienestar no debe definirse únicamente en términos de sus ingresos, sino también en términos de la calidad de vida de su fuerza laboral⁹.

La parte del argumento que provocó el epíteto de Haberler fue que, una vez tomada la decisión de elevar las normas laborales, un país podría pagar **dos veces** si se imponen restricciones comerciales como mecanismo para contrarrestar la desviación de recursos que de otra forma se suscitaría. Las restricciones comerciales imponen costos adicionales sobre los consumidores a través de un incremento de precios sin eliminar los "costos" generados por normas laborales más altas.

¿Qué ocurriría si, en lugar de utilizar restricciones comerciales contra las normas más bajas de otro país, se intentase obligar a otras naciones a elevar sus normas de forma equivalente? Una vez más, los consumidores incurrirían en los mismos costos con el pago de precios más altos. De hecho, el argumento contra el uso de restricciones comerciales (o el obligar a otros países a modificar sus leyes laborales) como elemento que acompañe la aplicación de normas laborales más altas no difiere del argumento utilizado regularmente contra la protección.

También es posible que los esfuerzos por obligar a otros países a elevar sus normas laborales dejen de lado un elemento clave de la explicación de la razón por la cual los salarios difieren entre los países, a saber, los diferenciales de productividad. Si la productividad no tiene nada que ver con estas diferencias, los países con salarios bajos seguramente se encontrarían entre las naciones económicamen-

te más poderosas del mundo. Más aun, al reconocerse que los diferenciales de productividad son parte importante de la explicación de las diferencias de salarios y normas laborales, resulta difícil tomar con seriedad el temor de que la competencia entre los países con normas laborales y niveles salariales diferentes conducirá hacia la adopción común de condiciones de trabajo más bajas.

Otro aspecto importante de este debate es la relación entre niveles salariales o condiciones laborales y el nivel de empleo de una economía. La demanda de mano de obra depende de la existencia de otros factores de producción en la economía (sobre todo capital) y de la tasa salarial. Para un determinado volumen de capital, el nivel de demanda de mano de obra dependerá de la tasa salarial. Mientras más bajo sea el salario, mayor será la demanda de mano de obra. Resulta fácil ver, por lo tanto, la forma en que las presiones externas sobre un país para que eleve sus salarios, independientemente de las condiciones de oferta y demanda en el mercado laboral o de los criterios de productividad, podría aumentar el desempleo.

Una mayor tasa de desempleo no conduce a la larga al bienestar social de los trabajadores, incluso si aquellos pocos que tienen la fortuna de tener un trabajo se benefician de salarios más altos. En general, mientras mayor sea el nivel de desempleo, más agudas se harán las desigualdades de ingreso (sobre todo en países que no pueden costear programas de bienestar social generosos). Las demandas de los países industrializados ante los países en desarrollo para que eleven sus normas laborales podrían, por lo tanto, contribuir a la tensión política y social, así como a la penuria, que no es precisamente el resultado que desean promover quienes profesan preocupación por el bienestar social en los países en desarrollo.

Otra fuente de inquietud para los defensores de políticas coercitivas destinadas a aumentar el nivel de las normas laborales y los salarios en otros países tienen que ser las implicaciones para la migración. Si los costos laborales son artificialmente forzados a la alza, sin tomar en cuenta la demanda y la productividad laborales, un aumento del desempleo conducirá a mayores flujos de mano de obra migratoria, sobre todo hacia los países industrializados

El debate sobre las normas laborales se complica por la dificultad de distinguir en la práctica entre tres conceptos, o inquietudes, distintos.

En primer lugar, existen los derechos humanos en el sentido más fundamental del término; por ejemplo, protección contra el trabajo forzoso y la esclavitud.

En segundo lugar, existen aspectos relacionados con el bienestar social, tales como la salud y la seguridad de la población trabajadora, así como en las condiciones de trabajo.

En tercer lugar, existen los intereses directamente económicos, que tienen que ver con los efectos de bajos salarios sobre la posición competitiva de los sectores en el mercado internacional.

Preocupa a los gobiernos de los países en desarrollo que la demanda de grupos de interés y gobiernos de países industrializados en pro de normas laborales internacionales constituya una modalidad disfrazada de proteccionismo.

El problema reside en que no existe una manera precisa de imputar motivos cuando se plantean argumentos en favor de cláusulas sociales, medidas contra el dumping social o derechos laborales internacionalmente reconocidos. Sin embargo, incluso si las inquietudes planteadas fuesen aceptadas como legítimas (que bajo ningún concepto sería en todos los casos), por lo general habrá buenas razones para sostener que las políticas comerciales no tienen sentido ya sea como solución al problema subyacente identificado o como amenaza para imponer una conducta modificada.

El tema de los derechos humanos es problemático. Obviamente, a cierto nivel fundamental, podría haber casi un consenso internacional en torno a lo que constituye una conducta aceptable, por lo que muchos países podrían acordar emprender acciones contra una parte infractora. Tal fue el caso, por ejemplo, de Suráfrica en los años del apartheid, y las sanciones fueron mucho más allá de las sanciones comerciales. Pero es virtualmente imposible alcanzar un acuerdo global sobre derechos humanos inalienables que no sea a nivel de principios, y siempre subsistirán grandes diferencias de opinión en cuanto a si determinada conducta en determinadas situaciones fue una actitud acepta-

ble. En pocas palabras, la moralidad universal desafía la definición en la práctica. Sin embargo, desde la perspectiva del presente trabajo, es más importante el hecho de que los problemas de derechos humanos que generan una seria fricción internacional son pocos cuando se les enfoca en un contexto global. Y en los casos donde éstos existan, deberían ser abordados a un nivel político internacional mucho más amplio, y ciertamente no como un asunto comercial. Más aun, la OMC contiene ya disposiciones en el artículo XXI del GATT 1994 para resolver este tipo de problemas¹⁰.

En relación con las normas laborales como tema de política social, o en otras palabras, como asunto de bienestar social, se ha argumentado que cuando un país obliga a otro a modificar sus normas laborales a través de la amenaza o la aplicación de sanciones comerciales, los resultados podrían ser perversos en términos de bienestar social definidos a nivel nacional.

En lugar de mejorar la posición de los trabajadores, estas presiones podrían sacarlos de sus puestos de trabajo. Esta es otra manera de decir que la preocupación de un país por el bienestar de los trabajadores de otra nación no debería ser abordada en un contexto sectorial restringido, ni conseguir su satisfacción a través de sanciones comerciales.

Una inquietud genuina en favor de la mejora del bienestar se concentraría en el aspecto de la seguridad social, y en particular en políticas sociales a largo plazo y fiscalmente sostenibles, así como en las condiciones que enfrenta la población trabajadora en general.

El argumento del bienestar social apunta, pues, hacia la transferencia de recursos que puedan contribuir a aliviar la penuria y a crear condiciones para el futuro crecimiento de los ingresos; no es a través de tácticas de presión de las cuales sólo algunos puedan beneficiarse, muy probablemente a expensas de la población trabajadora en su conjunto.

En cuanto a las normas laborales como factor de competencia, el presente análisis ha discutido las razones por las cuales las diferencias observadas en las tasas salariales tienen que ver normalmente con fundamentos económicos y no con "injusticia".

La productividad laboral es la variable clave, pero los salarios también se verán afectados por las condiciones subyacentes de oferta y demanda en la economía. En ge-

neral, los niveles salariales aumentarán a medida que la fuerza de trabajo adquiera mayores destrezas y se haga más productiva. Así, imponer las normas laborales como un tema de la agenda comercial socavaría uno de los objetivos más básicos del sistema comercial multilateral: la promoción del crecimiento y el desarrollo a través de la especialización internacional.

Por lo tanto, las conclusiones básicas del presente trabajo son:

1- las inquietudes internacionales en torno a los derechos humanos y el bienestar social deben ser tratadas en foros como la OIT y otros organismos de las Naciones Unidas vinculados al tema;

2- las preocupaciones sobre bienestar social deben ser abordadas primordialmente por las instituciones financieras internacionales, así como a través del apoyo financiero y técnico bilateral, con un énfasis en la población trabajadora en general y no sólo en aquellos que cuentan con un empleo;

3- los argumentos sobre la competitividad no deberían desembocar en la creación de alivios comerciales contra salarios o normas laborales supuestamente muy "bajas".

A la luz de estos conceptos, los Estados Miembros del SELA podrían continuar oponiéndose a la inclusión de una "cláusula social" en el GATT, al mismo tiempo que apoyan la adopción de una política más significativa de observancia de los derechos laborales en la OIT (incluida la ratificación de un mayor número de convenios de la OIT por parte de un mayor número de países) y la ejecución de acciones bilaterales y multilaterales encaminadas a mejorar las políticas sociales y el desarrollo institucional de la región para la instrumentación de programas sociales.

Referencias bibliográficas

Haberler, G., Theory of International Trade (Londres: William Hodge, 1936).

Lal, D., Resurrection of the Pauper-labour Argument Trade Policy Research Centre, Thames Essay No. 28, 1981.

Mincer, J., "Human Capital, Technology and the Wage Structure: What Do the Time Series Show?" NBER Working Paper No.3581, 1991.

Wood, A., "How Much Does Trade with the South Affect Workers in the North", World Bank Research Observer 6(1): Pags. 19-36, enero 1991.

1. Entre los distintos temas que han sido mencionados como posibles puntos de la agenda de negociación para la etapa posterior a la Ronda Uruguay figuran la política de inversión y competencia. La misma Ronda Uruguay también prevé la continuación de las negociaciones en algunas áreas, muy especialmente la del comercio de servicios.
2. Una de las pocas situaciones de derechos humanos en la historia reciente y en torno a la cual hubo un consenso internacional virtual sobre lo inaceptable de la conducta de un gobierno fue el caso de las políticas racistas en Suráfrica.
3. Mincer, 1991.
4. Wood, 1991.
5. Las razones por las cuales la protección basada en argumentos relativos a los salarios bajos no tiene sentido serán detalladas en la Sección III.
6. Artículo 1(f).
7. Las obligaciones de procedimiento se refieren, en este contexto, a asuntos tales como acuerdos institucionales y de transparencia.
8. Harbeler, 1963, citado en Lal, 1981.
9. Por razones de limitaciones de espacio para el debate, no se toman en cuenta los efectos dinámicos de la desviación de recursos. Los efectos de normas laborales más altas a más largo plazo sobre los ingresos de un país son inciertos, especialmente cuando se considera la relación entre normas laborales y productividad.
10. El artículo XXI permite la adopción de restricciones comerciales, entre otras circunstancias, en tiempos de guerra, alguna otra emergencia en las relaciones internacionales o en cumplimiento de obligaciones adquiridas en el contexto de las Naciones Unidas.

Solidaridad para la competitividad: Apuntes preliminares

↔ *Secretaría Permanente del SELA*

El presente informe reproduce textualmente el documento de igual nombre (SP/CL/XX.O.DT No. 11), presentado ante la etapa ministerial del XX Consejo Latinoamericano del SELA, celebrado en México, del 2 al 3 de junio de 1994. Sólo se ha excluido el capítulo referido a Resumen y Conclusiones.

I. Introducción

Este documento ha sido preparado por la Secretaría Permanente en cumplimiento del mandato del Consejo Latinoamericano de elaborar estudios y propuestas que contribuyan a mejorar la vinculación de las políticas económicas con la equidad social (Decisión No. 327, artículo 45, y Decisión No. 328).

Se ha partido de la constatación de que la agenda de la modernización vigente en América Latina y el Caribe se centra en las transformaciones del Estado, de la economía y de la sociedad que inciden sobre el funcionamiento de la empresa, pero hasta el momento ha dejado de lado el examen de los cambios, igualmente importantes, que deben impulsarse al interior de la unidad productiva.

Para situar adecuadamente la presentación del tema, en este documento se parte reseñando algunas de las transformaciones más importantes que experimenta actualmente la economía internacional, cada vez más globalizada e interdependiente, y los probables efectos de esos cambios sobre las economías de la región. Pero se enfatiza, asimismo, que serán las empresas individuales quienes deberán encontrar respuestas adecuadas a los desafíos que se enfrentan.

El dominio de las nuevas tecnologías es condición necesaria para mejorar los niveles de competitividad internacional de las economías de la región. Pero no debe olvidarse que esa incorporación de progreso técnico tiene como coro-

lario la modificación de la organización del trabajo al interior de la empresa. Esta modificación, en un contexto de desempleo e inseguridad de los trabajadores, no puede implantarse de manera autoritaria y socialmente irresponsable, sino que debe introducirse sobre la base de la solidaridad y la cooperación, atendiendo responsablemente a las legítimas preocupaciones de los trabajadores y sus organizaciones, pero también esperando de ellos una actitud positiva frente al cambio necesario.

Este documento adelanta, pues, algunas consideraciones preliminares sobre estos temas de trascendental importancia para el progreso de la región. Al hacerlo, busca despertar el interés sobre aspectos frecuentemente olvidados de la ecuación modernizadora, y de esa manera espera contribuir al enriquecimiento del debate sobre la modernización, avanzando además en la identificación de opciones de políticas que incorporen la equidad social al desarrollo económico. En esa medida, las reflexiones que aquí se resumen constituyen una área de trabajo constante del Sistema Económico Latinoamericano, a la vez que complementa esfuerzos analíticos anteriores de la Secretaría Permanente.¹

II. Un nuevo modelo civilizatorio en ciernes

El mundo se acerca al nuevo siglo inmerso en un veloz proceso de mutación estructural, impulsado por el desarrollo de la empresa multinacional y un nuevo paradigma técnico-productivo. Se trata en realidad de la creación de un modelo civilizatorio a partir de un conjunto de innovaciones tecnológicas fundamentales, y de la consolidación de la empresa multinacional como polo articulador de la producción y el intercambio comercial a escala planetaria.

Una de las características más significativas del nuevo paradigma técnico-productivo, es el acortamiento del tiempo transcurrido desde el desarrollo de una nueva técnica hasta su utilización en el proceso de producción, lo que imprime a los cambios estructurales en marcha una velocidad inédita en la historia de la humanidad.

Estos cambios no sólo obligan a reconsiderar los factores que determinan la competitividad de las naciones, generando incertidumbre con respecto a la estructura y al valor de los flujos del comercio internacional de bienes y servicios,

sino que vienen acompañados de desequilibrios y desfases, en los planos nacional e internacional, de orden económico, social, político y cultural.

Estos fenómenos merecen atención de parte de América Latina y el Caribe, pues su evolución y la manera en que los países de la región reaccionen ante ellos, condicionarán sus perspectivas de desarrollo hasta bien entrado el próximo siglo.

1. Una nueva división Internacional del trabajo

Durante las últimas décadas se han suscitado cambios profundos en la naturaleza de la competencia económica internacional, que han vuelto obsoleto el concepto tradicional de las "ventajas comparativas" heredado de la teoría económica clásica, y obligan a revisar los fundamentos de la división internacional del trabajo. A las consecuencias del desarrollo de la empresa multinacional como exportadora de productos y de capital, se suman profundas transformaciones en la estructura de la producción de bienes y servicios y en las formas de producir.

Las nuevas tecnologías (biotecnología, informática y microelectrónica, robótica y automatización, nuevos materiales y fuentes alternativas de energía) promueven cambios radicales en la actividad productiva a escala planetaria. Así, por ejemplo, el uso cada vez más extendido de la biotecnología basada en la manipulación genética, genera incrementos en el rendimiento de los cultivos que habrían tardado décadas bajo métodos tradicionales de selección. Pero, lejos de prometer la pronta superación de los problemas de hambre y desnutrición del mundo en desarrollo, la nueva revolución agrícola que se avecina puede volver obsoletas a las tecnologías agrícolas tradicionales y dejar fuera del mercado a millones de agricultores alrededor del mundo.

A largo plazo, "...la revolución biotecnológica supone potencialmente una importante redistribución de la producción agrícola (o sustitutos) fuera del mundo en vías de desarrollo..."², como consecuencia de la declinante significación de la tierra como factor de la producción, y del control que mantienen las grandes corporaciones transnacionales sobre el desarrollo de estas nuevas tecnologías biológicas.

Algo similar podría suceder como consecuencia de la automatización de la producción en la industria de los paí-

ses desarrollados, especialmente la robotización. Se trata de una tecnología ahorradora de mano de obra que tiende, por tanto, a reducir y aun eliminar el margen competitivo de procesos de producción basados en el uso intensivo de fuerza de trabajo de bajo costo, sobre cuya base se ha sustentado en importante medida la industrialización del mundo en desarrollo. Adicionalmente, el uso generalizado de estas nuevas tecnologías podría hacer nuevamente competitivas a la industria textil, del acero, maquinarias y de equipo pesado en los países industriales.³

Un aspecto esencial de las nuevas tecnologías es su vinculación decreciente con los factores tradicionales de la producción (trabajo y materias primas, y aun el capital entendido como planta y equipos), y su creciente dependencia con respecto al conocimiento y a la información. Es el dominio de estos elementos lo que conduce a incrementos a veces espectaculares en la productividad y la rentabilidad de las empresas. Pero estas tecnologías "intensivas en conocimiento" o "intensivas en información" requieren métodos de trabajo que demandan habilidades y aptitudes de los trabajadores y directivos de la empresa, radicalmente diferentes a las tradicionales, así como también nuevas formas de organización del trabajo.

Otra característica del nuevo paradigma técnico-productivo, de vastas implicaciones para los países en desarrollo, es la descentralización de la producción a que dan paso las nuevas tecnologías, fundamentalmente como consecuencia de la miniaturización de componentes electrónicos y el desarrollo de la informática. Así, por ejemplo, las nuevas tecnologías de diseño por computador (CAD) y las nuevas técnicas de producción CAM, permiten parcelar los procesos productivos por actividades o componentes separados, sobre una base auténticamente internacional.⁴ Como consecuencia de ello, las economías de escala se apoyan cada vez menos en las dimensiones de las plantas industriales, y más en la capacidad de gestión para articular cadenas productivas, muchas veces basadas en unidades de producción pequeñas y geográficamente distantes. Además, estas cadenas con frecuencia están integradas por componentes que representan diversas capacidades tecnológicas y productivas. Las consecuencias e implicaciones de este aspecto de la actual revolución industrial deben ser también objeto de cuidadoso análisis y seguimiento, pues tendrán

una incidencia sustantiva sobre las estrategias de desarrollo de los países de la región.

2. El problema del desempleo

En cuanto a los desequilibrios y desfases que la actual revolución tecnológica está provocando, el de mayores repercusiones es posiblemente la presencia de altos índices de desempleo.

Con tasas del orden del 12% en Francia, 23% en España, 8,1% en la parte occidental de Alemania y 15,4% en su parte oriental, se estima que la Unión Europea tendrá este año, junto con los países escandinavos, cerca de 23 millones de desempleados, alrededor del 12% de su fuerza laboral.

En los Estados Unidos, aunque el desempleo ha descendido del 7,6% al 6,4% en el último año y medio, muchos de los nuevos empleos constituyen trabajos a tiempo parcial o bien de baja remuneración, y en el Japón, una tasa de desempleo del 2,9%, aunque aparentemente baja, en realidad encubre una situación caracterizada por el llamado "desempleo hacia adentro", consistente en mantener en planillas a trabajadores que ya no tienen mayores tareas que cumplir. En resumen, según estimaciones de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE), en los países industrializados habrán 36 millones de desempleados para fines del presente año.⁵

Esta situación ha llevado, en algunos casos, a la aceptación por parte de los sindicatos de una disminución de la jornada laboral, con una reducción proporcional en el salario, a cambio de mantener la plantilla laboral. Se trata, claramente, de una forma encubierta de desempleo.

Lo que más preocupa a gobiernos y sociedades en los países desarrollados es que, en opinión de numerosos especialistas, este fenómeno ha dejado de ser coyuntural para convertirse en un rasgo estructural de las economías industrializadas. Se ha debilitado la relación causal entre empleo y producción, característica durante mucho tiempo del comportamiento de las economías industriales, de tal manera que se anticipa ya que la cercana superación de la actual recesión económica del mundo desarrollado no traerá consigo disminuciones significativas en las tasas de desempleo.

Las causas que explicarían esta novedosa circunstancia

guardan relación, por una parte, con aspectos institucionales propios de las sociedades desarrolladas y, por otra, con efectos que derivan del nuevo paradigma técnico-productivo. Ambos conjuntos de fenómenos están llamados a ejercer una creciente influencia, no siempre positiva, sobre las relaciones económicas internacionales y las perspectivas económicas de los países en desarrollo.

En los países europeos occidentales, el sofisticado y comprensivo sistema de protección social ("*Welfare State*" o Estado Benefactor) establecido una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial, que dio estabilidad social y política a un continente antes azotado periódicamente por guerras y conmociones sociales, es visto ahora como uno de los principales responsables del desempleo estructural. Para numerosos analistas, la combinación de altas tasas impositivas y alto gasto social que ese sistema entraña, junto con un incremento sustancial durante las últimas décadas en la proporción de la población dependiente, restringe el ahorro y desalienta la inversión.

En la Unión Europea, la tasa de inversión ha disminuido 5 puntos en el transcurso de los últimos veinte años.⁶ También la legislación laboral y de salario mínimo han sido señaladas como elementos contribuyentes a la crisis del empleo, debido a las condicionantes que introducirían en el mercado de trabajo, y a las restricciones que impondrían para una gestión más flexible de las empresas.

Son aún más evidentes las implicaciones sobre el empleo del nuevo paradigma técnico-productivo. Se ha señalado ya, por ejemplo, que la creciente automatización de los procesos productivos conlleva la reducción de la razón trabajo/capital, debilitando el vínculo entre producción y empleo. No existe consenso sobre si estos efectos perversos de la revolución tecnológica serán determinantes sobre la evolución del empleo a largo plazo, o si, por el contrario, ellos serán contrarrestados y ampliamente superados por la creación de nuevos empleos, más gratificantes y mejor remunerados, en nuevos sectores productivos abiertos por las nuevas tecnologías. Una visión paradójicamente optimista sobre la probable evolución del empleo parece prevalecer actualmente, de acuerdo con la cual las altas tasas de desempleo, si bien persistirán durante algunas décadas, cederán en el largo plazo una vez que se haya completado la transición hacia un nuevo modelo de civilización material.⁷

3. Consecuencias probables para América Latina y el Caribe

Los efectos sobre las relaciones económicas internacionales de estos fenómenos y de la forma en que reaccionen ante ellos los países industrializados, son materia de legítima preocupación en los países en desarrollo. Tendrán que evaluarse cuidadosamente las consecuencias probables de la revolución tecnológica sobre las modalidades de inserción de la región en la economía internacional.

Se ha señalado ya, por ejemplo, que la dotación tradicional de factores de la producción, recursos naturales y fuerza de trabajo, va perdiendo importancia frente a la automatización de la producción, el desarrollo de productos a partir de la manipulación genética, y la gravitación cada vez mayor del uso de información y del conocimiento en los procesos productivos.

Otros aspectos de las nuevas tecnologías, sin embargo, abren oportunidades inéditas para el desarrollo. Tal es el caso, por ejemplo, de la descentralización de la producción y la mayor flexibilidad que permite el uso de la microelectrónica.

Deben ser también objeto de observación alerta los eventuales intentos de algunos países desarrollados por exportar al resto del mundo el desempleo que aqueja a sus economías. Una primera reacción, casi automática, frente a las crecientes presiones sociales que sus gobiernos deben encarar, podría consistir en la generalización de prácticas proteccionistas. Es bien conocida la influencia que ejercen poderosos grupos de interés sobre la adopción de políticas gubernamentales en los Estados Unidos, y también gravitan en Europa y el Japón las presiones proteccionistas de significativos sectores organizados de la sociedad.

Si bien la culminación exitosa de la Ronda Uruguay de negociaciones del GATT puede contribuir a mitigar este riesgo, subsiste el peligro de una institucionalización de prácticas proteccionistas al momento de establecerse las reglas de funcionamiento de la nueva Organización Mundial de Comercio (OMC), bajo consideraciones relativas a la homogeneización internacional de normas laborales y de protección del medio ambiente.

III. Los principales problemas y desafíos para la región

1. Completar y consolidar el camino recorrido

Durante la década de los ochenta América Latina y el Caribe, además de verse abocada al imperativo de ajustar sus economías ante la crisis de la deuda externa, inició un conjunto de reformas estructurales para modernizar su aparato productivo y mejorar los términos de su inserción en la economía internacional.

Pese al alto costo social del ajuste recesivo y las reformas estructurales emprendidas, la región en su conjunto parece estar experimentando actualmente el inicio, todavía precario, de un comportamiento productivo más dinámico, enmarcado en una mayor disciplina y estabilidad macroeconómicas.

Sin embargo, la nueva inserción de los países de la región en la economía internacional requiere profundizar y consolidar los procesos de modernización iniciados, para superar la brecha de productividad que los separa del mundo desarrollado.

Existe en general consenso en los países de la región con respecto a las reformas estructurales que se requiere impulsar para avanzar hacia la modernidad e incrementar la competitividad internacional de América Latina y el Caribe: superación de deficiencias y rigideces de los mercados; reforma del Estado; reestructuración del sistema financiero; reforma social para erradicar la extrema pobreza y promover la integración social; reforma integral del sistema educativo, incluyendo la formación y capacitación técnica; reforma comercial; etc. Sin embargo, se tiende a olvidar que las transformaciones a nivel "macro", para ser eficaces y consolidarse, deben tener su correlato "micro" en el ámbito concreto de la empresa.

Es sobre este aspecto olvidado de la transformación modernizadora, condición ineludible para alcanzar niveles internacionalmente competitivos de productividad y calidad de producto, que el resto de este documento plantea algunos apuntes preliminares para la consideración de los Estados Miembros.

2. Requisitos para la incorporación de progreso técnico al desarrollo de América Latina y el Caribe

La revolución tecnológica en curso ha llegado a modificar los determinantes de la industrialización y la capacidad competitiva de las economías. Una tecnología es la agregación de capacidades y destrezas, conocimiento y organización para crear exitosamente un producto o servicio útil. Pero la generación, así como la adaptación y asimilación de tecnologías, depende en alto grado de factores que van más allá de su propia naturaleza técnica.

El desarrollo tecnológico obedece a razones económicas, y la inversión de capital para promoverlo tiene su justificación en la búsqueda de rentabilidad. Además, si bien la tecnología es un condicionante importante del éxito industrial, este requiere también, para concretarse, de otros elementos fundamentales, tales como una fuerza laboral motivada y capacitada, habilidades gerenciales adecuadas, disponibilidad de capital a costos razonables, y un entorno que no sea hostil al desarrollo de la empresa.

En América Latina y el Caribe, el entorno de las empresas es en general adverso, y las dificultades que éstas deben vencer para modernizarse y competir exitosamente son particularmente severas.

Las limitaciones tienen fundamentalmente que ver con las características de algunos mercados y servicios claves para las empresas productivas: incipiente desarrollo de los mercados nacionales de capitales, insuficiente calificación de trabajadores y cuadros técnicos intermedios, información pobre y dispersa sobre las opciones tecnológicas disponibles,⁸ desarrollo limitado de los servicios al productor (publicidad y técnicas de mercadeo, desarrollo de envases y embalaje, servicios de consultoría, etc.). Adicionalmente, forman parte de ese entorno desfavorable la mala calidad de algunos servicios generales, tales como la energía eléctrica y las comunicaciones.

El nuevo paradigma técnico-productivo que comienza a perfilarse está caracterizado por su alta capacidad para generar innovación y cambio, haciendo que el uso de nuevas tecnologías altamente sofisticadas sean determinantes para una adecuada inserción de empresas y países en los mercados internacionales, cada día más competitivos.

Estas nuevas tecnologías no están siendo ampliamente

incorporadas y asimiladas a los procesos productivos en América Latina y el Caribe, generándose así una progresiva pérdida de competitividad internacional de las economías de la región, debido a la velocidad del cambio antes señalado.

Para revertir esta tendencia y superar el atraso, hacen falta adecuadas políticas tecnológicas y de fomento a la producción, tanto como acciones encaminadas a superar las deficiencias de los mercados de factores productivos y de los servicios que constituyen el entorno en que se desenvuelven las empresas de un país.

Pero no debe olvidarse que serán las empresas, y no el Estado, las llamadas a incorporar el progreso técnico a los procesos productivos. El rol de los gobiernos debe limitarse a facilitar el desarrollo de las ventajas competitivas de las empresas en el mercado internacional.

Un ambiente macroeconómico estable y un entorno adecuado son esenciales para la innovación y el progreso técnico, pero no son suficientes. Es necesario establecer una estrategia explícita para el cambio tecnológico y la competitividad, que no se agote en la promoción de la investigación científica y el desarrollo de tecnologías, sino que preste también atención al fortalecimiento de la capacidad de las empresas para asimilarlas, instrumentando y fomentando políticas y acciones de capacitación de recursos humanos, y apoyando, en general, los demás elementos que inciden sobre el proceso de innovación.

