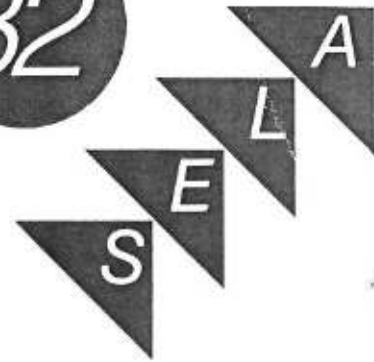


Capítulos

32



El comercio exterior de América Latina y el Caribe

3	5	10	19	28
Editorial	<i>Sergio Delgado Lecourtois</i> La Ronda Uruguay: ¿éxito o fracaso?	<i>Carlos J. Moneta,</i> <i>Eduardo Ortiz y Raúl Castro</i> La evolución en el corto plazo de algunas economías avanzadas y su comercio con América Latina	<i>INTAL</i> Situación, problemas y perspectivas de la integración en América Latina en 1991	<i>ALADI</i> Comercio Exterior de los países de la ALADI en 1990-1991
37	41	44	53	63
<i>Secretaría Permanente del SELA</i> Evolución y perspectivas de la Iniciativa para las Américas	<i>Secretaría Permanente del SELA</i> Las relaciones comerciales de América Latina con la Comunidad Europea	<i>Secretaría Permanente del SELA</i> Las relaciones comerciales de la CEI y Europa Oriental con Latinoamérica y el Caribe	<i>Secretaría Permanente del SELA</i> La cooperación iberoamericana en el contexto económico internacional	<i>Secretaría Permanente del SELA</i> Reportes sobre la Iniciativa para las Américas

El comercio exterior
de América Latina
y el Caribe

Sistema Económico
Latinoamericano
SELA

Capítulos 32
Abril- Junio
Caracas 1992

Secretaría Permanente del SELA

Embajador Salvador Arriola

Secretario Permanente

Embajador Noel Sinclair

Secretario Permanente Adjunto

Carlos J. Moneta

Director de Relaciones Económicas

Víctor Prochnik

Director de Desarrollo

José Rivera

Oscar De Rojas

Asesores Especiales

El Sistema Económico Latinoamericano (SELA) es un organismo regional de consulta, coordinación, cooperación y promoción económica y social conjunta, integrado por 26 Estados Miembros.

Capítulos del SELA

Susana Pezzano

Directora

Marisa de Peyrano y Zenaida Lugo

Asistentes

Publicación trimestral de la Unidad de Comunicaciones 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
Télex 23 294 / 24 615

Apartado de Correo 17035
Caracas 1010-A Venezuela
Suscripción anual: US\$30
(incluye envío por correo)

Depósito Legal 83-0198
Impresión: Editorial Torino
Arte Final: Enedé

Editorial

1992 será un año crucial para el comercio exterior de América latina y el Caribe. Diversos acontecimientos —la mayoría de tipo internacional y algunos de carácter regional— tendrán profundas incidencias en el comportamiento de este sector, clave para el desarrollo de los países.

En el campo regional se destaca la alta prioridad que las naciones de América Latina y el Caribe asignan al sector externo. Es un proceso relativamente reciente que incluye, como un camino de doble vía, la liberalización acelerada de los regímenes comerciales y la puesta en marcha de políticas de promoción de exportaciones.

El nuevo rumbo de las economías se completa con una estrategia de "integración hacia afuera" que procura aunar esfuerzos para penetrar mercados cada vez más competitivos.

Sin embargo, a pesar del renovado interés regional por el sector externo, América Latina y el Caribe continúa reduciendo su presencia porcentual en el comercio mundial. La participación de las exportaciones en el comercio internacional de mercancías cayó del 8 por ciento, en 1960, a poco menos del 4 por ciento en la década de los 90.

Informes de organismos internacionales atribuyen la disminución de la presencia regional a diversos factores, entre los cuales mencionan el creciente proteccionismo de los países industrializados, la debilidad del multilateralismo y la pérdida de competitividad de los productos exportados por América Latina.

Más allá de las razones internas, es indudable que los elementos externos están asumiendo un rol cada vez más preponderante en la solución de los problemas del comercio latinoamericano. De allí la importancia que adquieren los acontecimientos

previstos este año en el ámbito internacional. Sin lugar a dudas, el más importante es la finalización de la Ronda Uruguay. Pero también tendrá serias repercusiones para la región la constitución del Mercado Único Europeo a partir del 1 de enero de 1993. Otros hechos relevantes, serán la evolución y perspectiva de la Iniciativa para las Américas y la consolidación del bloque del Pacífico, con Japón a la cabeza. En síntesis, este año parecerían definirse las reglas de juego del comercio internacional.

Por tal razón, el presente número de *CAPITULOS DEL SELA* está dedicado al análisis del comercio exterior de América Latina y el Caribe. El primer artículo explora las posibilidades de éxito o fracaso de la Ronda Uruguay, en tanto que los expertos Moneta, Ortiz y Castro examinan la incidencia de ciertas variables del comportamiento económico de los países desarrollados sobre las posibilidades comerciales de Latinoamérica.

Los nuevos procesos de integración regional y el comportamiento del comercio entre los países del área son presentados a través de sendos documentos del Instituto de Integración para América Latina (INTAL) y de la Asociación de Integración de América Latina (ALADI).

A través de tres documentos de la Secretaría Permanente del SELA se analizan las relaciones comerciales de la región con la Comunidad Europea, los países del ex bloque socialista, y Estados Unidos, particularmente, en este caso, mediante la evolución de la Iniciativa para las Américas (IPA). Este último tema se retoma con la publicación habitual de los Reportes de Actualización y Seguimiento sobre la IPA, en tanto que la Sección Documentos contiene el informe solicitado a la Secretaría del SELA por los organizadores de la II Cumbre Iberoamericana de Presidentes y Jefes de Gobierno que se efectuará a finales de julio en Madrid.

La Ronda Uruguay: ¿éxito o fracaso?

Sergio Delgado Lecourtois

Abogado mexicano, con especialización en Comercio Internacional. Fue Consejero Económico de la Misión Permanente de México en Ginebra. Se desempeñó como Director de Organismos Internacionales y Defensa del Comercio Exterior en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) de su país. Actualmente es Coordinador del Proyecto de Asistencia técnica PNUD/JUNCTAD "Desarrollo del Comercio y Negociaciones Comerciales para los países de América Latina y el Caribe".

El 20 de diciembre de 1991, el señor Arthur Dunkel, Director General del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y Presidente del Comité de Negociaciones Comerciales a nivel de Altos Funcionarios presentó al Comité de Negociaciones Comerciales de la Ronda Uruguay el documento MTN.TNC/W/FA, titulado "Proyecto de Acta Final en que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales".

El 13 de enero de 1992 el Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) se reunió nuevamente, bajo la presidencia del señor Dunkel, con el objeto de tomar las decisiones en relación al Proyecto de Acta Final que permitieran al proceso negociador entrar en la recta final de la Ronda Uruguay. En este contexto, ninguna delegación esbozó cuestionamiento alguno sobre el contenido global del Proyecto de Acta Final, aceptándolo, de hecho, como base formal para la culminación de las negociaciones.

El CNC decidió proseguir las negociaciones en cuatro vías principales: la primera constituida por las negociaciones bilaterales, plurilaterales y multilaterales en materia de acceso a los mercados, incluyendo produc-

tos industriales y agrícolas, así como textiles y vestidos; la segunda, por medio de negociaciones intensivas en materia de compromisos iniciales sobre liberalización del comercio de servicios, a ser incluidos en las listas nacionales (y de la Comunidad Europea) de los participantes en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios; la tercera vía, la revisión de los textos de los acuerdos correspondientes, desde el punto de vista jurídico y de su consistencia interna; y la cuarta vía, relacionada con cualquier enmienda que hubiera de negociarse al texto existente del Proyecto de Acta Final, en todos sus componentes. Esta vía se sujetó a la condición de que el Presidente del CNC únicamente recibiría y daría curso a enmiendas que contaran con el pleno consenso de todos los participantes y miembros del Comité.

En julio de 1992, los trabajos de la Ronda Uruguay se encuentran totalmente bloqueados. La falta de acuerdo entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos en materia de negociaciones agrícolas ha sido, desde la Reunión Ministerial de Bruselas en diciembre de 1990, el principal obstáculo visible al logro de un acuerdo en la Ronda que habría de rediseñar totalmente el sistema multilateral de comercio. La más reciente manifestación de este problema la encontramos en el fracaso de la Reunión Cumbre del Grupo de los 7, en cuanto a producir un impulso político real que permitiera arrancar nuevamente las negociaciones.

I. La Ronda Uruguay: reflejo de su tiempo

La Ronda Uruguay, lanzada en Punta del Este en septiembre de 1986, constituye un paso más en un proceso de negociación económica y comercial iniciado

en 1947 con el establecimiento del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Debe recordarse que el Acuerdo General actual (llamado Acuerdo General 1947 en las más recientes versiones informales del Proyecto de Acta Final, para diferenciarlo claramente del Acuerdo General 1993 resultante de la Ronda Uruguay) refleja, fundamentalmente, el Capítulo 4 —Política Comercial— de la Carta de La Habana sobre una Organización Internacional de Comercio, adaptado a las circunstancias prevalecientes, y aplicado como un marco contractual para la puesta en vigor de las concesiones arancelarias negociadas en aquel entonces a iniciativa de los Estados Unidos, Francia y el Reino Unido.

De aquella primera negociación, en la que se intercambiaron reducciones arancelarias sobre alrededor de 10.000 millones de dólares en comercio internacional, a la Ronda Uruguay, cuyo impacto puede generar, según algunas estimaciones, 150.000 millones de dólares adicionales de comercio *cada año*, las diferencias son, tanto en alcance como en cobertura, enormes. Pero las dos negociaciones están íntimamente vinculadas por un proceso permanente de negociación llevado a cabo tanto en el curso de las actividades cotidianas y normales del GATT como mediante el lanzamiento de sucesivas Rondas de negociaciones. Son, pudiera decirse, las dos puntas de un solo hilo conductor —la negociación comercial— que ha, por así decirlo, jalado el crecimiento económico global en el mundo. La Ronda Uruguay es el reflejo de su tiempo. Primero, es una respuesta de la comunidad internacional a la situación económica del momento de su gestación, es decir, de la década de 1980; en este sentido,

está basada en una premisa de expansión económica, especialmente en los países industrializados y algunos países en desarrollo en la región Asia/Pacífico. Cabría interrogarse sobre si esta premisa continúa vigente en los años 90s. Segundo, su agenda contiene un delicado equilibrio entre los intereses de los participantes: presenta elementos novedosos relacionados con recientes problemáticas de la escena económica internacional (servicios, protección de derechos de propiedad intelectual y medidas de inversión) y elementos referidos a cuestiones tradicionales de acceso a los mercados y reglas del sistema; refleja así los intereses de países ricos en tecnología y capital, pero también los intereses de países en desarrollo que, sumergidos en profundos esquemas de reforma económica y ajuste estructural, dependen, en su sector externo, de la expansión y seguridad de sus exportaciones. Aquí, también, es pertinente, por un lado, recordar las hondas mutaciones registradas en el panorama político mundial de la década de 1990 y el consecuente surgimiento de los países que se encuentran en proceso de transición económica. En tercer lugar, y como consecuencia de lo anterior, abre el sistema multilateral de comercio a nuevos horizontes que cubren no únicamente las condiciones en que los bienes se intercambian al cruzar las fronteras sino que también abarcan las estructuras de producción, la tecnología, los movimientos de capitales y los servicios, en especial aquéllos relacionados con la producción de bienes. Habría que examinar el balance de los resultados globales de la Ronda para observar si se ha podido mantener el equilibrio alcanzado en su lanzamiento. Puede decirse, en este contexto, que la

Ronda es una tentativa de actualizar el sistema multilateral de comercio para ponerlo en posición de responder a situaciones y realidades ya existentes en el mundo real, es decir, de operar como un instrumento adecuado para la gestión de una economía internacional cada vez más global, más independiente y más integrada.

II. La globalidad de la Ronda

La globalidad de la Ronda Uruguay es, a la luz del esbozo de resultados contenidos en el Proyecto de Acta Final, el reflejo de la globalidad de la economía internacional. Sería necesario, sin embargo, conocer el paquete negociado en materia de acceso a los mercados para poder apreciar la armonía en la globalidad. Esta globalidad no radica, fundamentalmente, en el argumento político de que la Ronda es un sólo ejercicio integral de negociación; es éste un argumento importante, que ha permitido, en su momento, amplios y destacados avances en el curso de las negociaciones.

La globalidad tampoco radica, necesariamente, en las propuestas relativas al establecimiento de una Organización Multilateral de Comercio (OMC), ni en aquellas relacionadas con la adopción y aceptación de los resultados de la Ronda "como un todo"; ciertamente, el establecimiento de la OMC, será un paso primordial en el proceso de consolidación institucional del sistema multilateral de comercio, y la aceptación de los resultados de la Ronda "como un todo" permitirá corregir —en gran medida— el proceso de fragmentación del sistema que surgiera como consecuencia de los resultados de la Ronda Tokio.

Tampoco la globalidad se manifiesta plenamente en las propuestas existentes sobre "repre-

salía cruzada" entre bienes, servicios, propiedad intelectual y otros sectores, en las negociaciones sobre mecanismos de solución de diferencias. Sin embargo, es posiblemente este aspecto —la llamada "represalia cruzada"— el que se acerca más a un concepto de globalidad relacionado con los resultados de la Ronda y sus implicaciones. Es la relación intrínseca existente entre los diferentes elementos de la Ronda en términos de sus eventuales resultados y su instrumentación, así como sus implicaciones y su impacto en términos de los intereses de los participantes, lo que nos proporciona las pautas para examinar la verdadera globalidad de la Ronda Uruguay. A grandes rasgos, las negociaciones de la Ronda han abarcado tres grandes áreas: acceso a los mercados; reglas, y servicios, propiedad intelectual y medidas de inversión. La globalidad de la Ronda —y su alcance y trascendencia— están dados por las inter-relaciones entre las tres grandes áreas mencionadas. Para propósitos de este análisis, es necesario imaginar tres enormes engranes que se mueven mutuamente y que, a la vez, actúan como un mecanismo de transmisión de dinamismo al conjunto de la comunidad internacional.

Observemos el funcionamiento del primer engrane: acceso a los mercados. En efecto, el área de acceso a los mercados es el área básica de las negociaciones. Se encuentra en proceso la negociación de nuevas y mejoradas condiciones de acceso a los mercados para bienes y servicios, en materia industrial y agrícola, mediante la reducción o eliminación de los aranceles y de las medidas no arancelarias y, en el caso de los servicios, mediante la negociación de compromisos iniciales que, por lo menos, resultarían en un

congelamiento de las condiciones actuales de reglamentación. Es evidente que el resultado y las implicaciones de las negociaciones en este campo se manifestarán en una reducción global del nivel de protección en el mundo en su conjunto, y en los mercados de todos y cada uno de los participantes, ofreciendo así nuevas oportunidades de comercio.

Dos condiciones fundamentales son indispensables para la plena realización de todo el potencial de beneficios que podrían ofrecer los resultados en esta área: primero, capacidad de producción y de exportación; segundo, seguridad y permanencia en la vigencia de las concesiones. La primera condición, capacidad de producción y capacidad de exportación, se obtiene mediante inversiones y tecnología, y mediante la disponibilidad de un conjunto eficiente y sólido de servicios al productor y otros servicios a costos competitivos. Es éste el tercer gran engrane de la Ronda Uruguay, la tercera área de las negociaciones: los temas nuevos, servicios, propiedad intelectual y medidas de inversión. Las condiciones que se negocian en este campo ejercerán un impacto primordial en la capacidad de los participantes, en especial de los países en desarrollo, de obtener beneficios reales como resultado de estas negociaciones.

Al advertir la segunda condición, apreciaremos la importancia del segundo engrane: las reglas. La vigencia y protección de nuevas y mejoradas condiciones de acceso a los mercados no puede asegurarse en ausencia de un marco contractual e institucional. Hemos visto que el Acuerdo General 1947 nació en virtud de la necesidad de proporcionar ese marco contractual e institucional a las concesiones arancelarias negociadas en ese

entonces. Es evidente que, si los resultados de la negociación de acceso a los mercados son positivos, generarán nuevas corrientes de comercio; sabemos también que los nuevos flujos de comercio engendrarán fricciones comerciales, y que estas fricciones requerirán de un marco de gestión y solución que sólo podrá ser brindado por reglas nuevas y mejoradas del sistema multilateral de comercio. La Ronda Uruguay es, de la misma forma, una manifestación de la victoria de la economía de mercado, cuyos resultados más palpables serán en beneficios de los sectores privados en el mundo. En particular, las nuevas reglas sobre protección de propiedad intelectual, medidas de inversión y servicios, redundarán en ventajas formidables para empresas que disponen de amplias reservas de capital y tecnología, y que ejercen cierta dominación en los mercados internacionales de servicios. Esta situación no es, en sí, negativa, sino en la medida en que los operadores económicos no ejerzan la suficiente medida en el aprovechamiento de sus ventajas. Es aquí donde vemos cómo surge la necesidad de un cuarto engrane que, no obstante, no es aún parte de las negociaciones internacionales: medidas y políticas para proteger la competencia internacional. Al abordarse de la manera descrita, es evidente que los intereses y potenciales beneficios en juego en la Ronda Uruguay son de alcances considerables y de significación histórica. En este contexto, la necesidad de un reforzamiento y una consolidación institucional en la forma de una Organización Multilateral de Comercio es también indiscutible debido a que es innegable que el marco actual del GATT es totalmente insuficiente para la instrumentación y aplicación de los resulta-

dos de la Ronda. En estas circunstancias, es igualmente posible discernir que, muy probablemente, el problema fundamental entre la Comunidad Europea —preocupada en el momento actual por la ratificación del Tratado de Maastricht— y los Estados Unidos de América —cuyas preocupaciones electorales son análogas— van mucho más allá, en el corto plazo, de una simple disputa comercial sobre magnitudes de volúmenes de exportación o niveles de subsidios. Es más bien, debe decirse, la inmovilidad política total en el corto plazo. No obstante, podría decirse que, pasados los calendarios políticos inmediatos, siempre habrá nuevos calendarios políticos que atender, por ejemplo, las elecciones presidenciales en Francia en 1994.

III. Perspectivas

La Ronda Uruguay está condenada al éxito. El establecimiento de la Organización Multilateral de Comercio es, para todos los propósitos prácticos, inevitable. No es posible, aquí, entrar en todos los detalles técnicos. Lo que sí puede hacerse es un examen somero de la situación en los tres engranes. Parecería que se requiere aún una gran cantidad de trabajo técnico en materia de acceso a los mercados, así como un período intensivo de negociaciones bilaterales y plurilaterales, y la multilateralización de sus resultados, incluyendo la evaluación técnica que habrá de realizar la Secretaría del GATT. Podría estimarse que este proceso requiere, aproximadamente, entre tres y seis meses de trabajo. Aún, más, se requiere de un cierto período de tiempo para llevar a cabo la evaluación de estos resultados a la luz de los intereses de los países en desarrollo, como se encuentra establecido

en la Declaración de Punta del Este. En el área de reglas la negociación parecería estar prácticamente completada, si se produce sobre la base del Proyecto de Acta Final actualmente sobre la mesa.

El ejercicio de la tercera vía, la revisión de los textos desde el punto de vista jurídico y de su consistencia interna, ha llegado a un punto en que se han identificado las principales dificultades de negociación, que siempre se dejan al final. Aun cuando algunos textos presentan dificultades serias para algunos participantes —entre otros, Antidumping, Propiedad Intelectual y algunos aspectos del Acuerdo sobre Textiles— no son dificultades insolubles cuando se consideran en el contexto de la globalidad de la Ronda. En materia de textos, podría esperarse que el Acuerdo sobre la Agricultura será el más difícil de adoptar, a la luz de los cambios que habrá de sufrir para reflejar los números acordados por los participantes. El Acuerdo General sobre Servicios, se encuentra también, prácticamente concluido; si bien la negociación de compromisos iniciales, a nivel bilateral y plurilateral, ha encontrado ciertos obstáculos, éstos son también de tal naturaleza que podrían resolverse hacia el final, a la luz del equilibrio en todas las áreas. El texto sobre la Organización Multilateral de Comercio ha sido revisado con cuidado y, de hecho, mejorado y reforzado. El problema aún no resuelto es el del Sistema de Solución de Diferencias, que incluye la posibilidad de represalia cruzada pero estrictamente circunscrita a condiciones específicas. Aquí también, en su momento, existen los elementos que permiten vislumbrar su solución.