Es indispensable comprender, por otra parte, que la competitividad y el dominio tecnológico no son condiciones que puedan establecerse espontáneamente, y son más bien procesos que requieren de la participación activa de todos los actores sociales. Para que los países de América Latina y el Caribe se incorporen plenamente al desarrollo tecnológico en marcha con perspectivas de viabilidad y éxito, es indispensable promover las condiciones sociales y económicas que la competitividad demanda.

IV. Solidaridad para la competitividad

1. Algunas consideraciones sobre el concepto de competitividad

Tradicionalmente, el concepto de competitividad ha sido empleado con referencia a países, entendiéndoselo como

la capacidad que estos tendrían para crear y mantener posiciones para sus productos en el mercado internacional, mediante incrementos de productividad superiores a los de sus competidores. Pero la capacidad de un país de competir exitosamente con otros países, dependerá en última instancia del comportamiento que observen las empresas productivas, y de su capacidad para competir con otras empresas del mismo sector económico a nivel internacional.

La competitividad de las naciones es, en realidad, la agregación de esfuerzos desplegados por empresas individuales. Es así, por ejemplo, que ciertas empresas son competitivas internacionalmente, sin que lo sea en su conjunto el país en el que se encuentran asentadas.⁹

Serán las empresas individuales las llamadas a identificar los determinantes fundamentales de su capacidad para crear y mantener ventajas competitivas que, en términos generales, han de lograrse a través de incrementos progresivos de la productividad, mejoramiento de la calidad y eficiente gestión y administración. Es indudable que en entornos y bajo circunstancias similares, hay empresas que se desempeñan mejor que otras, lo cual se explica por un conjunto de factores endógenos de las propias empresas. No obstante, las políticas industriales, comerciales, tecnológicas y educativas trazadas por los gobiernos, son fundamentales para crear un ambiente favorable al desarrollo de aptitudes y capacidades competitivas de las empresas.

La competitividad de un país no es, pues, atribuible a factores aislados, sino a la convergencia de muchos de ellos: estabilidad macroeconómica, políticas sectoriales adecuadas (para el desarrollo productivo, financiero y comercial), dotación de recursos naturales y humanos, instituciones eficientes y normatividad jurídica con basamento consensual, existencia de un pacto social operante y, elemento este último de enorme importancia, capacidad empresarial. Aún más, la competitividad de una nación con frecuencia se basará en algunos o en uno solo de los factores señalados.

Por otra parte, cabe anotar también que los mismos factores pueden tener éxito en promover la competitividad en determinado país, y no lograrlo en otro, servir para un sector o industria específica, y no tener efecto sobre otros.

Un aspecto que, aunque difícil de precisar objetivamente, es de mucha importancia en el análisis de la competitivi-

dad, es la presencia de valores que enfatizan la eficiencia y la superación permanente, y que tienen mucho que ver con la construcción de una cultura de la excelencia, que impulsa a los individuos a ser mejores que la competencia. Quizá esto ayuda a explicar por qué en países con una constelación de factores objetivamente desfavorable, a veces se generan y consolidan segmentos industriales que asumen posiciones de liderazgo mundial.

En definitiva, será el comportamiento positivo de empresas e individuos, su adaptabilidad al medio y su capacidad para hacer buen uso del ambiente y de las oportunidades presentes en un país, junto con la generalización de esos comportamientos positivos a un conjunto cada vez más amplio de empresas, lo que determinará en última instancia si la población de un país va a experimentar incrementos sustanciales en sus niveles de vida. Esto conduce a admitir que la competitividad es un proceso dinámico e interactivo, que genera retos permanentemente renovados, y obliga a las empresas a revisar constantemente sus estrategias productivas.

Se ha puesto énfasis en este documento sobre el imperativo de la **competencia** para llamar la atención sobre la brecha de productividad que separa a América Latina y el Caribe del mundo desarrollado, y la necesidad de superarla como condición para elevar el bienestar de sus poblaciones. Sin embargo, deben también tenerse presentes los excesos a que puede conducir esta "ideología de la competitividad",¹⁰ consistente en la obsesión por superar y hasta destruir al adversario como norma de conducta preponderante en la actividad económica. En efecto, esa obsesión puede exacerbar las desigualdades socio-económicas, incrementar la marginalidad de vastos sectores sociales, poner en peligro la supervivencia de grupos étnicos no integrados, destruir el medio ambiente, resquebrajar los fundamentos del pacto social, acentuar la concentración del poder y empobrecer la vida cultural de un pueblo. Por eso es alentador constatar, como lo hace el Grupo de Lisboa en su informe, que los procesos de globalización económica y progreso técnico en marcha, están también dando lugar al surgimiento de opciones distintas para llegar a similares resultados: incrementos de la productividad y mejoramiento del bienestar. Estas opciones enfatizan la cooperación por sobre la competencia (entendida ésta en su acepción

actual, de rivalidad), y se expresan en fenómenos tan concretos como la subcontratación industrial, las alianzas estratégicas de empresas, la integración económica y la formación de grandes bloques comerciales y, aspecto al que se referirá el resto de este documento, la solidaridad entre los agentes productivos para incrementar la productividad y mejorar las condiciones de inserción de empresas y países en la economía global.

2. La economía de variedad y la empresa flexible

La empresa productiva que perseguía incrementos de productividad mediante los expedientes tradicionales de masificar la producción, concentrar equipos, organizar el trabajo según métodos "taylorfordistas", implantar relaciones administrativas jerárquicas y emplear fuerza de trabajo semicalificada, está cediendo rápidamente su lugar a una empresa distinta, flexible, caracterizada por el uso intensivo de información computarizada, una mejor utilización de la capacidad instalada, y gran sensibilidad y capacidad de respuesta frente a la evolución del mercado, cada vez más veloz e impredecible, tanto para aprovechar oportunidades, como para inducir modificaciones ventajosas en él. A eso se debe, por ejemplo, que el ciclo de introducción de nuevos productos y procesos se haya reducido de 4,5 a 1,5 años en promedio.

La introducción de las nuevas tecnologías al proceso productivo conlleva una verdadera revolución de la empresa, que obliga a modificar el contenido del trabajo y su organización. El concepto de "economías de escala", por ejemplo, sufre una profunda mutación: pierde importancia el tamaño de planta frente a la flexibilidad de un proceso de producción basado en la estructuración de cadenas productivas con componentes localizados, a veces, a grandes distancias.

Esta nueva "economía de variedad", versátil y flexible, demanda una flexibilización paralela del mercado laboral, altera los enfoques tradicionales sobre la productividad y la intensidad del trabajo, así como la relación de estos dos aspectos con el salario, y exige la creación de un nuevo sistema de relaciones laborales acordes con las nuevas condiciones y requerimientos del proceso de producción.

La economía de variedad y la empresa flexible transfor-

man el contenido del trabajo: requieren un trabajador polivalente y flexible, capaz de asumir responsabilidades, de participar en grupos de trabajo y estar plenamente motivado por el objetivo de lograr la calidad total del producto del que es responsable. Nada de esto es factible sin una acción concertada entre trabajadores y gerencia. Es así como surge el imperativo de una nueva cultura de gestión empresarial, que parta de la premisa de que la empresa constituye un colectivo de personas que cooperan para alcanzar objetivos compartidos, e implique un enfoque no confrontacional de las relaciones entre el trabajo y el capital.

Co-responsabilidad y participación al nivel de la empresa, indispensables para avanzar con éxito en la modernización productiva de nuestras economías, van configurando una **solidaridad para la competitividad**, concepto que resume el sentido y el contenido de esa nueva cultura de gestión empresarial. Para que este concepto adquiera realidad concreta, sin embargo, es necesario enfrentar y resolver varios problemas e interrogantes legítimos, si estos no han de constituir otros tantos obstáculos al logro de la transformación requerida.

3. La necesidad de una nueva política de capacitación

Un primer requisito ineludible de este nuevo enfoque de la gestión empresarial, y de su énfasis en la participación del trabajador y su polivalencia funcional, es el de una adecuada capacitación laboral. Ello conlleva la revisión integral de los contenidos, la metodología y hasta de los objetivos de la capacitación, tal como ésta se practica hoy en día en la mayoría de nuestros países. Entre otros aspectos, se requiere desarrollar nuevas aptitudes, tales como el autoaprendizaje, la comprensión de los procesos, la imaginación creativa, la capacidad de tomar decisiones, de trabajar en grupo y ser funcionalmente versátil.

La introducción de nuevos enfoques, contenidos y metodología a los programas y acciones de capacitación laboral, es también fundamental para enfrentar adecuadamente las necesidades y consecuencias que se derivan de la modificación de la estructura ocupacional que demanda la reconversión productiva.

La tendencia observable es hacia la disminución de la demanda por trabajadores manuales, en favor de ingenie-

ros, técnicos y obreros calificados. Por ello debe otorgarse prioridad al reentrenamiento de trabajadores en sectores de la producción inmersos en procesos de modernización y reconversión productiva, si los efectos destructores de empleo que los cambios tecnológicos provocan no han de prevalecer sobre la creación de nuevos puestos de trabajo.

No se exagera al afirmar que la clave, tanto para minimizar los efectos indeseados sobre el empleo, como para evitar el deterioro de la atmósfera laboral, es el desarrollo de una nueva política de capacitación.

El requerimiento de nuevos métodos y contenidos para la capacitación no se limita al estrato laboral. También los cuadros técnicos y directivos intermedios, así como la alta gerencia, deberán adaptarse a los nuevos enfoques sobre la organización del trabajo, y para ello tendrá necesidad de capacitarse adecuadamente. Es así como empresarios y trabajadores deberán asumir el compromiso conjunto de delinear estrategias y políticas de capacitación y entrenamiento para la nueva cultura de gestión empresarial y la competitividad, mientras que el Estado está llamado a revisar y actualizar los programas de capacitación que desarrolla a través de organismos oficiales y semi-oficiales.

4. La solidaridad y la nueva empresa

Si bien la incorporación de progreso técnico al proceso productivo a través de la asimilación de nuevas tecnologías y las indispensables acciones de capacitación, son condiciones necesarias para lograr incrementos sustantivos de la productividad, ellas no constituyen condición suficiente.

Se requiere de parte de los trabajadores y sus organizaciones sindicales una actitud positiva ante la incorporación de nuevas tecnologías y la flexibilización de la organización del trabajo que ellas requieren. Pero esta actitud positiva debe, a su vez, ser correspondida por la gerencia, garantizando a los trabajadores que esa flexibilización no conllevará la inestabilidad ocupacional, la reducción de sus salarios o incrementos en la intensidad del trabajo sin una compensación adecuada.

Estas son preocupaciones legítimas de los trabajadores latinoamericanos y caribeños, que se sienten amenazados por un proceso de flexibilización del mercado laboral, que se da en un contexto de desempleo y recesión económica,

del que además está ausente un sistema de seguridad social razonablemente eficiente y de amplia cobertura.

Es un hecho que en América Latina y el Caribe la precarización del empleo, producto de la flexibilización del mercado laboral en condiciones de sobreoferta de fuerza de trabajo y en ausencia de crecimiento económico, ha expandido la "pobreza asalariada".

Más aún, se detectan cambios socialmente perversos en el ciclo económico, que vuelven a los salarios inflexibles al alza en períodos de expansión, y muy flexibles a la baja en momentos de recesión o contracción económica.

El imperativo de mejorar las condiciones para la competitividad, tanto internas como externas a la empresa, no debe servir de pretexto para soslayar indefinidamente el mejoramiento de las condiciones de trabajo y de vida de los trabajadores, ni dar lugar al desarrollo de un estilo autoritario y socialmente irresponsable de administración empresarial.

Debe enfatizarse el hecho de que las nuevas tecnologías introducen cambios profundos en las modalidades de organización del trabajo y en la forma en que se relacionan los integrantes de la empresa, generando situaciones potencialmente ambigüas y conflictivas que deben ser resueltas.¹¹

La relación individualizada de cada trabajador con la administración, tiende a ser abandonada a cambio de su participación grupal en el proceso productivo, y eso puede llevar a atribuir al capital y no al trabajo, en desmedro del salario, los incrementos de la productividad logrados en la empresa. Contradictoriamente, esa ruptura también permite enfocar el tema de la productividad desde la perspectiva del "trabajador colectivo" y, en esa medida, apuntalar el poder negociador del conjunto de los trabajadores. Por otra parte, la organización flexible de la producción que las nuevas tecnologías demandan, es incompatible con la separación y departamentalización de las distintas funciones que se desempeñan en una empresa, imponiéndose la tendencia a integrar en un solo proceso las funciones de producción con las de planificación y control. La organización jerárquica de la empresa se vuelve disfuncional, pues obtaculiza la transmisión de información entre gerencia y operarios, debiendo sustituirse por una organización horizontal que otorgue mayores grados de autonomía y participación a grupos de trabajadores.

Otras innovaciones que el nuevo paradigma técnico-económico introduce en las formas de producción y la organización del trabajo, y que deberán recibir un tratamiento compatible con el principio de la solidaridad, consisten en:

a- cambios en la metodología del diseño de productos, que deja de ser una actividad parcial de naturaleza exclusivamente técnica para convertirse en un proceso integrado al funcionamiento del conjunto de la empresa;

b- control del proceso de producción en la fuente, siendo los propios trabajadores quienes, en base a gráficos de tolerancia y la organización de círculos de calidad, actúan para asegurar la calidad total del producto;

c- participación intelectual de los trabajadores en el diseño de productos, en la organización de la producción, en el control de calidad, en la identificación de los problemas y sus soluciones que periódicamente se presentan en un mercado dinámico;

d- producción "justo a tiempo", que significa programar la producción según los pedidos de los clientes, y no vía producción de lotes de productos idénticos, lo que requiere continuidad ininterrumpida en el proceso productivo;

e- reducción del inventario de materias primas, insumos intermedios, productos semiterminados y terminados;

f- reestructuración de la línea de proveedores, de modo que las normas de calidad y tiempo de entrega se cumplan tan estrictamente que los insumos puedan pasar directamente al proceso de producción sin control previo.

En resumen, la propia lógica de la empresa flexible genera una aparente paradoja: requiere un trabajador integrado a los objetivos de la empresa y, simultáneamente, genera incertidumbre e inseguridad en el trabajador, pudiendo redundar en un enorme incremento de la intensidad del trabajo y en la sobre explotación del trabajador. En esta situación fluida de cambios veloces y profundos, con frecuencia contradictorios, la cultura de confrontación entre los principales actores económicos, característica de las relaciones entre el capital y el trabajo en nuestros países, es disfuncional a las necesidades del momento, requiriéndose más bien una estrategia de acciones concertadas para minimizar los efectos negativos de los cambios necesarios, y potenciar sus aspectos positivos.

Para lograrlo será no sólo necesario implantar nuevas políticas de capacitación a nivel general y al interior de la

empresa, sino también identificar áreas de problemas y enfoques adecuados para solucionarlos armoniosamente. Así, por ejemplo, se deberán diseñar paquetes tecnológicos que armonicen la optimización de la calidad y los incrementos en productividad, con empleos estables y mejor remunerados y, en general, discriminar entre flexibilidades deseables y no deseables en las relaciones laborales.

La introducción armónica de innovaciones tecnológicas "duras y blandas", sobre la base de la cooperación y la solidaridad, es el camino hacia esa nueva cultura microeconómica, entendida como un renovado conjunto de actitudes, valores y normas, compartido por el colectivo de personas que hacen una empresa moderna.

Las lecciones de varios países extrarregionales que han logrado con éxito una modernización económica relativamente rápida, así como las experiencias exitosas, aunque todavía escasas, de empresas flexibles en algunos países de la región, demuestran que es posible desarrollar una nueva cultura de gestión empresarial basada en la solidaridad y acorde con los requerimientos de las nuevas tecnologías.

Referencias bibliográficas

- *Alonso, Osvaldo Miguel*, Modernización de empresas y nuevas condiciones para la contratación colectiva, *Ponencia presentada al Seminario "Modernización y Reconversión Industrial en el Area Andina"*, Quito, Septiembre de 1991.
- *CEPAL*, Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial, *Santiago de Chile, 1994*.
- *Comisión de las Comunidades Europeas*, Crecimiento, Competitividad, Empleo. Retos y Pistas para Entrar en el Siglo XXI. Libro blanco, 1993.
- *Kennedy, Paul*, Hacia el Siglo XXI, *Plaza & Janés Editores, 1993*.
- *Mowery, D. & Rosenberg, N.*, Technology and the Pursuit of Economic Growth, *Cambridge University Press, New York, 1989*.
- *Porter, Michael E.*, The Competitive Advantage of Nations, *The Free Press, 1990*.
- *SELA (1992)*, Las Condiciones Sociales de la Competitividad en América Latina y el Caribe, *SP/CL/XVIII.O/Di No. 22*
- *SELA (1993)*, El Desarrollo Social y la Competitividad en América Latina y el Caribe, *Taller de Análisis del Desarrollo Social en el Contexto de Procesos de Ajuste, Caracas, 18-20 de enero*.

Notas

1. Véase, en particular, SELA (1992; 1993).
2. Kennedy, p. 104.
3. *Ibidem*, cap. V.
4. Un buen ejemplo de ello lo proporciona la industria "americana" de la computación, con semiconductores de chips de memoria y portadiskettes hechos en Japón, y terminales de computadoras en Corea. Ver Mowery & Rosenberg.
5. *TIME*, para la información consignada en este párrafo.
6. Libro blanco, p. 9
7. El Libro blanco de la Comisión de las Comunidades Europeas distingue entre desempleo coyuntural, estructural y tecnológico, obedeciendo, el primero, al estancamiento de la producción; el segundo, a rigideces del mercado laboral y de la estructura de la oferta global; y, el tercero, a los desfases que provoca el progreso técnico. El concepto de "desempleo estructural" utilizado en este trabajo, engloba a los dos últimos mencionados.
8. La CEPAL en un reciente documento (ver Referencias Bibliográficas) desarrolla el concepto de "políticas mesoeconómicas" para referirse al ámbito de la política económica dirigida específicamente a mejorar el entorno en que se desenvuelven las unidades productivas de un país. Por "entorno" de las empresas, la CEPAL entiende fundamentalmente los "mercados de factores productivos".
9. Para una discusión detallada sobre el concepto de competitividad desde una perspectiva empresarial, véase Porter, *op. cit.*
10. El Grupo de Lisboa (*op. cit.*), una agrupación de diecinueve personalidades del Japón, Europa Occidental y Norteamérica, elaboró en 1993 un importante informe crítico sobre los excesos de la ideología de la competitividad, sobre el cual se basa buena parte de lo que aquí se plantea.
11. La argumentación de este párrafo sigue de cerca el trabajo de Alfonso citado en la bibliografía.

EL SELA frente al Siglo XXI

→ *Secretaría Permanente del SELA*

Resumen del documento "El Sela frente al Siglo XXI: Ubicación en el sistema regional e internacional" (SP/CL/XX.O/DT No7), presentado en la etapa ministerial del XX Consejo Latinoamericano del SELA, efectuado en México, del 2 al 3 de junio de 1994.

I. Introducción

Al celebrarse la XX Sesión Ordinaria del Consejo, es un lugar común afirmar que el entorno internacional ha cambiado mucho desde 1975, y que cambios profundos y acelerados seguirán produciéndose, inclusive antes de que finalice este siglo. En todos los organismos internacionales, en particular en un sistema mundial tan cambiante como el que vivimos, los aniversarios (10, 20, 50 años de funcionamiento) siempre son un momento oportuno para mirar hacia el pasado y hacer un balance de los resultados, y mirar hacia el futuro para plantear retos y definir metas.

Los aniversarios son sobre todo una oportunidad para adelantar **dos evaluaciones**: en primer lugar, **determinar si los objetivos e instrumentos originalmente asignados al organismo siguen siendo válidos**; en segundo lugar, **analizar si el organismo dispone de una capacidad de adaptación y de respuesta suficiente frente a las nuevas circunstancias**.

El presente documento pretende aprovechar la oportunidad del XX Consejo Latinoamericano para estimular un debate sobre el futuro del SELA, y proponer, en apoyo a dicho debate, modificaciones metodológicas y administrativas al funcionamiento actual del organismo.

En relación con la primera evaluación, **no parece necesario revisar los términos del Convenio de Panamá**: en efecto, en esa carta constitutiva, resulta difícil identificar principios, objetivos o herramientas que hayan perdido validez para los Estados Miembros, aun cuando hayan

transcurrido 19 años: aun más que en el momento en que se creó el SELA, la agenda latinoamericana y caribeña seguirá caracterizándose por su creciente heterogeneidad y complejidad, y seguirá requiriendo de instrumentos amplios de cooperación intrarregional.

En cuanto al segundo planteamiento, en cambio, parece conveniente hacer un alto en el camino para determinar el **impacto del organismo**, medir su eficiencia (o su "competitividad", para recurrir a un concepto recurrente hoy en día) y **renovar sus principales métodos de trabajo**. En este sentido, una pregunta clave ha inspirado las propuestas incluidas en el presente documento: **¿qué características debería tener el SELA de los próximos años para responder a las necesidades de los Estados Miembros?**

Un ejercicio de esta naturaleza obedece a dos objetivos fundamentales: por una parte, **aumentar y mejorar la capacidad de respuesta y la capacidad de acción del organismo frente al sistema regional e internacional**; por otra parte, **estimular a los Gobiernos a usar más y mejor los servicios que puede prestar el SELA**, en todos los ámbitos de su competencia, mediante mecanismos de cooperación, consulta y coordinación, tal como lo establece el Convenio de Panamá.

Para ello el SELA—concebido como un organismo dinámico—dispone de un significativo potencial de adaptación al contexto externo: ha sido intencionalmente diseñado con una estructura ágil y flexible, su mandato es amplio y su metodología no está atada a procedimientos rígidos. Además, en sus 19 años de funcionamiento, ha ido renovando muchos de sus campos de acción y de sus modalidades de cooperación, tanto en temas extrarregionales como intrarregionales.

Al tomar posesión de su cargo en 1991, el Secretario Permanente recibió la autorización del XVII Consejo Latinoamericano de adelantar un **Programa de Trabajo** cuyos principios y características operativas ofrecen una excelente base para proceder a una renovación de mayor alcance en cuanto a criterios y métodos de trabajo.

En efecto, el Programa de Trabajo aprobado por el XVII Consejo Latinoamericano, y cuya implementación se inició de inmediato, implica, en particular:

—mantener y consolidar los dos objetivos fundamentales del SELA (cooperación, y consulta y coordinación) tanto en los temas extraregionales como en los intraregionales;

- fortalecer la presencia y el apoyo directo que puede brindar el organismo en la actividad de todas las instancias gubernamentales relacionadas con su agenda de trabajo;
- ampliar los contactos con actores no gubernamentales (académicos, empresariales, sindicales, etc.).

Por otra parte, el Programa de Trabajo de 1991 define cinco **áreas temáticas** prioritarias y directrices de las actividades de mediano plazo del organismo, a objeto de evitar dispersión, facilitar la coordinación y mejorar la efectividad de las decisiones adoptadas por el Consejo: **a) políticas económicas; b) políticas sociales; c) comercio; d) financiamiento para el desarrollo; y e) innovación tecnológica y sector productivo.**

Considerando los avances que ya se han dado en la puesta en práctica de este Programa de Trabajo desde su adopción, tanto en lo referente a los métodos como en los temas prioritarios, el ejercicio de renovación debería abarcar: **a) Los mecanismos de cooperación, consulta y coordinación del SELA; b) El papel y el formato del Consejo Latinoamericano; c) La estructura de la Secretaría Permanente; d) Los métodos de trabajo del organismo; e) Un análisis de las actividades actuales del SELA y f) Una revisión de la disponibilidad de recursos humanos y financieros.**

En toda organización internacional, cualquier esfuerzo de cambio no produce resultados tangibles en lo inmediato, ya que **requiere** un tiempo mínimo de "asentamiento", al igual que una constante supervisión y evaluación, a objeto de proceder a las rectificaciones o ajustes que sólo la práctica puede determinar. Pero por encima de todos los factores, lo que garantiza el éxito del esfuerzo es la opinión, la participación y el apoyo invaluable de los "usuarios" del organismo, es decir los Estados Miembros.

II. Los mecanismos de cooperación, consulta y coordinación

Tal como se señaló anteriormente, el XVII Consejo Latinoamericano, a la luz de la agenda económica y social de la región, reiteró la plena vigencia de los mecanismos de cooperación, consulta y coordinación, reafirmando que **son y deben seguir siendo una característica fundamental del SELA.** Es también a través de estos mecanismos que el SELA puede actuar realmente como un elemento de apoyo

cotidiano a los Gobiernos en el manejo de la agenda económica de América Latina y el Caribe, y a la vez, recibir insumos de los Gobiernos para determinar sus necesidades y conocer sus posiciones.

En este orden de ideas, **los ejercicios de cooperación, consulta y coordinación entre los Estados Miembros reflejan las especificidades del SELA y su potencial para:**

- facilitar el intercambio de experiencias y la concertación de posiciones entre los Estados Miembros;
- formular estrategias de la región tanto globales y de largo plazo como puntuales y relacionadas con una negociación bilateral, regional o multilateral específica;
- ofrecer visiones de conjunto donde se interrelaciona lo regional con lo mundial;
- coordinar y generar iniciativas que involucran tanto los Estados Miembros como los organismos de cooperación regional.

A nivel del funcionamiento cotidiano de la Secretaría, son estos ejercicios los que suministran insumos para **los estudios del SELA sobre los temas de actualidad, la definición de acciones generalmente con otros organismos de cooperación de la región, y la visión prospectiva de los temas tratados.**

Para ser coherentes con la actividad general del SELA, los mecanismos de cooperación, consulta y coordinación deben reflejar las cinco áreas temáticas sectoriales contenidas en el Programa de Trabajo, pero deben a la vez ser suficientemente flexibles para adaptarse a las necesidades de los Estados Miembros en un momento determinado.

En tal sentido, se propone centrar el ejercicio de consulta y coordinación en **cinco mecanismos sectoriales**, correspondientes a los ejes temáticos de actividad del organismo. (Ver organigrama). El área temática de cada mecanismo podrá ser revisada o ampliada a la luz de las necesidades de los Estados Miembros.

Con el mismo enfoque de flexibilidad, también cabe prever la posibilidad de que se decida la eliminación o la creación de un mecanismo sectorial en un momento determinado. Dichos mecanismos sectoriales, a su vez, recibirían insumos de foros, seminarios o reuniones especializados en aspectos específicos de cada área.

Cada uno de los mecanismos sectoriales se reuniría, en

principio, una vez al año y a nivel de los Ministros del área correspondiente (o de altos funcionarios), y consideraría los insumos producidos por dichos foros o seminarios específicos. Los mecanismos sectoriales se encargarían, por consiguiente, de tener una **visión de conjunto, a nivel regional, del área de su competencia**, y de formular evaluaciones o recomendaciones a la Secretaría, al Consejo o a los demás organismos de cooperación regional.

Cada mecanismo sectorial presentaría al Consejo Latinoamericano su balance y sugerencias en torno al área de su competencia; de esta forma, el Consejo — órgano rector del SELA — tendría ante sí los resultados de las deliberaciones y las sugerencias de cada uno de los cinco mecanismos sectoriales, y dispondría de elementos de información y análisis provenientes de instancias especializadas en las áreas temáticas que le permitan definir lineamientos estratégicos para la región.

Por consiguiente, la concepción general que debería regir la consolidación y ampliación de los mecanismos de consulta y coordinación existentes actualmente es que, en determinadas circunstancias y para concertaciones de carácter global o estrategias de negociación de la región, **se convocarían los mecanismos sectoriales a nivel Ministerial o de altos funcionarios encargados del tema**, mientras que otros asuntos de alcance más limitado y técnico serían tratados por foros a nivel de funcionarios y/o expertos especializados.