La situación descrita brinda, de hecho, importantes oportunidades para los países en desarro-

llo de negociar mejoras en los textos, especialmente el correspondiente al Sistema Integrado de Solución de Diferencias y el proyecto de Acuerdo sobre la Organización Multilateral de Comercio. Estas oportunidades tendrían que aprovecharse plenamente.

Debe admitirse que todo este proceso continúa bloqueado por la aparente disputa entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos sobre magnitudes de volúmenes de exportación y niveles de subsidios, sin hablar de los niveles mínimos de acceso en productos agrícolas. De todo lo aquí descrito puede desprenderse, sin embargo, que el momento en que se acuerden los números adecuados sobre estas magnitudes, los demás componentes de la Ronda caerán en su lugar adecuado, incluyendo las enmiendas necesarias al texto agrícola. La única interrogante real es el tiempo necesario para contemplar el paquete de acceso a los mercados.

Algunas reflexiones sobre el posible calendario. La Ronda Uruguay es un reflejo de su tiempo, pero su tiempo, como lo hemos podido percibir, es la década de los 80s. Cuando la Agenda Comercial de hace siete años no se ha podido resolver aún, han surgido ya, con carácter urgente, nuevos problemas en la Agenda Comercial de los 90s. Comercio y medio ambiente y medidas políticas de protección de la competencia, por ejemplo, son dos de los más substanciales. Pero para resolver la última agenda, es necesario primero resolver la anterior. Esta solución sólo la puede brindar la Ronda Uruguay. Las reflexiones del párrafo anterior surgen al pensar en el calendario político de los Estados Unidos, y su relación con la autoridad para negociar, disponible al Ejecutivo de ese país.

Todo el mundo sabe que, si bien la autoridad de negociación estadounidense expira el 31 de mayo de 1993, la fecha clave en que el Ejecutivo debería notificar al Congreso su intención de entrar en acuerdos comerciales es el 1 de marzo de 1993. Debido a experiencias anteriores, es de esperarse que la notificación mencionada deba ser acompañada por los acuerdos comerciales mismos.

Las otras fechas claves en este calendario político son la de las elecciones presidenciales, la primera semana de noviembre de 1992, y la toma de posesión del Presidente electo, el 20 de enero de 1993. El 1 de marzo de 1993 el Presidente de los Estados Unidos habrá de, sea modificar al Congreso y presentar los resultados globales de la Ronda, sea solicitar una extensión de la autoridad para negociar que incluya negociaciones adicionales en el contexto de la Ronda Uruguay. En este último caso el riesgo real es que la agenda de la Ronda, para los Estados Unidos, se amplíe a algunos de los temas de la agenda de los 90s. En caso de que esto sucediese, el sistema de comercio internacional se vería sumergido en un nuevo y vasto proceso de negociación, sin haber resuelto el proceso anterior, con la balanza de la negociación inclinada aún más en contra de los intereses de países pequeños, incluyendo los países en desarrollo. Es evidente, entonces, que la única fecha límite para concluir la Ronda Uruguay es el 1 de marzo de 1993.

La trascendencia histórica de la Ronda Uruguay ha sido ampliamente demostrada, y no escapa a la atención y vigilancia de los gobiernos participantes, sean éstos desarrollados, en desarrollo, o aún en proceso de transición económica. La única alternativa plausible es un GATT debilitado y reducido a su míni-

ma expresión, sin un valor tangible para las partes contratantes y sin una credibilidad suficiente para la solución de diferencias comerciales. Es ésta una alter-

nativa inaceptable para la comunidad económica internacional. La creciente complejidad de las relaciones económicas y comerciales internacionales, incluyen-

do los acuerdos de integración regional, requiere de un marco contractual e institucional multilateral para su gestión y administración.

La evolución en el corto plazo de algunas economías avanzadas y su comercio con América Latina

Carlos Moneta, Eduardo Ortiz y Raúl Castro

Carlos Moneta es politólogo, especializado en relaciones internacionales. Actualmente se desempeña como Director de Relaciones Económicas del SELA. Eduardo Ortiz es economista, coordinador del Postgrado en Economía Internacional de la Universidad Central de Venezuela y asistente al Jefe de Proyectos del SELA. Raúl Castro es economista y se desempeña como Gerente de Planificación Estratégica del Grupo Consolidado de Venezuela.

Introducción

Son numerosos los elementos a considerar para enmarcar las perspectivas comerciales externa de América Latina en la actual situación económica internacional.

Hoy predomina la incertidumbre sobre la evolución de factores de gran peso en el conjunto (ej.: comportamiento de la economía estadounidense, variación de las tasas de interés, resultados a alcanzar en la Ronda Uruguay) y América Latina y el resto de los países en desarrollo enfrentan situaciones complejas en el corto y mediano plazo, vinculadas a múltiples factores. En particular, para aquellos países que han avanzado en un proceso de ajuste y reestructuración —que invariablemente ha sido acompañado de un alto costo social— logrando mejorar sus posibilidades de inserción competitiva en el sistema global, el entorno internacional emite señales de cambios rápidos y no fácilmente previsible.

Así, por ejemplo, una revisión de las proyecciones y estimaciones realizadas para los próximos años por prestigiosos centros y

entes nacionales, regionales e internacionales, muestra un amplio espectro de diferencias en los distintos indicadores económicos y se observa que éstos son modificados rápidamente, ante nuevos hechos relevantes en el plano político y económico mundial, que se suceden con gran velocidad. En ese marco, estas notas intentan abordar, por medio de breves comentarios, sólo un aspecto de las múltiples variables que afectan al comercio: algunos elementos relativos al desempeño económico reciente de las principales naciones avanzadas, dado que ese comportamiento incide en la evolución del comercio con esos países por parte de la región. De igual manera, no se pretende abarcar la totalidad de las relaciones comerciales de América Latina y el Caribe con los países desarrollados. Los E.E.U.U., actor protagónico central en términos económicos para la mayor parte de los países de la región, no es incluido en este breve análisis, en el entendido de que su importancia exigiría un estudio particular y pormenorizado. Se presentan entonces, sólo algunos rasgos que contribuyen a configurar la relación comercial de América Latina con Canadá, la Comunidad Económica Europea, los países nórdicos y Japón. Por último, se sugieren sintéticamente algunas perspectivas de evolución a partir de esos elementos. Tampoco se incluye a Europa del Este, dado que esa región es examinada en otro artículo de este número de CAPÍTULOS.

I. El desempeño de las economías avanzadas

La revisión que se presenta a continuación de los principales resultados y tendencias macroeconómicas de las economías más avanzadas —que ha

tenido particularmente en cuenta los estudios realizados por diversas instituciones internacionales, comunitarias y nacionales¹— procura analizar los cambios y la dinámica de las principales variables de esas economías que tendrán influencia en el comercio latinoamericano en el corto plazo. Se trata, así, de examinar algunos de los factores del marco económico mundial que puedan afectar el desenvolvimiento futuro de los países latinoamericanos. Los países desarrollados concentran entre sí el 78 por ciento de su comercio externo. En ese marco, el comercio con los países en desarrollo representa una modesta porción (18 por ciento) del total del flujo comercial de los países desarrollados, correspondiéndole de esa cifra cerca de un 4 por ciento a los países miembros de la OPEP. Contrariamente, el comercio latinoamericano con las economías avanzadas representa cerca del 70 por ciento del total de los flujos comerciales de América Latina y el Caribe. Esto hace que el comportamiento de las economías desarrolladas, afectadas de manera muy limitada en el corto plazo por su relación comercial con la zona, incida sensiblemente en la dinámica comercial latinoamericana.

Es notorio así, el efecto positivo, en términos de crecimiento y desempeño comercial, que ha ejercido la economía norteamericana, como tradicional importador, sobre el conjunto de economías avanzadas y menos desarrolladas, entre las que destacan las latinoamericanas. Igualmente, éste ha sido el caso reciente de Alemania, que ya embarcada en su proceso de integración y de interna equiparación económico-social, ha tenido que mantener un flujo de consumo superior a sus propias potencialidades productivas, ejerciendo

un efecto de tracción sobre varias economías desarrolladas (particularmente, sobre las europeas). En ambos casos, le demanda externa proveniente de E.E.UU. y Alemania ha mantenido o acelerado el ritmo de crecimiento de las otras economías. Ambas naciones, por cierto, han visto desmejorar su balanza comercial.

Debe, en ese mismo sentido, considerarse el peso de las transacciones entre las propias economías avanzadas en su comercio total, así como su significativa interdependencia, ya que son factores que suelen retroalimentarse y generar procesos continuos de crecimiento o contracción económica. Sin embargo, desde el punto de vista del análisis relativo al futuro del comercio de Latinoamérica y el Caribe, el crecimiento que se produzca en una economía con "efecto de tracción", a partir de una significativa expansión de su demanda agregada interna —tal como puede estar previsto para el presente año— podría tener una incidencia positiva mayor, en el corto plazo.

Adicionalmente, un mayor crecimiento económico en las economías avanzadas, en la medida en que disminuya el desempleo, puede mejorar el entorno político a favor de una mayor apertura o una menor tendencia a la protección.

También, entre los aspectos de alta relevancia, se encuentra lo concerniente a los tipos de cambio. En cuanto a ellos, se debe tomar en cuenta que la ganancia o pérdida de competitividad que generan las modificaciones en el ritmo de inflación de dos países pueden ser compensadas por las alteraciones que, en consecuencia, se produzcan en su tipo de cambio (en ese contexto, debe señalarse que en los países latinoamericanos la flotación de los tipos de

cambio está afectada por la influencia determinante que ejercen los bancos centrales). De la misma manera, la modificación en los tipos de cambio entre las distintas economías avanzadas, podría afectar los flujos comerciales de Latinoamérica con cada una de ellas, en la medida en que esto modifique sensiblemente su capacidad de compra en unas economías respecto a sus ingresos obtenidos en otras.

Otra variable de alta significación es la tasa de interés. Además de su impacto indirecto sobre el intercambio comercial por la vía de su influencia en el crecimiento económico de cada economía, las tasas de interés pueden afectar considerablemente la corriente de egresos netos por el servicio de deuda externa de los países latinoamericanos. Lo ocurrido en 1991 puede ser un ejemplo de ello, ya que al disminuir los pagos de intereses por la reducción de las tasas de interés de referencia, se produjo en varias economías latinoamericanas una situación de holgura financiera que sirvió parcialmente para financiar sus importaciones. Esto, aunado a los problemas para mejorar su ritmo exportador, contribuyó a deteriorar la balanza comercial global.

1. Débil mejora del crecimiento en la O.C.D.E.

Luego de un primer semestre, en 1991, signado por el estancamiento en el conjunto de las economías industrializadas, y una recesión en el segundo semestre, se anticipa una expansión moderada para los próximos doce meses, la cual puede alcanzar un 2,9 por ciento de crecimiento en 1992, según lo estimado por la O.C.D.E. a principios de ese año (inicialmente el FMI estimó una cifra parecida, para mediados de

1992 la ha ubicado en 1,8%). Por países, el comportamiento registrado y previsible encuentra importantes diferencias. Así, para los E.E.U.U. y Gran Bretaña, que padecieron un recrudecimiento de la recesión a principios de año, la perspectiva es de una lenta e insegura recuperación. Por su parte, los últimos indicadores sobre la economía de E.E.U.U. (mayo de 1992), aún no permiten determinar el verdadero carácter de la esperada recuperación, pese a una moderada reactivación del consumo durante los primeros cinco meses del año. Alemania y Japón, que experimentaron una limitada desaceleración durante todo el año pasado, aún están sometidos a un entorno de incertidumbre sobre su crecimiento y pueden repetir la tendencia de su dinámica reciente. Así, el conjunto de la O.C.D.E. presenta una expectativa de recuperación suave, atribuible a las limitaciones en el crecimiento que se derivan de la lenta expansión del crédito y al efecto —renta o de baja en la demanda de los hogares, que está vinculado al incremento del desempleo. El contexto de recuperación presenta signos disímiles: por una parte, se vio justificado durante la primera parte del año 1992 por el renacimiento de la confianza, una vez asimilados los efectos de la crisis del Golfo y por las bajas controladas en los tipos de interés, especialmente en aquellos países con recesión.

Por la otra, no debe menospreciarse el impacto de los avatares de la evolución del proceso político de configuración de la Unidad Europea, que sufrió importante vaivenes —en uno y otro sentido— con el "no" a los acuerdos de Maastrich de Dinamarca, y el "sí" posterior de Irlanda. A ello se sumaron los problemas que no pudieron ser resueltos en la reciente Reunión

del Consejo Europeo en Lisboa: el monto de los fondos de cohesión para apoyar la convergencia de las economías portuguesa, española, griega e irlandesa; el sustantivo incremento de gastos de la CE (solicitado, en principio y luego retirado por Jacques Delors); el proceso de ratificación del Tratado de Maastricht y la ampliación de la CE. De verificarse este panorama de lento crecimiento económico de las economías avanzadas, su demanda global de importaciones podría reflejar, igualmente, un débil incremento o incluso estancarse en los niveles de 1991. Para las economías latinoamericanas, este bajo nivel de actividad económica en las naciones avanzadas podría mantener deprimido el crecimiento de sus importaciones y, paralelamente, podría aumentar su nivel de importaciones, en la medida en que se mantenga el ritmo de crecimiento de Latinoamérica en 1991 y no mejoren sus términos de intercambio.

2. Persistencia de tensiones inflacionarias

Aun cuando durante el primer semestre de 1991 se redujo la preocupación por la inflación, gracias a la disminución de los precios del petróleo y a la atenuación de las presiones al alza en los costos laborales, las tensiones inflacionarias se volvieron a plantear en países como Alemania y Holanda, a partir de la segunda mitad de ese año.

En general, los esfuerzos por mantener controlado el nivel de los precios en un escenario de crecimiento moderado se intensificaron en el segundo semestre, dada una tendencia al alza en los precios petroleros que se mantuvo hasta principios de 1992 y que se vinculó con:

a. la reducción de los stocks de crudos en E.E.U.U.;

b. la posible interrupción de las exportaciones sometidas a los mercados occidentales, dado el proceso de autonomización de distintas fases de la producción;

c. la posibilidad de un severo invierno y el aprovisionamiento estratégico de las compañías;

d. los retrasos económicos y estratégicos en el entorno de Irak y Kuwait.

En ese contexto, resulta destacable el sensible descenso de la inflación en el Reino Unido, aunque congruente con el de la actividad productiva, así como el favorable comportamiento de la inflación en los E.E.U.U., lo cual alimentó expectativas sobre nuevos recortes en las tasas de interés por parte de esas economías.

Sin embargo, a pesar de todo ello se mantiene el riesgo de inflación para el conjunto de los países industrializados, si se toma en cuenta, entre otros elementos, el relajamiento del grado de restricción monetaria durante los últimos meses de 1991 y principios de 1992.

3. Tasas de interés y tasas de cambio

Durante el primer semestre de 1991, las tasas de interés de las principales divisas experimentaron una tendencia general a la baja, en un contexto en que resultaba prioritario revertir la dinámica permanente de debilidad en el crecimiento de las economías. Esto favoreció sensiblemente la posición de reservas internacionales de los países latinoamericanos, en la medida en que redujo su flujo de pago de intereses sobre la deuda externa. De hecho, en 1991 se registró una disminución de casi 15 por ciento (más de US\$ 5.000 millones) en los pagos netos de Latinoamérica y el Caribe en utilidades e intereses, lo cual permitió una caída del 10 por ciento en relación de

intereses pagados entre las exportaciones totales.

Sin embargo, esa tendencia se fue frenando, así como las tasas de interés del dólar y del marco en el euromercado de depósitos se ha mantenido estable. En general, la tendencia ha sido de mayor estabilidad en las tasas de largo plazo, salvo ciertas situaciones en los casos de Alemania y Japón, circunstancias que señalan diferencias en los perfiles de incertidumbre dominante en cada plaza financiera.

Por su parte, los mercados cambiarios reaccionaron con una marcada tendencia al alza del dólar durante 1991. Durante ese período el dólar se apreció 5 por ciento frente al yen y 20 por ciento frente al marco. Tres factores parecen haber incidido al respecto:

a. la mayor confianza en la economía americana post-Guerra del Golfo;

b. la mejora en las cuentas externas, en parte vinculada a los pagos por transferencias recibidos por E.E.U.U. en compensación de los gastos realizados en dicho conflicto (38.000 millones de dólares);

c. la disminución de las tasas de inflación en los E.E.U.U., que en suma creó expectativas de incrementos futuros de la rentabilidad de los activos en dólares. Por otra parte, la reunificación alemana, los conflictos en Europa del Este y el deterioro y la incertidumbre en la ex-URSS implicaron una pérdida de confianza en el marco alemán, afectando así a todo el Sistema Monetario Europeo (SME). La propia crisis de agosto de 1991 en la ex-URSS supuso también un fortalecimiento momentáneo del dólar, mientras el yen presentaba signo de debilidad, a causa de los escándalos financieros en ese país. No obstante, la evolución de los mercados de divisas en el tercer y cuarto

trimestre de 1991 apuntó hacia el estancamiento en la trayectoria alcista del dólar, manteniendo su comportamiento volátil y devolviéndole fortaleza al marco y al yen.

4. Estados Unidos

El efecto polarizador que ejerce el comercio con los E.E.U.U. sobre el comercio global de Latinoamérica es suficientemente conocido. En términos globales, concentra como destino cerca del 55 por ciento de las exportaciones latinoamericanas. Por otra parte, como proveedor de las importaciones de la región, los E.E.U.U. ha representado aproximadamente un 45 por ciento del total de importaciones de América Latina y el Caribe. A pesar de que en algunos grupos de países se han registrado cambios diferenciales en esa participación, se puede afirmar que el peso específico promedio de los E.E.U.U. como socio comercial de Latinoamérica y el Caribe se ha mantenido relativamente estable.

Dada tal relevancia, conviene precisar las tendencias macroeconómicas que han prevalecido en 1991 y que enmarcan las alternativas probables de desenvolvimiento económico de los E.E.U.U. para los próximos doce meses:

1. Aceleración del crecimiento económico, de una contracción a un moderado crecimiento (Primer Semestre: -0.9 por ciento; Segundo Semestre: 1.5 por ciento), sustentado en un comportamiento de similar tendencia e intensidad del consumo privado y público;
2. Índice inflacionario estabilizado, pero en un nivel que requiere atención;
3. Tendencia mantenida a la baja de las tasas de interés;
4. Leve dinámica orientada a la baja del dólar respecto al yen y

al marco;

5. Estabilización del nivel de desempleo;
6. Deterioro progresivo del saldo externo global y comercial.

5. Desempeño económico y perspectiva de la CEE

La coordinación internacional de políticas macroeconómicas es un tema que ha adquirido especial relevancia en los procesos de integración regional y enfrente un serio reto en el seno de la CEE, de cara al programa calendario hacia 1993. El problema crítico reside en la marcada disparidad que presenta el desenvolvimiento económico entre grupos determinados de países, en particular, dadas algunas diferencias claves en cuanto a los equilibrios macroeconómicos básicos. Esta ha sido una preocupación justificada ante la perspectiva de una unión monetaria posterior a 1993. La cuestión adquiere un matiz singular, a raíz de los recientes acontecimientos en Europa del Este y en el propio seno de la Comunidad, cuando todavía está pendiente en la agenda para 1993, la iniciación de negociaciones para la incorporación de nuevos miembros (Suecia, Suiza, Austria, Finlandia y quizás, Noruega).

a. Los convergentes, intermedios y divergentes

El mapa económico europeo presenta tres sub-grupos. Por una parte, los países de gran convergencia, con un bajo índice de inflación, que a excepción de Francia e Irlanda, están integrados por la zona de influencia del marco alemán. Este grupo registra tasas de inflación menores al 4 por ciento, excepto la de Alemania, que cerró con 4,5 por ciento en 1991, en virtud de una política menos restrictiva impuesta por el Bundesbank. En

cuanto a la gestión fiscal, a pesar de que varios de esos países (entre ellos, Alemania y Holanda) experimentaron déficit fiscales respecto al PIB superiores al 3 por ciento en 1991, en general, se identifican como economías con capacidad de sanear sus finanzas públicas y mantener tasas de interés inferiores a los dos dígitos en el largo plazo.

El segundo lote, al que podría denominarse de países intermedios, es menos homogéneo, en tanto incluye a naciones como Gran Bretaña, con una significativa presión inflacionaria y cuya política hacia la unión monetaria ha sido restrictiva; Italia, con un problema estructural en el área fiscal, cuyo déficit se ha mantenido en el orden del 10 por ciento y España que, a pesar de los éxitos moderados en materia de inflación y déficit público, presenta un menor nivel de competitividad externa, que ha obligado a mantener altas tasas de interés para así compensar el creciente déficit en la balanza comercial.

Finalmente, el grupo de países divergentes, formado por Grecia y Portugal, presenta tasas de inflación superiores a un dígito, asociadas a serios desequilibrios fiscales cuya corrección luce difícil en el corto plazo, en tanto requieren la implementación de reformas fiscales y un mayor rigor en la administración de los recursos públicos.

b. Escenario probable para 1992

El crecimiento económico posible para la Comunidad Económica Europea en conjunto estaba estimado, a principios de 1992, entre 2.7 por ciento y 3.1 por ciento, como reflejo de una tendencia lenta, pero constante, de recuperación de alguna de sus economías. Sin embargo en dichos casos tales tasas de crecimiento aún representa un

"crecimiento frenado", en comparación con sus registros recientes. A esos niveles de crecimiento, es posible que el desempleo disminuya levemente, pero manteniéndose por encima del 8.5 por ciento. En la medida en que se pueda mantener una buena coordinación entre el crecimiento y la política monetaria, podría lograrse una pequeña desaceleración del incremento de los precios. De ser así, con una reducción de casi 0.5 puntos, la inflación promedio global sería de 4.07 por ciento, aproximadamente. Ciertamente, en casos como en los de Alemania y Holanda, será imprescindible el fortalecimiento de la restricción monetaria, para revertir la tendencia de mayor inflación. El efecto de estas economías podría provocar una estabilización global de las tasas de interés en las economías europeas, salvo en Gran Bretaña, en vista de su estancamiento y el relativo aumento de sus tasas de interés con las estadounidenses.

II. Comercio por regiones

1. Canadá-América Latina: Perspectivas para 1992

Los problemas constitucionales derivados de las relaciones interprovinciales y de la situación de Quebec, las gestiones para la conformación de un Área de Libre Comercio en América del Norte que incluya a México y los resultados de la Ronda Uruguay —muy importantes para Canadá en materia agrícola— ocuparán una parte central de la agenda canadiense en los próximos años (así se demuestra en las acciones desarrolladas en el año en curso). En atención a ello, no es de esperar que Canadá presente iniciativas importantes en relación al resto del continente durante el próximo año. Las elecciones naciona-

les a celebrarse en 1993 tendrán como foco muy probable a esos temas. No obstante, se observa cierto crecimiento del interés canadiense en la región, que debería ser fomentado por América Latina.

En el campo del comercio, las tendencias de la balanza del Canadá con América Latina y el Caribe siguen siendo deficitaria para ese país. Las exportaciones canadienses a la región continuaron su nivel deprimido de los años anteriores, más reflejo de la crisis latinoamericana que de una falta de interés de Canadá de mantener una activa presencia en la región. En los últimos tres años Canadá ha comprado, desde países de América Latina y el Caribe, en promedio cerca de C\$ 3.000 millones más de lo que ha exportado a los mismos.

En ese contexto, la expansión de las exportaciones mexicanas al Canadá ha sido particularmente relevante. El valor de las mercancías mexicanas vendidas a ese país aumentó de C\$ 1.327 millones en 1988 a C\$ 1.730 en 1990. El superávit de México frente a Canadá creció 26 por ciento en ese período, desde US\$ 828 millones en 1988 a US\$ 1.124 en 1990. La evolución del comercio entre los dos países —y la competencia de sus rubros de exportación en el mercado de EE.UU. representa un factor de gran importancia en las negociaciones sobre una Zona de Libre Comercio en América del Norte.

Desde mediados de 1990 la economía canadiense enfrenta una recesión que ha continuado durante 1991. Para 1992 se espera alguna recuperación de su crecimiento, tanto por la reducción de la tasa de interés, que impulsará la demanda interna y la inversión, como por un modesto crecimiento de la economía de los Estados Unidos, que generaría cierta de-

manda externa por productos canadienses.

En cuanto a las inversiones de Canadá en América Latina, las dificultades económicas e institucionales de muchos de los países de la región no contribuyeron a incentivar a los potenciales inversionistas durante la década pasada. La impresión negativa en el sector privado canadiense demorará en ser superada, pese a la política de liberación del comercio y privatizaciones que se viene aplicando en el área. No obstante, un caso especial, en el marco, lo constituye México. El acuerdo del NAFTA introduce la necesidad estratégica de ampliar las inversiones canadienses en ese país como política de defensa y transnacionalización de las empresas canadienses. En términos generales, es de esperar, sin embargo, que en áreas específicas, donde se observen resultados de las políticas de cambio estructural aplicadas, puedan desarrollarse focos de atracción para los capitales canadienses en el resto de la región de América Latina y el Caribe.

La orientación que Canadá asuma en su política comercial hacia América Latina en los próximos años dependerá, en parte importante, de lo que suceda con el Área de Libre Comercio de América del Norte y del esfuerzo de mayor conocimiento y presencia en ese mercado por parte de los exportadores latinoamericanos. En ese sentido, la región debe procurar llevar a cabo un renovado esfuerzo de acercamiento al Canadá, procurando que mejore sustancialmente el conocimiento y se amplíen y profundicen los vínculos mutuos.

2. Europa Occidental y América Latina

a. La integración de Europa: El Espacio Económico Europeo

A partir de enero de 1993 se constituye, de mantenerse lo acordado por los participantes en la cumbre de Maastricht, el Espacio Económico Europeo (EEE), que integrarían los doce países comunitarios en el Mercado Único Europeo (MUE) y los siete miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), representando un mercado de casi 400 millones de seres humanos.

Al inicio de la década del noventa, el comercio intracomunitario entre los doce miembros actuales de la CE representaba el 60 por ciento del total del comercio europeo. La creación del EEE conduce a esperar que ese porcentaje crecerá sustancialmente, vistos los índices de desarrollo y el nivel de vida en los países miembros de la AELC.

b. La situación del comercio latinoamericano y caribeño con la CE

Los países de América Latina continúan manteniendo una participación reducida en el comercio externo de la Comunidad Europea. En 1990, las exportaciones totales de la CE hacia América Latina sumaron 15.067 millones de ecus. Por su parte, las exportaciones latinoamericana constituyen únicamente el 2,2 por ciento del total de las importaciones comunitarias. Para América Latina, sin embargo, sus exportaciones a la CEE alcanzaron a cubrir aproximadamente el 25 por ciento de las exportaciones totales de la región. Por el contrario, para la CE sus exportaciones a América Latina y el Caribe, representan sólo el 1,4 por ciento del total, mientras que para nuestra

región, significan el 20 por ciento de nuestras importaciones totales.

En cuanto a la composición de las exportaciones latinoamericanas y caribeñas, el cuadro de los más importantes productos continúa presentando a los productos alimenticios en primer lugar, seguido por las materias primas, energéticos y productos manufacturados, en este orden de importancia.

Desde la perspectiva europea, por su parte, el dominio de los productos manufacturados es indiscutible y representa al 90 por ciento del total de las importaciones latinoamericanas.

c. Probables efectos del Mercado Único Europeo (MUE) para América Latina

Dado que el MUE comenzará formalmente a principios de 1993 y que requerirá varios años su plena puesta en marcha, su impacto tardará en ser apreciado. En principio, se perciben como probables los siguientes efectos:

Efectos de incidencia positiva

Incremento del ingreso *per cápita* de la población del MUE, con aumento de las importaciones extra-comunitarias y posibles ganancias en precio (contrapartida: mayores exigencias de calidad y mayor competencia; ej.: Europa del Este). Incremento del turismo de la Comunidad Hacia América Latina, dado el aumento en el bienestar en aquella.

Mayor transparencia del mercado europeo y de sus normas; reducción de algunas barreras no arancelarias y de derechos para la importación de productos primarios.

Probables mayores inversiones en algunos países de América Latina: para aquellos que presentan estabilidad macroeconó-

mica y política, así como perspectivas de buen crecimiento, bajo reglas de juego de mercado. Por otra parte, el aumento de la productividad y competitividad que se derive de la conformación del mercado ampliado para las industrias de la Comunidad, podría repercutir en el aumento de su capacidad de competencia con las empresas norteamericanas y asiáticas y en un correspondiente aumento de inversiones.

Efectos de incidencia negativa

Si bien algunas barreras no tarifarias (BNT) van a ser eliminadas o reducidas, otras —tal, es el caso de los requerimientos sanitarios, ambientales y técnicos— van a constituir una severa restricción a los exportadores no comunitarios de bienes y servicios, requiriendo un particular esfuerzo en inversiones para mejorar sus productos por parte de América Latina.

Los subsidios y la protección a los productos agrícolas de la CE van a continuar afectando a los productores latinoamericanos y caribeños —particularmente a los países de MERCOSUR (carne y cereales). Es también dable esperar que la CEE imponga su peso como mercado para negociar acuerdo voluntarios de restricción de exportaciones con los proveedores de los países en desarrollo (en el momento actual, la CE concentra alrededor de la mitad de los acuerdos voluntarios de restricción de exportaciones de los países avanzados, y de esa cantidad, el 50 por ciento afecta a países en vías de desarrollo).

Pueden presentarse cambios importantes en la elección de proveedores, para ciertos productos (ej.: en favor de Europa Oriental).

El mercado ampliado de la Comunidad puede estimular a las pequeñas y medianas em-

presas a concentrar sus inversiones en la propia Comunidad. Por otra parte, las mayores salvaguardas legales y los cambios en la dinámica de crecimiento de distintas regiones pueden impulsar a las empresas de mayor envergadura de la Comunidad a expandir sus inversiones en regiones europeas de nueva industrialización.

3. América Latina - Países Nórdicos: Situación y Perspectivas

El nivel de los intercambios comerciales entre América Latina y los países nórdicos, que hoy es bajo, ha venido decayendo constantemente desde mediados de la década de 1940. Si se excluye el comercio de barcos mercantes usados, las importaciones nórdicas desde América Latina a fines de la década pasada no llegaron a los 2.600 millones de dólares (CIF), mientras las exportaciones sumaron unos 1.880 millones de dólares (FOB).

Las razones que explican este persistente deterioro son varias. En el caso de las importaciones nórdicas, en años recientes los principales factores han sido las variaciones de precios y otros fenómenos que afectan el mercado de los pocos productos que hacen el grueso de dichas importaciones de la región, especialmente al café y a los productos petroleros.

El comercio con América Latina se haya concentrado en unos pocos países. Así por ejemplo, abstracción hecha del fenómeno naviero citado, el 65 por ciento de las importaciones en 1989 provino del Brasil, Colombia, Chile, Argentina y Venezuela, en ese orden de importancia. En cuanto a las exportaciones, un 63 por ciento tuvieron como destinatarios al Brasil, México, Chile, Venezuela y Argentina,

también en ese orden de importancia.

A pesar de su actitud muy favorable a un comercio internacional abierto, hay dos campos en que los países nórdicos han aplicado una política proteccionista con respecto a las importaciones desde países en desarrollo: el de los productos agropecuarios y el de los productos de la industria textil y de la confección. Con respecto a estos últimos, el instrumento utilizado ha sido el Acuerdo Multifibras (MFA), renovado periódicamente. Sin embargo, en las negociaciones de la Ronda Uruguay los países nórdicos (para esos efectos, excluyendo a Dinamarca, que es miembro de la CEE), han adoptado una posición más cercana a la de los países en desarrollo que las sostenidas por los Estados Unidos y la CE, en cuanto se refiere a un progresivo abandono del MFA.

En relación al proteccionismo en el sector agropecuario, hay que observar que no es discriminatorio contra los países en desarrollo, sino que se aplica a todos por igual. No se basa en razones puramente económicas ni en la presión de las organizaciones de agricultores, sino que incluye consideraciones de seguridad nacional, equilibrio demográfico y ecológico y de carácter regional y social. Dicho esto, sin embargo, subsiste un hecho: medida como proporción del valor total de la producción del sector, la protección de que gozan los productos agropecuarios en Finlandia, Noruega y Suecia es considerablemente mayor que en los países de la CE. Por lo expuesto, la evolución futura de las posibilidades de incrementar las exportaciones latinoamericanas y caribeñas en ese sector dependerá, en medida importante, de los resultados a que se arriben en las negociaciones en curso en la Ronda Uruguay.

a. El Acuerdo de Libre Comercio con la CEE

Otro nuevo factor, muy relevante, vinculado parcialmente con lo anterior, lo constituye la incorporación de los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (Austria, Suiza, Suecia, Noruega, Islandia, Finlandia y Liechtenstein) al espacio del Mercado Común europeo, con el Acuerdo firmado con la CEE el 21 de octubre de 1991. Además del natural incremento general de la atención y del esfuerzo económico de los países nórdicos en el proceso de integración europea que ello supone, debe destacarse que el Acuerdo prevé derogar normas que inciden, entre otros aspectos, en el desarrollo del sector agrícola nórdico y en el comercio de esos productos.

Además, una estrategia de vinculación de los países de América Latina y el Caribe que se diseñe para las nuevas circunstancias, debe de tener en cuenta que el acuerdo debe ser percibido como una etapa de transición, que culminaría con la plena asociación de esos países al Mercado Común. Este hecho representará la aplicación plena de las políticas comunitarias, con sus consecuentes efectos (ej.: PAC) para las relaciones comerciales con la región.

4. Japón y América Latina

Analizando globalmente el conjunto de las relaciones económicas entre Japón y América Latina, se observa que tanto el comercio como la asistencia oficial al desarrollo (AOD) ocupan papeles relativamente marginales, teniendo en cambio una dimensión muy relevante primero los préstamos de la banca privada y luego, de los entes financieros gubernamentales y la inversión directa. Se estima que en la región se en-

cuentran aproximadamente un 17% de la inversión extranjera directa acumulada del Japón, más del 18% del total de la deuda bancaria privada y 10% de la deuda pública de ese país. En cuanto a la AOD, hacia fines de la década pasada América Latina recibía alrededor del 6% del total de esa asistencia. Pese a lo señalado, la importancia del Japón ha aumentado sustancialmente para la región. Ese país ocupa entre el segundo y cuarto lugar en el comercio, los flujos financieros y las inversiones directas internas de América Latina. Se registra, además, una mayor participación política y económica en América Central, al unirse a la iniciativa de la Asociación para el Desarrollo y la Democracia en Centroamérica promovida por los Estados Unidos y la CEE. También Japón acepta proveer apoyo financiero a uno de los pilares —el Fondo Multilateral de Inversiones— del BID, incorporado en la "Iniciativa para las Américas". Con respecto al comercio, a principio de esta década las exportaciones del Japón a nuestra región alcanzaban al 3.1% del total, y sus importaciones, el 4,1% del total de las exportaciones niponas. Desde el punto de vista latinoamericano, Japón representaba aproximadamente un 5% del total de las exportaciones regionales y un 5,5% del total de las importaciones. En ese marco, se observan nítidamente dos problemas:

I. la reducción relativa de la participación latinoamericana en un mercado japonés que ha aumentado un 60% sus importaciones en los últimos seis años (si bien, en gran medida, ese incremento corresponde a los productos manufacturados). En el campo de los países en desarrollo, esa expansión de las importaciones ha sido aprovechada en forma sustantiva por

los PARI y los países ASEAN;

II. la estructura de vinculación comercial entre Japón y la región continúa siendo de carácter vertical. Por el contrario, gradualmente va transformándose en una más horizontal la estructura del mismo tipo que existía entre el Japón y el Sudeste Asiático, merced a una mayor capacidad de exportación de manufacturas de esos países y al proceso de integración industrial que está teniendo lugar en el Sudeste Asiático.

Pese a la dura competencia de los países asiáticos, debe destacarse que América Latina cuenta con importantes posibilidades en el sector de los productos primarios, tanto en el Japón como, para algunos productos, en el mercado de los países asiáticos de reciente industrialización (PARI), si bien es necesario incrementar la incorporación del valor agregado, la calidad de los productos y los esfuerzos de promoción. La situación es más difícil en el campo de las manufacturas, dados los problemas de competitividad a superar por los procesos latinoamericanos frente a los del Sudeste Asiático.

Teniendo en cuenta los intereses latinoamericanos, sería deseable promover negociaciones por la vía multilateral y bilateral en varios temas: a) la reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias a las exportaciones agrícolas y de productos alimenticios, pesqueros y forestales (vía GATT); b) mayor acceso del Japón al Sistema General de Preferencias; c) búsqueda de cooperación con las empresas niponas para mejorar la vinculación con el sistema de comercialización nipón; d) una mayor vinculación económica con los países del Sudeste Asiático y ASEAN, teniendo en cuenta sus posibilidades en el comercio bilateral, así como las de joint-

ventures para terceros mercados, incluyendo al nipón; e) una mayor y muy amplia participación de los países de la región en las distintas conferencias y asociaciones de cooperación económica que han surgido en la Cuenca del pacífico y en el Sudeste Asiático.

III. Efectos probables sobre el comercio latinoamericano de la dinámica económica en algunas de las naciones avanzadas

El crecimiento probable que se registre en las economías más avanzadas puede tener un efecto directo sobre los flujos de importación y exportación de los países latinoamericanos con las mismas. En primer término, la relativa aceleración del crecimiento en el mundo desarrollado puede incrementar la demanda de importaciones de sus respectivas economías, debido a que buena parte de su crecimiento provendría principalmente de la expansión de su demanda agregada interna, lo cual tiene una incidencia directa sobre la demanda de importaciones.

En dicho caso, el mayor crecimiento económico tendría como efecto comercial inmediato un deterioro del balance comercial en las economías avanzadas, por la aceleración de las importaciones y la estabilización de las exportaciones. Por el contrario, de estar planteada una recuperación del crecimiento basada en la aceleración del comercio entre países desarrollados y, por tanto, de su flujo de exportaciones, el efecto positivo sobre el saldo comercial de países latinoamericanos no sería inmediato. Por tanto, tomando en cuenta el factor de demanda interna ya indicado como probable determinante del impulso en el crecimiento, puede aceptarse que el mismo ejerza un efecto

positivo en el desempeño comercial latinoamericano. Por otra parte, el sostenido nivel de inflación en las principales economías, con un posible repunte en el segundo semestre, podrá ejercer una influencia doble sobre el balance comercial latinoamericano:

Puede mejorar el nivel de competitividad de los productos latinoamericanos, como resultado de un mayor poder de compra de sus respectivas monedas. Sin embargo, ese proceso se verificará con mayor intensidad en la medida en que éstas sean exportaciones manufactureras, debido a que su competencia en precios en las economías avanzadas es mucho más directa de las que poseen las exportaciones con un nivel relativamente bajo de manufactura.

En aquellas economías que hayan avanzado lentamente en la diversificación de su cesta de productos competitivos, podría verificarse un desmejoramiento en el balance comercial, debido al deterioro de sus términos de intercambio, que genere el encarecimiento de las importaciones provenientes de las

economías avanzadas. Por otro lado y de producirse una revaluación lenta, pero sostenida, del dólar con relación a las principales divisas de referencia, los efectos sobre el comercio latinoamericano estarían en función del grado en que se concentren los ingresos y pagos de divisas de los países latinoamericanos en monedas distintas al dólar. De existir una menor concentración de los ingresos de divisas (por la actividad exportadora) en estas monedas que en los desembolsos (por los flujos de importación), se debería esperar una mejora relativa en el balance comercial latinoamericano. Por su parte, el efecto favorable que ejerció sobre las reservas internacionales y las importaciones de países latinoamericanos la apreciable reducción de las tasas de interés en la mayoría de las plazas financieras, no es esperable se produzca en la misma magnitud para el año 1992.

Esta tendencia, aunque no se reflejó claramente para el marco alemán, sí resultó bastante marcada para el dólar y la libra. En dicho caso, se configuraron

pisos naturales que limitarán la capacidad de los bancos centrales de poder continuar con reducción sostenida de las tasas de interés. Igualmente se ha configurado un entorno inflacionario opuesto a la continua flexibilización de la política monetaria reflejada en la reducción de las tasas de interés. Por lo tanto, la programación de pagos de intereses sobre deuda no serán mucho más holgadas de lo que fue en 1991 y, por tanto, la demanda de importaciones de los países latinoamericanos podría variar con relación a su dinámica reciente.

La estabilización de los niveles de desempleo en las principales economías podría mantener el ambiente de inflexibilidad hacia la liberalización de sus flujos comerciales, dado que se reforzarían las corrientes contrarias a la apertura comercial. En dicho caso, se vería afectado un porcentaje importante de las exportaciones latinoamericanas por su evidente competencia con los sectores intensivos en capital humano de las economías avanzadas.