A la luz de la posición que ha venido manteniendo el Consejo Latinoamericano en torno a la vigencia de las actividades de cooperación, consulta y coordinación, y considerando la complejidad de la agenda económica y social de la región, resulta una paradoja constatar que aún no se han formalizado y consolidado mecanismos de esta naturaleza, correspondientes a las áreas principales de actividad del SELA. Sin embargo, **aunque falte por definir un ordenamiento formal y un marco estratégico que debería provenir del Consejo, el SELA ya dispone de mecanismos de cooperación, consulta y coordinación en las cinco áreas principales**. Dichos mecanismos son más o menos especializados según el caso, algunos están funcionando desde hace unos años, otros, en cambio, empezarán a funcionar o deberían ser convocados en el transcurso de este año:

– En materia de políticas económicas:

La apertura de las economías latinoamericanas y caribeñas ha sido a la vez rápida y profunda. El manejo de los ajustes macroeconómicos, su viabilidad y "sostenibilidad" en el mediano y largo plazo, así como su compatibilidad con el objetivo de lograr un desarrollo integral, se ha convertido en un reto común a todos los países de la región. En este ámbito, los planificadores económicos tienen que definir prioridades, instrumentos y secuencias de ejecución de políticas en materia de: redimensionamiento del Estado y procesos de privatización, medidas cambiarias correspondientes a la volatilidad de los flujos de capital, descentralización fiscal y administrativa a nivel de municipalidades o Estados, promoción de exportaciones acordes con la estrategia de desarrollo, asignación de la inversión a los sectores prioritarios, etc. El intercambio de experiencias en materia de políticas macroeconómicas luce como particularmente necesario hoy en día: el SELA pudiera, a través de un mecanismo de cooperación, consulta y coordinación para abordar estos temas, facilitar contactos regulares entre los Gobiernos de los Estados Miembros, tanto a nivel ministerial o de altos funcionarios, como a nivel de técnicos o expertos.

– En materia de políticas sociales:

En oportunidad de la preparación de la Cumbre Social de las Naciones Unidas de 1995, el XIX Consejo Latinoamericano, al igual que la Cumbre Iberoamericana de 1993, encomendó a la Secretaría Permanente contribuir a la preparación de la posición regional. La reunión regional que la Secretaría Permanente convocará al respecto podría convertirse, una vez cumplida su labor específica de preparación de la Cumbre Social, en un mecanismo regular de consulta y coordinación sobre políticas sociales de la región, y sobre el análisis del impacto de las políticas económicas sobre las políticas sociales. Por otra parte, la Secretaría, atendiendo un mandato del XIX Consejo Latinoamericano, está adelantando la definición de una metodología para evaluar la eficiencia del gasto social en la región, la cual será discutida en una reunión de expertos y de funcionarios encargados de los programas sociales, con la participación de los organismos competentes en la materia. Un foro de esta

naturaleza, especializado en la ejecución y evaluación de programas sociales, constituye un apoyo directo al mecanismo más amplio dedicado a las políticas sociales en general y a la preparación de la Cumbre Social de las Naciones Unidas.

– En materia de comercio:

De conformidad con el mandato del XIX Consejo Latinoamericano, la Secretaría Permanente convocará, en el transcurso de este año, una reunión de los responsables de la política comercial de los 27 Estados Miembros del SELA y representantes de los diversos procesos y esquemas de integración de la región. Este evento debería convertirse en el mecanismo sectorial en materia de comercio. En efecto, el objetivo de esa reunión es que ALADI y los organismos subregionales, junto con el SELA, dispongan de un foro apropiado para examinar las estrategias comerciales de la región, tanto desde el punto de vista de la acción intrarregional como del contexto extrarregional. El mecanismo se nutriría de la amplia experiencia del SELA en este campo, y de los diversos foros especializados que, en el marco del SELA, examinan actualmente temas como el seguimiento de la Ronda Uruguay, las normas de origen, el comercio y el medio ambiente, etc.

– En materia de financiamiento:

En el marco de los 50 años de Bretton Woods, la Secretaría Permanente convocará un Seminario Regional sobre las Perspectivas del Financiamiento del Desarrollo, a celebrarse en Asunción en septiembre próximo. Dicho Seminario podría convertirse en el mecanismo sectorial correspondiente al área temática del financiamiento, abarcando temas tales como la deuda externa, las políticas de inversiones, la evolución de los sistemas financieros en la región y su papel en la integración regional, etc. Este mecanismo recibiría insumos de un foro especializado en negociaciones con los organismos financieros multilaterales, ya establecido en el SELA mediante el Primer Encuentro de Agentes Financieros del Estado Prestatarios de Organismos Multilaterales celebrado en Buenos Aires en agosto de 1993 (el cual decidió volver a reunirse a finales del presente año y de am-

pliar su ámbito a las relaciones con el Fondo Monetario Internacional). Asimismo, ya existe otro foro especializado dedicado al tema de la Reforma del Sector Financiero, el cual fue abordado en una Reunión de Expertos de Alto Nivel celebrada en Caracas en el mes de marzo, donde los Presidentes de Bancos Centrales, Superintendentes de Bancos y otros expertos participantes decidieron repetir ese ejercicio de consulta el año próximo.

— En materia de innovación tecnológica y sector productivo:

El Foro sobre Política Industrial que se celebrará a nivel Ministerial en el segundo semestre del presente año permitirá analizar la vinculación entre temas tales como las políticas de competitividad a nivel regional e internacional, la situación actual de la transformación de tecnología, el financiamiento de la industrialización, etc. Al igual que en el caso anterior, este mecanismo sectorial brinda la oportunidad de establecer consultas regulares en esta materia, y definir estrategias para la cooperación regional y para las negociaciones internacionales de los Estados Miembros. En esta misma área temática, el Foro sobre Propiedad Intelectual, que viene funcionando regularmente desde 1989, constituye un instrumento de consulta cuya competencia merece ser considerada y aprovechada por el Foro sobre Política Industrial.

III. Papel y formato del Consejo Latinoamericano

En su XIX Reunión Ordinaria, el Consejo Latinoamericano introdujo algunos cambios en su funcionamiento en relación a años anteriores, pero en el contexto de la renovación planteada en el presente documento, sería conveniente que, gradualmente, a medida que se consolidan los mecanismos sectoriales ya mencionados, el Consejo asuma un formato cónsono con su papel de órgano rector del sistema.

Al contar con insumos de nivel político y técnico provenientes de los mecanismos sectoriales, **se reforzaría el Consejo Latinoamericano**, se enriquecerían sus debates y su visión de la posición regional. De esta forma, el Consejo Latinoamericano podría entonces celebrar, sobre todo a nivel Ministerial, reuniones de mayor impacto político, cen-

tradas en la definición de estrategias de acción para los Estados Miembros, para el organismo y para la Secretaría.

En tal sentido, para poder recopilar y divulgar la información y recomendaciones emanadas de los mecanismos de cooperación, consulta y coordinación, y transformar esos insumos en elementos adecuados para los debates y decisiones del Consejo, sería conveniente disponer de un período de preparación del Consejo más largo que un año: **el Consejo podría reunirse cada dos o tres años**, con lo cual se daría mayor relevancia a la etapa ministerial y a sus decisiones, con base en los insumos indicados. Este período más largo entre cada Consejo también permitiría no "agotar" políticamente esta instancia y disponer de más tiempo para las consultas que sean necesarias antes del Consejo, a objeto de formular una agenda más limitada que la actual (dos o tres temas) y acorde con las preocupaciones de los Estados Miembros en un momento determinado.

Con un formato a la vez simplificado pero reforzado, el Consejo evitaría la dispersión en sus debates, ya que la agenda actual se ve recargada por la gran variedad de temas provenientes de las múltiples actividades del SELA, algunas especializadas, otras de índole global.

Para centrar las labores del Consejo en los temas de inmediata relevancia para la región en el momento en que se reúne, habría que evitar o reducir, en la medida de lo posible, el tiempo que le dedica el Consejo a la "rendición de cuentas" de la Secretaría o de los demás órganos del sistema. En este sentido, habría que establecer, tanto para la obtención de mandatos específicos como para el necesario seguimiento administrativo del organismo, **una Reunión Anual de Altos Funcionarios, encargada de la supervisión regular del SELA entre las reuniones del Consejo.**

La Reunión Anual de Altos Funcionarios también se encargaría de la supervisión del presupuesto del organismo (su formulación y ejecución), y en particular de informar al Consejo Latinoamericano **las implicaciones financieras de cada uno de los mandatos encomendados a la Secretaría Permanente.**

Por su parte, la Secretaría debería responder a este nuevo formato con documentos de enfoque estratégico, multidisciplinario y sistémico, principalmente destinados a pre-

sentar al Consejo la dimensión regional e internacional de un tema, su análisis, las perspectivas futuras, y las líneas de acción sugeridas. La Secretaría se encargaría, en este sentido, de vincular las conclusiones emanadas de los distintos mecanismos sectoriales, para facilitar al Consejo una síntesis de la interdependencia de los cuatro ejes temáticos.

IV. La estructura de la Secretaría Permanente

La primera actualización que parece indispensable introducir en la Secretaría Permanente se refiere a la **actual división del trabajo "bicéfala"** (Dirección de Relaciones Económicas y Dirección de Desarrollo). Esta división en dos Direcciones —que en su rutina cotidiana tienen poca comunicación entre ellas— se traduce, en la práctica, en dos campos de acción, y por ende, dos maneras de enfocar la agenda de América Latina y el Caribe: por un lado, lo relativo a las relaciones externas de la región (Dirección de Relaciones Económicas), y por otro lado, los temas intrarregionales (Dirección de Desarrollo).

Hoy en día resulta difícil identificar temas que pertenezcan exclusivamente a uno de estos dos campos de acción: desde el vínculo entre comercio, medio ambiente y políticas laborales, o entre las medidas en materia de inversiones extranjeras, la integración y la industrialización, o entre la transferencia de tecnología y la ampliación del libre comercio al hemisferio, **la dimensión intrarregional no es concebible aislada de lo extrarregional.**

Por consiguiente, el Secretario Permanente propone introducir, tanto en el funcionamiento como en la estructura orgánica de la Secretaría, **un enfoque integral y multidisciplinario de los ejes temáticos que rigen la actividad del SELA**, en concordancia con el Programa de Trabajo adoptado en 1991, con los mecanismos de cooperación, consulta y coordinación propuestos más arriba, y con criterios similares en cuanto a flexibilidad o revisión según las circunstancias. El objetivo básico de esta reestructuración de la Secretaría sería de evitar crear nuevas estructuras que se limiten, con un cambio de nombre, a sustituir las anteriores. En síntesis, el espíritu de esta reestructuración es que el organismo crezca en calidad mucho más que en "cantidad".

Para concretar el mencionado enfoque integral frente a

los temas claves del SELA, se procederá a sustituir las dos Direcciones actuales por varias **Unidades Temáticas**, responsables de un tema o tarea específica, cuyas características serán las siguientes:

– El Secretario Permanente establecerá **las Unidades que considere necesarias**, decidirá su duración y les asignará tareas, bien sea limitadas y de corto plazo, bien sea ampliadas a una labor de seguimiento de un tema o de un mecanismo sectorial de consulta.

– Las Unidades Temáticas estarán **a cargo de un Coordinador**, designado por el Secretario Permanente y responsable ante él. Estarán integradas por un número variable de funcionarios de la Secretaría, según las necesidades establecidas por el Coordinador, previa consulta con el Secretario Permanente. El Coordinador también decidirá, en consulta con el Secretario Permanente, la conveniencia de recurrir a servicios de consultoría especializada fuera de la Secretaría.

– Las Unidades Temáticas enfatizarán, en su trabajo, la **multidisciplinariedad del tema asignado y su dimensión intrarregional y extrarregional**, y funcionarán como instrumento de apoyo a los mecanismos de cooperación, consulta y coordinación.

– Según el mandato y según las instrucciones del Secretario Permanente, **las Unidades Temáticas deberán**: sugerir estrategias de negociación para los Estados Miembros; identificar iniciativas de cooperación intrarregional y extrarregional; plantear líneas de acción para y con los organismos de cooperación económica de la región; establecer contactos y acciones de cooperación con organismos o países extrarregionales; intercambiar información y coordinar acciones con las demás Unidades Temáticas de la Secretaría Permanente.

– Las Unidades Temáticas recurrirán, en las distintas fases de su trabajo, a **consultas regulares con los Estados Miembros y con todos los organismos o actores involucrados en el tema asignado**, a objeto de obtener la información más actualizada, más amplia y más acorde con la opinión de los Estados Miembros en torno a un tema.

La propuesta de reestructuración de la Secretaría Permanente tienen implicaciones para la metodología y el trabajo cotidiano del organismo, a nivel del tratamiento de los temas y de los mandatos que le atribuye el Consejo Latinoamericano, las relaciones con actores regionales o extrarregionales, etc.

El mayor cambio que se desprenderá de las modificaciones planteadas se refiere a **una mayor Interacción de la Secretaría Permanente con las Instancias de decisión gubernamentales y de otros organismos regionales** en los ejes temáticos y en todas las fases de su trabajo: se busca sobre todo un mayor contacto del organismo con los Gobiernos y con otros medios que influyen en la definición de políticas y posiciones de los Estados Miembros.

Una mayor vinculación del SELA con las distintas instancias decisorias de la región también daría un contenido más concreto al **papel que tradicionalmente ha desempeñado el organismo como "paraguas" de la cooperación económica regional**. Una de las funciones primordiales del SELA —que debería consolidarse— es la que se refiere a evitar duplicaciones entre los organismos y a concertar acciones comunes en varios temas interrelacionados.

En este sentido, **el SELA debe seguir ampliando su capacidad de estimular Iniciativas en otros organismos de la región en función de una visión de conjunto**, evitando dispersión y duplicación de esfuerzos y apoyándose en los mecanismos de cooperación, consulta y coordinación.

Algunas de las sugerencias formuladas a continuación ya forman parte de la rutina de la Secretaría Permanente; otras, en cambio, ameritan ser introducidas o consolidadas en el quehacer cotidiano del organismo:

*** Mayor contacto, a nivel técnico y ministerial, con las Instituciones gubernamentales del área económica y social**, no sólo en función de los ejes temáticos generales, sino también para puntos específicos.

*** Intensificar los contactos directos entre el SELA y las Instancias gubernamentales en las capitales de los Estados Miembros**, mediante la organización de eventos en distintos países.

*** Mayor Intercambio de Información con organismos no gubernamentales**, instituciones empresariales y sindi-

cales, tanto nacionales como regionales o internacionales: el SELA debe servir de "correa de transmisión" entre los Gobiernos y estos organismos cuya influencia en la agenda regional es cada día mayor.

*** Mayor Intercambio con las Instituciones académicas,** aprovechando, en particular, la red regional de centros de investigación prospectiva, establecida el pasado mes de abril en Lima. En esa oportunidad, se acordó que el punto focal para estas actividades de prospectiva es la Secretaría Permanente, lo cual le permite al SELA conocer el resultado de las investigaciones adelantadas en los distintos centros, y de esa forma enriquecer los análisis del SELA, además de tener acceso a expertos de distintas tendencias.

*** Mejorar la política de difusión del organismo:** al plantear una mayor interacción con las instancias decisorias, la política de difusión del SELA es un instrumento clave para divulgar la posición del organismo, concitar el apoyo de los nuevos actores, identificar nuevos temas o intereses, y retroalimentar sus actividades. Para ello, se requiere una reformulación de la política comunicacional del SELA y el fortalecimiento de la Oficina de Difusión, sobre todo en cuanto a instrumentos tecnológicos.

VI. Análisis de las actividades del SELA

Aunque sea un organismo internacional de dimensiones muy reducidas en relación con la amplitud de su mandato (aproximadamente 50 funcionarios en total, de los cuales 8 son funcionarios internacionales), el SELA no escapa totalmente a la tendencia—muy común en las burocracias internacionales—de extender su campo de acción: el aumento del número y de la variedad de actividades, generadas por la propia Secretaría o por los Estados Miembros, obedece muchas veces a una búsqueda de influencia, y a intereses individuales o circunstanciales más que a necesidades de interés regional y acordes con la capacidad del organismo.

La dispersión es enemiga no sólo de la eficiencia, sino también del mayor impacto que pudiera tener el organismo dentro y fuera de la región si se concentrara en lo esencial. También es enemiga de la eficiencia la institucionalización de actividades que ya no se ajustan a los objetivos originales.

En el marco de una reestructuración como la que se plantea en este documento, y teniendo en cuenta el objetivo fundamental de mejorar la capacidad de acción del organismo, la Secretaría Permanente propone **Iniciar un análisis objetivo de todos los programas y mecanismos actuales del SELA**, a la luz de los resultados obtenidos, de las expectativas de los Estados Miembros frente al SELA para los próximos años, y de los recursos humanos y financieros disponibles.

En tal sentido, **la Secretaría Permanente procederá a una revisión interna y un balance del conjunto de actividades del organismo**, formulando recomendaciones para el corto y mediano plazo en cada una de ellas. Dicho informe será presentado al XXI Consejo Latinoamericano de 1995 y servirá de base, si el Consejo lo considera oportuno, para la formulación del próximo programa de trabajo del organismo.

VII. Revisión de los recursos humanos y financieros de la Secretaría Permanente

No tendría mucho fundamento un esfuerzo de renovación global del funcionamiento del SELA sin una revisión objetiva de los recursos disponibles. Aún restringiendo el campo de acción para privilegiar lo esencial, evitar dispersiones y buscar la máxima eficiencia, no se pueden fijar metas y definir métodos sin determinar paralelamente cuáles son los recursos humanos y financieros correspondientes.

Hoy en día, la situación financiera del organismo plantea serias limitaciones a su funcionamiento y a su capacidad de apoyar a los Gobiernos, suministrar información, organizar foros de consulta y entrar en contacto con otros organismos.

En la actualidad, parece indispensable examinar y solventar los crecientes atrasos en el pago de muchas cuotas, cuya acumulación representa más de dos presupuestos totales del organismo. Cualquier esfuerzo de planificación de actividades más allá del corto plazo se convierte en un ejercicio totalmente irrealista en esta situación.

El Secretario Permanente propone que el XX Consejo Latinoamericano revise, en su conjunto, el financiamiento de la Secretaría en función de la reestructuración propuesta y de las metas a mediano plazo que decida asignarle, incluyendo la importancia relativa de los recursos

extra-presupuestarios, así como el "fondo de reserva" destinado a jubilaciones cuyo monto actual impide proceder a jubilar personal. Además, sería sumamente conveniente que el organismo disponga de una supervisión financiera que permita articular los mandatos aprobados por el Consejo Latinoamericano con la ejecución presupuestaria real, tomando como referencia el mecanismo de la 5a. Comisión de la Asamblea General de las Naciones Unidas

En este contexto, sería conveniente también que el Consejo considere un **mecanismo destinado a disuadir la acumulación de cuotas atrasadas**: (i) cuando la deuda de un Estado Miembro represente más de 2 cuotas atrasadas, el Secretario Permanente iniciará consultas con dicho Estado Miembro y con el apoyo de otros Estados Miembros, para buscar soluciones transitorias y evitar una mayor acumulación de la deuda; (ii) si dichas gestiones no son satisfactorias, y si la deuda acumulada representa 3 cuotas atrasadas, la Mesa Directiva del Consejo Latinoamericano, junto con el Secretario Permanente, iniciarán conversaciones directas con el Estado Miembro, e informarán al Consejo del resultado de dichas conversaciones; (iii) cuando la deuda acumulada representa más de 5 cuotas, el Secretario Permanente, previa información suministrada al Consejo Latinoamericano, suspenderá al Estado Miembro de las actividades del organismo, y a tal efecto, dejará de aceptar la acreditación de sus delegados a todas las reuniones del SELA, y dejará de suministrarle los documentos e informaciones emanadas del organismo.

Tanto los mecanismos de consulta y coordinación mencionados anteriormente, como las Unidades Temáticas, podrían recibir aportes financieros directos de cualquier fuente, al margen del presupuesto ordinario de la Secretaría Permanente del SELA— pública o privada, regional o extrarregional, interesada en su actividad. Esto permitiría por una parte, a los Estados Miembros manifestar su interés específico en un campo de acción en un momento determinado, en función de su propia agenda de intereses; por otra parte, al poder recibir financiamiento directo de organizaciones no gubernamentales, fundaciones privadas, centros de investigación, etc., se materializarían los contactos del SELA con actores no gubernamentales económicos y sociales.

Por otra parte, sería conveniente evaluar, en el contexto

de la reestructuración y de la metodología propuesta, la política de recursos humanos, la composición actual de la Secretaría, la estructura de cargos, la distribución de funciones y el rendimiento general del personal, incluyendo el papel de consultores externos en relación al trabajo realizado por los funcionarios de la Secretaría, considerando, como meta del ejercicio, maximizar el rendimiento del organismo.

Para solventar la escasez de personal especializado en determinados temas, y limitar el uso de consultorías externas, se podría autorizar al Secretario Permanente a solicitar a los Estados Miembros que funcionarios o expertos de sus administraciones públicas presten sus servicios al SELA durante períodos determinados y para funciones definidas de común acuerdo con el Secretario Permanente.

El costo de dichos servicios temporales sería asumido por el Estado Miembro o, según el caso, compartido con la Secretaría Permanente mediante arreglos *ad-hoc*. De esta forma, la Secretaría se enriquecería con la experiencia de un personal al cual difícilmente puede tener acceso, y a su vez, dichos funcionarios se beneficiarían de la experiencia que puedan adquirir en un organismo regional como el SELA.

VIII. Un necesario esfuerzo de reflexión

El presente documento es producto de un proceso de reflexión de la Secretaría Permanente que sólo puede tener sentido y concretarse en acciones positivas si se acompaña de un esfuerzo de reflexión similar por parte de los Estados Miembros. Las potencialidades de cambio contenidas en este conjunto de propuestas, muchas de las cuales ya se están instrumentando, se agotan allí donde comienzan las limitaciones que los Estados Miembros decidan plantear: el éxito de una renovación del SELA en el sentido señalado depende, en última instancia, del alcance del cambio que los usuarios (es decir los protagonistas) del organismo consideren conveniente, y de la respuesta que quieran dar a la pregunta clave mencionada al comienzo: **¿qué características debería tener, en su opinión, el SELA del Siglo XXI?**

Al plantear esta pregunta, más que los objetivos originales del SELA, habrá que considerar que este organismo, por la amplitud de su mandato, tiene un significado político importante: es un doble indicador tanto del grado de cohesión

de los países latinoamericanos y caribeños frente al exterior, como de su capacidad de cooperación entre ellos. El SELA surgió en un momento de mucha cohesión de la región, y mucha coincidencia en torno a la importancia de la cooperación intrarregional. Hoy, las circunstancias han cambiado y seguirán cambiando. En el nuevo contexto, **¿qué grado de cohesión y de importancia quieren expresar los Estados Miembros a través del SELA? O dicho de otra forma: ¿hasta qué punto es el SELA una expresión fidedigna de la cohesión y cooperación de la región?**

Muchas veces, y desde hace muchos años, en discusiones informales sobre el papel del SELA, se ha mencionado la referencia a la OCDE: el SELA debería, según algunas opiniones, inspirarse en ese organismo y tomarlo como ejemplo para su actuación. Cabe reconocer que la referencia no deja de ser académica y de poca viabilidad práctica: no sólo por obvias diferencias de tamaño y de recursos, sino también porque la OCDE es, en esencia, un centro de información y análisis, con un limitado impacto en cuanto a concertación de políticas, excepto en temas puntuales y meramente técnicos.

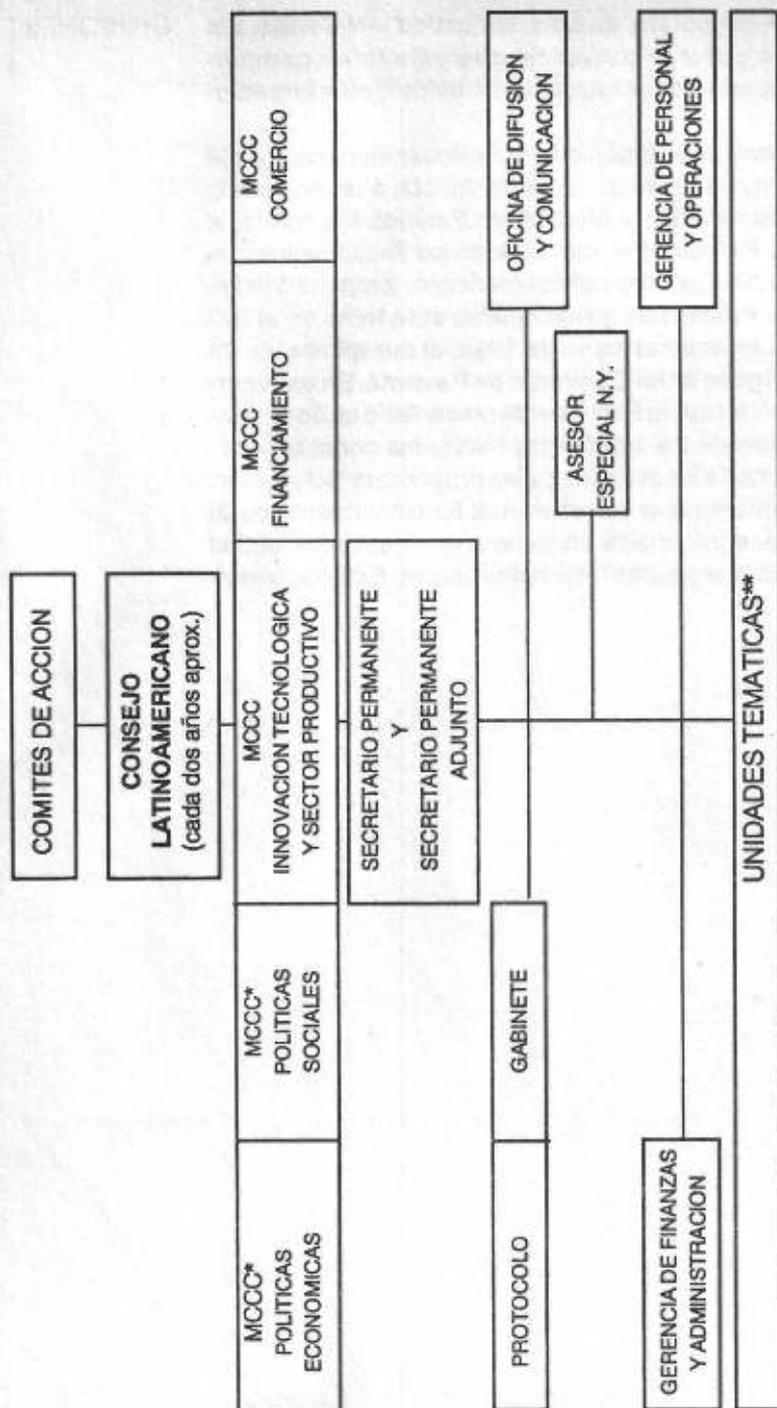
"Renovación", "reestructuración" y "revitalización" son términos que se han usado ampliamente en este texto. En realidad, "sinceración" es el término que debería inspirar tanto el debate general sobre el futuro del SELA como la consideración de los cambios operativos sugeridos: sinceración del papel del SELA en el sistema regional e internacional, y sinceración de las expectativas de los Estados Miembros en torno a dicho papel.

En este sentido, las propuestas de las páginas anteriores son más relevantes por el debate que pretenden provocar que por su valor intrínseco. Este documento ya habrá logrado gran parte de su objetivo si el XX Consejo Latinoamericano simplemente acepta el desafío de adelantar un proceso de reflexión sobre el futuro del organismo, y si considera estas propuestas como un pretexto válido para ello.

La reflexión que pueda realizar el Consejo Latinoamericano en torno a estas interrogantes no podrá obviar el evidente vínculo entre lo que se espera del SELA y la agenda que se plantea a la región en los próximos años, marcada por fenómenos nuevos y complejos. Definir el futuro del SELA significa también definir, en términos de cooperación y solidaridad, los denominadores co-

munes de los países de América Latina y el Caribe, los temas que generan convergencias y acciones compartidas, más allá de los intereses individuales o inmediatos.

Consciente de que los planteamientos contenidos en este documento representan una contribución a un necesario proceso de reflexión a nivel de los Estados Miembros, el Secretario Permanente, con base en los lineamientos que reciba del XX Consejo Latinoamericano, propone **iniciar consultas informales y reexaminar este tema en el XXI Consejo Latinoamericano de 1995, al cumplirse los 20 años de vigencia del Convenio de Panamá.** En esa oportunidad, la Secretaría Permanente presentaría un documento de análisis de las actividades realizadas por el organismo; presentaría los avances de las propuestas incluidas en este documento que se refieren al funcionamiento de la Secretaría; e informaría en torno a los resultados de las mencionadas consultas informales con los Estados Miembros.



¹ MCC- Mecanismo de Cooperación, Consulta y Coordinación.

² Según las necesidades, el Secretario Permanente decidirá el número y la naturaleza de las Unidades Temáticas.