Nota

1

Banco Mundial, FMI, BID, UNCTAD, CEPIL, y muy particularmente, el Observatorio Francés de Coyuntura Económica.

Situación, problemas y perspectivas de la integración en América Latina en 1991

INTAL

El siguiente documento fue presentado en la Reunión de Organismos y de Expertos de Integración y Cooperación Regional, celebrada en la sede del SELA, en Caracas, los días 25 y 26 de junio de 1992.

En 1988, el Sistema Económico Latinoamericano (SELA) solicitó al Instituto para la Integración de América Latina la presentación de un informe anual sobre la situación del proceso de integración económica regional para ser utilizado como documento en las sesiones de su Consejo Latinoamericano.

El primer informe se preparó para la reunión celebrada en Caracas (1988), el segundo fue presentado a la reunión de Cartagena de Indias (1989) y los informes tercero y cuarto a las reuniones realizadas en Caracas en 1990 y 1991, respectivamente. El presente documento, quinto de la serie, intenta dar, como en los anteriores, una visión global del desarrollo del proceso de integración de la región a diciembre de 1991.

El INTAL agradece la colaboración prestada por las Secretarías de ALADI, Grupo Andino, MCCA y CARICOM, así como las sugerencias y comentarios de sus principales funcionarios.

I. El contexto del proceso de integración

Si bien no puede afirmarse que los países latinoamericanos han superado las muy desfavorables condiciones que atravesaron durante la década de los años de 1980 -bautizada como la década perdida- han comenza-

do a transitar por cambios menos severos.

Esos caminos, no obstante, siguen mostrando situaciones cuya superación exigirá que se continúen los esfuerzos emprendidos en los años pasados. El proceso de integración se halla inserto en ese contexto y es, a la vez, un componente de importancia creciente al que los países de la región han atribuido un papel estratégico para superar aquellas dificultades y dar un impulso vigoroso a sus economías, insertándolas de manera acelerada en las corrientes mundiales de comercio e inversión.

Los enormes desequilibrios macroeconómicos que se produjeron en los años precedentes a la década comienzan a ser controlados mediante medidas que, sin duda, van produciendo exigencias a los gobiernos y las sociedades nacionales de los países de la región.

La inflación, que en los años 1989 y 1990 alcanzó a niveles promedio de 1.200 por ciento, se redujo en 1991 a alrededor del 200 por ciento. Si bien, como lo señala la CEPAL¹, esa tasa sigue siendo aún sumamente elevada para los estándares internacionales, representa una sustancial mejoría y constituye a la vez una señal promisoría².

Esa sustancial reducción de la inflación debe atribuirse al mayor control que los gobiernos de los países de la región han ejercido sobre las variables que en el pasado fueron alimentando el desajuste macroeconómico. La reducción del gasto público, combinada con esfuerzos para incrementar la recaudación tributaria, se conjugaron para disminuir o eliminar los déficit fiscales en varios países.

En cuanto a la deuda externa, el panorama no se ha modificado sustancialmente si se toma en consideración su magnitud

global, pero la reducción de la relación entre los intereses devengados y las exportaciones constituye un hecho positivo, atribuible a la reducción de la tasa de interés en el mercado financiero internacional³.

De otro lado se han producido avances en las negociaciones de algunos países de la región orientadas a arribar a una regularización de la deuda por la vía del Plan Brady, aún cuando durante 1991 no se haya completado ninguna negociación en ese marco⁴.

No obstante, cabe reconocer que si se la considera como porcentaje de las exportaciones, la deuda sigue representando una carga onerosa para muchos países latinoamericanos ya que se ha mantenido cercana al 300 por ciento, con algunos casos que muestran una menor relación.

El mejoramiento de las condiciones macroeconómicas de los países de la región se traduce en un factor favorable para el proceso de integración regional en sus distintas expresiones subregionales. Ello habida cuenta de lo que significaron esos desequilibrios, particularmente los referidos al sector externo, en los años de la década de 1980 en la que provocaron acentuados retrocesos en la marcha de la integración⁵.

Es que, para hacer frente a esos desequilibrios, los países miembros de los respectivos esquemas de integración subregional optaron por introducir trabas a sus importaciones de todo origen, lo que determinó una caída abrupta de los respectivos intercambios intra-Grupo que habían ido aumentando significativamente en todos los esquemas desde que se pusieron en marcha los programas de integración.

El proceso de integración regional ha coincidido en los últimos años con una creciente demo-

cratización en todos los países. Ello hizo posible que se iniciara una política de contactos personales a niveles presidenciales que se fueron institucionalizando para dar lugar, como consecuencia, a firmes compromisos de acelerar la integración en sus distintas manifestaciones subregionales⁶.

En lo que hace particularmente a Centroamérica, la finalización del prolongado conflicto político militar en El Salvador constituye la superación de una de las barreras que, durante años, obstaculizaron la reconstrucción del proceso de integración en esa región. A ello cabe agregar los pasos dados en procura de una solución al problema de la guerrilla en Guatemala que, hacia finales del año, hacía ya abrigar fundadas esperanzas. Con todo, tanto en el proceso centroamericano de integración como en los restantes de América Latina, las condiciones sociales son preocupantes. En algunos países la marginalización y empobrecimiento de las clases sociales más bajas se ha acentuado. Además de las condiciones estructurales crónicas, las medidas adoptadas en los últimos años para corregir los tremendos desequilibrios macroeconómicos, han repercutido de manera disímil, pero en todos los casos visible, para agravar esas condiciones.

Corresponde rescatar el hecho de que los gobernantes de los países latinoamericanos consideran la necesidad de hallar pallativos para corregir la situación de sus respectivas sociedades, de lo cual han dejado expresa constancia en sus compromisos de integración. De ello se desprende que la dimensión social ha pasado a formar parte principal de la agenda de la integración o, en otros términos, que es considerada como una cuestión a la que los países miembros de los distintos es-

quemas subregionales han comenzado a brindar un lugar prioritario⁷.

II. Los nuevos enfoques

1. Integración con apertura externa

El análisis de los procesos de integración subregionales de América Latina y el Caribe revela una serie de lineamientos que pueden considerarse novedosos comparados con los que se siguieron hasta hace pocos años.

En efecto, la integración regional pasó por distintas etapas desde una concepción regional, en sus comienzos, hasta la conformación de grupos subregionales que encararon sus respectivos programas por separado aunque siempre con la intención declarada de propiciar la convergencia de los mismos. Esos procesos de integración subregionales, sin embargo, tuvieron en común el principio implícito o explícito de protección frente a terceros mercados.

Pasada la primera mitad de la década de los años 1980, sin embargo, fue manifestándose de manera creciente en los distintos esquemas de integración el convencimiento de que la integración debía acompañarse de una gradual apertura hacia terceros mercados. Una de las primeras expresiones en ese sentido la constituyó el Entendimiento de Nassau, firmado por los Jefes de Estado de los países de la CARICOM en 1984. En esa ocasión los mandatarios del Caribe insular, a la vez que se comprometieron a poner en vigencia algunos instrumentos contemplados en el Tratado de Chaguaramas, que se habían paralizado a raíz de la crisis, establecieron taxativamente su objetivo de aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado internacional⁸.

Por su parte, el Grupo Andino dejó explícitos sus objetivos de mayor flexibilidad en los compromisos internos cuando sus Presidentes firmaron el Protocolo de Quito en 1987 y, en los años posteriores, continuó avanzando hacia una posición de mayor apertura dejando de lado, de tal manera, la estrategia fuertemente proteccionista que había caracterizado el proceso en 1969, cuando se firmó el Acuerdo de Cartagena. Las primeras decisiones con esa orientación fueron adoptadas por los Presidentes Andinos en su reunión de Galápagos, en diciembre de 1989, oportunidad en que aprobaron el Diseño Estratégico para la orientación del Grupo Andino⁹.

En esa ocasión, los presidentes establecieron que el proceso de integración andino habría de complementarse con -y ser un sustento de- la inserción de los países del Grupo Andino en la economía mundial. Las disposiciones referidas específicamente a la constitución del Arancel Externo Común adoptadas posteriormente, con significativa reducción, así como su simplificación, son elocuentes a ese respecto¹⁰.

En Centroamérica la tendencia hacia la apertura tuvo clara expresión a partir de la Declaración de Antigua, en junio de 1990¹¹. Pero fue, quizás, en 1991 cuando los países del Mercado Común Centroamericano adhirieron decididamente a la postura aperturista al mundo ya adoptada por los otros esquemas subregionalistas de integración de América Latina o, en su caso, por países de la región, independientemente o no de su pertenencia a un determinado esquema de integración¹². Constancia de esa orientación son las regulaciones de las Cumbres Presidenciales posteriores, así como en documentos oficiales producidos por los

órganos de la integración centroamericana¹³.

En lo que hace a la estrategia de inserción con países no pertenecientes al área latinoamericana y del Caribe, la CARICOM ha firmado un Acuerdo con los Estados Unidos para establecer un Consejo de Comercio e Inversión, de acuerdo con el espíritu de la Iniciativa para las Américas.

Por otra parte, la decisión de establecer un Acuerdo con Venezuela a fin de que los productos originarios de esa subregión tengan acceso libre al mercado venezolano revela, al igual que en el caso centroamericano, la voluntad de estrechar relaciones con América Latina. Esas relaciones, como se sabe, son extremadamente tenues, por lo cual el Acuerdo con Venezuela puede constituir un principio de posteriores arreglos que hagan posible a los países de la Caricom acceder con sus productos a los demás países de América Latina. Los vínculos que los países de la CARICOM pudieran llegar a establecer con los países latinoamericanos no apuntan solamente, a juzgar por los principios acordados con Venezuela, a impulsar el comercio; contemplan, además, la posibilidad de incluir el tema de las inversiones¹⁴.

En la ALADI los pronunciamientos en favor de una apertura comunitaria hacia terceros mercados no aparecen nítidamente establecidos. Sin embargo, las políticas nacionales que en materia de comercio exterior están implementando los países que la forman revelan una similitud de políticas con esa orientación.

En efecto, como quiera que sea, dentro de la ALADI hay países que ya produjeron una acentuada liberalización de su comercio como parte de sus respectivas políticas regionales, tanto mediante la reducción general de

aranceles, como por la eliminación de otras trabas no arancelarias al comercio.

Debido a la acendrada tradición proteccionista que, con matices, tienen los países que conforman la ALADI, el proceso de desmantelamiento de la protección puede considerarse en ciertos casos espectacular.

Algunos de sus miembros - Chile, México, Bolivia - son claros ejemplo - y no precisamente los únicos - de la intención de apertura que los anima.

Por otra parte, los resultados de la política que han encarado esos países constituyen, a su vez, un estímulo a la imitación por parte de los demás países, los que aceleran de tal modo las medidas que adoptan con similar orientación. Esas medidas pasan a ser, al mismo tiempo, un componente de las políticas macroeconómicas de saneamiento de las estructuras productivas a las que los países de la región pretenden hacer más eficientes y, por ende, más competitivas internacionalmente. En resumen, es clara la decisión de los países latinoamericanos de buscar, a la vez, un fortalecimiento de la integración y una mayor vinculación de sus economías con el resto del mundo. Ello responde al convencimiento de que el largo proceso de industrialización sustitutiva de importaciones ha alcanzado niveles tales que representa, desde hace ya algunos años y para algunos países en especial, una estrategia ineficiente de asignación de recursos. Por otro lado, esa estrategia se refleja en una marginalidad creciente de América Latina en las corrientes de comercio internacional y, en general, en las relaciones económicas internacionales, de las cuales las inversiones son un componente de fundamental importancia para sustentar el comercio¹⁵. Además, los profundos desequi-

librios que se generaron - o, en todo caso se potenciaron - en los años de la crisis de la década pasada, llevaron la necesidad impostergable de encarar ajustes de rigurosidad variable en todos los países. Entre las medidas que incluye ese ajuste - condición, por otra parte, para que las instituciones de crédito multilateral presten asistencia financiera - se encuentra la liberalización de los mercados, tanto interno como externo, a la cual los países de la región están otorgando un lugar privilegiado en el conjunto global de sus políticas económicas. En relación con el componente de la apertura aquí comentada, corresponde hacer especial mención a la concertación de diversos acuerdos-marco entre países latinoamericanos y los Estados Unidos dentro del espíritu de Iniciativa para las Américas, lanzada por el Presidente de ese país en junio de 1990¹⁶.

Es aún prematuro hacer afirmaciones respecto del impacto que puede tener esa iniciativa en el comercio exterior y las inversiones que se realicen en los países de la región. Pero, en todo caso, es indudable que los gobiernos latinoamericanos la han acogido en general con cierto optimismo. Prueba de ello es el hecho de que sean ya varios, como se ha dicho, los países, tanto de América Latina como del Caribe, que han suscripto acuerdos-marco, sobre cuya base habrán de negociarse condiciones específicas, o se encuentren en vías de hacerlo. Tales acuerdos prevén un acceso más libre al mercado de los Estados Unidos, así como un estímulo a las inversiones en los países latinoamericanos. Todo ello con miras a alcanzar, en breve tiempo, un libre flujo de bienes y servicios entre las partes.

Por su parte, los países del

MERCOSUR, firmaron con los Estados Unidos un acuerdo para establecer un Consejo de Comercio e Inversión. De igual manera, los países centroamericanos están avanzando también en la misma dirección en procura de formular su propuesta frente a la Iniciativa para las Américas¹⁷.

2. Las exigencias del nuevo enfoque

Sin duda, la estrategia de integración con inserción internacional que se está comenzando a implementar, coloca a los países de la región frente a un desafío de proporciones. Un desafío que, a la vez, conlleva la posibilidad de aprovechar las oportunidades que se presentan en el escenario internacional que, debe reconocerse, es altamente competitivo. Ello es así toda vez que ese escenario se muestra cada vez más "globalizado" por la conformación de amplios espacios integrados o en acelerado grado de integración. La definitiva configuración de la Europa unida y su ampliación por la unificación de las dos Alemanias, la construcción del Mercado Común entre los Estados Unidos, Canadá y México y, en fin, la posible formación de un bloque asiático liderado por Japón, son ejemplos de la transformación que se está produciendo en el mundo. En ese escenario la posibilidad que tengan los países latinoamericanos y del Caribe de acceder a mercados de los respectivos bloques dependerá sustancialmente de la competitividad que puedan alcanzar. De allí que la nueva estrategia solamente será posible si se logra, *pari-passu*, una transformación estructural profunda y rápida. Esa transformación deberá incluir, como uno de los componentes principales, la modernización de los sistemas

productivos, acompañada de elevados coeficientes de inversión, tanto de origen interno como externo, y de la incorporación acelerada de tecnologías. El desafío implica reconocer, además, que será necesario readaptar actividades en los casos en que ello sea factible y, en otros, producir una gradual transferencia de recursos hacia la producción de bienes y servicios que satisfagan el requisito aludido de competitividad internacional.

Si se avanza con rapidez en estas materias, el proceso de integración regional, traducido en sus distintas expresiones subregionales, puede constituirse en una eficaz plataforma de lanzamiento para dar un adecuado impulso a su crecimiento económico y lograr la inserción en el mercado mundial a que los países de la región aspiran.

3. El papel de los actores

Los procesos de integración subregionales de América Latina están revelando asimismo un cambio relativo de la importancia del papel que tienen los actores que los concretan. El papel creciente que están asumiendo los agentes privados en las actividades económicas es parte del viraje que se está operando en la región hacia una mayor liberalización de los mercados. En concordancia con ello, el papel del Estado en esas actividades está decreciendo de manera acelerada en los últimos años.

La acentuada orientación que se observa en la región hacia un funcionamiento de las economías en el que prevalezcan las fuerzas de mercado, es un reflejo de lo que acontece en otras partes del mundo. Es así como en América Latina se observa una fuerte corriente de privatizaciones de un conjunto de actividades que durante

décadas fueron impulsadas por los estados nacionales y que permanecieron bajo su órbita y manejo. Esa tendencia se refuerza por -y está acompañada de- el retorno de capitales que fugaron en crecida magnitud durante la década anterior. La liberalización de las economías incorpora también como componente a la desregulación de las actividades económicas. Este proceso, al igual que el de las privatizaciones, coloca a los agentes productivos de la región en la necesidad de asumir un perfil muy superior al del pasado.

Esos agentes enfrentan ya una situación competitiva que les era casi desconocida hasta hace pocos años, al menos en los niveles actuales. En no escasa medida el proceso de desmantelamiento de la protección -arancelaria y no arancelaria- pondrá a prueba su capacidad para desempeñarse en el campo internacional, tanto regional como extraregional. Por lo dicho, el éxito de las políticas que los países están adoptando en el marco de sus respectivos esquemas de integración subregionales, dependerá, en mayor medida que antes, del comportamiento que tengan los agentes productivos para enfrentar la competencia regional o subregional o a la que proviene de otros países del mundo.

Los empresarios de la región han ido adquiriendo plena conciencia de lo señalado. En el marco de cada uno de los ámbitos de integración subregional han manifestado su posición en favor de una mayor apertura y han recibido favorablemente, en general, las medidas que en cada uno de esos esquemas se han adoptado al respecto. Así lo revelan las opiniones vertidas en distintos eventos efectuados en la región que cuentan con el auspicio y el protagonismo de

los agentes productivos.

También los propios esquemas de integración han incorporado a las entidades empresariales como parte componente de la organización institucional respectiva. De tal modo, éstas tienen oportunidad de participar más intensamente que en el pasado de las discusiones que conducen a la mayor liberalización del comercio, la concertación de acuerdos para la realización de inversiones, la armonización de políticas y otras medidas que van conformando el arsenal de instrumentos de la integración.

Cabe destacar en este sentido que los empresarios están actuando no sólo como reacción a las propuestas que surgen de los gobiernos y de los órganos comunitarios respectivos; han ido también adoptando crecientemente sus propias iniciativas y desarrollando acciones para que las empresas de los países de la región se vinculen más estrechamente concertando negocios o estimulando inversiones conjuntas.

Así lo prueban los numerosos encuentros empresariales organizados, en casos, por instituciones internacionales especializadas en los temas de cooperación e integración latinoamericanas en conjunto con entidades empresariales de cúpula¹⁸.

Ejemplos de esta naturaleza se encuentran en cada uno de los ámbitos subregionales de integración. En algunos casos las organizaciones empresariales han formulado propuestas sobre la estrategia a desarrollar en su respectivo marco geográfico, tanto en lo que se refiere al proceso de integración como a las medidas para encarar la inserción internacional con mayores posibilidades¹⁹.

La nueva estrategia de integración en América Latina muestra, pues, un componente participa-

tivo muy superior a la de épocas pasadas.

Esa participación no se agota con la que corresponde a las fuerzas de la producción. Los responsables oficiales de la conducción del proceso de integración en sus distintas expresiones subregionales han comprendido que, por su propia esencia ese proceso involucra a importantes sectores de las comunidades nacionales y que, por lo tanto, requieren su participación.

Desde otro punto de vista, la conformación del Parlamento Latinoamericano y de los Parlamentos en los marcos del Grupo Andino, y del Mercado Común Centroamericano, así como las gestiones que avanzan en la misma dirección para crear un Parlamento en el Caribe son ilustrativos de la importancia que en el ámbito político se está asignando a la integración. En la CARICOM se ha constituido también un grupo de personalidades relevantes de la subregión, con la misión de entrevistar a los representantes de los distintos sectores sociales de los países miembros y de producir un documento que contenga las posiciones, inquietudes y propuestas de esos sectores relacionados con el proceso de integración.

Por su parte, la Secretaría del Mercado Común Centroamericano (SIECA) comenzó a desarrollar un proceso de discusión sobre las estrategias posibles para reimpulsar la integración en ese ámbito y sobre las propuestas que han ido elaborando los gobiernos y los organismos técnicos de la integración²⁰.

En la ALADI, la participación de los sectores sociales es también objetivo de los gobiernos; una manifestación de ello son las referencias contenidas en las Resoluciones de su Consejo de Ministros aprobadas en la reunión mantenida en 1990 en

México²¹.

El Consejo Asesor Empresarial de la ALADI, a través del cual se institucionaliza esa participación, prevé actuar como impulsor del proceso de integración, así como en carácter de asesor de los órganos políticos de la Asociación y en otras acciones que hacen a la cooperación entre las empresas y los organismos de la integración²².

En 1991 continuó una tendencia ya observada en los años previos, consistente en la ampliación del espectro de las acciones previstas y de los compromisos que se asumen para producir una rápida integración. Ello se trasunta en el contenido de los acuerdos de naturaleza bilateral o multilateral que los países latinoamericanos han ido celebrando.