La Agenda para el Desarrollo y la Reestructuración de los Organismos Económicos Internacionales

⇒ *Secretaría Permanente del SELA*

El presente informe reproduce el documento SP/CL/XX.O/Di No. 14, presentado ante el XX Consejo Latinoamericano del SELA, celebrado en México, del 30 de mayo al 3 de junio de 1994

I. La Agenda para el Desarrollo

El tema de la "Agenda para el Desarrollo" es, como se sabe, el más importante del área económica inscrito en el temario del próximo período de sesiones de la Asamblea General de las Naciones Unidas. Como se refiriera en el documento preparado para la III Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno¹, este tema obedece a una propuesta adelantada hace dos años por el Grupo de los 77 (fundamentada en una iniciativa de Brasil) basada en la percepción de que las Naciones Unidas venía concentrando demasiado sus energías en los asuntos relativos al mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales, en desmedro de la atención a los problemas del desarrollo. La idea central es que una Agenda para el Desarrollo debería ser el complemento necesario de la famosa "Agenda para la Paz" propuesta por el Secretario Boutros Ghali en 1992 y aprobada por la Asamblea General de la ONU ese mismo año.

La propuesta del Grupo de los 77 llevó a la consecuente negociación y adopción por la Asamblea General de las Resoluciones 47/181, en 1992, y 48/166, en 1993. La primera de éstas pidió al Secretario General la preparación de un informe —a ser sometido a la consideración de la Asamblea— en el que se refirieran los principales elementos y prio-

ridades que, a su juicio, deberían estar incluidos en una actualizada "Agenda para el Desarrollo", incluyendo los aspectos institucionales y operativos relativos al realce del papel de las Naciones Unidas en la promoción del desarrollo y de la cooperación económica internacional, así como una coordinación más efectiva con las instituciones de Bretton Woods y otras agencias especializadas del sistema.

Señalando que requería profundizar una serie de consultas con los Estados Miembros y otras entidades antes de poder producir un informe tan importante, el Secretario General solicitó autorización a la Asamblea para postergar la presentación del mismo hasta el 49° período de sesiones, es decir, hasta este año 1994.

La autorización fue concedida por medio de la Resolución 48/166 antes mencionada, en la cual la Asamblea también aprovechó para solicitar a su actual Presidente, Embajador Samuel Insanally de Guyana, la realización de sus propias consultas "amplias" sobre el tema, incluyendo en ellas a las agencias del sistema ONU, otras organizaciones y entidades internacionales, e instituciones de carácter científico y académico.

Estas consultas del Presidente de la Asamblea General sobre la Agenda para el Desarrollo se realizarán, bajo la forma de "audiencias" públicas, la semana del 6 al 10 de junio próximo.

Las audiencias del Presidente Insanally se dedicarán a los siguientes cinco temas, cada uno a ser considerado en dos sesiones de medio día: (1) vínculos entre el desarrollo, la paz y la seguridad; (2) retos e imperativos para el crecimiento y el desarrollo sostenible: la gente primero; (3) la globalización: impactos y acción requerida; (4) una nueva empresa común para el desarrollo global; (5) la coordinación y el apoyo institucional: el papel del sistema de las Naciones Unidas.

En cada sesión se contará con las presentaciones de tres personalidades o expertos en las respectivas materias, quienes serán interrogados por un panel compuesto de varios embajadores de los Estados Miembros de la ONU, los cuales rotarán día a día en sus funciones.

Por su carácter novedoso, la celebración de estas audiencias ha producido bastante expectativa en los círculos de la ONU y se espera que las discusiones que allí se en-

tablen puedan servir de insumo útil para las deliberaciones intergubernamentales sobre la Agenda para el Desarrollo.

La Representación del SELA en Nueva York ha sido invitada a formar parte del "Grupo Asesor" que asiste al Presidente en la organización sustantiva de estas audiencias.

Existe expectativa por las características del Informe que deberá presentar el Secretario General, el cual hasta mediados de mayo de 1994, aún no había sido oficializado. Vale la pena recordar que, en su proyecto de resolución original, los países en desarrollo subrayaban la necesidad de abordar nuevamente, en la Agenda para el Desarrollo, los "problemas interrelacionados del comercio, las finanzas, la deuda externa y la tecnología". Es decir, si bien están abiertos a considerar enfoques y elementos novedosos con relación a toda la problemática del desarrollo, no están dispuestos a abandonar la consideración de sus clásicos aspectos estructurales y de sus variables económicas claves.

II. Reestructuración de organismos económicos Internacionales

Los creadores de las Naciones Unidas hace medio siglo, aún cuando concentraron sus energías en el objetivo de reconstruir el orden internacional después de la Segunda Guerra Mundial y tratar de impedir el surgimiento de futuras conflagraciones, también dedicaron atención (más de lo que comúnmente se piensa) al tema de la cooperación internacional para el progreso y el desarrollo económico internacionales.

Fue así que se estableció, como uno de los órganos principales de la ONU, el Consejo Económico y Social (ECO-SOC), con amplios poderes para actuar en este campo, tanto en lo que concierne a la formulación y concertación de políticas como a la coordinación de acciones a niveles intergubernamental e interagencial.

En la Conferencia de Bretton Woods, al plantearse la creación del Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la Organización Internacional del Comercio (que sólo se materializó "provisionalmente" en el GATT), el propio Lord Keynes siempre vislumbró que estas entidades, junto con el resto de "agencias especializadas", actuarían dentro del marco político y bajo la coordinación general de la Organización de las Naciones Unidas.

Como es bien sabido, las realidades políticas y económicas de los últimos 50 años resultaron muy distintas de aquellos ideales, lo cual se reflejó en el desarrollo de la propia estructura funcional y operativa del sistema de la ONU y en la actitud asumida hacia la Organización por los mismos estados miembros. Pero, con el colapso de los regímenes comunistas de Europa y el fin de la Guerra Fría —y acercándose el 50° Aniversario de su establecimiento— se ha planteado nuevamente, con bastante fuerza, el objetivo de "revitalizar" la ONU y permitirle verdaderamente desempeñar, quizás por primera vez, todas las responsabilidades para las que fue creada. Fue dentro de este espíritu que surgieron las iniciativas de la Agenda para la Paz y, después, la Agenda para el Desarrollo.

Por otra parte, ya tiene varios años en instrumentación el llamado proceso de "reestructuración y revitalización de las Naciones Unidas en las esferas económica y social", siendo uno de los últimos logros importantes, la adopción por la Asamblea General en 1991 de su Resolución 45/264, por medio de la cual se acordaron una serie de medidas para fortalecer el propio ECOSOC y sus entidades subsidiarias, y el Compromiso de Cartagena aprobado por la VIII UNCTAD, en el que se establece una serie de cambios importantes en la maquinaria intergubernamental de dicho organismo (ver documento SP/CL/XVIII.O/Di No. 16 "Evaluación de los Resultados de la UNCTAD VIII" presentado a la XVIII Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano).

En la actualidad, el aspecto dominante en el posible reordenamiento de los organismos internacionales económicos es la aparición de la nueva Organización Mundial de Comercio, derivada de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, y sus eventuales vínculos con las instituciones financieras —Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional— y con las propias Naciones Unidas.

Las relaciones entre la ONU y los organismos y Bretton Woods, principalmente el grado de "independencia" de estos últimos, ha sido un tema delicado y largamente debatido. Se ha puesto de manifiesto la existencia de profundas diferencias al respecto, así como el carácter sensible de las consideraciones técnicas y políticas que han tenido lugar. Con la introducción de un tercer y poderoso organismo autónomo, el cuadro indudablemente se complicará aún más. Prueba de ello han sido las controversiales declara-

ciones del Director General del GATT en las que adelantó la propuesta de establecer un "mecanismo internacional de comunicación y cooperación sobre asuntos económicos", con la participación de países desarrollados y en desarrollo (pero evidentemente fuera del marco de la ONU), cuyo "apoyo institucional le sería extendido por las tres instituciones de Bretton Woods, trabajando juntas". Ya algunos han llamado esta idea la institución de una nueva "Santa Trinidad", con enorme influencia y poderes para imponer sobre los países débiles todo tipo de políticas y condicionalidades cruzadas.

Por lo anterior, parecería el momento adecuado para plantear una nueva reflexión conjunta, seria y profunda, sobre todo este asunto. Ello puede hacerse perfectamente en el contexto de la discusión de la Agenda para el Desarrollo ya que en la citada Resolución 47/181, gracias a la insistencia del G-77, se hizo un requerimiento expreso de que el informe del Secretario General contenga "un análisis y recomendaciones sobre las formas de realzar el papel de las Naciones Unidas y la relación entre éstas y las instituciones de Bretton Woods en la promoción de la cooperación internacional para el desarrollo...".

Lejos de aspirar a que las instituciones de Bretton Woods se "sometan" a la Asamblea General, y apoyados en un criterio más práctico, los países en desarrollo deberían plantear la necesidad de reconocer al ECOSOC como al principal órgano formulador y coordinador de políticas a nivel mundial, calidad que le otorga la Carta misma de las Naciones Unidas.

En este orden de ideas, dentro del espíritu de revitalización de la organización, lo que se requiere es dotarlo de capacidad a fin de que resulte aceptable para todos los países. Esto haría innecesario el pensar en el establecimiento de nuevos cuerpos, como el llamado "Consejo de Seguridad Económico", o de mecanismos extra-ONU, como aquél sugerido por el señor Sutherland o el propuesto "diálogo G7/G15".

Para los países relativamente pequeños y en desarrollo, no cabe duda de que el marco de las Naciones Unidas —con su apego a los principios de la universalidad, la igualdad y la transparencia— sigue siendo el que les ofrece mayor posibilidad de participación en los asuntos económicos internacionales. Deben, por lo tanto, defenderlo frente a las iniciati-

vas de trasladar los focos de discusión y acción hacia otras instancias. Pero deben, también, estar dispuestos a hacer ciertas concesiones en la búsqueda del consenso político, como sería por ejemplo el acceder a una reducción en la membresía del Consejo Económico y Social—guardando los debidos equilibrios regionales y de intereses— que le facilite a este órgano actuar en forma más dinámica y eficaz.

III. Implicaciones para el SELA

Desde la perspectiva de los países en desarrollo, el ideal de un "nuevo y reforzado multilateralismo", debería estar firmemente anclado en las Naciones Unidas. Partiendo en primera instancia del núcleo central constituido por la Asamblea General y el ECOSOC, pasando en segundo turno por los órganos directamente subsidiarios como la UNCTAD, el PNUD y otros organismos operacionales, y en tercer lugar por las agencias sectoriales especializadas, es en el sistema ONU donde los países en desarrollo tienen las mayores posibilidades de actuar y de ser escuchados.

En la medida en que las entidades se hacen más autónomas (como el BIRF y el FMI) o totalmente independientes (como la propuesta OMC), no cabe duda de que estos países van quedando relegados a planos mucho más secundarios, llegando en el extremo a convertirse en meros observadores —y cumplidores— de las grandes decisiones que les afectan, tomadas por los países más poderosos e influyentes.

Pero, independientemente de que se logre o no fortalecer el papel central de las Naciones Unidas en la promoción de la cooperación internacional para el desarrollo, parece claro que el mundo está entrando en una nueva fase de los organismos internacionales, caracterizada por una fuerte "realpolitik" y por una abierta prevalencia de los intereses de los países industrializados y de su manera de enfocar los problemas que conciernen a todos.

Cada día que pasa, tiende más a desaparecer, o por lo menos a disminuir, el planteamiento de los problemas bajo el clásico enfoque "Norte-Sur" y las tradicionales tomas de posición conjuntas de los países en desarrollo frente a los desarrollados.

Hechos centrales como las negociaciones de la Ronda Uruguay, el establecimiento del NAFTA, y la conformación

del llamado "Foro de los Estados de la Cuenca del Pacífico", entre otros, están cambiando profunda e irreversiblemente la manera en que muchos países en desarrollo se consideran a sí mismos y su inserción en el sistema de relaciones económicas internacionales. Ello ha obedecido, por supuesto, no sólo a lineamientos de tipo político y estratégico adoptados consciente y soberanamente por estos países, sino también al propio grado avanzado de desarrollo relativo alcanzado por muchos de ellos —especialmente del Sudeste de Asia— que puede pensarse los colocan en algo distinto al "Tercer Mundo".

El reemplazo de los regímenes comunistas de Europa oriental, por gobiernos pro-capitalistas añade complejidad (y confusión) a todo este "realineamiento" mundial de posiciones, intereses, estrategias y objetivos. Estos países "en transición" quieren, para algunos efectos, ser considerados como países en desarrollo y recibir asistencia financiera y técnica externa; pero, para otros efectos, no vacilan en subrayar su condición "Occidental" y su solidaridad con las posiciones e intereses de grupo asumidas por los países de Europa occidental, los Estados Unidos y el Japón.

El SELA debe trabajar dentro de estas nuevas realidades. En la medida que las Naciones Unidas sean un ámbito para el desarrollo de deliberaciones sustantivas, el SELA debe estar presente y seguir de cerca ese proceso, ofreciendo a los Estados Miembros el asesoramiento que requieran y sirviendo de foro para la concertación a nivel del G-77 (lo cual se tenderá a hacer cada vez menos) o para configurar una posición regional directamente frente al resto del mundo (lo cual seguramente se hará cada vez más).

En lo que concierne a entidades internas de la ONU como el PNUD y la UNCTAD, ya existe una importante tradición de actuación del SELA, la cual se debe reforzar, junto con una presencia cada vez más efectiva en las deliberaciones de la propia Asamblea General, el ECOSOC y las Comisiones funcionales subsidiarias de estos órganos, tales como la Comisión de Desarrollo Sostenible, el Comité Preparatorio de la Conferencia Cumbre sobre Desarrollo Social, etc.

En cuanto a las agencias especializadas del sistema en el área económica, se requiere también una actuación eficaz y creciente del SELA. Deben profundizarse, por ejemplo, los vínculos con el "Grupo de los 24" y con los Directores Ejecutivos de los países de la región en el Banco Mun-

dial, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Interamericano de Desarrollo.

De igual forma, debería instrumentarse un mecanismo que permita la presencia del SELA en los trabajos de la nueva Organización Mundial de Comercio, incluyendo la disponibilidad para dar asistencia *in situ* a los Estados Miembros que la requieran, en la misma forma en que se hizo en el GATT durante el transcurso de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay.

Con relación a los organismos regionales y hemisféricos, y vista la importancia que sin duda adquirirá en la agenda de América Latina y el Caribe el tema de sus relaciones económicas con los Estados Unidos y Canadá, deberá considerarse una nueva relación de trabajo con la Organización de los Estados Americanos.

De nuevo, el rol del SELA allí debería consistir en facilitar la coordinación de posiciones de los países latinoamericanos y del Caribe con relación a los temas de la agenda hemisférica, particularmente el objetivo de construir una gran Zona de Libre Comercio y la articulación de este propósito con los esfuerzos latinoamericanos y caribeños de integración regional y subregional en marcha.

En este último punto se pone de manifiesto que las dos grandes vertientes de acción del SELA —la concertación y la cooperación— deben complementarse y reforzarse mutuamente, quizás con más razón en el mundo de hoy que cuando el organismo se fundó, hace 19 años.

Notas

1. *Agenda para el Desarrollo: Reflexiones y Propuestas*, Secretaría Permanente del SELA, 1993.

Programa del SELA para el fortalecimiento de las relaciones entre América Latina y el Caribe

→ *Secretaría Permanente del SELA*

Resumen del documento de igual nombre (SP/CL/XX.O/DT No. 14) presentado en el XX Consejo Latinoamericano del SELA, celebrado en México, del 30 de mayo al 3 de junio de 1994.

I. Introducción

Debido a las diferencias históricas, lingüísticas y culturales existentes entre los estados de América Latina y el Caribe, la Secretaría Permanente del SELA ha adoptado recientemente la posición de que, el proceso de fortalecimiento de la cooperación y la integración en la región ha de contemplar una serie de medidas especiales de acercamiento entre ambas subregiones.

Es ésta la idea que sustenta el programa que la Secretaría Permanente presentase ante la XIX Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano como aporte para el fortalecimiento de las relaciones entre los países de América Latina y el Caribe.

El presente documento rinde cuenta de lo que se ha realizado hasta ahora en relación con este punto (un éxito importante fue el apoyo formal al programa expresado por el PNUD en noviembre de 1993); adicionalmente, se hace una evaluación de las que la Secretaría considera las tareas más urgentes relacionadas con la continuación del programa.

1. Aumento del conocimiento mutuo entre las subregiones de América Latina y el Caribe

Consciente del poco conocimiento que tienen ambas subregiones de los acontecimientos que tienen lugar en cada una de ellas, la Secretaría Permanente ha estado produciendo desde el 15 de enero de 1993 un boletín quincenal que brinda a los lectores del Caribe información sucinta y actualizada sobre los esfuerzos de integración en América Latina.

A juzgar por las reacciones de los lectores, esta producción ha estado satisfaciendo una vital necesidad de información. Este servicio ha sido ahora extendido para incluir un boletín equivalente, preparado en español, sobre el proceso de integración del Caribe destinado a los lectores de América Latina.

Por otra parte, la Secretaría está por dar los primeros pasos para dar a conocer un documento de proyecto para una producción audiovisual en español latinoamericano sobre diversos aspectos de la realidad caribeña: su historia y geografía, sus percepciones y características particulares que conforman la personalidad del Caribe, sus tipos de gobiernos, sus principales actividades económicas, sus esfuerzos de integración, sus diferentes razas, etc.

En este mismo contexto de acercamiento de profesionales de las dos subregiones fuera del ámbito estrictamente gubernamental, la Secretaría Permanente se encuentra actualmente celebrando consultas con el Presidente de la Caribbean Association of Industry and Commerce, con miras a reprogramar para finales de 1994 el Encuentro de Empresarios de América Latina y el Caribe, pospuesto por primera vez en 1993.

2. Comercio exterior**a. La Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales**

La Secretaría Permanente ha continuado desempeñando su papel de Secretaría Técnica para los países de la región de América Latina en relación con las negociacio-

nes comerciales multilaterales y la fase posterior de la Ronda Uruguay.

En lo que respecta a los países del Caribe, la Secretaría, en colaboración con el proyecto LATINTRADE, organizó un Seminario en Kingston, Jamaica, del 24 al 25 de febrero pasado, con el fin de explicar los resultados de dichas negociaciones.

Tras esta reunión, la Secretaría celebró posteriormente, del 7 al 11 de marzo, un seminario en St. John's, capital de Antigua & Barbuda, para los países de la OECS con el fin de brindarles una visión general de los resultados de las negociaciones y celebrar cursos de capacitación en los programas TRAINS & SMART.

A través de estas actividades, los estados del Caribe, la mayoría de los cuales no participó en las negociaciones de la Ronda Uruguay, pudieron conocer en términos resumidos la naturaleza de los acuerdos alcanzados y tener una visión global de los desafíos y oportunidades que genera la nueva Organización Mundial de Comercio.

b. Impacto y potencial del nuevo Mercado Unico Europeo

Para los países del Caribe, la creación del Mercado Unico Europeo tiene importantes implicaciones. La prosperidad de la Unión Europea (UE) podría, en teoría, estimular la demanda de bienes del Caribe.

Si bien los estados del Caribe indudablemente tienen que ganar con este aumento de la prosperidad, existen inquietudes en torno a algunos de los cambios que aportará el nuevo mercado.

Uno de los principales desafíos que confrontan las firmas caribeñas proviene de un endurecimiento del entorno regulatorio surgido a consecuencia del proceso culminado en 1992.

La política de competencia en la Unión Europea, que se ha convertido en el elemento central del Mercado Unico, crea problemas de cumplimiento cada vez mayores para los exportadores de bienes y servicios no miembros de la Unión; la jurisdicción de la legislación de la UE ha sido extendida hasta alcanzar a productores y exportadores no miembros de la Unión que ni siquiera están establecidos en la comunidad.

Un área en la cual los exportadores caribeños podrían verse afectados es la de las prohibiciones contra las prácticas comerciales injustas por parte de empresas predominantes.

Otro aspecto del nuevo entorno reglamentario es la serie altamente compleja de normas de origen que han sido estipuladas para enfrentar la nueva era de manufactura cada vez más globalizada de productos.

La armonización de normas técnicas y de producto es una de las piezas fundamentales del edificio de 1992 que puede tener un impacto severo sobre los exportadores que intentan penetrar en el mercado de la UE.

Finalmente, si bien la política antidumping, que con frecuencia es considerada uno de los instrumentos de proteccionismo, es anterior al Mercado Unico, podría convertirse en un recurso utilizado más frecuentemente por los productores de la Unión en un entorno más competitivo.

Frente a este complejo panorama, la Secretaría del SELA prepara actualmente la publicación de un estudio que orientaría a los gobiernos del Caribe en sus esfuerzos por afrontar todo el nuevo entorno regulatorio creado por el Mercado Unico Europeo, lo que les permitiría tener un mejor conocimiento de la nueva gama de regulaciones, con el objeto de garantizar la preservación de los beneficios que disfrutaban las exportaciones hacia dicho mercado.

3. Posibles Implicaciones del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte

Estados Unidos ha sido el mercado de exportación más importante para los países de América Central y el Caribe. La puesta en vigor del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) genera una nueva realidad que podría tener impactos de gran envergadura sobre las economías de Centroamérica y el Caribe en tres sentidos:

– El nuevo acceso libre de impuestos de la producción mexicana al mercado estadounidense y sus ventajas sobre la producción caribeña en términos de costos (el factor de inversión más importante en estos sectores) implican una reducción de la competitividad del Caribe en este mercado;

– Esta merma de la competitividad se reflejará de manera más preponderante en las exportaciones no tradicionales de prendas de vestir, textiles y agricultura del Caribe en el mercado estadounidense;

—Esta pérdida de competitividad afectará seriamente las actuales estrategias de desarrollo económico del Caribe, lo que forzaría a la industria y a los gobiernos a revisar y evaluar las políticas económicas actuales y a desarrollar alternativas estratégicas dirigidas a mantener la competitividad en estos sectores, al mismo tiempo que se promueve el tipo de ajuste económico necesario para que la región pueda competir de manera efectiva dentro de un entorno hemisférico de comercio liberalizado.

En su XIX Reunión Ordinaria celebrada en Caracas en octubre de 1993, el Consejo Latinoamericano del SELA adoptó una declaración en la cual destaca la importancia de tomar en cuenta los intereses y las particularidades de los países más pequeños de la región en los procesos de liberalización del comercio, que tienen lugar en los países industrializados.

La Secretaría ha propuesto la realización de un estudio que se concentraría en el impacto económico de la liberalización del comercio (específicamente el TLCAN) sobre las economías de la Cuenca del Caribe; el trabajo abarcaría diversos estudios de caso en la región del Caribe insular y Centroamérica.

Además del sondeo macroeconómico general del impacto del libre comercio sobre la región, el estudio, a partir de criterios relacionados con la competitividad se concentraría en un análisis del impacto, a nivel sectorial e industrial, del libre comercio sobre las prendas de vestir, los textiles y la agricultura de la región.

Más aun, el trabajo buscaría analizar y evaluar las actuales estructuras y regímenes de comercio y producción regionales (aranceles, regulaciones sobre exportaciones e importaciones, zonas de libre comercio) con el fin de poder prever el potencial impacto de la liberalización del comercio en el principal mercado de exportación de la región (Estados Unidos) sobre estas estructuras y regímenes, y de qué manera las mismas afectarían las actuales operaciones de producción para exportación en estos sectores.

Finalmente, el estudio formularía recomendaciones de política pública y de sector privado sobre lo que podría hacerse para contrarrestar el potencial impacto negativo del libre comercio sobre estas economías en general y sobre estos sectores en particular.

Este estudio consistiría en un análisis detallado, por pro-

ducto y categoría de producto, del impacto que en términos de comercio e inversiones tendría el TLCAN sobre dos industrias críticas de importación del Caribe: (a) textiles y prendas de vestir y (b) agricultura.

Adicionalmente, sobre la base de estas evaluaciones, se formularían recomendaciones relacionadas con las diversas opciones de política económica, tanto pública como privada, para los gobiernos y empresas de Centroamérica y el Caribe que éstos podrían considerar poner en práctica con el fin de preparar a las economías y pueblos del Caribe ante los ajustes sectoriales, industriales y macroeconómicos que resultarán de estos procesos de liberalización del comercio.

4. Transporte y comunicaciones

Hace dos años, la Secretaría encomendó un estudio, cuyo objetivo primordial consistía en brindar los elementos necesarios para tomar decisiones de política sobre el establecimiento de vínculos aéreos y marítimos entre los países de Centroamérica y el Caribe, con el fin de facilitar el tránsito tanto de pasajeros como de carga.

La ampliación de este estudio había sido pospuesta, dado que el Banco de Desarrollo del Caribe (CDB) también estaba por encargarse un estudio sobre el tema de los vínculos aéreos y marítimos entre los miembros latinoamericanos del CDB (Colombia, México y Venezuela) y los países del CARICOM.

Luego de las consultas pertinentes entre el CDB y el SELA, se decidió que este último esperaría la conclusión del estudio del CDB, tras lo cual ambas partes determinarían la forma en que los dos esfuerzos podrían complementarse entre sí y la manera en que los mismos podrían ser combinados en el futuro. El informe del CDB ya ha sido concluido, y la Secretaría del SELA ha sido invitada a una reunión que se celebrará en Georgetown durante la primera semana de junio de 1994, ocasión en la cual se estudiará, entre otras cosas, la manera en que ambos organismos pueden combinar sus esfuerzos para apoyar el fortalecimiento de los vínculos de transporte y comunicación entre los países del G-3 y Centroamérica por una parte, y los países del CARICOM, por la otra.

a. Programa Bolívar

Desde la última reunión del Consejo, la Secretaría ha continuado promoviendo activamente el Programa Bolívar en la región del Caribe. En septiembre de 1993, con la firma de un acuerdo de cooperación con el Consejo Caribeño de Ciencia y Tecnología, se ha constituido la Oficina Nacional de Enlace del Caribe (ONE), que funciona en Puerto España, Trinidad y Tobago.

En noviembre de 1993, se realizó una visita oficial a Suriname y en marzo de 1994, visitas a la República Dominicana y Trinidad y Tobago, respectivamente. En estos dos países se ha iniciado el proceso de constitución de sendas comisiones nacionales y de la identificación de las contrapartes locales que auspiciarían la puesta en operación de las futuras ONE's. Además, el Gobierno de Jamaica ha hecho una solicitud formal de incorporación al Mecanismo ENLACE.

b. Producción alimentaria y exportación

Los países de CARICOM exportan una serie de productos agrícolas hacia Europa. El azúcar, el arroz y el ron gozan de acceso preferencial en virtud de la Convención de Lomé IV. No cabe duda de que, después del año 2000, tales acuerdos serán completamente eliminados, lo que colocará a las exportaciones de estos países en las mismas condiciones de competencia que las exportaciones similares provenientes de otras naciones.

El desafío más importante que enfrentan los estados de CARICOM reside en que ya ha concluido la era de la diplomacia de protesta; en su lugar, están a punto de ingresar en un entorno comercial internacional altamente competitivo en el cual están obligados a realizar las más realistas evaluaciones de sus puntos fuertes y sus puntos débiles y a obtener el máximo de los primeros, lo que convertiría a sus industrias en empresas más competitivas y ampliaría su mercado, haciendo su producción más eficiente.

La Secretaría del SELA considera esencial analizar las implicaciones de esta pérdida de acceso preferencial para el desarrollo económico de los países exportadores de

CARICOM. El análisis se concentraría individualmente en tres de los productos que actualmente son objeto de trato preferencial: azúcar, arroz y ron.

Se analizaría en cada caso cuál sería el costo del producto sin el trato preferencial, se compararían dichos costos con el costo de productos similares de otros productores, se compararían las normas con las de otras fuentes; en otras palabras, se estudiarían todas las deficiencias que se vieron protegidas por las preferencias de mercado disfrutadas hasta ahora.

A partir de ese punto, se procedería a un análisis de los nuevos hábitos de producción y comercialización que los productores de CARICOM necesitan adquirir con el fin de ajustar sus productos a las demandas del mercado internacional.

La idea del estudio consiste en brindar una serie de recomendaciones que serían analizadas tanto por el sector público como por el sector privado en relación a lo que pueda hacerse para aumentar la competitividad y, en general, ayudar a los países a prepararse para la era del comercio abierto.

6. Políticas macroeconómicas y equidad social

a. Movilización de los servicios de personal capacitado del Caribe en apoyo al desarrollo de la región .

La importancia de los recursos humanos es fundamental para una subregión como la caribeña, cuya población combinada en los trece territorios que la componen es menor de cinco millones de personas. Sin embargo, si observamos más detenidamente el número de personas calificadas que la región del Caribe ha producido, así como la gama de sus destrezas y la calidad de las contribuciones que están haciendo en diversos países e instituciones, queda demostrada la necesidad de abordar el problema de los recursos humanos del Caribe desde otra perspectiva.