No puede desconocerse que la búsqueda de mayores intercambios mediante un acelerado desmantelamiento arancelario recíproco sigue ocupando un lugar prioritario en esas acciones y compromisos. Pero se advierte que, en procura de una mayor interrelación, los países incluyen en los acuerdos que suscriben una diversidad de medidas y formas *ad-hoc* de complementación, acuerdos para la facilitación de las inversiones recíprocas o entre Bolsas de Valores, el estímulo a la conformación de asociaciones empresariales, así como también cuestiones relativas a la preservación del medio ambiente, la lucha contra las drogas, la concertación entre países para unificar representaciones comerciales en el exterior, estrategias conjuntas para penetrar los mercados de los países desarrollados, etcétera. Esa tendencia le da una dimensión multifacética al proceso de integración. Asimismo, se aprecia que los países prefirieron no sujetarse a compromisos que excluyan la posibilidad de vincularse, a la

vez, con determinado Grupo de países o con países determinados.

Así, por ejemplo, han continuado concertándose acuerdos bilaterales entre miembros de un esquema de integración con los de otro esquema o, más aún, con terceros países. Los acuerdos-marco celebrados por países latinoamericanos con los Estados Unidos dentro del espíritu y los objetivos de la Iniciativa para las Américas constituyen la expresión más relevante de los acuerdos celebrados con terceros países. Otro componente de los programas de integración, ya implícito en lo antes señalado, es la automaticidad de los compromisos y la fijación de cronogramas breves para su cumplimiento lo que se verifica tanto en el MERCOSUR como en el Grupo Andino, el Mercado Común Centroamericano o la CARICOM.

4. Las tendencias

Otra de las características del proceso de integración regional está dado por la preferencia de los gobiernos por concertar acuerdos de integración y cooperación en ámbitos que no comprenden a la totalidad de los países de un mismo esquema. Los acuerdos bilaterales han tenido como escenario principal al área sudamericana. Entre ellos el de mayor significación es el que firmaron Argentina y Brasil, ambos miembros de la ALADI, en 1988, a los que se suma una serie de acuerdos bilaterales de complementación suscriptos con posterioridad, y el del "Grupo de los Tres" firmado por México, Venezuela y Colombia.

El acuerdo suscripto por Argentina y Brasil ha demostrado ser un catalizador para atraer el interés de otros países, como lo prueba la adhesión del Uruguay

y Paraguay para conformar, en conjunto, el MERCOSUR. A la vez, la posibilidad de adhesión al MERCOSUR es analizada por algunos sectores de Bolivia, país miembro del Grupo Andino²³. En el Grupo Andino la tendencia prevaleciente es a la cohesión del Grupo en el marco de lineamientos más audaces que los del pasado en cuanto a la liberación del comercio se refiere y, como contrapartida a la disminución considerable del perfil de integración "dirigida" que caracterizó al Grupo hasta la reunión de Galápagos, a finales de 1989, al menos en la explícita enunciación de sus objetivos. En Centroamérica, aun dentro del pronunciado avance logrado en la reconstitución del Mercado Común con la reincorporación de Honduras, producida en 1991, los países miembros han firmado también contemporáneamente algunos acuerdos bilaterales.

La marcha actual de la integración, en general menos apegada a la adopción de compromisos asumidos en un marco pleno de multilateralidad, da lugar al problema de la convergencia de los distintos programas subregionales plurilaterales y bilaterales, es decir al problema de llegar a la formación del Mercado Común Latinoamericano que es una aspiración permanente de la región.

Sin embargo, a pesar de su multiplicación y de la diversidad de cuestiones en ellos involucradas, los acuerdos bilaterales y plurilaterales contienen per se elementos convergentes que deben ser visualizados como positivos.

Por una parte, se aprecia una coincidencia -ciertamente no casual- de los calendarios para alcanzar la total liberación del comercio entre los países que participan en esos Acuerdos. En la medida en que cada una de las metas bilaterales, plurilatera-

les o subregionales en esa materia se cumpla, el camino hacia la libre circulación de bienes entre todos los países tiene probabilidades de allanarse.

El establecimiento de un arancel externo común tiene también fechas que en general coinciden en los distintos acuerdos bilaterales o plurilaterales. De allí que el razonamiento que puede extraerse se asemeja al antes esbozado respecto al de liberación del comercio entre los países, en ámbitos menores que el multinacional. Es claro que, en este caso, queda por lograrse que no solamente se alcancen varios aranceles externos comunes en la misma época, sino que los mismos converjan en sus niveles y que coincidan los grupos de productos en cada nivel.

5. La armonización y coordinación de las políticas

Otra cuestión que ha ido siendo objeto de creciente atención en los esquemas subregionales de integración se refiere a la coordinación y/o organización de las políticas macroeconómicas. Este aspecto no había sido tomado suficientemente en cuenta, más allá, en casos, de que se lo mencionara como un objetivo a alcanzar cuando el proceso de la integración llegara a determinado nivel o intensidad.

Lo acontecido en los últimos años - y que se ha visto reforzado en 1991- es que en todos los programas de integración subregional de América Latina se ha percibido que para acelerar el proceso se requiere acompañarlo de una gradual coordinación de las políticas macroeconómicas nacionales. El liderazgo en la cabal comprensión a este respecto debe atribuirse a la iniciativa de Brasil y Argentina que incluyeron este objetivo

instrumental desde las etapas iniciales de su respectivo proceso bilateral de integración²⁴ el que se trasladó posteriormente al MERCOSUR²⁵.

En el Diseño Estratégico del Grupo Andino, aprobado en Galápagos a fines de 1989, se asigna un lugar relevante a la coordinación de las políticas macroeconómicas de los países miembros²⁶.

Otro tanto acontece en Centroamérica a partir de los consensos alcanzados en las sucesivas Cumbres Presidenciales. En particular, en la celebrada en Antigua en 1990, la coordinación de las políticas ha pasado a ocupar un lugar significativo entre los objetivos instrumentales de ese esquema²⁷.

De igual manera, los países de la CARICOM han avanzado en la percepción de la importancia que reviste la coordinación de sus acciones en distintas áreas para acelerar el proceso de integración. Por ejemplo, para la explotación de recursos pesqueros, el desarrollo agrícola o para el mejoramiento de la educación.

En relación con esta materia no ha faltado la discusión acerca de si debe avanzarse más aceleradamente en la coordinación de las políticas macroeconómicas que en lo relativo a los demás compromisos de integración o, si, a la inversa, debe aguardarse a que se produzcan avances significativos entre otros campos (liberación del comercio, establecimiento del arancel externo común, etcétera), para luego coordinar o armonizar otras políticas. Más allá de la discusión teórica al respecto, parece prevalecer la idea de que ambos caminos deben transitarse acompasadamente.

6. La integración como plataforma de posiciones comunes

La aseveración de que la integración haría posible ofrecer un frente unido en la relaciones con bloques de países, terceros países o en foros internacionales no es nueva. Sin embargo, en los últimos años esa concepción se ha visto revitalizada en toda la región y, a nivel más acotado, en cada uno de los programas de integración subregional.

Se aprecia ahora con mayor claridad que la acción unilateral en el campo internacional no ofrece, por lo general, posibilidades de éxito. Es probable que lo acontecido con la hasta ahora frustrada Ronda Uruguay del GATT haya ejercido influencia. Otro tanto podría sugerirse de la conciencia acerca del poder conjunto que se deriva de la cohesión de los países que forman la Comunidad Económica Europea y de las tendencias fuertemente proteccionistas que, en relación con determinados aspectos, se observan en otros ámbitos del escenario internacional.

Es por ello que ha ido ganando espacio la postulación a favor de la adopción de posiciones coordinadas en asuntos que interesan ya sea a la región en su conjunto o a grupos de países latinoamericanos en particular. En este sentido, el SELA ha demostrado ser un foro apto para albergar esas posiciones ya que en su seno se elaboran posiciones representativas de los intereses de la región en el frente internacional. Parecida reflexión podría hacerse en relación con el cometido del Grupo de Río.

En lo que se refiere a los grupos subregionales de integración, la adopción de una posición unificada se ha manifestado ya en el caso del MERCOSUR y se va estructurando en otros ámbitos

de América Latina.

Similar razonamiento cabe respecto del criterio con que los países del Grupo Andino han decidido encarar su acción en el escenario internacional²⁸.

III. Conclusiones

Lo señalado en páginas anteriores revela que la integración en América Latina y el Caribe atraviesa por un período de revitalización que no era concebible hace apenas algunos años, cuando ese proyecto pareció desvanecerse debido a constantes frustraciones, retrocesos o magros resultados obtenidos comparados con los objetivos ambiciosos que se habían fijado en los distintos programas.

Es claro que las condiciones que enfrentan los países de la región, tanto internas como externas, no dejan hoy mucho espacio para implementar con demasiado éxito estrategias nacionales independientes. Las decisiones relacionadas con la integración producidas en 1991 no hacen más que traducir la percepción, a los más altos niveles políticos, de que la transformación producida -y que continúa produciéndose- en el escenario internacional exige modificar las estrategias basadas en enfoques excesivamente autónomos si se pretende que la región ocupe un espacio significativo y creciente en el mismo. La nueva estrategia de la integración apunta, de tal manera, a reiniciar el camino del crecimiento y a revertir el proceso de marginalidad de la región en la economía mundial.

En lo interno, el retroceso económico y social producido en la década pasada y la exclusión de amplios sectores sociales en los países de la región exigen también la búsqueda de alternativas estratégicas que satisfagan esas necesidades imposterables. En otras palabras,

alternativas para lograr, como postula la CEPAL, un crecimiento con equidad. Si bien es apresurado afirmar que la nueva estrategia de desarrollo e integración con el

agregado del componente de la inserción externa habrá de resultar exitosa a corto plazo, puede sí expresarse que contiene elementos que justifican las expectativas que ha generado

en el sentido de que puede contribuir a dar solución gradual a los agudos problemas que enfrenta la región.

Notas

- 1 CEPAL. *Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe 1991*. Santiago, diciembre de 1991.
- 2 *Ibidem*.
- 3 En 1982 ese coeficiente llegó a alcanzar el 41 por ciento, en tanto que en 1991, luego de una tendencia acentuada hacia la baja en los años previos, se situó en el 22 por ciento. *Ibidem*. Cuadro 18.
- 4 Las negociaciones de la Argentina se encontraban ya adelantadas hacia el final del año y culminaron en el mes de abril de 1992 con el anuncio de un acuerdo entre la banca privada acreedora y ese país, con ocasión de la reunión del BID en Santo Domingo, en abril de 1992.
- 5 Véase, al respecto, los informes del INTAL sobre el proceso de integración en ese período, así como los "Balances Preliminares de la economía latinoamericana y el Caribe" producidos anualmente por la CEPAL.
- 6 Ejemplos de esa institucionalización son la creación del Consejo Presidencial Andino, entre los países firmantes del Acuerdo de Cartagena; la Cumbre de Presidentes de Centroamérica en el marco del Mercado Común Centroamericano y la Conferencia Anual de Jefes de Estado de la CARICOM. A ello debe añadirse la conformación del Grupo de Río en el que ahora participan todos los presidentes de los países miembros de la ALADI; circunstancia que lo convierte, de hecho, en la máxima instancia política decisoria en ese marco, aunque no se encuentre entre los órganos contemplados en el Tratado de Montevideo de 1980.
- 7 Véase, por ejemplo, en el contenido del *Compromiso de Tegucigalpa* de los Presidentes Centroamericanos firmado en Honduras, en diciembre de 1991.
- 8 Véase, sobre el tema, INTAL. *El proceso de integración en América Latina en 1984*, Buenos Aires, 1985.
- 9 El texto completo del *Diseño Estratégico* fue publicado en *Integración Latinoamericana No. 155*, Buenos Aires, abril de 1990.
- 10 Al momento de elaborarse el presente informe abril/mayo de 1992 los hechos políticos producidos en Perú estaban creando situaciones negativas para la negociación sobre el Arancel Externo Común y sobre la aplicación de otros instrumentos que fueron acordados por los países miembros en el *Diseño Estratégico* y en posteriores reuniones celebradas al más alto nivel en el ámbito del Grupo Andino.
- 11 Ver *Declaración de Antigua en Integración Latinoamericana*, No. 158.
- 12 Los casos de Chile, Bolivia y México pueden ser mencionados como ejemplos en este sentido.
- 13 Ver *Declaración de Puntarenas*, de los Presidentes Centroamericanos, Puntarenas (Costa Rica), 15 de diciembre de 1990.
- 14 Ver final Comunicue. Twelfth Meeting of the Conference of Heads of Government of the Caribbean Community, Basseterre, St. Kitts and Nevis, July 2-4, 1991 (En *CARICOM Press Release* 54/91, Georgetown, 10 de Julio de 1991; *CARICOM Press release* 41/91, Georgetown, 14 de mayo de 1991 y *CARICOM Press Release* 92/91, Georgetown, 6 de noviembre de 1991).
- 15 En 1960 América Latina participaba del 8.2 por ciento del comercio mundial; en 1970 del 6.2; 1980 del 5.8 y en 1990 del 4.2 por ciento. La participación de la región en las exportaciones mundiales muestran estos porcentajes: para 1960, el 6.3 por ciento; para 1970; el 6.2 por ciento; para 1980 el 5.9 por ciento y para 1990 el 3.8 por ciento. (Datos del Fondo Monetario internacional, *Internacional Trade statistics y de Direction of Trade*, de las Naciones Unidas).
- 16 La Iniciativa para las Américas tiene como objetivo establecer una zona de libre comercio que abarque todo el hemisferio. Habida cuenta de que ya los Estados Unidos han celebrado un acuerdo en ese sentido con Canadá y se encuentran avanzadas las negociaciones en igual sentido con México, la firma ulterior de otros Acuerdos y bases de acuerdos para otros dan pie a suponer que el objetivo previsto en la Iniciativa tiene alta probabilidad de cumplirse.
- 17 *Carta Informativa* de la SIECA No. 351, Guatemala, julio-septiembre de 1991, párrafo 29.
- 18 Por ejemplo, las reuniones de empresarios exitosos organizadas por el Instituto para la Integración de América Latina-INTAL con la Fundación del Banco de Boston, de Argentina y Uruguay en octubre de 1989, marzo de 1990 y julio de 1991.
- 19 Véase por ejemplo, *Centroamérica: Hacia un nuevo modelo de integración* documento elaborado conjuntamente por la Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá (FEDEPRICAP) y la Federación de Cámaras y Asociaciones Industriales de Centroamérica (FECAICA) a solicitud de los Ministros Encargados de la Integración para ser presentados ante la Reunión de Ministros y Viceministros Encargados de la Integración, de Abril de 1991.
- 20 En el año 1990, la SIECA ya había efectuado una serie de seminarios en los países miembros del Mercado Común que contaron con la participación de diferentes sectores de las sociedades nacionales centroamericanas para analizar propuestas y alternativas de impulso del desarrollo y la integración.
- 21 Resoluciones 19 V) artículo 1o., incisos e) y f) y 22) (V) artículo Decimoprimer. México, 1o. de mayo de 1990.

- 22** Artículo 2do. del Proyecto de Reglamento del Consejo Asesor Empresarial. Informe final de la Tercera Reunión del Consejo Asesor Empresarial, Montevideo, 14-16 de octubre de 1991 (Doc. ALADI/DNA/VII/dt.1).
- 23** Es difícil sin embargo, compatibilizar los compromisos que asumiría un miembro cualquiera del Grupo Andino con aquellos que surgirían de su pertenencia al MERCOSUR.
- 24** Ver Artículos 4 y 5 del Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo entre la República Argentina y la República Federativa del Brasil, Buenos Aires, 29 noviembre de 1988.
- 25** Ver Artículo 1 del Tratado para la Constitución de un Mercado Común entre la República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, Asunción, 20 de marzo de 1991.
- 26** Ver segunda parte del Diseño Estratégico para la Orientación del Grupo Andino aprobado en la Reunión Presidencial de Galápagos, 1 de diciembre de 1989 (En *Integración Latinoamericana No. 155*, Buenos Aires, julio de 1990)
- 27** Ver *Declaración de Antigua*, art. 32 y Plan de Acción Económico de Centroamérica (PAECA), Párrafo VIII. (En *Integración Latinoamericana No. 158*, Buenos Aires, julio 1990)
- 28** Ver por ejemplo, Diseño Estratégico para la orientación del Grupo Andino. Segunda sección, "Relaciones Externas Conjuntas"

Comercio exterior de los países de la ALADI

ALADI

El siguiente informe fue elaborado por el Departamento de Información y Estadística de la Secretaría General de la ALADI y fue presentado, en su versión preliminar, en la Reunión de Organismos y de Expertos de Integración y Cooperación Regional, celebrada en la sede SELA, los días 25 y 26 de junio de 1992.

I. Evolución de los valores totales

El valor de las ventas globales del conjunto de los países de la ALADI alcanzó la cifra sin precedente de 112.700 millones de dólares en 1990, con un incremento del 9% con relación al año anterior, a pesar de una contracción inicial en el ritmo del crecimiento que se manifestó antes que se desencadenara la crisis del Golfo Pérsico. Las bruscas alzas de los precios internacionales de los hidrocarburos, que se sucedieron en el año como consecuencia del conflicto, ocasionaron un considerable aumento de las exportaciones totales, compensando en parte la disminución que se insinuaba a mediados de año (Cuadro 1). En 1991, el valor de las ventas bajó levemente, alcanzando a 111.500 millones de dólares, en parte como consecuencia de la disminución de los precios medios de los hidrocarburos tras la resolución del conflicto en el Golfo Pérsico. En contraste con lo sucedido en 1990, año en que nueve países aumentaron sus ventas, en 1991 cinco países de la región experimentaron caídas en el valor de sus exportaciones (Argentina, Bolivia, Paraguay, Uruguay y Venezuela).

En cuanto al valor de las importaciones globales totales, que ya mostraba tendencia al alza con

anterioridad a los hechos que perturbaron el mercado petrolero, éste llegó a 84.800 millones de dólares en 1990, creciendo un 18% con respecto al año anterior. A ese crecimiento contribuyó la mayoría de los países miembros, ya que sólo Argentina, Ecuador y Venezuela experimentaron contracciones en el valor de sus compras en el exterior.

En 1991, las importaciones totales tuvieron un alza porcentual (19%), similar a la del año precedente, acelerándose así por segundo año consecutivo su tendencia expansiva. El aumento se extendió a nueve países de la región, pero la variación se concentró en México (+7.300 millones de dólares), Argentina (+4.000 millones de dólares) y Venezuela (+3.300 millones de dólares).

Las razones señaladas trajeron como consecuencia que el valor del saldo favorable de la balanza comercial con el resto del mundo, que había experimentado una caída del 10% en 1990, tuviera una notable merma en 1991 (-58%), cayendo a 11.900 millones de dólares, cifra que representa el 38% del superávit registrado dos años antes (+31.500 millones de dólares). En lo que atañe al valor de las compras intrarregionales, éstas tras crecer un 13% en 1990 se expandieron un 24% en 1991, llegando al máximo histórico de 15.600 millones de dólares, con una participación del 15% en el valor de las importaciones globales. Por su parte, las ventas intra-ALADI cubrieron un 13% del valor de las exportaciones totales efectuadas por los países de la región.

II. El comercio por países en 1991

1. Exportaciones globales

La variación en los valores de las

exportaciones regionales totales en 1991 fue desigual en los diferentes países. En efecto, las ventas externas globales crecieron en Colombia (12%), Chile (6%), Ecuador (5%), y Perú (4%); se estancaron con leves incrementos en México y Brasil y con una pequeña disminución en Argentina (-3%) y en los restantes países se registraron caídas, algunas de ellas significativas: Paraguay, -23%, Bolivia, -18%, Venezuela, -13% y Uruguay, -8% (Cuadro 2). En Argentina, las ventas externas no tuvieron el dinamismo de períodos recientes, caracterizados por recesión interna y alto tipo de cambio real. En 1991, este último disminuyó un 30%, deterioro en parte compensado por la reducción de impuestos a las exportaciones, medida que no alcanzó a impedir la merma registrada en la ventas totales debida a la caída de los precios medios y a una mayor contracción de los volúmenes embarcados.

En Bolivia, el valor de las exportaciones cayó, principalmente debido a la baja del valor unitario y en menor grado, por la del quantum. El valor unitario fue particularmente afectado por los menores precios del estaño en el mercado internacional que cayó por segundo año consecutivo (-30% en 1990, -9% en 1991).

En Brasil, las exportaciones crecieron un 1%; esta modesta suba se basó en la mayores ventas de productos básicos y semi manufacturas, ya que las manufacturas experimentaron una nueva merma, en parte como consecuencia del bajo nivel de inversiones con la consiguiente pérdida de competitividad de la actividad industrial.

En Colombia, el valor de las exportaciones globales creció un 12%, merced al aumento de las ventas no tradicionales

(30%), ya que las de hidrocarburos cayeron fuertemente (-26%) por la contracción de sus precios y por problemas ocasionados por reiterados atentados al oleoducto. Por su parte, las exportaciones de café disminuyeron como consecuencia de una nueva caída de su cotización internacional (-2%).

Pese a la caída del valor de las ventas de cobre, debida a la baja (-12%) de su cotización internacional, las exportaciones de Chile se expandieron en un 6% en 1991 debido a las mayores ventas (15%) de productos distintos del cobre, ratificándose así una tendencia manifestada en los últimos años. A pesar de la significativa caída del precio del petróleo, el valor de las exportaciones de Ecuador se elevó en un 5% como consecuencia de una nueva expansión de las ventas de productos primarios como el camarón y el banano. Las de camarón alcanzaron a cubrir un sexto de las ventas totales y la apertura del mercado de Europa Oriental, la mayor demanda de Corea del Sur, la menor competencia de los países asiáticos y los mejores precios internacionales, permitieron el notable crecimiento de las exportaciones bananeras en los últimos años.

El estancamiento de las exportaciones de México tuvo su origen en el debilitamiento de los precios del petróleo, ya que el resto de las ventas externas continuó expandiéndose significativamente, destacándose las de productos agropecuarios y las de manufacturas.

En Paraguay, las exportaciones cayeron (-23%) por segundo año consecutivo, tras el fuerte incremento registrado en 1989, debido a los menores precios (-3%) obtenidos por la soya y la merma del volumen físico que sólo en parte fueron compensados por el aumento de las ventas

Sistema Integral de Información y Apoyo al Comercio Exterior

La idea de crear un Sistema de Información en Comercio Exterior proviene de los mandatos de los Presidentes de América Latina y el Caribe, expresado en el Compromiso de Acapulco en 1987, y reiterado en las Declaraciones de Ica en 1989 y de Caracas en 1990, en el sentido de mejorar el funcionamiento de los esquemas e instituciones de integración, evitar la duplicación de esfuerzos y promover la estrecha coordinación entre los organismos de la región vinculados con el comercio exterior.

El Secretario Permanente del SELA, Embajador Salvador Arriola, presentó a la consideración de los altos mandatarios de la Reunión Presidencial celebrada en Cartagena de Indias, Colombia, a fines de noviembre de 1991, una iniciativa para establecer un Sistema Integral de Información y Apoyo al Comercio Exterior de la Región.

Esta iniciativa fue canalizada hacia la instancia de la sexta Reunión del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de la ALADI, celebrada el 1º de diciembre de 1991, en la cual se adoptó la Resolución 31 (VI), en donde se instruye a la Secretaría General de la ALADI para que, conjuntamente con la Secretaría Permanente del SELA, elabore una propuesta orientada al establecimiento de dicho Sistema.

Las pautas principales establecidas en la referida Resolución indican la conveniencia de que el Sistema comprenda informaciones sobre:

a) Regímenes de política comercial; b) Compromisos comerciales asumidos por país y por acuerdos suscritos en la región, así como con países fuera de ella; c) Lista de ofertas y demandas de productos; d) Estímulos al comercio exterior, financiamiento, seguros y créditos; e) Principales consorcios y comercializadoras en la región; f) Asociaciones y entidades de asistencia técnica, promoción, consultoría y capacitación sobre el comercio exterior.

La ALADI será la institución que diseñe y ponga en ejecución la infraestructura básica para construir el Sistema y tendrá la colaboración de otros organismos regionales vinculados al comercio exterior, tales como CARICOM, CEPAL, INTAL, JUNAC, OEA, SIECA y SELA. Asimismo se desarrollará una relación estrecha y permanente con el Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas y con el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT. También se enfatizará la participación empresarial, en su doble calidad de contribuyentes y usuarios, mediante vínculos institucionales con sus asociaciones, como es el caso de la Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio (AICO), la Asociación de Industriales Latinoamericanos (AILA) y el Consejo Asesor Empresarial (CASE), lo cual representa el reconocimiento de una necesidad de coordinación interinstitucional y de una mayor incorporación de los actores reales en la actual coyuntura económica y política de la región.

Para estos propósitos, la Secretaría General de la ALADI y la Secretaría Permanente del SELA vienen trabajando en forma conjunta en la puesta en marcha de esta iniciativa, la cual ya ha

comenzado, a principios del mes de Julio, con la tarea de relevamiento de los sistemas y mecanismos de información comercial existentes en las instituciones de la región, que será complementada con una evaluación técnica de los mismos, para facilitar el diseño y arquitectura del Sistema.

Este proceso se llevará a cabo mediante una concepción operativa sustentada en el sistema de información sobre comercio exterior que posee la ALADI, al cual habrá que incorporar modularmente las bases de datos y mecanismos de información de otras instituciones que complementen la información básica contenida en esta institución.

Las pautas fundamentales para el funcionamiento del Sistema prevén que deberá ser ágil y eficiente, de instalación sencilla, tarifado y económico, recolección simplificada de información, con énfasis en su difusión adecuada, con acceso en línea, arquitectura y crecimiento modular, amplia flexibilidad en el acceso a los diferentes módulos y, muy especialmente, enfocado a las necesidades del usuario.

Las bases de datos que, en la fase inicial, formarán parte del Sistema, comprenden el área estadística, el área documental prevista en la Resolución 31 (VI), las normas legales de los países, los directorios de exportadores e importadores y las empresas comercializadoras de la región.

El funcionamiento de este Sistema permitirá establecer vínculos permanentes de convergencia entre los acuerdos subregionales de integración comercial, para el estímulo al comercio intraregional y la conformación de una eficiente red de operaciones comerciales en América Latina y el Caribe.

José Kutos

Coordinador General del Proyecto Estado
de Situación de la Cooperación Regional (PESICRE).

de algodón.

En Perú, si bien aumentaron las ventas de harina de pescado y de algodón y se incrementaron escasamente las de productos no tradicionales, el valor de las exportaciones de metales cayó significativamente por la fuerte contracción de los precios internacionales.

El valor de las exportaciones en Uruguay cayó en 1991 (-8%) como consecuencia de la contracción de las exportaciones tradicionales: las de lana, por la baja (-21%) de su precio internacional y las de carnes, por los menores volúmenes embarcados pese al aumento del 5% de su cotización promedio.

La merma (-13%) de las exportaciones de Venezuela se debió a la caída de los precios del petróleo con respecto a los registrados durante los meses de conflicto del Golfo Pérsico, acompañada de la también desfavorable evolución de las exportaciones distintas de los hidrocarburos.

2. Importaciones globales

Ratificando la tendencia observada en el año anterior, las importaciones globales en 1991 crecieron en la mayoría de los países miembros, con las excepciones de Colombia (-6%) y Perú (-6%) (Cuadro 3).

En Argentina, debido al aumento

de la demanda interna, la baja del tipo de cambio real y las medidas de apertura, el valor de las importaciones casi se duplicó. Exceptuando algunos productos con tratamientos especiales, al arancel máximo se redujo al 22% y se eliminaron gravámenes específicos y restricciones cuantitativas que afectaban las importaciones de ciertos productos.

En Brasil, las compras globales aumentaron un 2%, con una caída de las de petróleo por la contracción del precio internacional y un alza de las del resto de productos, especialmente de origen agrícola, en este caso para compensar la caída de la producción doméstica, y de otros artículos como consecuencia de la política de apertura iniciada en 1990.

La caída de la inversión y la baja del ritmo de crecimiento económico fueron los factores que ocasionaron la contracción (-6%) de las importaciones de Colombia.

En Chile, el aumento (6%) del valor de las importaciones se originó a pesar del estancamiento de las compras de bienes de capital y al efecto de la política de ajuste iniciada tiempo atrás. La apertura comercial que estimuló principalmente las compras externas de bienes de capital y de bienes de consumo ocasionaron una expansión cercana al 30% en las importaciones de Ecuador.

Los gravámenes se fijaron con un mínimo del 5% y un máximo del 35%, adoptándose además medidas dirigidas a la eliminación de restricciones cuantitativas.

La reactivación de la producción y la de inversión fueron las causas principales de que el valor de las importaciones de México tuviera un vigoroso crecimiento (23%). Las compras de insumos y de bienes de capital fueron las que más se

expandieron, mientras que las de bienes de consumo disminuyeron su ritmo de crecimiento a un 15%, tras una tasa anual media cercana al 90% del trienio anterior.

Tanto Paraguay como Uruguay aumentaron el valor de sus importaciones (8% y 10%, respectivamente) debido principalmente al deterioro de sus tipos de cambio real.

Pese a la apertura comercial y al efecto de un bajo nivel de cambio real, la fuerte recesión determinó que en Perú el valor de las compras externas globales cayera un 6%.

En Venezuela, como consecuencia de la considerable expansión de la demanda doméstica y el descenso del tipo de cambio real, las importaciones tuvieron un fuerte crecimiento, superior al 50%.

3. Saldos del intercambio con el resto del mundo

Como consecuencia del estancamiento de las exportaciones globales y el vigoroso crecimiento de las importaciones totales, el saldo positivo del intercambio comercial de la región con el resto del mundo experimentó en 1991 una notable caída, reduciéndose a 11.900 millones de dólares, bastante menos de la mitad del superávit del año anterior (Cuadro 6).

Este resultado se originó por los menores saldos positivos obtenidos por Uruguay (55%), Argentina (50%), Venezuela (48%), Ecuador (36%), Brasil (19%) y Bolivia (4%), los crecimientos de

los déficit registrados en México (180%) y Paraguay (40%) y los aumentos de los superávits de Colombia (45%), Perú (16%) y Chile (8%).

III. Comercio Intraarregional

El considerable incremento del valor de las exportaciones intrarregionales en 1991 no refleja los resultados al nivel de países. En efecto, el alza se concentró principalmente en Brasil (+1.640 millones de dólares) y, en menor grado, en Colombia (+285 millones de dólares), Argentina (+236 millones de dólares), Chile (+220 millones de dólares), México (+104 millones de dólares), Perú (+96 millones de dólares) y Ecuador (+56 millones de dólares). En cambio, sufrieron caída las ventas de Venezuela (-169 millones de dólares), Paraguay (-99 millones de dólares), Bolivia (-81 millones de dólares) y Uruguay (-36 millones de dólares) (Cuadro 4).

Los principales exportadores en el año considerado fueron Brasil (4.919 millones de dólares), Argentina (3.364 millones de dólares), Chile (1.239 millones de dólares), México (987 millones de dólares), Colombia (936 millones de dólares) y Venezuela (906 millones de dólares). El valor conjunto correspondiente a los países mencionados cubrió casi el 85% del total de las exportaciones intra-ALADI en 1991.

Brasil (3.203 millones de dólares) fue el principal destino de las ventas en la región seguido de

Argentina (2.452 millones de dólares), Chile (1.749 millones de dólares), México (1.311 millones de dólares), Venezuela (1.280 millones de dólares), Perú (1.139 millones de dólares), Colombia (893 millones de dólares), Paraguay (751 millones de dólares), Uruguay (721 millones de dólares), Bolivia (532 millones de dólares) y Ecuador (515 millones de dólares) (Cuadro 9).

El valor de las exportaciones intrasubregionales totales de los países del Grupo Andino creció un 27% en 1991, aumento que se explica principalmente por las vigorosas expansiones de las ventas de Colombia (76%) y de Perú (38%) y un menor incremento de las de Ecuador (9%) en tanto cayeron las exportaciones de Bolivia (-20%) y de Venezuela (-5%) (Cuadro 7).

El valor de las ventas intra-MERCOSUR creció a su vez un 24%, con 5.094 millones de dólares registrados en 1991 (Cuadro 8).

Las exportaciones brasileñas aumentaron casi un 80% merced al notable incremento de las ventas a Argentina, cuyas colocaciones en la subregión crecieron un 8%. En cambio sufrieron bajas los valores de las ventas de Paraguay (-32%) y de Uruguay (-6%). El ordenamiento por valores decrecientes según destino en el último año fue el siguiente: Brasil (2.073 millones de dólares), Argentina (1.684 millones de dólares), Paraguay (680 millones de dólares) y Uruguay (657 millones de dólares).

Cuadro 1**ALADI****Comercio exterior global según destino o procedencia ALADI-Resto del Mundo****1990-1991***En millones de dólares*

Destino Procedencia	Exportación FDB		Importación CIF		Saldo	
	1990	1991	1990	1991	1990	1991
Aladi	12.294	14.546	12.610	15.601	*	*
Resto del mundo	100.407	96.967	72.143	85.109	+28.264	+11.858
<i>Total global</i>	<i>112.701</i>	<i>11.513</i>	<i>84.753</i>	<i>100.710</i>	<i>*</i>	<i>*</i>

Fuentes: Datos suministrados por los países miembros*Elaboración:* Departamento de Información y Estadística de la Secretaría General de ALADI, Sector Estadística.*Nota:* Los datos del año 1991 son parcialmente estimados y tienen carácter provisional.

* No corresponde información.

Cuadro 2**ALADI****Exportaciones globales por países****1990-1991***En millones de dólares FOB*

País	Millones de dólares		Variación	Porcentaje sobre total	
	1990	1991	1990/1991 %	1990	1991
Argentina	12.353	11.964	- 3,1	11,0	10,7
Bolivia	923	760 (e)	- 17,7	0,8	0,7
Brasil	31.414	31.636	+ 0,7	27,9	28,4
Colombia	6.765	7.540 (e)	+ 11,5	6,0	6,8
Chile	8.522	9.048	+ 6,2	7,6	8,1
Ecuador	2.714	2.851	+ 5,0	2,4	2,5
México	26.950	27.175	+ 0,8	23,9	24,4
Paraguay	959	737	- 23,1	0,8	0,7
Perú	3.276	3.404 (e)	+ 3,9	2,9	3,0
Uruguay	1.708	1.574	- 7,8	1,5	1,4
Venezuela	17.117	14.824	- 13,4	15,2	13,3
<i>Total</i>	<i>112.701</i>	<i>111.513</i>	<i>- 1,1</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Fuente: Datos suministrados por los países miembros.*Elaboración:* Departamento de Información y Estadística de la Secretaría General de la ALADI, Sector Estadísticas.*Notas:* Los datos de Bolivia corresponden a valores oficiales en aduana y las de Venezuela no incluyen las ventas de minerales de hierro.

- Los datos de 1991 tienen carácter provisional.

(e) Dato estimado.

Cuadro 3

ALADI
Importaciones globales por países 1990-1991
 En millones dólares CIF

País	Millones de dólares		Variación	Porcentaje sobre total	
	1990	1991	1990/1991 %	1990	1991
Argentina	4.077	8.093	+ 98,5	4,8	8,0
Bolivia	703	853 (e)	+ 21,3	0,8	0,8
Brasil	22.460	22.941	+ 2,1	26,5	22,8
Colombia	5.589	5.243 (e)	- 6,2	6,6	5,2
Chile	7.022	7.453	+ 6,1	8,3	7,4
Ecuador	1.805	2.328	+ 29,0	2,1	2,3
México	31.090	38.357	+ 23,4	36,7	38,1
Paraguay	1.350	1.460	+ 8,1	1,6	1,5
Perú	2.634	2.476	- 6,0	3,1	2,5
Uruguay	1.415	1.552	+ 9,7	1,7	1,5
Venezuela	6.808	9.954	+ 50,6	7,8	9,9
Total	84.753	100.710	+ 18,8	100,0	100,0

Fuente: Datos suministrados por los países miembros.

Elaboración: Departamento de Información y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadística.

Notas: Los datos de México (1990/1991), Perú (1991) y Venezuela (1990/1991) están expresados en FOB.

- Los datos de 1991 tienen carácter provisional.

(e) Datos estimado.

Cuadro 4

ALADI
Exportaciones intrarregionales por países 1990-1991
 En millones de dólares FOB

País	Millones de dólares		Variación	Porcentaje sobre total	
	1990	1991	1990/1991 %	1990	1991
Argentina	3.128	3.364	+ 7,5	25,4	23,1
Bolivia	413	332 (e)	- 19,6	3,4	2,3
Brasil	3.279	4.919	+ 50,0	26,7	33,8
Colombia	652	937 (e)	+ 43,7	5,3	6,4
Chile	1.019	1.239	* 21,6	8,3	8,5
Ecuador	294	350	+ 19,0	2,4	2,4
México	883	987	+ 11,8	7,2	6,8
Paraguay	426	327	- 23,2	3,5	2,3
Perú	455	551 (e)	+ 21,1	3,7	3,8
Uruguay	670	634	- 5,4	5,4	4,4
Venezuela	1.075	906	- 15,7	8,7	6,2
Total	12.294	14.546	+ 18,3	100,0	100,0

Fuente: Datos suministrados por los países miembros.

Elaboración: Departamento de Información y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadísticas.

Notas: Los datos de Bolivia corresponden a valores oficiales en aduana y las de Venezuela no incluyen las ventas de minerales de hierro.

- Los datos de 1991 tienen carácter provisional.

(e) Dato estimado.

Cuadro 5

ALADI
Importaciones intrarregionales por países 1990-1991
 En millones de dólares CIF

País	Millones de dólares		Variación	Porcentaje sobre total	
	1990	1991	1990/1991 %	1990	1991
Argentina	1.346	2.732	+ 103,0	10,7	17,5
Bolivia	323	550 (e)	+ 70,3	2,6	3,5
Brasil	3.786	3.931	+ 3,8	30,0	25,2
Colombia	1.026	882 (e)	- 14,0	8,1	5,7
Chile	1.731	2.032	+ 17,4	13,7	13,0
Ecuador	374	462	+ 23,5	3,0	3,0
México	1.223	1.530	+ 25,1	9,7	9,8
Paraguay	444	495	+ 11,5	3,5	3,2
Perú	936	927	- 1,0	7,4	5,9
Uruguay	689	751	+ 9,0	5,5	4,8
Venezuela	732	1.309	+ 78,8	5,8	8,4
Total	12.610	15.601	+ 23,7	100,0	100,0

Fuente: Datos suministrados por los países miembros.

Elaboración: Departamento de Información y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadísticas.

Notas: Los datos de Bolivia corresponden a valores oficiales en aduana y las de Venezuela no incluyen las ventas de minerales de hierro.

- Los datos de 1991 tienen carácter provisional.

(e) Dato estimado.

Cuadro 6

ALADI
Saldos de intercambio comercial por países 1990-1991
 En millones de dólares

País	ALADI		Resto del mundo		Global	
	1990	1991	1990	1991	1990	1991
Argentina	+ 1.782	+ 632	+ 6.494	+ 3.239	+ 8.276	+ 3.871
Bolivia	+ 90	- 218	+ 130	+ 125	+ 220	- 93
Brasil	- 507	+ 988	+ 9.461	+ 7.707	+ 8.954	+ 8.695
Colombia	- 374	+ 55	+ 1.550	+ 2.242	+ 1.176	+ 2.297
Chile	- 712	- 793	+ 2.212	+ 2.388	+ 1.500	+ 1.595
Ecuador	- 80	- 112	+ 989	+ 635	+ 909	+ 523
México	- 340	- 543	- 3.800	- 10.639	- 4.140	- 11.182
Paraguay	- 18	- 168	- 373	- 555	- 391	- 723
Perú	- 481	- 376	+ 1.123	+ 1.304	+ 642	+ 928
Uruguay	- 19	- 117	+ 312	+ 139	+ 293	+ 22
Venezuela	+ 343	- 403	+ 10.166	+ 5.273	+ 10.509	+ 4.870
Total	*	*	+ 28.264	+ 11.858	*	*

Fuente: Datos suministrados por los países miembros.

Elaboración: Departamento de Información y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadísticas.

Notas: Los datos de Bolivia corresponden a valores oficiales en aduana y las de Venezuela no incluyen las ventas de minerales de hierro.

- Los datos de 1991 tienen carácter provisional.

(e) Dato estimado.

Cuadro 7

Grupo Andino

Exportaciones intrarregionales por países según destino 1990-1991

En millones de dólares FOB

País Exportador	Destino					Millones de dólares	Total	
	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela		s/total	s/ALADI
1991								
Bolivia (e)	*	24	1	21	2	48	3	14
Colombia (e)	7	*	88	204	356	655	41	70
Ecuador	1	32	*	164	7	204	13	58
Perú (e)	22	118	52	*	86	278	17	50
Venezuela	1	266	56	84	*	407	26	45
<i>Total</i>	<i>31</i>	<i>440</i>	<i>197</i>	<i>473</i>	<i>451</i>	<i>1.592</i>	<i>100</i>	<i>52</i>
1990								
Bolivia	*	4	0	53	3	60	5	15
Colombia	5	*	75	89	204	373	30	57
Ecuador	0	32	*	138	18	188	15	64
Perú	20	95	32	*	55	202	16	44
Venezuela	0	364	29	36	*	429	34	40
<i>Total</i>	<i>25</i>	<i>495</i>	<i>136</i>	<i>316</i>	<i>280</i>	<i>1.252</i>	<i>100</i>	<i>43</i>

Fuente: Cuadro 8

Elaboración: Departamento de Información y Estadística General de la ALADI. Sector estadística.