Ello implicaría una superación del hábito de ver estas destrezas que emigran de la región como destrezas que ésta pierde y modificar el *slogan* y las actividades de regreso a la región.

La Secretaría celebra actualmente consultas con la Uni-

versidad de las Indias Occidentales para elaborar un mecanismo que permita a los gobiernos del Caribe involucrar a personal calificado de la región, en cualquier parte del mundo que se encuentre, en los esfuerzos de los gobiernos del Caribe por alcanzar el desarrollo económico y responder a los desafíos que plantea la inserción en la economía internacional.

Esta participación sería garantizada mediante las contribuciones de estas personas, de una manera sistemática y continua, a los esfuerzos que emprendan los gobiernos del Caribe como respuesta a los desafíos identificados anteriormente. La reunión con las autoridades de la universidad ha sido pauta para que coincida con la reunión de Jefes de Gobierno de CARICOM en julio de 1994.

b. Situación de los estados insulares en desarrollo

La Secretaría Permanente fue invitada a participar en la Reunión de ONG del Caribe, celebrada en Puerto España en marzo de 1994, como preparatoria para la Conferencia Mundial sobre Desarrollo Sostenible de los Pequeños Estados Insulares en Desarrollo (SIDS), entre los cuales figuran ocho Estados Miembros del SELA.

La Secretaría aceptó esta invitación y pudo hacer un aporte para la elaboración del Programa de ONG del Caribe con miras a la Conferencia Mundial.

La Secretaría participó igualmente en la Conferencia Mundial en sí, celebrada en Barbados, evento que también ayudó a promover entre los estados de la región. En su presentación, durante el debate general de dicha conferencia, se llamó la atención sobre los acuerdos actualmente en proceso con la CEPAL y la Universidad de Ottawa para la celebración, en Caracas, de una reunión de expertos con el fin de profundizar el estudio del concepto de desarrollo sostenible, ejercicio en el cual se brindaría especial atención al desarrollo sostenible de los estados insulares en desarrollo.

La Secretaría formuló igualmente una propuesta pública, en respuesta a la preocupación frecuentemente expresada por los SIDS de la región del Caribe, para programar una actividad cuyo propósito sería el de estudiar la manera de abordar los problemas de desechos de esta categoría de países en la región del Caribe.

La decisión que adoptaran en 1992 los Jefes de Gobierno de CARICOM relativa a la creación de la Asociación de Estados del Caribe, conformada por treinta y siete estados y territorios de América Latina y el Caribe, y que surge luego de otras iniciativas destinadas a fortalecer las relaciones entre América Latina y el Caribe, constituye una de las empresas de mayor envergadura dirigidas a erigir puentes de comunicación distintos a los establecidos hasta ahora en la región.

La Secretaría Permanente del SELA ha mantenido un estrecho contacto con las labores del grupo de trabajo que ha estado preparando el proyecto de Convenio de la Asociación. Además de las contribuciones directas que ha hecho el representante de la Secretaría al desarrollo de las tareas del grupo de trabajo, se ha reconocido el valioso papel que desempeñaría la Secretaría como parte de la infraestructura técnica de la Asociación una vez creada la misma.

8. Relaciones entre las Secretarías de CARICOM y el SELA

Ya sea a nivel formal o informal, las relaciones entre ambas Secretarías continúan siendo dinámicas, estrechas, cordiales y mutuamente vigorizantes.

Además de la contribución de su trabajo técnico y sus esfuerzos de coordinación en nombre de América Latina y el Caribe, la Secretaría Permanente del SELA tiene igualmente el honor de prestar apoyo logístico a la Secretaría de CARICOM en una serie de áreas de interés mutuo, y mantiene su disposición a fortalecer y profundizar estos esfuerzos de cooperación en el futuro.

Por otra parte, la ayuda del SELA a los estados de CARICOM se ha extendido más allá de sus miembros en dichas subregiones, para incluir estados no miembros, tales como los países de la OECS (excepción hecha de Grenada, obviamente) y las Bahamas.

Ejemplos de esta contribución son: el Seminario celebrado en Antigua y Barbuda el pasado mes de marzo, tras la conclusión de las negociaciones de la Ronda Uruguay, en beneficio de los estados de la OECS, con el fin de informar-

les sobre la importancia que para estos países tienen los resultados de dichas negociaciones, y la iniciativa que tomó la Secretaría Permanente de invitar a estos estados a considerar su adhesión al Convenio de Panamá.

II. Nuevas vías de fortalecimiento de las relaciones entre América Latina y El Caribe

1. Intercambio de Información entre empresarios

Existe la necesidad entre los empresarios de cada una de las subregiones de contar con información permanente sobre las compañías existentes en la otra parte (como por ejemplo, perfiles de las compañías e informes corporativos).

La Secretaría realiza esfuerzos por desempeñar el papel de facilitador para poner esta información a la disposición de ambas partes. Como un primer paso en esta dirección, se han realizado contactos con algunas cámaras de comercio de América Latina con el fin de identificar qué informes corporativos están ya en inglés.

2. Cooperación financiera

Como bien ha señalado la Secretaría Permanente en ocasiones anteriores, el financiamiento es un área potencialmente fructífera de cooperación entre América Latina y el Caribe.

La Secretaría Permanente ha insistido en la conveniencia de analizar, en el contexto de una integración más estrecha de los mercados financieros internacionales, la posibilidad de establecer vínculos entre el mercado de valores de CARICOM y cada una de las bolsas de valores de América Latina.

III. Los Estados del Caribe y los desafíos actuales

1. Diálogo trilateral: CARICOM, la Unión Europea y el TLCAN

Los estados del Caribe están dándose cuenta con suma rapidez tanto de la plena dimensión como de las potenciales implicaciones funestas que para sus economías podrían

tener los recientes cambios que están teniendo lugar en el escenario internacional.

Para los países de CARICOM, Estados Unidos y Europa han sido tradicionalmente sus más importantes mercados de exportación. Se han suscitado en estos dos mercados algunos cambios significativos que podrían tener serias consecuencias para la continuación del acceso de las exportaciones de estos países hacia los mismos.

Por una parte, se encuentra el TLCAN, en virtud del cual la producción mexicana, de más bajo costo, disfrutará un acceso libre de aranceles al mercado estadounidense, reduciéndose de esta manera la capacidad competitiva del Caribe en dicho mercado; este mismo acuerdo amenaza con socavar los beneficios que los países del Caribe han estado disfrutando en el marco de la ICC.

Por otra parte, independientemente de las pertinentes consideraciones sobre futuros niveles de cooperación, la creación del Mercado Unico Europeo ha traído consigo un entorno regulatorio más estricto (política de competencia, reglas de origen, armonización de normas técnicas, etc.) que dificultarán cada vez más el acceso de los exportadores de CARICOM a dicho mercado.

No cabe duda alguna de que conviene a los intereses de los países de CARICOM asegurarse de mantener y mejorar su acceso tanto al TLCAN como al mercado europeo.

Si los estados de CARICOM no tienen éxito en su esfuerzo por lograr la inclusión de acuerdos de tipo no recíproco en el TLCAN, la desigualdad entre ambos grupos de países elevaría en grado sumo la conveniencia de iniciar un proceso de negociación entre ambas partes sobre los términos en que la reciprocidad sería instituida. También sería conveniente desarrollar un proceso similar con Europa.

A la luz de lo anteriormente expuesto, los estados de CARICOM bien podrían verse en una situación en la cual, con el fin de evitar ser marginados de la economía internacional, tengan que establecer una relación recíproca de libre comercio con el TLCAN y la Unión Europea.

Esta igualdad de condiciones frente a estos dos gigantes económicos colocaría a las economías de los países de CARICOM bajo tremenda presión en su lucha por fortalecer su competitividad y eficiencia y elevar el atractivo de sus países a los ojos de los inversionistas extranjeros.

En estos tiempos de comercio abierto, cuando los acuer-

dos no recíprocos han de convertirse pronto en cosa del pasado, y en vista de la reducida dimensión y otras vulnerabilidades y fragilidades de las economías de los países de CARICOM, el SELA podría quizás promover un diálogo entre los miembros de CARICOM, la Unión Europea y el TLCAN con el propósito de identificar las maneras en que estas dos últimas agrupaciones podrían ayudar a los estados de CARICOM a construir una base sólida sobre la cual asegurar su futuro.

OPINIONES

La agenda internacional y los desafíos de América Latina y el Caribe

→ **Embajador Salvador Arriola**

Secretario Permanente del SELA

Discurso pronunciado el 2 de junio de 1994 al inaugurar la etapa ministerial del XX Consejo Latinoamericano del SELA, celebrado en México.

Es de especial significación celebrar la XX Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano en esta ciudad y en particular en el marco de Tlatelolco, lugar privilegiado y símbolo de nuestra esencia y cultura regional.

Deseo agradecer al Gobierno de México su especial dedicación y apoyo para hacer de esta sesión de nuestro Consejo Latinoamericano pauta y rumbo en el futuro de nuestro organismo. Reciba usted, señor Secretario el vivo reconocimiento de la Secretaría Permanente del SELA.

Sea esta oportunidad, también ocasión, para expresar nuestro reconocimiento a ese tradicional compromiso mexicano, el cual estuvo presente en forma decisiva desde los albores mismos de nuestro organismo, cuando a mediados de la década del 70 se constataba la necesidad de poner en práctica mecanismos estables y permanentes de consulta y cooperación económica entre los países latinoamericanos y caribeños.

A medida que se acerca el año 2000, proliferan las especulaciones sobre cómo será el mundo del siglo XXI. Este ejercicio ya no es, como lo era hace unas décadas, de mera ciencia ficción o de "prospectiva". A efectos del sistema internacional, el siglo XXI empezó, repentinamente, al concluir la década de los 80.

Resulta difícil planificar el mañana "con visión de futuro", como se dice usualmente, cuando el mañana ya es hoy, y

cuando nuestros planes a mediano o largo plazo se vuelven obsoletos en cuanto empiezan a ejecutarse. El ejercicio de imaginar el próximo siglo consiste, hoy (y desde ayer), en una suerte de lucha contra el reloj, contra un ritmo frenético de cambios de toda índole, contra unos tiempos que se han sorpresivamente acelerado.

Los gobernantes del mundo, los de América Latina y el Caribe, ya han tomado conciencia de esta aceleración de los tiempos. Ya han aprendido, en particular, que en el manejo de su agenda económica y social tanto externa como regional y doméstica, corren el riesgo de que sus políticas de desarrollo sean superadas por los acontecimientos.

Los desafíos de la región

El primer desafío de la región (a nivel de Gobiernos, empresarios, políticos e investigadores) consiste entonces en entender y reaccionar adecuadamente a la aceleración de los tiempos, demostrando una capacidad de adaptación que no era tan necesaria en otras épocas, cuando las reglas del juego de sociedades y economías raramente sufrían cambios tan bruscos y profundos como en la actualidad.

El segundo desafío es el que genera el creciente fenómeno de la globalización, patente en todos los ámbitos: hasta ayer, habíamos aprendido que la unidad más importante del sistema internacional es el Estado. Hoy en día, debemos aprender a razonar y a actuar en términos de fenómenos transnacionales de todo tipo: capitales y mercancías, culturas y tecnologías, personas e ideas no conocen fronteras.

Al mismo tiempo, dentro de los Estados—y sobre todo en nuestra región—, se fortalecen cada día más unidades administrativas y económicas descentralizadas, a nivel municipal o local, al igual que en la dimensión regional se han fortalecido nuevos "bloques" subregionales o bilaterales.

Hay un tercer desafío que incide directamente en la formulación de nuestras estrategias de desarrollo y en nuestras relaciones externas: en corolario a la "aceleración de los tiempos" y la globalización, hay que considerar, además, lo que llamaría la "aceleración y multiplicación de los temas" de nuestras agendas políticas, económicas y sociales.

Con ello me refiero a la creciente aparición de nuevos

temas, no sólo en las mesas de negociación internacional, sino también a nivel de los gabinetes ministeriales de todos los países, en los despachos gubernamentales como en las empresas privadas o en las organizaciones sindicales.

Hasta hace unos años (hasta ayer...), la preocupación principal de nuestros planificadores económicos era la sustitución de importaciones, la identificación de sectores productivos prioritarios, o la inversión en recursos naturales y en industrias básicas.

Los Ministros de Educación se preocupaban esencialmente del pensum escolar y de las tasas de alfabetización. Asimismo, llevábamos nuestras relaciones externas bilaterales o multilaterales en función de temas bien delimitados y con negociadores especializados en comercio, finanzas, transferencia de tecnología, etc.

Hoy en día, al igual que el mapa del mundo se ha convertido en un rompecabezas cuyas piezas no coinciden con las fronteras de los Estados, la agenda del desarrollo es también un rompecabezas que ya no puede concebirse en forma de listado de temas sectoriales cuyos vínculos eran, antes, esporádicos. La creciente aceleración y multiplicación de los problemas del desarrollo implica que ya no es suficiente con tener expertos en tal materia o en tal otra: por ejemplo, hemos apenas empezado a entender el vínculo entre deuda y comercio, entre mercados de capital e inversiones extranjeras, entre biotecnología y propiedad intelectual, o entre medio ambiente y comercio, cuando ya tenemos que introducir en nuestro temario interno y externo el vínculo entre comercio, empleo y migraciones, identificado con el antipático término de "dumping social".

Asimismo, hemos apenas empezado a evaluar los efectos de los ajustes macroeconómicos, de las privatizaciones, de la reformulación del gasto público, y ya tenemos que pensar en la fase "post-ajuste": etapa mucho más compleja que el ajuste propiamente dicho, porque plantea la viabilidad a mediano y largo plazo de los nuevos patrones de desarrollo que hemos adoptado en la región, el financiamiento de políticas sociales más allá de los programas compensatorios de contingencia, la adecuación de nuestros sectores productivos a las nuevas reglas del juego comercial surgidas de la Ronda Uruguay, la adopción de medidas monetarias acertadas ante la volatilidad de los flujos de capital y la competencia por captar la inversión extranjera,

la capacitación de recursos humanos en las profesiones del futuro, el aprovechamiento de las "autopistas de la información" todo ello, cuando apenas nos acostumbramos a tener computadoras en nuestras oficinas, etc.

Las exigencias de la globalización y de la modernización también implican pensar, simultáneamente, en cuatro dimensiones que determinan el desarrollo de América Latina y el Caribe: la dimensión internacional en primer lugar (la de los foros multilaterales, la de la nueva Organización Mundial del Comercio y de los organismos financieros de Washington, la de las relaciones con Europa o con Asia); en segundo lugar, la dimensión hemisférica con sus nuevas características, retos y potencialidades (la que incluye las implicaciones del TLCAN y la preparación de la Cumbre de las Américas); en tercer lugar, la dimensión regional (la que está marcada por los avances irreversibles de la integración y por la necesidad de ampliar la cooperación en todas sus formas); y por último, la dimensión nacional (donde las especificidades de cada país deben compatibilizarse con las implicaciones de las demás dimensiones).

Atender una agenda tan compleja implica formar una nueva generación de negociadores y estrategias interdisciplinarios e "intertemáticos", capaces de visualizar la nueva trama del tejido económico y social y su constante evolución, y de articular las cuatro dimensiones identificando los intereses e instrumentos de acción correspondientes.

Aunque la tarea de responder a este conjunto de retos interdependientes luce titánica para la región, no quisiera transmitir mensajes apocalípticos del futuro.

La respuesta a los cambios

Como no creo que el optimismo sea un pecado ni una exageración, me niego a aceptar que una visión de retroceso económico en el siglo XXI sea universal, y menos aún, aplicable a la imagen que debe dar América Latina y el Caribe. Más bien, creo que el mensaje que los Estados Miembros del SELA tienen que transmitir debe ser positivo. Estoy convencido de que, a pesar de las inmensos problemas aún por resolver, a pesar de una agenda del desarrollo tan compleja como la que he mencionado, América Latina y el Caribe está en condiciones de responder a los desafíos del siglo XXI, e incluso en mejores condiciones que muchas otras regiones del mundo.

En efecto, nuestra región ha demostrado cohesión y tranquilidad en comparación con muchas otras regiones devastadas por anacrónicos fanatismos y conflictos políticos, étnicos o religiosos que parecen guerras medievales pero con armamentos supermodernos.

La región ha demostrado también su capacidad de introducir profundas reformas en sus patrones de desarrollo, y aunque el costo ha sido muy alto para nuestras sociedades, el balance macroeconómico es más exitoso que en otras latitudes donde se han iniciado procesos similares de apertura.

Asimismo, la región ha demostrado que su sector productivo tiene un gran potencial de crecimiento y de modernización, que es capaz de entender el discurso de la competitividad impuesto por los mercados internacionales, además de ser un destino atractivo para los capitales extranjeros. Y no hace falta recordar que América Latina y el Caribe tiene un peso específico en las negociaciones internacionales, ya que está en condiciones de actuar en conjunto y de compartir intereses con más fuerza que otras regiones en desarrollo.

Sin embargo, donde sí creo que es necesario matizar el optimismo es cuando se trata de reconocer que América Latina y el Caribe no aprovecha sus potencialidades, ni en lo interno, es decir en la dimensión regional, ni en lo externo, es decir en los escenarios extraregionales.

Muchas de las vulnerabilidades de América Latina y el Caribe radican en el escaso uso de las iniciativas que los países podrían adelantar en conjunto, y en el escaso uso de las ideas y de los instrumentos de acción existentes en la región.

Para poder aprovechar debidamente los factores positivos de los cuales dispone la región, necesitamos, en primer lugar, superar – y sincerar – la retórica del lenguaje de la globalización, de los cambios mundiales, y de la competitividad, pasando de los discursos a los hechos.

Hace unos instantes, yo mismo he recurrido a ese vocabulario, hoy en día muy común, para referirme a los desafíos que enfrenta la región al entrar en el siglo XXI. Pero espero que ustedes reconozcan conmigo que es mucho más fácil hablar de las transformaciones del sistema internacional o de las tendencias del regionalismo, de competitividad, inserción y nuevas tecnologías, o de las nuevas

normas del comercio, que hablar de las políticas y medidas concretas, internas y externas, que implican estos cambios. Es más fácil hacer diagnósticos que definir estrategias de negociación o planes de desarrollo.

Espero también que ustedes reconozcan que el recurso a modelos, conceptos o instrumentos "importados" de fuera de la región tienen una utilización limitada para nuestras necesidades específicas de desarrollo.

Sabemos que la modernización económica no es una panacea ni una fórmula mágica y universal; que hay distintos grados de apertura y proteccionismo en lo comercial y en lo financiero; que experiencias exitosas en determinados países pueden ser desastrosas en otros; que no hay que poner demasiadas expectativas sólo en las medidas económicas; y que nuestras estructuras políticas y sociales exigen un trato tan específico como sus características propias.

Contrariamente a los que preconizan "el fin de la historia", refiriéndose a la supuesta victoria definitiva y universal del modelo de economía de mercado, creo que América Latina y el Caribe será una de las primeras regiones en demostrar que ese modelo no es la última palabra en la historia económica de la humanidad. Aprendiendo de sus propios éxitos y errores, América Latina y el Caribe puede demostrar su capacidad de adaptar a sus realidades paradigmas aparentemente universales.

En tal sentido, al igual que la CEPAL expresó hace poco el consenso en torno a la idea de que, a nivel nacional, la gestión macroeconómica estable y coherente es necesaria pero no suficiente, quisiera expresar mi convicción de que, a nivel de las mesas de negociación internacional, América Latina y el Caribe sabrá defender su propia visión del comercio mundial, de las finanzas o de la transferencia de tecnología en el siglo XXI.

Sobre todo, América Latina y el Caribe puede demostrar, en los foros internacionales, que para la viabilidad de los nuevos modelos de desarrollo y globalización que hemos adoptado, una buena gestión de la economía internacional es al menos tan importante como una buena gestión de la economía interna.

La reunión que estamos instalando hoy representa una oportunidad inmediata de poner en práctica estas ideas en torno al papel que puede jugar América Latina y el Caribe.

Los tres principales temas de la agenda de esta fase ministerial del Consejo Latinoamericano, y el debate que ustedes puedan sostener al respecto, son instrumentos a la disposición de los Estados Miembros para expresarse e incluso incidir en las transformaciones que enfrenta la región en el siglo XXI.

El tema de las relaciones con los Estados Unidos y la cooperación hemisférica, el tema de las políticas de competitividad, y el del papel del SELA como instrumento de cooperación, integración regional y consulta y coordinación, permiten concretar una reflexión en torno a algunas de las más importantes facetas del futuro de América Latina y el Caribe.

En relación al tema de la cooperación hemisférica, la Secretaría ha preparado un documento que pretende ayudar a los Gobiernos de la región en su análisis de las relaciones con los Estados Unidos y con Canadá, y en la eventual formulación de propuestas conjuntas por parte de América Latina y el Caribe.

El nuevo escenario hemisférico incluye ahora actores y factores susceptibles de ampliar y crear corrientes de tecnología, comercio e inversión: el TLCAN, la posibilidad de una mayor participación de Canadá, el aumento de capital del Banco Interamericano de Desarrollo, y en el corto plazo, la convocatoria de la Cumbre de las Américas lanzada por la Administración Clinton.

Tal como lo ha señalado la Secretaría, sería interesante aprovechar esta oportunidad para intercambiar opiniones en torno al nuevo escenario hemisférico y en torno al procedimiento más conveniente para que la región pueda adelantar su preparación al respecto.

El tema "Solidaridad para la Competitividad" es novedoso para la agenda del Consejo Latinoamericano. La Secretaría lo introduce en esta ocasión con unos apuntes preliminares, es decir como una aproximación a un debate que merece ser ampliado y profundizado. Adelantándome a los acontecimientos, estoy seguro que las reflexiones que puedan surgir alrededor de este tema pondrán en evidencia lo que señalábamos al iniciar esta intervención: la aceleración de las transformaciones tiene incidencias simultáneas en todos los niveles de la sociedad y de la economía.

Hablar de competitividad es hablar de un sistema que abarca tanto el funcionamiento microeconómico de la empresa, como la formación profesional del trabajador, o el nivel general del sistema educativo de un país junto con la calidad de sus servicios e infraestructura.

Si bien empezamos a entender la articulación de estos elementos, aún queda mucho por aclarar en cuanto a la articulación de nuestras políticas de competitividad con nuestras negociaciones internacionales y regionales, con lo que deberían ser, por ejemplo, nuestras estrategias en materia de cooperación técnica y con nuestros esfuerzos por atraer capital extranjero.

En otros términos: ¿los planteamientos de América Latina y el Caribe en el escenario mundial del siglo XXI son acordes con nuestros objetivos de competitividad? Si el logro de la competitividad internacional pasa, en primera instancia, por inmensas inversiones en recursos humanos y en tecnologías adecuadas, ¿estamos haciendo lo correcto en lo interno, en lo regional y en los foros internacionales pertinentes? ¿y qué podemos aprender, dentro de la región y con nuestro lenguaje, de las experiencias de los vecinos?

Por último, toda vez que tener visión de futuro es una condición *sine qua non* en el siglo XXI, la Secretaría ha considerado oportuno iniciar un debate, con los Estados Miembros, en torno al futuro del SELA.

El documento que se ha presentado al respecto contiene varios elementos de reflexión en este sentido. Algunos de estos elementos se refieren al funcionamiento interno de la Secretaría, pero el Secretario Permanente ha considerado necesario presentarlos a los Estados Miembros para recoger sus reacciones y sugerencias al respecto. Otros elementos se refieren, en cambio, a la relación de trabajo entre la Secretaría y los Estados Miembros y al funcionamiento de los mecanismos de cooperación, consulta y coordinación que son la esencia tradicional del SELA.

Con contadas excepciones, lo señalado en el documento refleja el inicio de un proceso de renovación del SELA que ya está en marcha, impulsado por una inevitable evolución y adaptación del organismo al nuevo contexto regional e internacional, tal como se reseña en el avance de las funciones principales del SELA: prospectiva y escenarios de largo plazo, análisis y estudios; iniciativas y acciones y presencia en los Estados Miembros.

Sin embargo, ese proceso de renovación y adaptación no puede darse por inercia; debe contar con los lineamientos y participación activa de los usuarios principales del organismo.

Inicié estas palabras mencionando tres desafíos para América Latina y el Caribe: el de la aceleración de los tiempos, el de la globalización y el de la multiplicación de los temas de la agenda económica y social. El cuarto desafío de la región se desprende de los anteriores, no tiene sentido sin ellos, y consiste en preguntarnos: ¿cómo queremos que sea el SELA del siglo XXI?

Los retos de la apertura y la integración regional

➔ **Dr. Jaime Serra Puche**

Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México

Discurso pronunciado el 2 de junio de 1994 al inaugurar la etapa ministerial del XX Consejo Latinoamericano del SELA, efectuada en México.

Constituye un honor inaugurar esta XX Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano del SELA. Ello me brinda la oportunidad de ratificar el firme compromiso de México con América Latina y, a la vez, de compartir algunas reflexiones sobre los procesos de vinculación económica en el continente. Todos nuestros países, de acuerdo a su situación geográfica y a su nivel de desarrollo, han impreso un nuevo dinamismo a los diversos procesos de asociación regional.

La formación de estos espacios económicos multinacionales responde cabalmente a la exigencia básica de la economía mundial: la búsqueda permanente de niveles superiores de la competitividad.

La liberalización del comercio entre países que se vinculan económicamente, con base en reglas claras y estables, apareja, entre otros beneficios, un acceso seguro a los mercados, que permite a las empresas elaborar proyectos de largo plazo; una demanda amplia y variada, que posibilita el uso de escalas de operación más eficientes y el aprovechamiento de nichos específicos. Brinda acceso a un abanico amplio de opciones tecnológicas, que favorece la flexibilidad productiva y, finalmente, ofrece señales de mercado más claras, que facilitan la toma de decisiones económicas eficientes. Todo ello redundará en un aumento del nivel general de competitividad de los países que se asocian.

El incremento sostenido de la competitividad estimula la

inversión; facilita el aumento de las exportaciones; crea empleos productivos y por consiguiente mejor remunerados. En suma, el aumento de la eficiencia productiva conlleva crecimiento económico y mayor bienestar.

Sin embargo, no desconocemos que la apertura de la economía y la vinculación con otros países y regiones implica retos, pero también sabemos que brinda oportunidades. Retos porque nos exige mayor eficiencia y productividad para enfrentar la competencia; oportunidad porque se crea un clima económico favorable, para ser más competitivos y, así, enfrentar los retos.

México no ha quedado al margen de estos procesos y desde 1990, el Presidente Salinas expuso, en el marco de la ALADI, su preocupación por las insuficiencias del proceso de integración y propuso, a la luz de los cambios internacionales y de las nuevas tendencias de la economía mundial, diez medidas concretas que permitieran avanzar "con pasos graduales pero seguros" hacia una ampliación del mercado latinoamericano y caribeño.

Con base en estos principios se emprendieron negociaciones comerciales con numerosos países de la región que han desembocado en la suscripción de tratados de libre comercio con Chile, por una parte, y con Costa Rica por la otra. Próximamente el Grupo de los Tres, que comprende a Colombia, Venezuela y México, firmará el Tratado respectivo. Además, continúan las negociaciones con Bolivia y con los países centroamericanos, y con Bolivia se espera que concluyan en las próximas semanas.

En forma simultánea, México emprendió negociaciones con Canadá y Estados Unidos para crear una Zona de Libre Comercio. Gracias a ellas contamos, hoy, con un marco jurídico que norma las intensas y variadas relaciones económicas que, desde hace muchas décadas, mantenemos con dichos países.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte no ha menguado, sino por el contrario, fortalecido nuestros vínculos con otros países y regiones. Está en el interés de México ampliar y diversificar sus relaciones económicas. Por ello se incluyó, en el texto del Tratado un artículo, el 2204, que contempla la posibilidad de que otro país, o grupo de países, puedan incorporarse a la zona de libre comercio de Norteamérica.

Además, la reciente resolución de los Países Miembros

de la ALADI, en torno al artículo 44 del Tratado de Montevideo, responde a las nuevas realidades de la economía internacional y sienta bases sólidas para incrementar la competitividad de la región y la modernización de la ALADI.

Los tratados firmados por México son compatibles entre sí, ya que todos incluyen, con excepción del suscrito con Chile, el comercio de bienes, el de servicios y la inversión. Asimismo, se han utilizado los mismos criterios para fijar las reglas de origen, combatir las prácticas desleales de comercio, armonizar normas y respetar la propiedad intelectual, entre otros temas.

En la Declaración de Guadalajara, los Jefes de Estado iberoamericanos manifestaron su decidido apoyo a los procesos de integración en curso, tanto a nivel regional como subregional, pues consideraron que "el aislamiento y la in-comunicación son causa de pobreza, marginación y atraso".

Asimismo, se comprometieron a desplegar todos los esfuerzos posibles para erradicar la miseria y dar acceso general a la salud, educación, vivienda y trabajo. Como reiteradamente lo ha señalado el Presidente de México, este esfuerzo debemos realizarlo, por una parte, atendiendo con solidaridad a la población más desfavorecida y, por la otra, creciendo en forma sana y competitiva.

Para enfrentar los retos que implica la apertura y la integración, América Latina debe actuar conjuntamente y el SELA constituye el foro idóneo para emprender una reflexión sobre los medios más adecuados para hacerlo.

Temas como el financiamiento del desarrollo, la innovación tecnológica y la capacitación, entre otros muchos, encontrarán un marco adecuado para el intercambio de experiencias y la puesta en marcha de políticas comunes.

Los países latinoamericanos y caribeños debemos colaborar en esta magna tarea que nos permitirá alcanzar el ideal de la integración en un marco de crecimiento económico con justicia social.

Me es muy grato declarar inaugurada la Vigésima Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano del SELA, hoy 2 de junio de 1994 y formulo votos por que los trabajos que realicemos redunden en beneficio de los países de América Latina y el Caribe.

Conclusiones del Consejo en aplicación del Programa de Trabajo 93-94

(DECISION N° 327)

Las conclusiones contenidas en este documento se refieren tanto a las actividades realizadas en el período comprendido entre la celebración del XIX Consejo Latinoamericano, en octubre de 1993, y la fecha del presente Consejo, como a las actividades cuya ejecución se extiende por un período más largo, abarcando 1994 y 1995.

1. Relaciones con Estados Unidos

El Consejo Latinoamericano tomó nota de los documentos preparados por la Secretaría Permanente en torno a estos temas ("Análisis de la evolución económica de Estados Unidos y sus consecuencias para las relaciones externas de América Latina y el Caribe" Di No. 1 y "Decimoctavo Informe Anual de la Secretaría Permanente" DT No. 3) y reiteró la importancia de seguir adelante con el programa de actividades de la Secretaría aprobado en el XIX Consejo Latinoamericano en cuanto a las relaciones de la región con Estados Unidos.

En particular, se encomendó a la Secretaría el análisis del impacto a largo plazo del TLCAN sobre los países de la región incluyendo, además de la dimensión comercial, lo relativo a las corrientes de inversión.

En relación con el seguimiento de la política comercial de Estados Unidos, el Consejo enfatizó, en particular, su preocupación por eventuales modificaciones del Sistema Generalizado de Preferencias, y recomendó que la Secretaría Permanente adelante esfuerzos conjuntos con otros organismos regionales, de tal manera que la región pueda formular estrategias en esta materia.

El Consejo tomó nota de la Resolución No. CIES/CEC/1

(1-0/94) de la nueva Comisión Especial de Comercio de la Organización de los Estados Americanos, por medio de la cual se acordó que el Grupo Asesor de dicha Comisión deberá coordinar sus actividades con la ALADI, la CEPAL, el SELA y demás organismos de la región, por lo cual encomendó a la Secretaría Permanente que colabore con, y siga de cerca, los trabajos de la Comisión Especial de Comercio y del Grupo Asesor.

Al abordar el tema relativo a las relaciones de América Latina y el Caribe con Estados Unidos se destacó la importancia de la Cumbre Hemisférica a celebrarse a fines de 1994 y el hecho de que el tema del comercio, incluidos los esfuerzos de liberalización comercial en la región, debería ser ampliamente abordado en esa ocasión. Al respecto, se destacó la labor que podría desempeñar la Secretaría Permanente en la preparación de elementos para la conformación de la posición regional.

2. Relaciones con la Unión Europea

El Consejo coincidió con el señalamiento de la Secretaría Permanente en cuanto al deterioro, en los últimos diez años, de la relación comercial entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe. También consideró con mucho interés los elementos de cambio que se están manifestando en dicha relación y que fueron reseñados en el documento "La Unión Europea y América Latina: hacia una redefinición de las relaciones birregionales" (Di 13). En particular, destacó la importancia de las inversiones en las relaciones más recientes con la Unión Europea, las cuales se caracterizan por privilegiar la co-inversión. Al propio tiempo, se destacó la importancia de incentivar la formación de co-inversiones entre socios de América Latina y el Caribe para aprovechar el mercado europeo.

Asimismo, encomendó a la Secretaría Permanente continuar con el análisis y seguimiento de las restricciones que se imponen al acceso de los productos de la región en el mercado de la Unión Europea.

Al considerar los resultados preliminares del proyecto "La Dinámica de la Relación entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea: Regionalización del Espacio Productivo y Nuevas Formas de Competencia y Gestión" (Di No.10), que se realiza en aplicación del Convenio SELA-UE, el

Consejo destacó las potenciales aplicaciones de la información generada por este proyecto a nivel de la formulación de estrategias de promoción de exportaciones, encuentros empresariales, planificación de desarrollos industriales nacionales y regionales, negociaciones en materia de tecnología e inversión, etc.

En tal sentido, el Consejo encomendó a la Secretaría Permanente definir, con el apoyo técnico y financiero de la UE, un programa para la mayor divulgación posible del documento final de los resultados del proyecto, a ser entregado en el mes de julio a los Estados Miembros, incluyendo, en particular, organizaciones empresariales, instituciones financieras y centros de investigación.

3. Relaciones externas con otros países

El capítulo III del Informe de la Secretaría Permanente, que contiene criterios de evaluación y tendencias de las inversiones de Japón en América Latina y el Caribe, fue considerado por el Consejo Latinoamericano como un marco de referencia válido tanto para la formulación general de las relaciones económicas y financieras de América Latina y el Caribe con ese país, como para el seguimiento del Programa de Trabajo a Mediano Plazo del SELA, ya aprobado por el XIX Consejo Latinoamericano.

Al respecto, el Consejo enfatizó la importancia de la nueva posición de Japón en el Banco Interamericano de Desarrollo y las potencialidades que se derivan en términos de comercio e inversiones de ese país con la región. Por consiguiente, encomendó a la Secretaría adelantar los contactos necesarios con el BID para determinar posibles acciones conjuntas de información de las políticas comerciales respectivas, promoción de inversiones y oportunidades comerciales.

Además, el Consejo recomendó a la Secretaría Permanente una reunión de expertos sobre las relaciones de América Latina y el Caribe con los países asiáticos debido a su creciente importancia comercial y financiera para los países de la región, incluyendo la consideración de las relaciones con China y la India.

En relación con la diversificación de las relaciones económicas externas de América Latina y el Caribe, el Consejo Latinoamericano encomendó a la Secretaría Permanente

obtener información general y actualizada sobre las nuevas oportunidades de cooperación, inversión y comercio entre la región y Suráfrica en el marco del proceso de democratización y apertura de dicho país.

4. Comercio Internacional

De conformidad con los mandatos del XIX Consejo Latinoamericano en relación con este tema, la Secretaría Permanente elaboró un "Compendio de las barreras comerciales aplicadas por los países industrializados a las exportaciones de América Latina y el Caribe" (Di No.12), que constituye un esfuerzo novedoso para determinar la magnitud de los problemas que enfrentan los países de la región en dichos mercados y compararlos con el nivel de apertura de las economías latinoamericanas y caribeñas.

En este sentido, el Consejo acordó solicitar a la Secretaría Permanente que le diese la más amplia divulgación a dicho documento, al tiempo que instó a los organismos regionales e internacionales pertinentes a que colaborasen con la Secretaría Permanente en la elaboración de una actualización anual de este compendio.

En materia de normas de origen, el Consejo tomó nota con satisfacción de la convocatoria, para los días 16 y 17 de junio próximo, de una Reunión de Expertos sobre Normas de Origen a celebrarse en la sede del SELA de conformidad con lo acordado en las conclusiones del XIX Consejo e instó a la Secretaría Permanente a hacer del conocimiento de los Estados Miembros del SELA el informe correspondiente y a someter a la consideración del próximo Consejo Latinoamericano las recomendaciones que emanasen de dicha reunión.

El Consejo consideró en profundidad y con sumo interés el documento "Resultados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Uruguay: Perspectiva Latinoamericana y Caribeña" (SP/CL/XX.O/Di No. 2), el cual fue analizado en la Reunión de Altos Funcionarios de los Estados Miembros del SELA celebrada en la sede de la Secretaría Permanente en marzo de 1994. En este contexto, el Consejo subrayó la importancia de asegurar una pronta ratificación de los Acuerdos de la Ronda Uruguay, precisamente para garantizar su cabal cumplimiento.

Asimismo, aprobó la puesta en práctica del programa de

trabajo en materia de seguimiento de los resultados de la Ronda Uruguay contemplado en el documento "América Latina y el Caribe hacia el Siglo XXI: La Agenda Comercial" (SP/CL/XX.O/DT No. 9), el cual habrá de ser instrumentado en colaboración con el proyecto LATINTRADE.

A estos efectos, resaltó la importancia fundamental de la participación y apoyo de organismos internacionales, como el PNUD, el BID y las instituciones financieras subregionales a estos trabajos. En este marco, se anunció la reciente incorporación al Proyecto LATINTRADE del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.

En lo que respecta al comercio de servicios (SP/CL/XX.O/Di No. 3), el Consejo acogió la propuesta de la Secretaría Permanente de celebrar una reunión de expertos gubernamentales y de organismos regionales sobre este tema, ello con el objeto de discutir todo lo relativo a la armonización de la normativa regional en materia de servicios sobre la base de las disposiciones contenidas en el texto del GATS, y las futuras negociaciones en materia de servicios contempladas en dicho acuerdo.

Asimismo, se discutieron los "nuevos" temas que han sido propuestos para su inclusión en los trabajos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y sobre el particular la Secretaría Permanente presentó los documentos titulados "El Dumping Social: La Política Social como Política Comercial" (SP/CL/XX.O/Di No. 4) y "América Latina y el Caribe hacia el Siglo XXI: La Agenda Comercial" (SP/CL/XX.O/DT No.9).

Dada la importancia de estos asuntos y la preocupación de que los mismos sean utilizados o propuestos dentro de un esquema de proteccionismo comercial, se decidió celebrar una reunión de consulta del SELA sobre los "nuevos" temas del comercio y medio ambiente, política social y política de competencia y otros, con el propósito de coordinar las posiciones de los países de América Latina y el Caribe con los trabajos de la OMC.

5. Análisis de escenarios de largo plazo

En seguimiento al mandato del XIX Consejo Latinoamericano, la Secretaría presentó el Informe de la Reunión de Expertos para el Análisis de Escenarios de Largo Plazo (Di No.9) celebrada en Lima, Perú, los días 18 y 19 de abril de

1994, y coincidió en apoyar las iniciativas propuestas por dicha reunión, las cuales permitirían introducir estudios de largo plazo en la metodología de la Secretaría, así como contactos regulares con centros de investigación académica tanto dentro la región como fuera de ella.

En cuanto al financiamiento de la "red" de centros de investigación propuesta por el mencionado informe, y para la cual la Secretaría actuaría como punto focal, el Consejo encomendó a su Mesa Directiva iniciar formalmente las gestiones pertinentes tanto a nivel de organismos internacionales (PNUD y BID en particular) como a nivel de Gobiernos de países industrializados.

6. Financiamiento del Desarrollo

El Consejo Latinoamericano aprobó las iniciativas propuestas por la Secretaría en el Tema VI del Temario Provisional Comentado (DT No.2/Corr.1), así como los elementos de análisis de los flujos de financiamiento del desarrollo contenidos en el capítulo correspondiente del Informe de la Secretaría Permanente (DT No.3).

Enfatizó en particular, la necesidad de estudiar las consecuencias del déficit de recursos para el desarrollo y el papel de los mercados de capital de nuestra región, incluyendo el financiamiento de proyectos del sector privado, así como la evaluación del proceso de privatizaciones que adelantan varios Estados Miembros.

7. Agenda para el Desarrollo

El Consejo tomó nota con interés de la información y reflexiones contenidas en el documento "La Agenda para el Desarrollo y la Reestructuración de los Organismos Económicos Internacionales: Implicaciones para el SELA" (SP/CL/XX.O/Di No. 14) y encomendó a la Secretaría Permanente que continúe dando seguimiento a la evolución del tratamiento de los temas correspondientes, particularmente en el sistema de las Naciones Unidas, en estrecho contacto con las Delegaciones de los Estados Miembros que participan en dichas deliberaciones.

Consideró, asimismo, que los distintos aspectos relacionados con este asunto guardan estrecha relación con las propuestas contenidas en el documento "El SELA frente al Siglo XXI" (DT 7)

8. Solidaridad para la competitividad

El Consejo Latinoamericano tomó nota con interés del análisis contenido en el documento "Solidaridad para la competitividad: Apuntes preliminares" (SP/CL/XX.O/DT No. 11), y encomendó a la Secretaría Permanente que lo continúe y profundice, particularmente en los siguientes aspectos: i) la empresa flexible y nuevos enfoques de gestión empresarial, ii) la formación de los recursos humanos como elemento fundamental del desarrollo, y iii) los efectos sobre el empleo en la región de la globalización y de la revolución técnico-productiva en marcha.

El análisis de estos temas deberá servir para la formulación de propuestas que coadyuven al diseño y ejecución de políticas de desarrollo que contemplen los principios de la cooperación y la solidaridad, como fundamentos de la competitividad de las economías de la región. Asimismo, el Consejo Latinoamericano encomendó a la Secretaría Permanente que promueva la interrelación de los sectores laborales y empresariales, con el propósito de avanzar en el tratamiento conjunto de los temas de la marginalidad, el desempleo y la pobreza.

9. Políticas integradas y desarrollo social

En relación con la formulación de criterios que podrían contribuir a mejorar la vinculación de las políticas económicas con la equidad social, el Consejo Latinoamericano consideró útil y oportuno el proyecto que la Secretaría Permanente viene desarrollando conjuntamente con el CLAD y la CEPAL, y le encomendó continuar el análisis y difusión de criterios conceptuales y metodológicos para el diseño y ejecución de políticas sociales y económicas integradas.

Con respecto a la participación de los países de la región en los preparativos de la Cumbre sobre Desarrollo Social, el Consejo Latinoamericano tomó nota de los avances registrados, y solicitó a la Secretaría Permanente que continúe prestando su colaboración a los Estados Miembros y al Comité Preparatorio de la Cumbre para asegurar el éxito de la misma. Por otra parte, le encomendó promover oportunamente actividades de cooperación y coordinación entre los países de la región, para contribuir a poner en marcha el Plan de Acción que será adoptado en Copenhague en mar-

zo de 1995, tomando en consideración las iniciativas propuestas en el documento "Bases para un Consenso Latinoamericano y del Caribe sobre la Cumbre Mundial de Desarrollo Social" aprobado por el XXV Período de Sesiones de la CEPAL.

El Consejo Latinoamericano tomó nota con satisfacción de la reciente reanudación de las reuniones periódicas del Grupo Interagencial sobre Políticas Sociales que coordina la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL, e instó a la Secretaría Permanente a impulsar acciones de coordinación al interior del Grupo con miras a la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social.

10. Pobreza y seguridad alimentaria

Sobre el tema de la seguridad alimentaria y su relación con el de la pobreza, el Consejo Latinoamericano encomendó a la Secretaría Permanente apoyar a los Estados Miembros en la definición y ejecución de sus políticas de seguridad alimentaria, a fin de evitar duplicación de esfuerzos, y contribuir a una mayor claridad sobre el tratamiento del tema. En concreto, le solicitó realizar un relevamiento sistemático de los programas actualmente existentes a nivel nacional y regional para información de los Estados Miembros, para así constituirse en un ámbito de coordinación y articulación regional en estos importantes temas a través del intercambio de información y de las experiencias que surgen de los diversos proyectos en marcha en los países y en la región.

11. Industrialización y desarrollo tecnológico

Dada la necesidad de establecer oportunidades de intercambio y reflexión entre los Ministros de Industria de la región alrededor de temas vinculados al desarrollo industrial y tecnológico, el Consejo Latinoamericano respaldó las acciones emprendidas por la Secretaría Permanente para concretar la realización, en el segundo semestre de 1994, de la I Reunión del Foro Regional sobre Política Industrial.

Asimismo, el Consejo subrayó la importancia de que dicha reunión conduzca a la definición del Programa de Trabajo 1994-1995 para la ejecución del Plan de Acción Regional sobre Industrialización.

El Consejo Latinoamericano tomó nota con satisfacción que la alta prioridad asignada a la industrialización regional por el Sistema Económico Latinoamericano (SELA) fue recogida en la Resolución 15 de la V Conferencia General de la ONUDI, celebrada en Yaundé, Camerún, relativa al Programa de Cooperación Regional para la Recuperación Industrial de América Latina y el Caribe.

Tanto la Resolución 15 como el resto de las resoluciones aprobadas en la V Conferencia General de la ONUDI, tal como se consigna en el Documento SP/CL/XX.O/Di No. 6, ameritan un activo seguimiento, por lo que el Consejo encomendó a la Secretaría Permanente establecer con la ONUDI acciones conducentes a la definición de un cronograma de ejecución de actividades conjuntas con base en dichas resoluciones. Asimismo, el Consejo tomó nota con satisfacción de la iniciativa SELA/GRULAC-Viena sobre el seguimiento y evaluación de los resultados de la V Conferencia General de la ONUDI y expresó su apoyo a las conclusiones y recomendaciones emanadas del GRULAC-Viena contenidas en el Addendum al Documento Informativo (Di No. 6) ya señalado.

Dada la oportunidad y potencialidad que representa la Biotecnología para los países de la región en el desarrollo y comercialización de productos de alto valor agregado, el Consejo Latinoamericano expresó su beneplácito por la aprobación, por parte de la Comisión Europea, del Proyecto Puente sobre Biotecnología, que permitirá instalar la Unidad de Coordinación de Biotecnología del SELA y establecer las bases técnicas para el desarrollo de la segunda fase del Programa de Biotecnología, cuyo objetivo fundamental es fortalecer el desarrollo regional a través de emprendimientos productivos y tecnológicos conjuntos entre empresas, laboratorios y organismos de cooperación de Europa y de América Latina y el Caribe.

El Consejo Latinoamericano recomienda a la Secretaría Permanente fortalecer las iniciativas que conlleven a la puesta en marcha de un Programa de Capacitación de Recursos Humanos en función de los procesos de modernización industrial y competitividad empresarial.

Estas acciones deberán ser consideradas en un Foro sobre Formación y Desarrollo de Recursos Humanos para la Competitividad, con participación de responsables gubernamentales, así como de centros académicos y sectores empresariales.

El Consejo Latinoamericano recomienda a la Secretaría Permanente identificar mecanismos y formas de organización que permitan el fortalecimiento y movilización de la capacidad de investigación y desarrollo de la región, con participación activa del sector empresarial, tanto en la definición de los temas prioritarios como en el financiamiento, así como en la transferencia, uso y aplicación de los resultados, en coordinación con COLCYT, RITLA y Programa Bolívar.

12. Propiedad Intelectual

El Consejo Latinoamericano aprobó las recomendaciones e iniciativas contenidas en el Informe Final de la IV Reunión del Foro Latinoamericano y del Caribe en materia de Propiedad Intelectual, contenido en el documento Di No. 5, y encomendó a la Secretaría Permanente su cumplimiento.

En ese sentido, se enfatizó la necesidad de tomar en cuenta los desarrollos en esta materia en el marco de la OMPI y la futura Organización Mundial del Comercio (OMC).

El Consejo manifestó la preocupación de que a pesar de los avances que países de la región han realizado para modernizar sus sistemas de propiedad intelectual, aún se apliquen o se amenace con aplicar medidas económicas restrictivas en determinados mercados, en relación con el cumplimiento de normas unilaterales en el campo de la propiedad intelectual, las cuales obstaculizan el acceso de productos de países de la región a los mismos.

13. Cooperación e integración regional

El Consejo Latinoamericano encomendó a la Secretaría Permanente continuar las labores de seguimiento del proceso de integración regional en todas sus modalidades, promover el intercambio de información y experiencias en esa materia y coordinar la realización de actividades conjuntas con los organismos e instituciones responsables en temas de interés común.

En ese sentido, recomendó realizar la Reunión de Organismos de Cooperación e Integración en el segundo semestre del presente año.

Asimismo, el Consejo expresó su beneplácito por los preparativos que se han venido adelantando entre el SELA,

la ALADI y otros organismos de la región para realizar la Reunión de Responsables Gubernamentales de Política Comercial de los Estados Miembros del SELA, en la ciudad de Quito, durante el segundo semestre del presente año.

El Consejo expresó la conveniencia de que la Secretaría Permanente profundice el análisis de los procesos de integración regional con miras al objetivo de la convergencia, en consonancia con los desarrollos de estos procesos y la evolución que experimente el TLCAN.

Asimismo, encomendó a la Secretaría Permanente que estudie la posibilidad de que el recién concluido Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia, México y Venezuela, conocido como el Grupo de los Tres, pueda, junto con los otros esquemas y acuerdos regionales y subregionales de integración, contribuir positivamente a los objetivos de la referida convergencia.

El Consejo tomó nota con satisfacción de los avances logrados en el desarrollo de relaciones de cooperación entre los distintos esquemas de integración subregional de América Latina y el Caribe, así como entre estos y los países que no pertenecen a ninguno de ellos. Instaron a que estos vínculos continúen y se profundicen, y encomendaron a la Secretaría Permanente que apoye el fortalecimiento de dichos vínculos y contribuya a identificar, con la colaboración de las Secretarías de los organismos regionales y subregionales de integración, nuevas oportunidades para la participación en sus actividades de países que no forman parte de ellos.

El Consejo reafirmó la posición de que el proceso de fortalecimiento de las relaciones entre América Latina y el Caribe requería de una serie de iniciativas expresas, incluidas actividades dirigidas a mejorar el conocimiento mutuo y las comunicaciones entre ambas subregiones.

El Consejo reiteró su respaldo a las actividades que la Secretaría Permanente ha estado llevando a cabo en este sentido. También expresó su respaldo a aquellas actividades dirigidas a ayudar a los Estados del Caribe a responder a los desafíos especiales que sus economías, en su mayoría pequeñas, vulnerables y no diversificadas, enfrentan como resultado de los cambios que tienen lugar actualmente en las relaciones económicas internacionales.

El Consejo expresó su satisfacción por la firma del Protocolo de Guatemala al Tratado General de Integración Eco-

nómica Centroamericana, realizada el pasado mes de octubre por los presidentes de esa subregión, mediante el cual se establecen los mecanismos para la convergencia progresiva de las economías de sus miembros con la finalidad de constituir la Unión Económica Centroamericana.

Asimismo, recibió con satisfacción la información sobre el próximo inicio del Curso Anual sobre Integración en Centroamérica, orientado a proporcionar a los actores del proceso de integración subregional un marco para el examen de aspectos prácticos de dicho proceso que faciliten su avance. Manifestó, además, su reconocimiento a los diversos organismos cuya colaboración ha posibilitado la realización de dicho curso y expresó la conveniencia de que el mismo fuese ampliado a otras subregiones que lo soliciten.

14. Cooperación Técnica entre países en desarrollo (CTPD) y VI ciclo de programación del PNUD

El Consejo Latinoamericano tomó conocimiento de los resultados de la IX Reunión de Directores de Cooperación Técnica Internacional realizada en La Paz, Bolivia, del 16 al 20 de mayo próximo pasado. En tal sentido, aprobó los proyectos de Decisión acordados en dicha reunión relativos a la CTPD y sobre los principales criterios y directrices de la región para el VI Ciclo de Programación del PNUD.

15. Comités de Acción y Organismos Permanentes

El Consejo Latinoamericano tomó nota del Informe de la Comisión de Liquidación de CADESCA y expresó su reconocimiento a la gestión realizada, así como por la importante contribución que ese Comité de Acción ha brindado al desarrollo de Centroamérica.

Asimismo, el Consejo tomó conocimiento de los informes de actividades presentados por PLACIEX, PLACART, MULTIFERT, RITLA y OLDEPESCA.

El Consejo encomendó a la Secretaría Permanente continuar dando su apoyo a los Comités de Acción y Organismos Permanentes en el desarrollo de sus programas de trabajo y otorgarles asistencia técnica cuando lo soliciten.

16. PESICRE y Sistema Integral de Información

El Consejo Latinoamericano expresó su satisfacción por las tareas realizadas en el marco del PESICRE, al hacerse entrega de dos nuevos productos informativos: la base de datos sobre Tratados, Acuerdos, Convenios y Comunicados de la Integración Regional y el CD-ROM Red de Redes, generado por el proyecto regional Red de Redes.

Asimismo, encomendó a la Secretaría Permanente continuar los trabajos con miras a iniciar la instrumentación del Sistema Integral de Información del SELA en curso del segundo semestre de 1994. Para ello se insta a las Entidades Nacionales Acreditadas (ENAs) ante el PESICRE y los organismos que colaboran en calidad de Puntos Focales a brindar su apoyo para la realización de la reunión de coordinación prevista para el segundo trimestre de 1994.

17. Comunicación e Integración

El Consejo Latinoamericano tomó nota del documento "Comunicación e Integración: El Camino de los Cambios" (Di No. 15), y expresó su satisfacción por la ejecución del Convenio UNESCO-SELA, orientado a promover la difusión de los procesos de integración regional.

En tal sentido, consideró conveniente profundizar las actividades en esta área, por lo cual dio su pleno respaldo al Proyecto "Comunicación para la Integración", presentado por la Secretaría Permanente del SELA al Programa Internacional para el Desarrollo de la Comunicación (PIDC).

18. Programa de cooperación con Haití

De conformidad con la decisión del XIX Consejo Latinoamericano sobre el diseño del Programa de Cooperación con Haití, se decidió que, la Secretaría Permanente inicie el estudio de su contenido incluidos cursos de formación en determinados campos, en los cuales los países de la región han desarrollado una experiencia significativa, tal como formación de instructores en confección, artesanías y salud, y seminarios técnicos para funcionarios en temas económicos internacionales a efectos de ponerlos en ejercicio una vez que se restablezca el orden constitucional.

19. Presupuesto

El Grupo concluyó que, no obstante que se aprobara la decisión correspondiente al presupuesto para 1995, si la situación cambiara del país sede o la instrumentación de la reestructuración de la Secretaría lo exigía, se podría convocar a un Consejo Extraordinario para considerar estos asuntos en el último trimestre del presente año.

20. Agradecimiento

El Secretario Permanente expresó su agradecimiento al Gobierno de México por su hospitalidad y por la excelente realización de la XX Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano.

COMUNICADO DE LA XX REUNION ORDINARIA DEL CONSEJO LATINOAMERICANO

El XX Consejo Latinoamericano, reunido en la Ciudad de México en su Etapa Ministerial, los días 2 y 3 de junio de 1994, centró sus deliberaciones en el análisis de las relaciones económicas de América Latina y el Caribe con los Estados Unidos; en las acciones a desempeñar para una mejor inserción de la región en la economía mundial, especialmente a través de la llamada "solidaridad para la competitividad"; y en la adecuación del SELA a los retos que le exige el Siglo XXI para el cumplimiento de sus objetivos principales.

En relación al tema de las Relaciones Económicas de América Latina y el Caribe con los Estados Unidos y Canadá, el Consejo Latinoamericano reconoció la necesidad de intercambiar información y opiniones sobre la Cumbre Hemisférica, y en tal sentido, encomendó a la Secretaría Permanente iniciar consultas con los Estados Miembros en torno a la factibilidad de realizar una reunión con este propósito.

Agradeció el ofrecimiento de la Delegación de Trinidad y Tobago para ser sede de la mencionada reunión.

En lo que respecta a la "solidaridad para la competitividad", la Secretaría Permanente presentó el documento correspondiente, en el cual se señala la necesidad de im-

pulsar la modernización de las economías de la región en un contexto de equidad social y robustecimiento de la democracia, y que el dominio de las nuevas tecnologías que hoy día están contribuyendo a generar un nuevo modelo de civilización material a nivel mundial, constituye condición insoslayable para mejorar los niveles de bienestar de los pueblos y la competitividad internacional de las economías de la región.

Por consiguiente, el Consejo acordó encomendar a la Secretaría Permanente que profundice el mencionado análisis, tomando en cuenta experiencias regionales y extrarregionales en materia de políticas de competitividad.

Asimismo, agradeció a la delegación de Costa Rica por su ofrecimiento de celebrar en su país la primera reunión del Foro Regional sobre Política Industrial, con participación tanto gubernamental como del sector privado, el cual contará con el apoyo de la ONUDI, el BID, la CEPAL y el Programa Bolívar, y brindará la oportunidad para examinar más en profundidad el concepto de "solidaridad para la competitividad" y recomendar acciones al respecto.