0: El movimiento no alcanza a la mitad de la unidad en que se presenta la información.

(e) Dato estimado.

Cuadro 8

MERCOSUR

Exportaciones intrasubregionales según destino 1990-1991

En millones de dólares FOB

País Exportador	Destino				Millones de dólares	Total	
	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay		s/total	s/ALADI
1991							
Argentina	*	1.486	178	310	1.974	39	59
Brasil	1.478	*	491	36	2.303	45	47
Paraguay	45	203	*	11	259	5	79
Uruguay	163	384	11	*	558	11	88
<i>Total</i>	<i>1.684</i>	<i>2.073</i>	<i>680</i>	<i>657</i>	<i>5.094</i>	<i>100</i>	<i>55</i>
1990							
Argentina	*	1.423	147	263	1.833	45	59
Brasil	451	*	407	427	1.285	31	39
Paraguay	56	312	*	12	380	9	89
Uruguay	82	506	6	*	594	15	89
<i>Total</i>	<i>589</i>	<i>2.241</i>	<i>560</i>	<i>702</i>	<i>4.092</i>	<i>100</i>	<i>55</i>

Fuente: Cuadro 8

Elaboración: Departamento de Información y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector estadística.

Cuadro 9

ALADI
Exportaciones intrarregionales por países según destino 1990-1991
 En millones de dólares FOB

País Exportador	Destino											Total
	Arg.	Bol.	Bra.	Col.	Chl.	Ecu.	Méx.	Par.	Per.	Uru.	Ven.	
1991												
Argentina	*	115	1.486	78	486	67	235	178	208	310	201	3.364
Bolivia	234	*	20	24	18	1	9	2	21	1	2	332
Brasil	1.476	256	*	156	672	132	750	491	221	336	429	4.919
Colombia	23	7	56	*	155	88	46	1	204	1	356	937
Chile	257	112	448	54	*	58	44	38	146	27	55	1.239
Ecuador	15	1	8	32	104	*	14	0	164	0	7	350
México	185	13	187	156	127	60	*	27	78	27	127	987
Paraguay	45	2	203	1	48	0	1	*	4	11	12	327
Perú(e)	36	22	112	118	47	52	74	1	*	3	86	551
Uruguay	163	3	384	8	22	1	28	11	9	*	5	634
Venezuela	18	1	299	266	70	56	105	2	84	5	*	906
Total	2.452	532	3.203	893	1.749	515	1.311	751	1.1139	721	1.280	14.546
1990												
Argentina	*	66	1.423	73	462	42	321	147	187	263	144	3.128
Bolivia	236	*	78	4	34	0	1	1	53	3	3	413
Brasil	451	228	*	200	456	132	485	407	215	427	278	3.279
Colombia	27	5	30	*	164	75	41	0	89	17	204	652
Chile	113	73	492	80	*	42	58	24	74	27	36	1.019
Ecuador	10	0	6	32	79	*	11	0	138	0	18	294
México	115	4	169	110	91	57	*	97	66	37	137	883
Paraguay	56	4	312	1	30	0	1	*	4	12	6	426
Perú	28	20	128	95	55	32	38	1	*	3	55	455
Uruguay	82	2	506	12	17	1	33	6	9	*	2	670
Venezuela	29	0	304	364	139	29	168	1	36	5	*	1.075
Total	1.147	402	3.448	971	1.527	410	1.157	684	871	794	883	12.294

Fuente: Datos suministrados por los países miembros.

Elaboración: Departamento de Información y Estadística de la Secretaría General de la ALADI. Sector Estadísticas.

Notas: Los datos de Bolivia corresponden a valores oficiales en aduana

- Los datos de 1991 tienen carácter provisional.

0: El movimiento no alcanza a la mitad de la unidad en que se presenta la información

(e) Dato estimado.

Evolución y perspectivas de la Iniciativa para las Américas

Secretaría Permanente del SELA

Se transcribe un resumen del documento de igual nombre, elaborado en junio de 1992, por la Secretaría Permanente del SELA como una contribución del organismo a la cumbre económica hemisférica, celebrada en Washington los días 24 y 25 de junio de 1992.

El próximo 27 de junio se cumple el segundo aniversario de la Iniciativa para las Américas (IPA). A lo largo de su evolución, los avances logrados difieren según el área de que se trate y, en términos generales, no son del todo alentadores.

En materia de deuda, estamos ante un proceso estancado por la reticencia del Congreso a destinar recursos a la ayuda externa en un año electoral y de recesión económica para Estados Unidos, por los problemas inherentes al proceso legislativo estadounidense en sí y por las divergencias interinstitucionales que siempre han caracterizado el panorama político en dicho país.

En lo que respecta al área de las inversiones, los avances se circunscriben a la suscripción de un fondo que aún no ha logrado captar el financiamiento previsto desde su concepción, que corre el riesgo de ver reducida la contribución correspondiente a Estados Unidos y que ha debido contar con los propios aportes de los países latinoamericanos como mecanismo para acelerar su concreción y promover la aceptación parlamentaria en el país que le dio origen.

En relación al medio ambiente, la evolución de la IPA ha sido más de índole institucional que sus-

tantiva, aun cuando se dio inicio al proceso de suscripción de Acuerdos Marco Ambientales con varios países de la región. No obstante, es preciso recalcar que el enfoque contemplado en la IPA en el sentido de utilizar los mecanismos de conversión de deuda en moneda local para la generación de fondos destinados a proyectos ambientales en la región es novedoso y puede resultar beneficioso. Tal como está concebido, este aspecto de la Iniciativa permitiría generar recursos para un objetivo de interés para América Latina y el Caribe como es la protección del medio ambiente en un momento en que tanto Estados Unidos como la región enfrentan restricciones presupuestarias.

En donde podría decirse que ha habido mayor progreso en la puesta en práctica de la IPA y donde parecen existir mejores perspectivas para la región, es el ámbito del comercio. Aparte de haberse suscrito Acuerdos Marco con casi todos los países latinoamericanos y caribeños y haberse continuado en firme con las negociaciones para la suscripción de un acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos, México y Canadá, se puso en marcha el proceso de liberalización comercial hemisférica post-NAFTA con la decisión de iniciar negociaciones para la suscripción de un acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Chile una vez concluido el acuerdo trilateral.

Sin embargo, es preciso distinguir entre los obstáculos que ha debido enfrentar y que aún enfrenta la concreción de la IPA y las limitaciones derivadas de la propia manera como fue diseñada la Iniciativa. Es cierto que la IPA contiene varios elementos positivos para la región que ya han sido ampliamente analizados por la Secretaría Permanente del SELA. El lanzamiento de dicha propuesta refleja un cam-

bio de actitud hacia América Latina y el Caribe por parte de Estado Unidos y una mayor disposición a adoptar un nuevo enfoque basado en el interés mutuo, y demuestra la existencia de una voluntad política de trabajar conjuntamente con la región. La vinculación que en la misma se hace de los temas relativos al comercio, la deuda externa y las inversiones es compatible con la posición asumida por América Latina y el Caribe en cuanto a la necesidad de abordar dichos temas de manera interrelacionada, mientras que la vinculación del tema de la deuda con el medio ambiente puede ayudar a promover los esfuerzos ambientalistas en los países latinoamericanos y caribeños. Finalmente, la inclinación manifestada por la Administración Bush a negociar con los esquemas regionales y subregionales de integración coincide con la tendencia integracionista imperante en nuestras naciones.

No obstante, estas cualidades positivas contrastan con una serie de limitaciones que circunscriben los beneficios que podrían derivar los países de la región de una propuesta de la naturaleza de la IPA. Pese a que los planteamientos contenidos en la misma representan un avance significativo en la política estadounidense hacia la región, a estas alturas los elementos previamente citados señalan que los pilares sobre deuda e inversiones no prometen traducirse en efectos positivos sustantivos para América Latina.

Tal como ha señalado la Secretaría Permanente del SELA en anteriores oportunidades, el monto de la deuda latinoamericana y caribeña susceptible de ser reducida en función de los criterios establecidos en la IPA, si bien es importante para algunos países de la región, resulta

poco significativo en el marco de la deuda global externa regional. A eso se une otro factor limitante: para poder optar a los programas de reducción de deuda contemplados en la IPA, los países deben cumplir estrictos criterios de condicionalidad que son más rigurosos que los del Club de París. En lo que respecta al tema de las inversiones, si bien es cierto que el objetivo de la Iniciativa es promover las reformas de libre mercado en América Latina y el Caribe, los recursos presupuestados en la misma no son suficientes para satisfacer las necesidades de capital de la región, aun cuando los mismos pueden jugar un papel relevante como "inversiones semilla".

Pese a los montos relativamente pequeños contemplados en la IPA, no hay claridad en el Congreso estadounidense en torno a las perspectivas de los aportes a los programas de reducción de deuda en el marco de la IPA y la contribución estadounidense al Fondo Multilateral de Inversiones correspondiente al Año Fiscal 1993. De hecho, la suma de \$216 millones para reducción de deuda durante el Año Fiscal 1993 contenida en una propuesta parlamentaria derrotada el pasado 12 de junio a nivel del Subcomité de la Cámara de Representantes es inferior a tres días de pago por concepto de interés sobre la deuda externa de América Latina. Dicho monto también es sumamente pequeño en comparación con los compromisos que han asumido los países industrializados en relación a la reconstrucción de los países de Europa del Este. El pilar comercio, por otra parte, es quizás el componente de la Iniciativa más interesante y prometedor para los países latinoamericanos. En contraste con los pilares sobre deuda e inversiones, el pilar comercio ha generado muchas expectativas

en América Latina por los potenciales beneficios que puede conllevar para la región. Casi todos los países latinoamericanos y caribeños han estado liberalizando sus regímenes de comercio exterior, por lo que la posibilidad de mejorar el acceso a un mercado como el de Estados Unidos, que absorbe más del 50 por ciento de sus exportaciones, resulta muy atractiva. No obstante, cabe señalar que la creación de una zona de libre comercio hemisférica genera varios interrogantes que deberán ser respondidos y que reflejan las dificultades de un esquema de tal envergadura. Por ejemplo, la decisión de entablar negociaciones con Chile para la suscripción de un acuerdo de libre comercio abre la interrogante acerca de si habrá de utilizarse el NAFTA como vehículo para la liberalización comercial en el resto del hemisferio o simplemente como modelo para la negociación de otros acuerdos de libre comercio. Cada uno de estos enfoques habrá de tener consecuencias distintas para los países de la región. Por otra parte, América Latina deberá sopesar los costos y beneficios de suscribir un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos en el cual deberá hacer concesiones arancelarias, no arancelarias y en materia de servicios, propiedad intelectual e inversiones, a cambio del acceso al mercado estadounidense. Estas y otras implicaciones previsibles en un proceso de esta índole están siendo objeto de detenido análisis por parte de la Secretaría Permanente del SELA, la cual habrá de presentar un documento analítico sobre el tema en la próxima reunión del Consejo Latinoamericano a celebrarse del 7 al 11 de septiembre.

Consideraciones finales

La Iniciativa para las Américas se encuentra actualmente ante una importante encrucijada. Por una parte, debe enfrentarse a numerosos desacuerdos en el propio seno del Congreso y entre éste y el Ejecutivo estadounidense en torno al ritmo que deberán tener las negociaciones comerciales y la necesidad de asignar fondos para reducción de deuda e inversiones. Tales divergencias tienen que ver con rivalidades institucionales existentes en el ejecutivo, divergencias partidistas en relación al tema de la ayuda externa, interferencias de asuntos totalmente ajenos a la IPA e incluso disputas personales entre funcionarios del Congreso y la Administración Bush. Las perspectivas de demoras en el proceso legislativo se ven aumentadas por las próximas elecciones presidenciales y parlamentarias, así como la perenne controversia existente en torno al déficit presupuestario estadounidense. Por otra parte, se percibe un interés de parte de los defensores de la Iniciativa en ambas ramas del gobierno de Estados Unidos por avanzar en la agenda parlamentaria en relación a este tema. Existen actualmente en el Congreso varias propuestas, que están siendo objeto de consideración esta misma semana, que autorizarían y asignarían fondos para la reducción de deuda en el marco de la IPA y la contribución estadounidense al Fondo Multilateral de Inversiones. Es posible que dichos fondos logren ser aprobadas antes de que el órgano legislativo entre en receso el próximo mes de octubre, aunque para ello deberán superarse una serie de obstáculos de índole política y parlamentaria. La administración estadounidense está de lleno comprometida con la puesta en práctica de la

IPA. Reflejó de ello han sido los diversos pronunciamientos emitidos por el propio Presidente Bush y el interés del Secretario del Tesoro, Nicholas Brady de reunirse con representantes de los países latinoamericanos en la ciudad de Washington para discutir distintos aspectos de la Iniciativa. Dicha reunión puede resultar de gran utilidad para ambas partes. Para el Ejecutivo de Estados Unidos puede representar la oportuni-

dad de ejercer presión sobre el Congreso para que apruebe los recursos necesarios para poner en marcha la IPA, mientras que para los países de la región puede constituir una instancia idónea para plantearle al gobierno estadounidense las observaciones e inquietudes regionales en relación a tan importante iniciativa.

La Secretaría Permanente del SELA ha señalado en anteriores ocasiones que la Iniciativa para

las Américas constituye un proyecto a largo plazo y de concreción gradual, lo que da margen para que la región actúe con miras a tratar de amoldar la IPA en concordancia con sus necesidades e intereses particulares. Ello, no obstante, requiere de una activa y constante gestión diplomática que contemple tanto la consulta y coordinación intrarregional, como el diálogo con las instancias pertinentes del gobierno estadounidense.

Cuadro 1

Status parlamentario de la legislación relativa a los pilares de la reducción e deuda de la Iniciativa para las Américas

Tema	Contenido	Status parlamentario
Autoriza la reducción de deuda no concesionarias (H.R. 4996)	Le otorga al Departamento del Tesoro la facultad para negociar la reducción de deuda y establecer juntas ambientales en América Latina; dicha autorización no puede ser ejecutada sin la correspondiente asignación presupuestaria (véase H.R. 5368); el objetivo principal del proyecto H.R. 4996 es aumentar la asignación presupuestaria para las exportaciones.	El Congreso ha abandonado los esfuerzos para aprobar el proyecto de Ley para ayuda externa para el Año Fiscal 1992; una enmienda propuesta para un proyecto de ley no relacionado (H.R. 4996) autorizaría el programa de deuda de la IPA para el Año Fiscal 1993; el debate a nivel de la Cámara en pleno está previsto para el 24-25 de junio.
Autoriza la recompra de la deuda agrícola (H.R. 4059)	Le permite al Departamento del Tesoro convertir la deuda agrícola en activos y vender a los países deudores con descuento.	El proyecto de ley fue presentado en noviembre; una audiencia se llevó a cabo el 17 de junio.
Autoriza la reducción y contribución del Eximbank al Fondo Multilateral de Inversiones (MIF) (H.R. 3428)	Autoriza \$100 millones para el Año Fiscal 1992 al Fondo Multilateral de Inversiones del BID; el proyecto H.R. 3428 también contempla la facultad de reducir la contraída con el Eximbank.	El comité de Bancos de la Cámara de representantes debatió el proyecto de ley el 18 de junio.
Asignaciones en materia de ayuda externa (H.R.5368)	La Administración Bush está tratando de obtener financiamiento por la suma de \$216 millones para el programa de reducción de deuda durante el Año Fiscal 1993, así como \$100 millones para el Fondo Multilateral de Inversiones.	La propuesta sobre deuda fue rechazada a nivel de subcomité el 12 de junio y los fondos correspondientes al MIF fueron rebajados a \$75 millones; el Comité de Asignaciones aprobó el proyecto de ley el 19 de junio.
Asignaciones en materia de agricultura (sin número)	Dicho proyecto de ley podría asignar fondos para la reducción de las deudas contraídas en el marco de programas agrícolas.	La información relativa a dicho proyecto de ley está siendo objeto de embargo hasta tanto se celebre la audiencia correspondiente al próximo 25 de junio.

Nota

1 El 18 de junio pasado el Comité de Asignaciones de la Cámara de Representantes decidió no asignar fondos para reducción de deuda en el marco de la IPA para el Año Fiscal 1993 en el proyecto de ley sobre ayuda externa que está siendo objeto de discusión en el Congreso (H.R. 5368) y reducir la contribución estadounidense al Fondo Multilateral de Inversiones correspondiente a dicho año de los \$100 millones solicitados por la Administración Bush a \$75 millones.

Cuadro 2

Status de los estados miembros del SELA en la política comercial de los Estados Unidos
(al 15 de Junio de 1992)

	Signatario del GATT	Acuerdo Marco	Acuerdo Marco Ambiental	Tratado Bilateral de Inversión	Acuerdo para el intercambio de información en materia tributaria	Preferencias Comerciales
Argentina	sí	sí	no	sí	no	SGP
Barbados	sí	sí	no	no*	sí	SGP e ICC (1)
Bolivia	sí	sí	sí	no*	no	SGP y ATPA (2)
Brasil	sí	sí	no	no	no	SGP
Chile	sí	sí	sí	no	no	SGP
Colombia	sí	sí	no	no*	no*	SGP y ATPA (2)
Costa Rica	sí	sí	no	no*	sí	SGP e ICC
Cuba	sí			embargo comercial		
Ecuador	no	sí	no	no	no	SGP y ATPA (2)
El Salvador	sí	sí	no	no	no*	SGP e ICC
Grenada	no	sí	no	sí	sí	SGP e ICC
Guatemala	sí	sí	no	no	no	SGP e ICC
Guyana	sí	sí	no	no	no*	SGP e ICC
Haití	sí	no	no	no*	no	SGP e ICC
Honduras	no*	sí	no	no	sí	SGP e ICC
Jamaica	sí	sí	sí	no*	sí	SGP e ICC
México	sí	sí	no	no	sí	SGP
Nicaragua	sí	sí	no	no	no*	ICC
Panamá	no*	sí	no	sí	no	SGP e ICC
Paraguay	no*	sí	no	no	no	SGP
Perú	sí	sí	no	no*	no*	SGP y ATPA (2)
Rep. Dominicana	sí	sí	no	no	sí	SGP e ICC
Suriname	sí	no	no	no	no	SGP
Trinidad y Tobago	sí	sí	no	no	no	SGP e ICC
Uruguay	sí	sí	no*	no	no	SGP
Venezuela	sí	sí	no	no*	sí	SGP

Fuente: Entrevistas con funcionarios estadounidenses encargados de asuntos comerciales.

* Se refiere a un acuerdo o tratado que aún no está en vigencia (por ejemplo, negociaciones que aún en curso, acuerdos que aún no han sido ratificados, etc).

(1) Se refiere a la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC)

(2) El país recibirá preferencias comerciales similares a las que se conceden a los beneficiarios de la ICC si se llega a adoptar la Ley de Preferencias Comerciales para el Pacto Andino (ATPA).

Las relaciones comerciales de América Latina con la Comunidad Europea

Secretaría Permanente del SELA

El siguiente artículo corresponde al capítulo 8 del documento "La evolución económica de la Comunidad Europea y sus relaciones con América Latina y el Caribe", elaborado por la Secretaría Permanente del SELA para ser presentado en el XVIII Consejo Latinoamericano que se realizará del 7 al 11 de septiembre de 1992, en Caracas.