Por otra parte, el Consejo Latinoamericano, tomó nota con interés del documento: "El SELA frente al Siglo XXI: Ubicación en el sistema regional e internacional", el cual consideró apropiado para plantear reflexiones e iniciativas sobre el futuro del organismo al cumplirse sus veinte años de funcionamiento, y para reflejar el vínculo entre la actividad del organismo y los nuevos desafíos que plantea a América Latina y el Caribe la agenda económica y social del Siglo XXI, tal como fueron señalados en el Seminario Internacional: "El Desarrollo de América Latina y el Caribe en el Siglo XXI: Perspectivas de Acción del SELA" celebrado paralelamente al XX Consejo Latinoamericano el 1o. de junio de 1994 en la Ciudad de México.

El Consejo autorizó al Secretario Permanente a iniciar un proceso de consultas con los Estados Miembros en torno a la instrumentación de las propuestas señaladas en el mencionado documento, y a presentar a los mismos, antes del próximo Consejo Latinoamericano, una revisión interna y un balance del conjunto de actividades del organismo, incluyendo recomendaciones para el corto y mediano plazo en cada una de ellas, en vista de la formulación del próximo Programa de Trabajo.

Por último, el Consejo Latinoamericano agradeció el ofre-

cimiento del Gobierno de El Salvador de celebrar su XXI Reunión Ordinaria en la ciudad de San Salvador, y decidió por aclamación aceptar dicha propuesta.

DECISIONES

DECISION No. 350

COOPERACION TECNICA ENTRE PAISES EN DESARROLLO (CTPD)

El Consejo Latinoamericano

Visto el Informe Final de la IX Reunión de Directores de Cooperación Técnica Internacional (SP/CL/XX.O/DT No. 12)

Considerando:

Que la CTPD es una herramienta de cooperación regional importante, que se encuentra cada vez más presente en el contexto de las relaciones bilaterales y multilaterales de los países en desarrollo, en particular de los países de América Latina y el Caribe;

Que los Puntos Focales Nacionales de CTPD han recibido mayor apoyo político y han adquirido una fortaleza técnica considerable, lo que posibilita un creciente y fluido intercambio de experiencias de CTPD en la región;

Que han surgido nuevas modalidades a nivel internacional para acceder a la cooperación internacional en general y la CTPD en particular;

Que la necesidad de coordinar las diversas políticas de cooperación a nivel regional, conlleva la definición de mecanismos de concertación y consulta más eficientes y eficaces, con la finalidad de llevar posiciones comunes a los diferentes foros que sobre la materia se realizan a nivel internacional;

Decide

Artículo 1.- Reiterar la importancia de la participación de América Latina y el Caribe, en el marco de la Cooperación Técnica Internacional, teniendo en consideración las actuales estrategias y políticas de las diversas fuentes y sus diversos procesos de definición.

Artículo 2.- Instruir a la Secretaría Permanente del SELA que organice un Taller de Trabajo de Expertos en materia de experiencias innovadoras para la movilización de recursos de CTPD. Para esto la Secretaría Permanente identificará el momento más oportuno para su realización, así como el lugar y los recursos necesarios para su ejecución.

Artículo 3.- Encomendar a la Secretaría Permanente que realice un seminario referido a los mecanismos de incorporación de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) de los países de la región en la cooperación técnica regional, con la participación de un representante del Punto Focal Nacional y uno de la organización de las PYMES identificado por el propio Punto Focal.

En este sentido, se instruye a la Secretaría Permanente identificar los recursos financieros necesarios para la materialización del referido seminario, así como preparar la documentación de apoyo, teniendo en cuenta muy especialmente el estudio que sobre la materia está realizando la CEPAL, así como las experiencias de otras instituciones regionales tales como ALADI y Programa Bolívar.

La sede del referido encuentro será identificada por la Secretaría Permanente en consulta con los países interesados en cumplir dicho papel.

Artículo 4.- Que la Secretaría Permanente del SELA, en coordinación con la CEPAL, analice la posibilidad de expandir las actividades previstas en el proyecto sobre la vinculación de los gobiernos y el sector privado en materia de cooperación internacional, ampliando la cobertura geográfica e incluyendo las experiencias de países de distinto nivel de desarrollo relativo.

Asimismo, que en la ejecución del proyecto de referencia se establezca un estrecho contacto entre la agencia ejecutora y los Puntos Focales Nacionales.

Artículo 5.- Instruir a la Secretaría Permanente que solicite a los Estados Miembros información acerca de las nuevas modalidades de financiamiento para la cooperación intrarregional, a fin de tener mayores insumos para la continuidad de la discusión del tema en la próxima reunión de Directores de Cooperación Técnica.

Artículo 6.- Solicitar a los Estados Miembros que estudien la propuesta elaborada por la Secretaría Permanente del SELA, relativa a una metodología común para la instrumentación de actividades de CTPD y criterios de negociación, y le envíen sus comentarios sobre la misma.

Artículo 7.- Acordar que aquellos Estados Miembros que dispongan de Proyectos Paraguas envíen un informe de los mismos a la Secretaría Permanente del SELA con el objeto de difundir esta información a otros países interesados.

Artículo 8.- Realizar un seguimiento activo de la negociación del VI Ciclo de Programación del PNUD y, en ese marco, de la elaboración del Programa Regional para América Latina y el Caribe, con el propósito de mantener una posición común de la región en dichos temas.

Artículo 9.- Recomendar al Comité Interagencial del Programa CONVERGENCIA que se dé continuidad a los proyectos ligándolos a los sectores productivos nacionales. Asimismo, que los Puntos Focales Nacionales reciban una información más frecuente sobre el avance de este Programa.

Artículo 10. Que la Secretaría Permanente del SELA elabore un informe detallado del estado actual de INFOSELA y, en base a este informe, la preparación de una propuesta de proyecto regional, mediante la cual algunos países de la región aporten sus capacidades técnicas y financieras, con el objeto de poner en funcionamiento el referido sistema de información a la brevedad posible.

Artículo 11.- Resaltar la importancia de la Unidad Especial de CTPD del PNUD y el apoyo técnico y financiero que ha venido prestando en favor del mecanismo de CTPD y manifestar la relevancia de fortalecerla adecuándola a las nuevas necesidades de los países en desarrollo.

Artículo 12.- Agradecer al Gobierno de Bolivia por el auspicio brindado para la celebración de la IX Reunión de Directores de Cooperación Técnica Internacional, así como el aporte efectuado para el éxito de la misma. Igualmente destacar el apoyo de la Secretaría Permanente por el traba-

jo realizado antes y durante la reunión, y a la Unidad Especial de CTPD del PNUD.

DECISION No. 351

PRINCIPALES CRITERIOS Y DIRECTRICES PARA EL VI CICLO DE PROGRAMACION DEL PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (PNUD)

El Consejo Latinoamericano,

Recordando las siguientes resoluciones de la Asamblea General de las Naciones Unidas:

a) 2688 (XXV) sobre la capacidad del sistema de las Naciones Unidas para el Desarrollo (consenso del 70) del 11 de diciembre de 1970;

b) 44/211 sobre la revisión trienal amplia de la política relativa a las actividades operacionales del sistema de las Naciones Unidas para el Desarrollo del 22 de diciembre de 1989;

c) 47/199 sobre la revisión trienal de la política relativa a las actividades operacionales del sistema de las Naciones Unidas para el Desarrollo del 22 de diciembre de 1992;

Teniendo en cuenta las decisiones del Consejo de Administración del PNUD 90/34 sobre el V Ciclo de Programación y 91/29 sobre los preparativos del V Ciclo de Programación;

Habiendo realizado una evaluación de mediano plazo de las actividades del PNUD durante el V Ciclo de Programación en general y en los países de la región en particular;

Teniendo en cuenta las discusiones preliminares relativas a la asignación de los recursos del Programa para el VI Ciclo de Programación, efectuadas durante el 40° período de sesiones del Consejo de Administración del PNUD (1993);

Destacando que es importante preservar la elegibilidad de nuestros países como beneficiarios de los distintos programas operacionales para el desarrollo, sobre la base de la concesionalidad y de la forma de participación más amplia en el sistema de las Naciones Unidas;

Lamentando la sensible baja experimentada en la asignación de las Cifras Indicativas de Planificación (CIP) durante el actual Ciclo de Programación, lo cual ha obligado a que los programas nacionales y regionales, actualmente en ejecución, sean llevados a cabo bajo el supuesto de utilizar

sólo el 70% de lo establecido por las CIP;

Considerando que, a la luz de la sensible disminución de los aportes por parte de los países donantes que ha afectado las actividades y programas actualmente en ejecución, existe la necesidad de incrementar considerablemente los recursos destinados a las actividades operacionales para el desarrollo en forma previsible, continua y segura, en consonancia con las crecientes necesidades de los países de la región;

Observando con inquietud las ideas principales que se han expuesto en distintas presentaciones oficiales sobre el futuro del PNUD;

Recordando la división de trabajo entre la Asamblea General de las Naciones Unidas, el Consejo Económico y Social (ECOSOC) y los Programas dependientes del Consejo, tal como se establece en la resolución de la AGNU 48/162 del 20 de diciembre de 1993 y donde se definen funciones específicas para la Junta Ejecutiva del PNUD;

Haciendo suyas las conclusiones adoptadas por la IX Reunión de Directores de Cooperación Técnica Internacional de América Latina y el Caribe, realizada en La Paz, Bolivia del 16 al 20 de mayo de 1994 (Documento SP/CL/XX.O/DT No. 12), en las que, no obstante las diferencias existentes en el nivel de desarrollo relativo de los países de la región y de las prioridades propias de cada uno de ellos, se asume una posición unitaria y solidaria.

Decide:

Artículo 1.- Reafirmar los principios de elegibilidad de todos los países en desarrollo sobre la base de las características fundamentales de las actividades operacionales del Sistema de las Naciones Unidas para el Desarrollo que son, entre otras, la universalidad, el carácter voluntario y de subvención, la neutralidad, el multilateralismo y la capacidad de responder a las necesidades de los países en desarrollo en forma flexible, y que las actividades operacionales del Sistema de las Naciones Unidas se realizan en beneficio de los países en desarrollo, en solicitud de esos países y de conformidad con sus propias políticas y prioridades nacionales de desarrollo;

Artículo 2.- Destacar la necesidad de redefinir el rol del

PNUD en función del actual contexto internacional y teniendo en cuenta la experiencia positiva de los países de América Latina y el Caribe durante el V Ciclo en la ejecución de sus respectivas programaciones nacionales y en la aplicación a nivel nacional de las cuestiones consideradas prioritarias en la agenda multilateral;

Artículo 3.- Señalar que el PNUD ha tenido y tiene un papel importante en el proceso de avance y consolidación del desarrollo sustentable en el que se ha comprometido la región, tarea que ha demandado enormes sacrificios a América Latina y el Caribe para cuya sustentación se requiere un creciente apoyo a los esfuerzos por reestructurar los sectores productivos, contribuir a la descentralización y modernización del Estado, fortalecer los procesos democráticos y disminuir las desigualdades sociales y desequilibrios que aún subsisten;

Artículo 4.- Manifestar que el concepto de desarrollo preventivo y la estrategia de desarrollo humano sustentable no pueden ser excluyentes de otras actividades decididas por los países para ejecutar a nivel nacional, subregional, regional o intraregional, de acuerdo a los principios mencionados en el párrafo 1 de la presente Decisión;

Artículo 5.- Reiterar que los parámetros que se apliquen en el ámbito de las actividades del PNUD no deberán oponer la asignación de recursos para la solución de los problemas sociales, a la asignación de recursos para actividades productivas o aptas para reforzar la competitividad económica y tecnológica de los países en desarrollo. Ello requerirá, la búsqueda de un modelo más adecuado de actuación que tiene que ser planteado como un desafío clave para el PNUD;

Artículo 6.- Destacar la importancia que tienen en el V Ciclo (en relación a los anteriores) las contribuciones de las contrapartes por concepto de participación en la financiación de los gastos y de aportes en efectivo de los Gobiernos que, en el caso de América Latina y el Caribe, para el período 1992/96 significa presupuestos aprobados por el 88,2% del total del monto de la región, en adición al 11,8% provenientes de la CIP. Esta asignación de recursos extrapresu-

puestarios ha permitido generar un volumen de cooperación casi 9 veces mayor al que lo hubieran permitido las contribuciones voluntarias. Estas actividades han fortalecido tanto al PNUD en su conjunto como a los mismos países beneficiarios y, a la vez, han contribuido a financiar otras dependencias del PNUD;

Artículo 7.- Reiterar el principio general que rige el actual marco legal de las actividades del PNUD, por el cual las programaciones nacionales deben basarse en las prioridades nacionales de desarrollo de los países y en las modalidades operativas para la ejecución de proyectos que ellos decidan, entre las cuales se destacan las que dan prioridad a la cooperación económica y técnica entre países en desarrollo;

Artículo 8.- Proponer para ello utilizar las vinculaciones de CTPD para promover iniciativas en base a intereses y prioridades de los países y asumir una mayor presencia en la aplicación y gestión de estos recursos. Esto permitirá, adicionalmente, incentivar a los países participantes a efectuar aportes de costos compartidos que multipliquen los recursos asignados a los programas regionales;

Artículo 9.- Manifiestar el interés de que la Unidad Especial de CTPD intensifique su apoyo a las acciones de cooperación horizontal realizadas por los países de la región, indicando, simultáneamente, que dicha Unidad debe retomar un rol coordinador en estas materias en permanente y continuo contacto con los países;

Artículo 10.- Subrayar la extrema importancia del apoyo efectivo de las Oficinas de Campo a la ejecución nacional y, en particular, a los programas y proyectos administrados nacionalmente, así como la necesidad de revisar la utilización de la CIP regional con el fin de integrarla a las actividades de interés decididas por los países;

Artículo 11.- Señalar que la CIP regional ha venido disminuyendo en los últimos años y que los países y las organizaciones regionales y subregionales encuentran cada vez más dificultades para poder utilizarla en las actividades de su interés y de forma integrada;

Artículo 12.- Destacar, en relación con los programas regionales, la necesidad de que los países participen más activamente, con el apoyo de las Oficinas de Campo, en todas las etapas del Ciclo de Proyectos (identificación, diseño, formulación, monitoreo y evaluación) y revisar la utilización de la CIP Regional con el fin de integrarla a las actividades de interés decididas por los países.

Artículo 13.- Señalar la conveniencia de estudiar metodologías adicionales diferentes del PBI per cápita (ya sea calculado por el tipo de cambio o por la capacidad adquisitiva interna) y reconocer que la problemática del desarrollo y de la solución de los cuellos de botella estructurales al crecimiento económico exigen políticas específicas y diferenciadas basadas en el análisis de casos;

Artículo 14.- Considerar una graduación paulatina, según la cual los países continúen recibiendo cooperación, mientras que mediante mecanismos de CTPD y triangulación, contribuyan a fortalecer las relaciones regionales. Por lo tanto, trabajar en conjunto a fin de preparar una propuesta metodológica adicional y específica según lo antes mencionado.

DECISION No. 355

APOYO AL PROYECTO CENTROAMERICANO DE LA ALIANZA PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE

El Consejo Latinoamericano,

Considerando:

La importancia de los procesos de integración y cooperación regionales y subregionales, como uno de los mecanismos para el fortalecimiento de la democracia el desarrollo económico y social de nuestros pueblos;

Que estos procesos contribuyen eficazmente a lograr una mayor inserción de las economías de la región en el contexto mundial y que a su vez permiten desarrollar el comercio intra y extrarregional;

Conociendo

De los resultados positivos para la subregión centroamericana de la reunión de Presidentes Centroamericanos, realizada en la ciudad de Tegucigalpa, Honduras, el día 24 de

mayo, en la cual se abordó la creación de un amplio marco de cooperación para el establecimiento de una "ALIANZA PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE",

Decide:

Artículo Unico.- Apoyar el establecimiento de la ALIANZA CENTROAMERICANA PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE, cuyo principal propósito es lograr de una manera integral, combatir la pobreza, fortalecer la democracia, promover el desarrollo social, estimular el crecimiento de las economías y la protección del medio ambiente, como vías que aseguren el bienestar, la paz y la seguridad de las generaciones presentes y futuras

DECISION No. 356

NECESIDAD DE PONER FIN AL BLOQUEO ECONOMICO, COMERCIAL Y FINANCIERO IMPUESTO POR EL GOBIERNO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA CONTRA CUBA

El Consejo Latinoamericano,

Vistos:

Los incisos a) y b) del Artículo 3, Artículo 4 y los incisos 1 (1) y 4 del Artículo 5 del Convenio de Panamá;

La Decisión No. 112 relativa a la "Imposición de Medidas Económicas de Carácter Coercitivo";

Las Resoluciones 47/19 y 48/16 de la Asamblea General de las Naciones Unidas.

Considerando:

La necesidad de reafirmar, entre otros principios, la igualdad soberana de los Estados, la no injerencia en asuntos internos y la libertad de comercio y navegación internacionales consagrados en numerosos instrumentos jurídicos internacionales;

Que la libertad de comercio es un elemento que contribuye al desarrollo económico y al bienestar de los pueblos;

La conveniencia de fortalecer las relaciones comerciales en el hemisferio americano, en apego al principio de libertad de comercio y navegación.

Decide:

Artículo Unico. - Rechazar la aplicación de medidas unilaterales que afecten el libre desarrollo del comercio internacional y contravengan los principios del Derecho Internacional; en tal sentido, **instar** a que se levante el bloqueo económico, comercial y financiero contra Cuba; y **manifestar** su respaldo a la Resolución 48/16 de la Asamblea de las Naciones Unidas, que demanda la eliminación de acciones unilaterales, incongruentes con el contexto económico y político internacional.

DECISION No. 357**ELECCION DEL NUEVO SECRETARIO PERMANENTE
ADJUNTO**

El Consejo Latinoamericano,

Vistos:

El numeral 2 del Artículo 15 y el Artículo 28 del Convenio de Panamá.

Considerando:

La necesidad de proceder a la elección de un nuevo Secretario Permanente Adjunto para desempeñar esa función, en el período que comienza a partir del 23 de noviembre de 1994.

Decide:

Artículo Unico. - Elegir por aclamación al doctor Luis Alberto Rodríguez, como Secretario Permanente Adjunto.

El período a que se refiere el Artículo 28 del Convenio de Panamá se contará a partir del 23 de noviembre de 1994.

DECISION No. 358**RECONOCIMIENTO AL SECRETARIO PERMANENTE
ADJUNTO, NOEL G. SINCLAIR**

El Consejo Latinoamericano,

Visto:

La Decisión No. 313 del Consejo Latinoamericano, en la que se eligió por aclamación al Embajador Noel G. Sinclair como Secretario Permanente Adjunto del Sistema Económico Latinoamericano.

Considerando:

La relevante tarea desarrollada por el Embajador Noel G. Sinclair, Secretario Permanente Adjunto del Sistema Económico Latinoamericano, durante los cuatro años de su gestión;

Que ésta es la última reunión del Consejo Latinoamericano en que participa en dicha calidad, por concluir su mandato el 22 de noviembre de 1994.

Decide:

Artículo Unico. - Expresar su reconocimiento al señor Noel G. Sinclair por el alto desempeño que le cupo como Secretario Permanente Adjunto del Sistema Económico Latinoamericano, agradeciendo sus esfuerzos en pro de la causa de la unidad, integración y desarrollo de América Latina y el Caribe.

DECLARACION SOBRE LA ASOCIACION DE ESTADOS DEL CARIBE**El Consejo Latinoamericano,**

Expresa su satisfacción por el progreso registrado en torno al establecimiento de la Asociación de Estados del Caribe.

Considera que esta iniciativa brinda a los Estados participantes un espacio económico ampliado para la cooperación en una serie de áreas, sobre la base de intereses comunes. También representa, en una era de mayor interdependencia, globalización, espacios económicos ampliados y mercados consolidados, un paso más que da América Latina y el Caribe en pos de la convergencia de los movimientos integracionistas de la región. A la luz del importante papel que hasta ahora ha desempeñado la Secretaría Permanente a nivel tanto técnico como logístico durante la fase preparatoria de la Asociación, el Consejo asumió el compromiso de prestar toda la cooperación posible del SELA en los esfuerzos encaminados a la constitución y funcionamiento de la naciente institución.

Potencialidades de la relación Unión Europea-América Latina y Caribe

→ Secretaría Permanente del SELA

Hay dos temas prioritarios en la agenda de la Unión Europea (UE): en lo político, la definición de una estrategia de seguridad común; en lo económico, la recesión y el desempleo. Ambos temas evidencian debilidades estructurales: la UE necesita consolidarse a la vez que se amplía a nuevos miembros. Aunque ocupe el último lugar en su agenda, América Latina y el Caribe (ALC) es la región que brinda más oportunidades de acercamiento a la UE. La próxima Reunión de Cancilleres UE-Grupo de Río (Sao Paulo, 22-23 de abril) puede ser ampliamente aprovechada en este sentido.

La pirámide de Intereses de la UE.

Exceptuando EEUU y Japón —a la vez socios y competidores industrializados—, la UE jerarquiza sus intereses políticos, económicos y sociales en función de una pirámide de zonas geográficas que es determinante en la formulación de su política exterior.

Las cifras de comercio, inversión y cooperación ratifican la ubicación de ALC en las relaciones externas de la UE.



¹ Los 12 de la UE + Austria, Finlandia, Noruega, Suecia, próximos miembros de la UE.

² Rep. Checa, Eslovaquia, Hungría Polonia, que aspiran a ser miembros de la UE en 10 años.

Hace 30 años, el 10% del comercio exterior de la Comunidad Europea (CE) se efectuaba con ALC. Hoy, ese porcentaje es inferior al 5%. Además, en su intercambio con ALC, la UE no ha apoyado la diversificación de las exportaciones de la región: después de haber mejorado en los años 70, la estructura del comercio se volvió más asimétrica en los 80, ya que los dos tercios de las exportaciones de ALC a la UE son productos primarios, mientras el 85% de las exportaciones de la UE a ALC son bienes de capital e intermedios. Tanto esta estructura del intercambio, como la progresiva disminución de ALC en los mercados europeos y la apertura comercial de la región explican el significativo aumento del valor de las exportaciones de la UE.

Comercio UE-ALC	1985 (millones de ECUS)	1993	Variación
Exportaciones de UE a ALC	14.630	20.360	+39%
Importaciones de UE prov. de ALC	29.879	19.700	-51%

Fuente: Eurostat, OCDE.

Razones de la desviación de comercio

Las razones de la desviación del comercio son los siguientes:

- Disminución de barreras arancelarias y no arancelarias de la CE para productos de países mediterráneos y ACP;
- Poco aprovechamiento del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y de preferencias "andinas" o para Centroamérica por parte de los exportadores de la región;
- Las exportaciones de Europa Central a la UE aumentaron de 20 a 50% (acero, textiles, alimentos) entre 1988-90, y el comercio de la UE con estos países estará liberado en el 2000;
- Disminución del papel de ALC como exportador de materias primas en el comercio mundial;
- Creciente competitividad de las manufacturas de Asia;

- Aumento del comercio intra-UE;
- Subsidios agrícolas, cuotas a la importación, medidas antidumping y derechos compensatorios contra productos de ALC;
- Recesión económica de ALC en los años 80 y reducción de la demanda en la UE desde 1991;
- Normas ambientales, de seguridad y calidad cada vez más sofisticadas en la UE.

Perspectivas de las principales exportaciones de ALC

El acceso al mercado de la UE dependerá de:

- la instrumentación de los resultados de la Ronda Uruguay
 - los efectos del Mercado Unico Europeo (MUE)
 - la competitividad internacional de los productos de ALC
- Sin embargo, ya se pueden pronosticar las tendencias siguientes:

Perspectivas negativas:

BANANO

nuevas cuotas de importación acordadas el 29/3/94, pero seguirá la competencia de países africanos con trato ACP

PETROLEO

demanda en disminución, normas ambientales, competencia de la ex-URSS a mediano plazo

METALES Y MINERALES

competencia de Europa Central y Oriental

PROCESADOS

CAUCHO Y PLASTICOS

poca competitividad de ALC

Perspectivas "neutras":

CACAO, TABACO, CEREALES, OLEAGINOSAS, AZUCAR

Perspectivas positivas:

CAFE VERDE

demanda creciente, pero preferencias ACP favorecen exportaciones africanas

CARNE

liberalización del mercado, demanda creciente

PRODUCTOS DEL MAR

demanda creciente, pero normas ambientales

PRODUCTOS TROPICALES

competencia de países africanos ACP, demanda creciente, normas ambientales

METALES Y MINERALES

demanda creciente, normas ambientales,

NO PROCESADOS

cambios tecnológicos

TEXTILES Y CUERO

liberalización del mercado, pero competencia de Europa Oriental, Magreb y Asia

Inversiones europeas en aumento

Las corrientes de inversión de la UE en ALC son más dinámicas que el comercio y más importantes que la cooperación al desarrollo brindada por todos los países de la OCDE:

— La inversión extranjera directa de la UE a ALC fue aproximadamente el 40% del total que recibe la región: en 1991 ascendió a \$ 15.000 millones y en 1992 subió a \$ 16.000 millones, en tanto que el promedio de los años 80 fue de \$ 9.000 millones

— Los países del Cono Sur absorben 2/3 de la inversión de la UE en ALC: Brasil es el primer receptor; Argentina capta el 10% del total recibido por la región, y el 53% del total de la inversión extranjera a ese país proviene de la UE.

— México está absorbiendo el 23% de la inversión de la UE a ALC.

— La inversión europea tiende a concentrarse en el sector primario, pero está aumentando en el sector servicios (telecomunicaciones, transporte aéreo, servicios financieros) y hay interés en inversiones en cartera.

— De las 60 empresas extranjeras más importantes en ALC, 25 son de origen europeo, pero pocas tienen volúmenes significativos de exportación.

Lineamientos de la cooperación de la UE con los países en desarrollo

Existen dos enfoques básicos en la cooperación de la UE:

— La "cooperación al desarrollo" (asistencia financiera y

técnica, ayuda alimentaria), más asistencial que asociativa y humanitaria, alcanzó en 1993 181.2 millones Ecus a ALC, o sea 35% del total (328.5 millones Ecus a Asia).

— La "cooperación económica" ("Acuerdos de 3a generación"), destinada a generar flujos de comercio e inversión de interés mutuo, a promover empresas conjuntas y a la formación de recursos humanos, cooperación financiera, científica y tecnológica. En 1993 fue de 46.6 millones Ecus a ALC o sea 24% del total (44.4 millones Ecus a Asia).

Estas dos modalidades de cooperación obedecen a **4 objetivos claves:**

1- Consolidación de la democracia en lo político y en lo económico (desarrollo participativo, descentralización y apoyo a la iniciativa privada).

2- Desarrollo económico y social sostenible (equilibrio macroeconómico, inversión productiva, formación de recursos humanos, población, medio ambiente).

3- Integración de los países en desarrollo en la economía mundial (competitividad, comercio, deuda externa).

4- Lucha contra la pobreza (salud, educación, nutrición).

Los Instrumentos de la cooperación UE-ALC

Además de los Acuerdos de 3a generación con países y organismos de la región, la cooperación de la UE en ALC dispone de varios instrumentos diseñados para fomentar negocios, pero hasta la fecha han sido poco utilizados. En general, todos los instrumentos actuales están bien enfocados pero deberían ser ampliados y profundizados.

a. En 1993, el Banco Europeo de Inversiones (BEI) ha sido autorizado a operar en países de ALC que hayan suscrito acuerdos de cooperación con el Banco. Entre 1993-95, el BEI podrá conceder préstamos por 250 millones de Ecus al año a empresas conjuntas en Asia y ALC. Las instituciones financieras regionales podrían diseñar programas de cofinanciamiento con el BEI. Sería particularmente interesante que el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en el contexto de su reciente reposición de capital, ampliara sus operaciones con empresas europeas —en particular aprovechando esta nueva ventanilla del BEI.

b. El programa European Community Investment Partners (ECIP) financia estudios de factibilidad para empresas mixtas. En 1992, financió 62 proyectos en ALC por un monto de 6.1 millones de Ecus.

c. El programa piloto AL-INVEST (1993-95) dispone de \$27 millones para apoyar la internacionalización de pequeñas y medianas empresas europeas. La identificación de socios en ALC se puede efectuar a través del Business Cooperation Network (red computarizada de asesoría), del Programa Bolívar SELA-BID que abrió una oficina en Europa, y del Proyecto Regionalización del Espacio Productivo del SELA destinado a facilitar contactos directos entre empresarios, mediante el suministro de información detallada, por tipo de actividad y por ubicación geográfica de los potenciales socios industriales europeos.

d. El Sistema Generalizado de Preferencias y las preferencias "andinas" siguen siendo los únicos mecanismos de acceso preferencial al mercado europeo para productos de ALC, pero tienden a perder importancia ante la liberalización de ese mercado y los beneficios más amplios que puede aportar la cooperación económica y financiera de la UE.

e. Instalación de Eurocentros de formación para la integración regional, destinados al sector público y privado de ALC (se inauguró el Centro Eurolatinoamericano en Montevideo).

f. Para promover acciones conjuntas en materia de biotecnología se inició en 1992 el Programa de Cooperación CE-SELA en esta materia.

Lineamientos de negociación

La relación UE-ALC revela tanto puntos de potencial disenso (elementos negativos) como intereses compartidos (elementos positivos) que deben ser maximizados en el momento de definir una impostergable ampliación de acciones conjuntas:

Elementos negativos:

- Comercio asimétrico y con pocas perspectivas de mejora.
- Expectativas generadas por el TLCAN y la Cumbre Hemisférica en cuanto al aumento de la presencia económica de EE.UU y Canadá en la región.
- Se mantendrá la competencia de otras zonas geográficas en la pirámide de preferencias de la UE.
- Recesión y disminución de la demanda en la UE, además de la preocupación por el "dumping social y ambiental"

(peligro de un nuevo proteccionismo disfrazado por normas ambientales, de etiquetado y embalaje, etc.).

– Avances tecnológicos aún no introducidos en ALC que limitan su competitividad en el mercado europeo.

Elementos positivos:

– Los instrumentos de cooperación industrial y financiera pueden ser profundizados y apoyar, por ejemplo, cambios tecnológicos con miras a atender las exigencias ambientales y de calidad de la UE.

– Divulgar conjuntamente la posibilidad de acceder al BEI y diseñar cofinanciamientos bilaterales y con instituciones como el BID, la CAF, FONPLATA, BCIE, BDC.

– Exito de la integración en ALC y buenas perspectivas para el libre comercio en toda la región a mediano plazo, además de las oportunidades que ofrece ALC gracias a su apertura al comercio y a las inversiones y a los esfuerzos de estabilización macroeconómica. – Los resultados de la Ronda Uruguay pueden ser analizados y divulgados conjuntamente en lo que respecta a las perspectivas para el comercio UE-ALC.

– Aprovechar la futura ampliación de la UE a países de Europa Central para diseñar mecanismos de cooperación y consulta "triangular" con ALC y disminuir los efectos de la desviación de comercio e inversión en detrimento de ALC.

Perfil de la Organización Mundial de Comercio

→ *Secretaría Permanente del SELA*

Uno de los resultados más importantes de la Ronda Uruguay es el establecimiento de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Este nuevo organismo sustituirá al GATT, pero sus competencias serán mucho más amplias: las nuevas reglas del juego en materia de comercio internacional plantean serios retos, pero a la vez fortalecen la posición negociadora de América Latina y el Caribe.

El alcance de la OMC

Las competencias de la nueva organización serán más amplias que las del GATT, foro que actualmente "regula" el comercio mundial, y abarcarán:

- el comercio de bienes
- el comercio de servicios
- la propiedad intelectual
- la solución de controversias comerciales
- el examen de las políticas comerciales de los países miembros

En este sentido, la OMC luce como un "GATT mejorado", ya que completa la tarea de regulación del comercio inconclusa en 1947-48, al no entrar en vigencia la Organización Internacional de Comercio que había adoptado la Conferencia de La Habana. Su lugar fue ocupado por el GATT, un acuerdo multilateral más limitado, circunscrito al ámbito arancelario y concebido inicialmente como un instrumento transitorio.

La evolución de la economía mundial, el incremento de medidas proteccionistas adoptadas al margen de las disciplinas multilaterales, y la mayor complejidad y amplitud de los intercambios mundiales, pusieron de manifiesto las limitaciones del GATT y la necesidad de un marco institucional más estructurado para regir el comercio internacional. Ese es el papel que intentará desempeñar la OMC.

Puesta en vigencia de la OMC

Según lo convenido al concluir la Ronda Uruguay, la OMC entrará en vigencia el 1 de Enero de 1995. Para esa fecha, los miembros deberán haber completado los trámites legales internos y asegurar la conformidad de su normativa nacional con la que prevé la OMC. Un Comité Preparatorio, integrado por todos los países que suscribieron los acuerdos finales de la Ronda Uruguay, se encargará de dar inicio a las funciones de la OMC.

Funciones de la OMC

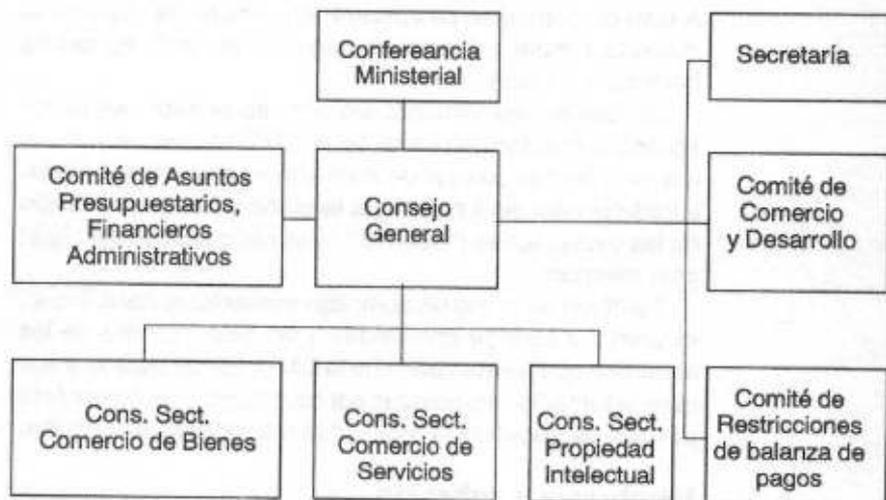
La OMC tendrá cuatro funciones principales:

- velar por la aplicación de los resultados de la Ronda Uruguay;
- servir de foro para las negociaciones comerciales de sus países miembros tanto en aquellos asuntos incluidos en su ámbito de competencia, como los nuevos temas que se decida tratar multilateralmente;
- administrar las normas y procedimientos para la solución de controversias comerciales;
- revisar periódicamente las políticas comerciales de los países miembros.

Por otra parte, con el fin de lograr una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial, la OMC deberá cooperar estrechamente con el Fondo Monetario Internacional y con el Banco Mundial.

Como foro de negociaciones comerciales, la OMC tendrá importantes atribuciones: además de adelantar las negociaciones previstas en los acuerdos alcanzados en la Ronda Uruguay, tendrá a su cargo la negociación de los nuevos temas que sus países miembros decidan tratar multilateralmente. Así, el tema del comercio y el medio ambiente comenzará a examinarse en el seno de un comité especial que será establecido por el Consejo General de la OMC. Otros temas "nuevos" propuestos por algunos países están relacionados con el comercio y los derechos de los trabajadores (ver Notas Estratégicas No.1, febrero 1994); la relación entre política comercial y política de competencia; el comercio y la inversión extranjera y el regionalismo.

Los órganos principales de la OMC serán la Conferencia Ministerial y el Consejo General, integrados por representantes de todos los países miembros. Se establecen también Consejos y Comités sectoriales.



La Conferencia Ministerial se reunirá al menos una vez cada dos años. El Consejo General se reunirá cuantas veces sea necesario y tendrá las mismas atribuciones que la Conferencia, pero además funcionará como órgano para la solución de controversias y como mecanismo para el examen de las políticas comerciales. El Consejo General podrá celebrar acuerdos de cooperación con otras organizaciones intergubernamentales y con asociaciones no gubernamentales que tengan responsabilidades afines a las de la OMC.

Los tres Consejos de carácter sectorial tratarán los asuntos relacionados con el comercio de bienes, el comercio de servicios y la propiedad intelectual.

También serán creados un Comité de Comercio y Desarrollo, un Comité de Restricciones por Balanza de Pagos y un Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos.

La Secretaría del GATT pasará a ser la Secretaría de la OMC y el Director General del GATT actuará como Director

General de la OMC (y del Comité Preparatorio) hasta que la Conferencia Ministerial tome una decisión definitiva al respecto.

Adopción de decisiones

En general, la OMC continuará la práctica del GATT de adoptar decisiones por consenso, el cual se logra cuando ningún país miembro se opone formalmente a una decisión. A falta de consenso se aplicará, en general, la regla de la mayoría simple y cada país miembro de la OMC tendrá derecho a un voto.

Las decisiones relacionadas con interpretaciones de los acuerdos que forman parte de la OMC requerirán de una mayoría de tres cuartos de los miembros; una mayoría calificada similar será necesaria también para la aprobación de las excepciones ("waivers") a las obligaciones de algún país miembro.

También se prevé un complejo mecanismo para iniciar, examinar y adoptar enmiendas a las disposiciones de los acuerdos que forman parte de la OMC. En general se tratará de adoptar las enmiendas por consenso, y de no ser éste posible, se adoptará la regla de la mayoría de dos tercios.

Membresía y adhesión

Los miembros iniciales de la OMC serán aquellos que:

- sean Partes Contratantes del GATT para el momento en que la OMC entre en vigencia, esto es, en enero de 1995;
- hayan aceptado el conjunto de los acuerdos que conforman la OMC;
- hayan presentado sus listas de concesiones y compromisos en bienes y en servicios al final de las negociaciones de la Ronda Uruguay.

Además, podrán ser miembros iniciales de la OMC los países participantes en la Ronda Uruguay que estuviesen negociando su adhesión al GATT (casos de China, Ecuador y El Salvador), siempre y cuando completen dicha adhesión antes de la entrada en vigencia de la OMC. Estos países podrán presentar sus listas de concesiones y compromisos al Comité Preparatorio. Los países menos adelantados, así como aquéllos que aplican de facto el GATT, tendrán algunas facilidades para ser miembros de la OMC, especialmente en lo que se refiere a la obligación de asumir

compromisos comerciales y a la oportunidad de presentación de sus listas de concesiones.

Una vez que entre en vigencia la OMC, ésta quedará abierta, durante un período de dos años, a la aceptación de los otros países que califiquen para ser miembros iniciales de la OMC. Por otra parte, cualquier estado o territorio aduanero que disfrute de plena autonomía en la conducción de sus relaciones comerciales exteriores podrá adherirse a la OMC, según condiciones que deberán ser aprobadas por la Conferencia Ministerial con una mayoría de dos tercios. Cualquier país miembro de la OMC podrá decidir la no aplicación de los acuerdos relacionados con la OMC, siempre y cuando lo notifique a la Conferencia Ministerial antes de que ésta apruebe la adhesión del nuevo miembro.

Lineamientos para la negociación

La OMC fortalece el sistema multilateral de comercio y apoya la posición de América Latina y el Caribe en dicho sistema:

– en primer lugar, los países miembros de la OMC están obligados a respetar todos los acuerdos que la conforman, en los términos convenidos durante las negociaciones, con lo cual se producirá una mayor uniformidad en la aplicación de las disciplinas multilaterales;

– en segundo lugar, se evitará el fraccionamiento del sistema multilateral que caracterizó al GATT, pues todos los acuerdos comerciales formarán parte de la OMC, con excepción de los acuerdos "plurilaterales" o regionales.

– en tercer lugar, se evitará la utilización de represalias comerciales al margen de las disciplinas multilaterales.

Sin embargo, la OMC también plantea retos a los Gobiernos de la región, porque establece vínculos institucionales y de contenido entre el tradicional comercio de bienes y los "nuevos temas", abriendo la puerta a nuevas condicionalidades cruzadas, al igual que el vínculo con las instituciones financieras multilaterales.

Para las labores de la OMC, será necesario formar una nueva generación de negociadores capaces de integrar, en una visión de conjunto, los intereses económicos, comerciales y financieros de sus países. El programa de trabajo del SELA en materia de seguimiento y difusión de los resultados de la Ronda Uruguay incluye varias actividades de consulta y cooperación destinadas a apoyar a los Estados Miembros en este proceso de "aprendizaje".

Los retos de la nueva Asociación de Estados del Caribe

↔ *Secretaría Permanente del SELA*

La Asociación de Estados del Caribe (AEC), (formada por todos los Estados y territorios en desarrollo ribereños del Caribe), deberá abordar los retos socio-económicos comunes a todos los integrantes de ese nuevo esquema de cooperación y consulta: vulnerabilidad económica frente al exterior, urgencia de diversificar las exportaciones, nuevas pautas comerciales derivadas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y de la Ronda Uruguay, ayuda exterior en disminución, necesidad de invertir en recursos humanos e infraestructura.

Perfil de la AEC¹

- **Membresía:** 25 territorios independientes y 12 no independientes (200 millones de habitantes, un PIB de US\$ 500.000 millones, y un volumen de comercio exterior de US\$180.000 millones). Abarca el G.3, el CARICOM, el Sistema de Integración de Centroamérica, parte del TLCAN y los acuerdos comerciales México/CARICOM, México/Centroamérica, G.3/Centroamérica, Venezuela/CARICOM, etc.
- **Objetivo:** establecer, por primera vez en la Cuenca del Caribe, un marco de cooperación flexible en materia de integración económica, comercio, inversiones, transporte, comunicaciones, ciencia y tecnología, medio ambiente, etc.
- **Piedras en el camino:** no será fácil promover acciones de cooperación entre países independientes y territorios que no lo son (por ej. Martinica y Guadalupe); habrá que tomar en cuenta también el costo financiero de una nueva institución, y evitar, en particular, duplicaciones con los organismos ya existentes.

¹ ver SELA, Boletín de Integración No.16 mayo 1994)

Señales de recuperación

Para las economías de la Cuenca del Caribe, las últimas dos décadas han estado marcadas por la caída de los precios internacionales de sus principales exportaciones (azúcar en particular) junto con dos aumentos de los precios del petróleo (1973-74 y 1979-80), y por ende, un serio deterioro de los términos del intercambio, el alza de las tasas de interés y sus consecuencias sobre el endeudamiento externo, además de varios desastres naturales y de las dificultades de los procesos de pacificación en Centroamérica. Sin embargo, el panorama de esta década luce menos sombrío. Desde finales de los 80 y principios de los 90, muchos países de la Cuenca del Caribe lograron recuperar el crecimiento, y en algunos casos, incluso a tasas superiores al promedio de los países en desarrollo del mismo período.

Tasas de crecimiento

(Promedio anual del período 1982-92)

Antigua y Barbuda	6.7%
Belice	6.0%
Grenada	4.7%
St. Kitts y Nevis	5.9%
St. Lucia	7.3%
Sn. Vicente y Granadinas	6.1%

Fuente: Banco Mundial

Vulnerabilidad del sector externo

Los shocks producidos por el entorno económico internacional siempre han sido una fuente de preocupación prioritaria para todos los países de la Cuenca del Caribe. A las debilidades estructurales de esas economías altamente dependientes de la exportación (por ejemplo, más del 60% del PIB de Antigua y Barbuda, Bahamas y St. Lucia proviene de exportaciones de bienes y servicios, incluyendo el turismo) se añaden, en el escenario de esta década, dos factores susceptibles de acentuar la vulnerabilidad frente al exterior:

1. la disminución de las fuentes tradicionales de financiamiento externo (ayuda al desarrollo bilateral o multilateral);

y 2. la erosión de las preferencias comerciales.

1. En lo que se refiere a la disminución de la ayuda oficial al desarrollo, las cifras correspondientes, por ejemplo, al Caribe insular son significativas: el flujo neto de recursos por este concepto disminuyó de US\$70 per capita entre 1980-82 a US\$31 entre 1990-92 (promedio anual).

Sin embargo, la inversión extranjera directa (IED), en algunos países, ha aumentado. Es interesante notar que hasta los años 80, Trinidad y Tobago absorbía la mayor parte de la IED del Caribe insular; ahora la IED está mejor distribuida. Queda por determinar hasta qué punto los flujos privados de inversión pueden compensar la disminución de la ayuda oficial, sobre todo considerando que el grado de endeudamiento externo es, en muchos casos, muy preocupante.

La IED ha aumentado por ejemplo en:

	1989	1992 (prel.)
	US\$ millones	
Barbados	5.4	17.2
Dominica	8.1	11.5
Rep. Dominic.	110.0	179.0
Grenada	10.5	23.1
Guyana	7.0	45.0
Jamaica	57.1	101.0
St. Lucía	32.8	74.0
Trin. Tobago	148.9	155.1

Fuente: FMI y Banco Mundial

DEUDA PUBLICA EXTERNA (1992)	% PIB	% exp.
Antigua y Barbuda	116.4	113.6
Dominica	50.0	88.1
Grenada	48.3	91.1
St. Lucía	23.1	33.3
Trinidad y Tobago	45.7	103.1
Panamá	107.2	87.8
Costa Rica	58.7	138.4
Honduras	92.0	258.9
Rep. Dominicana	57.0	170.0
El Salvador	25.5	98.7
Jamaica	131.7	148.9

Fuente: FMI

Por ende, se plantea con urgencia la necesidad de mejorar y ampliar el acceso a los mercados internacionales de capital, donde las economías de la AEC difícilmente obtienen buenas condiciones de financiamiento. En este sentido, en el marco de la AEC se podrían plantear acciones conjuntas, por ejemplo, para ampliar las operaciones de cofinanciamiento con los bancos multilaterales de desarrollo (BID, Banco de Desarrollo del Caribe, Banco Mundial). La AEC también podría ser un foro para el diseño y promoción de proyectos de inversión bi o multinacionales, donde varias economías, por lo general demasiado pequeñas para atraer inversionistas, compartirían los costos y beneficios de una operación de interés común (por ejemplo proyectos en materia de transporte, comunicaciones o medio ambiente).

2. La erosión de las preferencias comerciales que hasta la fecha han facilitado el acceso a los mercados industrializados para las exportaciones de los países de la AEC dependerá del impacto (aún difícil de determinar con precisión) de los resultados de la Ronda Uruguay.

Según evaluaciones preliminares, para algunos países (por ej. Antigua y Barbuda, Dominica, St. Lucia, San Vicente y las Granadinas, Suriname, y los centroamericanos) el costo de perder las preferencias actuales (otorgadas por los Sistemas Generalizados de Preferencias de Iniciativa para la Cuenca del Caribe o por la Convención de Lomé) sería mayor que los beneficios generados por la mayor apertura de los mercados industrializados. Según estimaciones del Banco Mundial, para República Dominicana la eliminación de las preferencias a las exportaciones de azúcar incidiría en un 1 a 3% del PIB, mientras que para Jamaica la incidencia sería de 0.2 a 1%.

En cambio, se espera un importante aumento de las exportaciones de textiles, calzado y confección a los mercados industrializados a raíz del levantamiento de barreras no arancelarias acordado en la Ronda.

En este contexto, resultará de vital importancia, para los países de la AEC, desarrollar su propia capacidad de evaluar el impacto de la Ronda Uruguay, así como las eventuales desviaciones de comercio e inversión provocadas por el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica. El SELA ya ha adelantado análisis e iniciado un programa de asistencia técnica sobre los resultados de la Ronda para el comercio de América Latina y el Caribe (Ver SELA "Resultados de las

Urge diversificar las exportaciones

A nivel del total de exportaciones de los países de la AEC, el banano y el azúcar son los dos productos básicos determinantes para el desarrollo. Dependiendo del grado de diversificación de las exportaciones de cada país, las fluctuaciones de los precios de estos dos productos tienen serios impactos macroeconómicos.

• **BANANO:** el Banco Mundial estima que una variación del 25% del precio internacional del banano implica una variación de la tasa de crecimiento del PIB del 2 al 4% para las islas de Barlovento y Sotavento. La Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB) alertó en torno a la histórica caída de los precios en junio del presente año: la caja (18 kgs.) vale actualmente US\$ 3.5 y 4 en Canadá y EE.UU frente a US\$ 11 hace dos años. La UPEB estima que durante el último semestre de 1993, los países productores de banano dejaron de percibir US\$ 300 millones; ese monto se duplicaría en 1994. Como causas señala la sobreoferta de banano y las serias limitaciones del acceso al mercado de la Unión Europea. Las exportaciones de banano representaban casi el 20% del PIB de Dominica, St.Lucia, San Vicente y las Granadinas, es decir más del doble del porcentaje de 1980. En términos relativos, las consecuencias de una disminución del volumen o del valor de las exportaciones de banano serían mayores para las islas del Caribe que para Centroamérica, debido a su mayor grado de dependencia de este producto y su menor competitividad:

—en las islas caribeñas, el banano se cultiva en terrenos montañosos, escasos y poco productivos (en promedio, 10 ton./acre) y el 50% de los productores son pequeños agricultores que enfrentan altos costos de mano de obra y de transporte;

—en Centroamérica, el banano se cultiva en valles muy productivos (18 a 24 ton./acre) y gran parte de la producción está controlada por empresas multinacionales o unidades verticalmente integradas, con bajos costos de mano de obra y de transporte.

Independientemente de cómo se defina, en el mediano plazo, el acceso del banano al mercado de la Unión Europea,

la AEC podría ser un foro para proponer posiciones conjuntas de negociación, acciones de diversificación y financiamiento de productos alternativos, coordinación de las políticas de cooperación, y examen del futuro de la industria bananera.

• **AZUCAR:** algunas estimaciones pronostican una duplicación de las exportaciones de la Cuenca del Caribe como resultado de la Ronda Uruguay (las actuales cuotas de importación impuestas por los industrializados se transformarán en aranceles, y éstos serán reducidos gradualmente en un 36%). Pero las perspectivas del mercado internacional del azúcar no son buenas: el precio sigue bajando, al igual que la demanda (entre 1980 y 1991, las importaciones disminuyeron 50% en los EE.UU, 40% en Japón y de 10 a 20% en Europa) y en general, los países de la AEC no son muy competitivos. Algunos países de la AEC ya han disminuido su volumen de exportación de azúcar en los últimos 10 años (por ej., Belice y Guyana lo redujeron en 7%).

En general, la gama de exportaciones de los países de la AEC se está diversificando aceleradamente, no sólo en las economías "grandes" sino también en las pequeñas islas: por ejemplo, entre 1980 y 1992, las exportaciones de manufacturas (maquinaria eléctrica, alimentos, artículos de oficina, productos químicos, instrumentos científicos, etc.) aumentaron en un 50%, en Antigua y Barbuda; 47%, en St. Lucia; 36%, en Grenada y 32% en St. Vincent (Fuente: OECS Secretariat y Banco Mundial)

El dinamismo del turismo

En comparación con otras actividades económicas, y en términos de promedio para los países de la AEC, el turismo fue el sector que demostró mayor crecimiento y mayor generación de ingresos en divisas, en particular a partir de finales de los 80. Por ejemplo, en el conjunto de todo el Caribe insular, las llegadas de turistas aumentaron en más del 50% al año, y los ingresos por este concepto ascendieron en más del 9%. Sin embargo, sigue siendo importante la competencia de otros destinos turísticos como el Mediterráneo y las islas del Pacífico, además de la competencia entre destinos de la AEC (México y Cuba, por ejemplo) que deberían generar acciones de cooperación en materia de políticas turísticas. Para muchos países de la Cuenca del Caribe, es importante definir los objetivos de su política turística tomando en cuenta los requerimientos ambientales:

¿es mejor enfatizar sólo el turismo "de lujo" o buscar un público más amplio?

Países con mayor crecimiento del turismo (1980-90)

Antigua y Barbuda	6.6%
Belice	4.8%
Dominica	4.4%
Grenada	4.6%
St. Kitts and Nevis	7.3%
St. Lucia	6.8%
San Vicente y las Granadinas	6.0%

Temas de reflexión y cooperación para la AEC

Son muchos los retos del desarrollo que comparten los países de la AEC:

—Crear las bases macroeconómicas de un desarrollo sostenido: urge mejorar la competitividad de las exportaciones y ampliar la diversificación de las mismas, invertir en infraestructura física (comunicaciones entre países de la AEC, instalaciones de apoyo al comercio, y servicios sociales básicos), fomentar el sector servicios, en particular los financieros (tomando en cuenta los resultados de la Ronda Uruguay), y cooperar en materia energética. Para todos estos temas la AEC deberá definir gradual y puntualmente acciones de cooperación entre sus miembros.

—Adaptarse al sistema de comercio internacional del siglo XXI: habrá que incorporar, en las estrategias nacionales y de cada empresa, las nuevas pautas de acceso a los mercados derivadas de la Ronda Uruguay y los efectos del TLCAN tomando en cuenta, en particular, la progresiva pero irreversible desaparición de los esquemas de preferencias. En este contexto, habrá que acordar acciones para que los dos esquemas de integración (Mercado Común Centroamericano y CARICOM) puedan converger hacia una zona de libre comercio en toda la Cuenca del Caribe. Las políticas comerciales individuales y conjuntas se enfrentarán también a decisiones estratégicas en cuanto a los mercados donde se habrá de enfatizar la promoción de exportaciones e inversiones extranjeras.

—Articular las estrategias de desarrollo con las nuevas relaciones hemisféricas que se plantearán, en particular, en la próxima Cumbre de las Américas convocada por los

EE.UU. En la preparación de ese evento -y con los insumos de otros organismos regionales y subregionales- habrá que tomar en cuenta la evaluación de los resultados de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe y de la Iniciativa para las Américas, y la eventual ampliación del TLCAN.

-Plantear el enorme déficit del financiamiento del desarrollo en el contexto de la disminución de la ayuda oficial, el peso de la deuda externa, el papel de los bancos multilaterales y la captación de inversión extranjera. Este tema, como ya se señaló, es susceptible de acciones conjuntas en el marco de la AEC, y debería ser objeto de planteamientos en la Cumbre de las Américas.

-Abordar el espinoso tema de las políticas migratorias y de empleo, tanto entre los países de la AEC como en las relaciones con países industrializados (incluyendo el tema del "dumping social"); asimismo, problemas como los del narcotráfico, y la ejecución de programas de inversión en recursos humanos (educación, idiomas, etc.) son susceptibles de acciones de cooperación intra-AEC.

Indicadores básicos económicos y sociales de los países de la AEC

	Ranking IDH 1994 ¹	PNB per capita 1992 ²	Esperanza vida al nacer (años) 1992	Tasa de alfabe- tización población	Índice de Desarrollo Humano 1992
Barbados	20	6.530	75.3	99.0	0.894
Trinidad y Tobago	35	3.940	70.9	96.0	0.855
Bahamas	36	12.020	71.9	99.0	0.854
Costa Rica	39	1.960	76.0	93.2	0.818
Venezuela	46	2.910	70.1	89.0	0.820
Panamá	47	2.420	72.5	89.6	0.816
Colombia	50	1.330	69.0	87.4	0.813
México	52	3.470	69.9	88.6	0.804
Antigua y Barbuda	55	4.870	74.0	96.0	0.796
Dominica	64	2.520	72.0	97.0	0.749
Jamaica	65	1.340	73.3	98.5	0.749
St. Vicente y Granad.	69	1.990	71.0	98.0	0.732
St. Kitts and Nevis	70	3.990	70.0	99.0	0.730
St. Lucia	77	2.900	72.0	93.0	0.309
Grenada	78	2.310	70.0	98.0	0.303
Suriname	85	3.700	69.9	95.6	0.677

Belice	88	2.210	68.0	95.0	0.666
Cuba	89	2.000 ³	75.6	94.5	0.666
Rep. Dominicana	96	1.050	67.0	84.3	0.638
Nicaragua	106	340	65.4	78.0	0.983
Guyana	107	330	64.6	96.8	0.580
Guatemala	108	980	64.0	56.4	0.564
El Salvador	112	1.170	65.2	74.6	0.543
Honduras	115	580	65.2	74.9	0.524
Haití	137	380	56.0	55.0	0.354

Fuente: PNUD, Informe de Desarrollo Humano, 1994

¹ Posición del país en relación con los 173 países incluidos en el IDH - PNUD

² Fuente: World Bank, World Development Indicators y datos del Caribbean Division 1994

³ Fuente: PNUD, Informe de Desarrollo Humano, 1994.

- **Perspectivas de la cooperación hemisférica entre América Latina y el Caribe con EE.UU.**
- **Regionalización del espacio productivo y nuevas formas de competencia entre Latinoamérica y Europa**
- **Compendio de las barreras comerciales aplicadas por países industrializados a las exportaciones regionales**
- **“Dumping social”: una nueva condicionalidad en las relaciones económicas**
- **Solidaridad para la competitividad: Apuntes preliminares**
- **El SELA frente al Siglo XXI.**
- **Conclusiones y Decisiones del XX Consejo Latinoamericano del SELA**
- **Potencialidades de la relación Unión Europea-América Latina y el Caribe**
- **Perfil de la Organización Mundial de Comercio**
- **Los retos de la nueva Asociación de Estados del Caribe**