La Comunidad Europea ha mantenido, durante el año 1991, una posición importante en el comercio exterior mundial. Sus exportaciones totales se estiman, en ese año, en 1.463.000¹ millones de dólares. Esta magnitud significa un incremento de 3% con relación a los resultados alcanzados en 1990, año en el cual las exportaciones comunitarias totales sumaron 1.436.400 millones de dólares. Por su parte, las importaciones comunitarias, que habían alcanzado en 1990 la cifra de 1.500.240 millones de dólares, evolucionaron positivamente en 1991, estimándose que se situarán en un nivel de 1.589.350 millones de dólares. Ello representa un crecimiento del 6%. Conforme a las cifras definitivas elaboradas por la Comisión de la Comunidad Europea, a través del mecanismo estadístico Eurostat, entre enero y noviembre de 1991, la balanza comercial comunitaria fue negativa en 93.765 millones de dólares. Los estimados para la finalización del año indican que ese saldo negativo alcanzaría a 126.350 millones de dólares. Tal magnitud se compara con el déficit registrado en 1990, que fue de 55.594 millones de dólares en el período enero-noviembre de ese

año y que sumó, al finalizar el mismo, 63.840 millones. Debe señalarse, que la Comunidad Europea ha mantenido, en lo que respecta a las importaciones, una dinámica de crecimiento superior a la registrada por los Estados Unidos y el Japón. En efecto, en 1991, las importaciones comunitarias se expandieron en 6.9%, frente a sólo 0.5% en los Estados Unidos y 4.9% en el Japón. Además, la tendencia positiva en el crecimiento de las importaciones por parte de la CE continúa desde 1990. En tal año, mientras Estados Unidos redujo sus importaciones en 9.4% y el Japón lo hizo en 4.6%, la CE las aumentó en 3.3%.

En cambio, en lo que constituye un reflejo de la necesidad comunitaria de fortalecer sus mecanismos productivos para aumentar su presencia en el mundo, sus exportaciones evolucionaron, en 1991, con menor vigor que en el caso de los otros dos grandes participantes en el comercio internacional. Mientras el Japón incrementó sus exportaciones en ese año en 12.8%, y los Estados Unidos lo hicieron en 9.8%, la CE sólo creció en 0.2%.

Como resultado de la evolución de los intercambios comunitarios, en los primeros tres trimestres de 1991, la CE registró saldos negativos en sus relaciones con todas las zonas del mundo. Con los países industrializados el déficit sumó 63.840 millones de dólares; con los países en desarrollo 13.965 millones; y, con Europa Central y del Este 4.389 millones. Es importante señalar, sin embargo, que la estructura de los intercambios muestra algunas diferencias importantes. En efecto, los desequilibrios mayores se registran con el Japón, los Estados Unidos, los países de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) y las naciones recientemente indus-

trializadas del sudeste asiático. El balance comercial por sectores muestra que los saldos negativos más importantes registrados por la CE en sus relaciones comerciales con el exterior corresponden a los productos energéticos, que explican el 75% del déficit y a las materias primas, que representan el 38% del déficit². En cambio, la CE muestra saldos positivos en lo que respecta a sus intercambios en maquinarias y material de transporte y productos químicos.

I. Las relaciones con América Latina

En cuanto a las relaciones comerciales con América Latina se estima que en 1991 el saldo de balanza comercial podría resultar favorable a la región latinoamericana en 13.832 millones de dólares. Esta magnitud se compara con los resultados alcanzados en 1990, en que ese saldo alcanzó a 13.686 millones. Según las cifras definitivas elaboradas por Eurostat, en los primeros 9 meses de 1991, las exportaciones latinoamericanas al mercado comunitario alcanzaron a 26.298 millones de dólares, frente a 24.822 millones de dólares, registrados en igual período del año precedente. Las importaciones latinoamericanas, por su parte, alcanzaron, en ese período de 1991, a 16.270 millones de dólares, lo que representa un crecimiento del 13% frente a las importaciones latinoamericanas procedentes de la CE que, en tal período de 1990, sumaron 14.365 millones de dólares. Los principales socios comerciales de la Comunidad Europea en América Latina fueron México, Brasil, Argentina, Chile y Venezuela. Conviene realizar una breve reseña acerca de los niveles de intercambio alcanzados por los países antes citados.

De acuerdo con las cifras elaboradas por la CE, en 1991, las exportaciones del Brasil hacia el mercado comunitario alcanzaron, en los primeros tres trimestres, la suma de 9.645 millones de dólares. Por su parte, las exportaciones argentinas sumaron 3.832 millones. México, convertido en el tercer exportador de América Latina hacia la CE, exportó por 3.067 millones. Chile y Venezuela, finalmente, con exportaciones de 2.644 y 1.643 millones de dólares, respectivamente, fueron los otros principales socios exportadores de la CE. Entre esos cinco países concentraron el 79% del total exportado por América Latina hacia la CE en el período enero-setiembre de 1991. En lo que respecta a las importaciones latinoamericanas procedentes de la CE, México se convirtió en el primer comprador de productos comunitarios. En el período que es materia de análisis, sus adquisiciones alcanzaron 4.252 millones de dólares. Brasil, por su parte, registró importaciones por 3.849 millones de dólares. Venezuela, con adquisiciones por 1.832 millones de dólares, se convirtió igualmente en un socio importante para la CE. Finalmente, Argentina y Chile realizaron adquisiciones por un total de 1.456 y 1.075 millones de dólares, respectivamente. Las importaciones efectuadas por los países anteriormente señalados representaron el 76.6% del total importado por América Latina desde la CE, en el período materia de análisis. Como resultado de los niveles de intercambio registrados, la CE sólo alcanzó un saldo positivo en su balanza comercial con México, Panamá, Cuba y Venezuela, durante los primeros nueve meses de 1991. En cambio, registró niveles deficitarios con el resto de los países de la región. Debe señalarse que los

salos positivos registrados en la relación comercial por Brasil y Argentina, que totalizaron en tal período la suma de 8.172 millones de dólares, representa el 81% del total del superávit comercial de la región en su conjunto con la CE.

Un elemento importante para efecto del análisis de las relaciones del intercambio entre América Latina y la CE corresponde a la determinación de su significación en lo que respecta a las exportaciones e importaciones totales por parte de la CE. En el período enero-setiembre de 1991, las exportaciones realizadas por la Comunidad sumaron 1.089.270 millones de dólares, de los cuales 675.640 millones correspondieron a las exportaciones realizadas dentro del territorio de la CE. El saldo, ascendente a 413.630 millones, se realizó con terceros países. De ese total, 16.226 millones de dólares se destinaron a los países de América Latina. Con relación a 1990, y considerando un índice de 100 para ese año, las exportaciones totales de la CE crecieron en 3% en los primeros nueve meses de 1991, en tanto que las ventas hacia la región latinoamericana se incrementaron en 3%. Debe señalarse, a este respecto, que la dinámica mayor se registró, justamente, con nuestra región. El comercio intracomunitario creció en 6%, mientras que, a nivel de terceros países, se mantuvo el nivel absoluto de las exportaciones registradas por la CE. Debe señalarse por último que los países Asia, Caribe y Pacífico (ACP), a los cuales la CE exportó por 15.295 millones de dólares, disminuyeron en 7% sus adquisiciones en relación con el año precedente.

En lo que respecta a las importaciones de la CE, éstas alcanzaron, en los primeros tres trimestres de 1991, a 1.182.370 millones de dólares, 7% por encima

de lo registrado en 1990. Al igual que en el caso de las importaciones, el comercio intracomunitario tuvo la mayor participación en las importaciones, que sumaron 690.270 millones, es decir el 58% del total. En cambio, las importaciones procedentes de terceros países alcanzaron a 490.770 millones de dólares. De ese total, América Latina aportó 26.298 millones de dólares y los países Asia, Caribe y Pacífico (ACP) 18.886 millones. Debe señalarse que las importaciones comunitarias procedentes de la región latinoamericana crecieron en 6% y de los países ACP en 2%, frente a un promedio de expansión de las importaciones extracomunitarias de 8%. Como resultado de lo anterior puede deducirse que la región latinoamericana participó en el período enero-septiembre de 1991, con el 1.5% del total exportado por la CE y con el 2.2% del total importado por la Comunidad. Con relación al comercio extracomunitario, América Latina registró un participación del 3.9% del total de exportaciones y con el 5.4% del total de las importaciones.

En cuanto a las relaciones bilaterales por países integrantes de a CE, en los primeros nueve meses de 1991, los principales mercados de destino de las exportaciones latinoamericanas fueron Alemania, con 6.517 millones de dólares; Italia y Holanda, con 3.591 millones de dólares, respectivamente; Francia, con 3.325 millones; España, con 3.059 millones; y, el Reino Unido, con 2.833 millones. Tales países adquirieron productos latinoamericanos por un total de 19.285 millones de dólares, es decir el 73% del total importado desde nuestra región en el período analizado.

En lo que respecta a las exportaciones comunitarias se repite una situación similar. En efecto, el principal vendedor fue Alema-

nia, con 5.852 millones de dólares, seguido de Italia, con 2.660 millones; Francia, con 2.527 millones; el Reino Unido, con 1.729 millones; y, España, con 1.330 millones. Las exportaciones de los países antes citados alcanzaron a 14.098 millones de dólares, equivalentes al 86.7% del total del comercio exportado comunitario hacia América Latina en el período analizado. A nivel sectorial puede apreciarse, en función de un análisis de las importaciones realizadas por la CE en el período enero-septiembre de 1991, cuáles constituyen las áreas en las que América Latina tiene una importancia mayor para el abastecimiento de las necesidades comunitarias. Según la información estadística comunitaria, en tal período las importaciones de alimentos que efectuó la CE desde América Latina sumaron 8.911 millones de dólares; las materias primas, 4.921 millones; los productos manufacturados, 4.389 millones; los productos energéticos a 2.926 millones; y, la maquinaria y el material de transporte a 1.995 millones. Como un elemento de comparación cabe señalar que las relaciones de comercio de la CE con los países ACP muestra que éstos exportaron productos energéticos por un valor de 6.517 millones de dólares; 4.389 millones en alimentos; 2.527 millones en materias primas; y, 2.660 millones en manufacturas. En el período analizado, la Comunidad Europea importó productos energéticos por un valor de 100.548 millones de dólares; alimentos por 105.735 millones; materias primas por 55.328 millones; manufacturas

por 199.500 millones; y maquinaria y material de transporte por 401.660 millones. Se aprecia, del análisis de las cifras antes mencionadas, que, en términos de abastecimiento del mercado comunitario, aun en productos importantes y altamente sensibles, como los energéticos y las materias primas, la participación regional en el abastecimiento interno de la CE es poco importante. En cuanto a la exportaciones efectuadas por la CE, los rubros más relevantes de su relación con América Latina fueron la maquinaria y el material de transporte, con 7.581 millones de dólares, en los primeros tres trimestres de 1991; los productos químicos, con 2.793 millones de dólares; las manufacturas, por un monto de 2.128 millones de dólares; y, las manufacturas diversas por 1.330 millones. Debe señalarse que, al igual que en el caso de las importaciones comunitarias, la región tiene una participación poco importante como mercado de destino de las exportaciones comunitarias. En efecto, en el período reseñado, las ventas al mundo de maquinaria y material de transporte por parte de la CE sumaron 421.610 millones, de los cuales sólo el 1.8% fueron destinados hacia nuestra región; las de productos químicos alcanzaron a 132.202 millones; las manufacturas a 194.180 millones y las manufacturas diversas a 138.852 millones.

II. Una comparación con ACP

Es interesante efectuar una comparación con relación a las

exportaciones efectuadas en igual período a los países ACP. Se aprecia que la CE exportó alimentos a tal región por 1.729 millones de dólares, frente a sólo 798 millones hacia América Latina; productos químicos por 1.995 millones; manufacturas por 2.261 millones; maquinaria y material de transporte, por 6.517 millones, y, manufacturas diversas por 1.197 millones. Puede deducirse, del análisis efectuado sobre la situación de los intercambios comerciales de la región con la CE, durante los primeros nueve meses de 1991, que las tendencias históricas observadas no han registrado modificaciones sustanciales. La estructura de los intercambios no han mostrado signos evidentes de cambio, sobre todo en la medida en que el proceso de negociación de la Ronda Uruguay no culmine. En ese sentido, además, mientras no se concentren los esfuerzos de la región por modernizar su estructura productiva, para diversificar su oferta exportable y tornarla más eficiente y competitiva y no avance a un ritmo más intenso el proceso de negociación bilateral con la CE sobre asuntos comerciales específicos, las tendencias históricas del comercio se mantendrán. A pesar que existe un saldo de balanza comercial positivo para la región, en la medida en que éste se origina en productos primarios o con muy escaso valor agregado, el impacto general del mercado comunitario sobre el desarrollo latinoamericano será limitado.

Notas

1
Se calcula el dólar a 1.33 ecus, según cambio del mes de julio de 1992.

2
Los saldos positivos en otros sectores compensan, parcialmente, el déficit de los sectores señalados.

Las relaciones comerciales de la CEI y Europa Oriental con Latinoamérica y el Caribe

Secretaría Permanente del SELA

El artículo que se transcribe es una versión resumida del capítulo III del documento "Evolución de las economías de los países de Europa del Este", elaborado por la Secretaría Permanente del SELA para ser presentado en el XVIII Consejo Latinoamericano del organismo que se realizará en Caracas, del 7 al 11 de setiembre de 1992.

I. La transición en la ex-URSS y en Europa Oriental

Históricamente, América Latina y el Caribe, más allá del interés ideológico de apoyo a procesos socialistas en la región, han tenido poco interés estratégico (si exceptuamos Cuba y Centroamérica) y económico para la URSS y los países de Europa Oriental. Por un lado, la distancia geográfica y cultural, y por otro, la situación semi-periférica de ambas regiones en el sistema capitalista internacional han ofrecido poco aliciente para el desarrollo de relaciones intensas entre ambas regiones. En todo caso, la importancia que pudo revestir para la URSS, más allá de Cuba y de Nicaragua, el conjunto de América Latina y del Caribe en términos estratégicos, fue muy limitada en el marco de la confrontación Este-Oeste, y las relaciones económicas con esta potencia y con los países de Europa Oriental nunca terminaron de articularse de una manera significativa. Esta situación ha cambiado muy poco a raíz de las recientes transformaciones en la propia URSS y en Europa Oriental. Sin embargo, una vez finalizada la

guerra fría, ha emergido un nuevo énfasis en las relaciones económicas entre ambas regiones, en el marco de una desideologización de estas relaciones y de una priorización de los vínculos soviéticos y euro-orientales con aquellos países latinoamericanos que puedan posibilitar un intercambio comercial y, fundamentalmente, una complementación tecnológica dentro del "despegue que necesitan llevar a cabo en cuanto a modernización y producción de bienes de consumo".¹ De hecho, pese al restringido marco de relaciones y a la poca importancia que se les otorga en relación con otros vínculos a nivel internacional, se han comenzado a priorizar el mutuo beneficio económico y el aprovechamiento conjunto de las ventajas de la división mundial del trabajo, en función de incrementar la capacidad industrial de ambas partes, de desarrollar e intercambiar tecnología, de estimular el intercambio cultural y educacional y de promover grandes proyectos de mejoramiento de la producción agropecuaria.²

En este proceso general, tanto Rusia como Hungría, Checoslovaquia y Polonia han tendido a privilegiar las relaciones con los países latinoamericanos de mayor potencialidad económica y desarrollo industrial. En este sentido, los interlocutores latinoamericanos han sido, predominantemente y siguiendo el patrón tradicional de las relaciones comerciales con América Latina (más allá de las relaciones de base ideológica y estratégica con Cuba y Nicaragua), con Argentina, Brasil y México, y en menor medida, recientemente con Chile y Venezuela. En tanto la disolución del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) y la reorientación del intercambio comercial con la URSS, junto a los programas de

reforma económica, desde 1990, han hecho emerger como actores crecientemente autónomos del sistema económico internacional a Hungría, Checoslovaquia y Polonia, ha crecido la preeminencia que estos países han dado a sus relaciones económicas con América Latina, como los actores más descolantes de Europa Oriental en búsqueda de nuevos socios comerciales en una perspectiva a mediano plazo, asumiendo la similitud de las situaciones periféricas de ambas regiones.³ Un patrón similar han seguido algunas de las repúblicas de la Comunidad de Estados Independientes (CEI), en particular Rusia y Ucrania. Rusia ha tratado de apuntalar el limitado legado de las relaciones existentes entre la URSS y América Latina, y ambas repúblicas, al igual que los tres países de Europa Oriental citados, han tratado de apoyarse en las comunidades de inmigrantes de sus países de origen para promover estas relaciones. En este marco, cuatro temas han emergido como ejes de las nuevas relaciones entre las dos regiones, teniendo en cuenta que los papeles protagónicos en cada caso están representados, por un lado, por Hungría, Checoslovaquia, Polonia, Rusia y Ucrania, y por el otro principalmente, por Argentina, Brasil, México, Venezuela y Chile, también signados por el desarrollo de programas de reestructuración económica y de apertura comercial. En primer lugar, el desarrollo del intercambio comercial. En segundo, la cooperación tecnológica; y, en tercer y cuarto lugar, en perspectiva, la posibilidad de desarrollo de empresas mixtas y la orientación de algunos de los flujos migratorios desde Europa Oriental y la ex-URSS hacia América Latina.

II. Las relaciones comerciales

Las reformas orientadas hacia el establecimiento de economías de mercado en los países de Europa Oriental y en la CEI, han dado lugar a significativos cambios en las orientaciones estratégicas de su comercio exterior, de particular relevancia para los países de América Latina y el Caribe.

En este sentido es importante diferenciar dos dimensiones de las relaciones exteriores de los países de Europa Oriental y de la CEI, distinción particularmente relevante en el caso de la ex-URSS. Por un lado, el activismo estratégico de corte político-militar e ideológico que este estado desarrolló hacia el Tercer Mundo en general en el marco de la confrontación Este-Oeste. Al iniciarse las reformas en la URSS y al anunciarse el lanzamiento del "nuevo pensamiento" en política exterior por parte de Gorbachov, este activismo tendió a diluirse progresivamente, en especial en zonas de conflicto regional como es el caso de Centroamérica, en función de reforzar y de profundizar la política de distensión con los Estados Unidos.⁴ Por otra parte, en el plano económico, este proceso se asoció con la necesidad de la URSS de desvincularse de la carga económica generada por el apoyo a sus aliados en el Tercer Mundo, (proceso en el cual Cuba aparece como uno de los países más perjudicados), en función de eliminar el síndrome de la "sobreextensión imperial"⁵ y de poder implementar los cambios necesarios para la superación de sus propios problemas y para una nueva inserción en el sistema económico internacional.

En este sentido, la reorientación de sus relaciones económicas exteriores implicó una redefinición de sus principales socios

comerciales y de sus relaciones con ellos. A una escala distinta, los países de Europa Oriental han promovido una reorientación similar, particularmente a raíz de la disolución del CAME. En la promoción de nuevas relaciones comerciales como un medio de incorporación a la economía mundial, la antigua URSS y los países de Europa Oriental han pasado por diversas etapas. En algunos de ellos, como lo fue el caso de Hungría, Polonia y Yugoslavia, con anterioridad a los recientes cambios, desde la década de los setenta, se había intentado introducir medidas parciales tendientes a controlar y, eventualmente, dismantelar los monopolios de comercio exterior existentes. Para ello se requería introducir condiciones tales como la unificación de los tipos de cambio, relacionar los precios internos con los niveles prevalecientes en los mercados internacionales, eliminar el sistema de licencia de exportación y de importación y de control de divisas por el Estado. Pese a que estos objetivos estuvieron presentes en algunas de las reformas iniciadas en décadas anteriores, en líneas generales éstas tendieron a ser parciales y poco efectivas, en tanto el grueso de las respectivas economías permaneció sometida a los regímenes de planificación centralizada a cargo del estado. A su vez, otros países del antiguo bloque socialista ni siquiera intentaron promover estas reformas parciales hasta épocas muy recientes. Sin embargo, a partir de las transformaciones iniciadas en 1989, tanto los países de Europa Oriental como, más tardíamente, la URSS, entraron en una etapa de cambios profundos en la orientación de sus corrientes comerciales de importación y de exportación, de particular relevancia para sus relaciones con América Latina y el Caribe.

1. El comercio de la CEI con América Latina y el Caribe

En el caso de la URSS, como ya señalamos anteriormente, al margen de los intereses estratégicos, existió un muy limitado interés en el intercambio comercial y tecnológico con América Latina que, por otra parte, se centró, desde la década del ochenta, en los países de mayor desarrollo⁶.

La constitución de la CEI, introduce una serie de nuevos elementos en unas relaciones que históricamente no asumieron un papel prioritario entre los objetivos de la política exterior de la URSS. Por un lado, la evolución interna del proceso de fragmentación de la antigua URSS y de disolución del poder central de Moscú hace emerger a una serie de nuevos actores y de nuevas situaciones en el ámbito comercial. Por una parte Rusia persiste como interlocutor clave y principal heredero de la URSS en el marco de un redimensionamiento de sus intereses y del alcance de su política exterior, no sólo condicionado por sus procesos de transformación interna sino también por las dificultades de estructurar un espacio económico coherente con las restantes repúblicas miembros de la CEI, como lo evidenció la sexta cumbre de la Comunidad reunida en Tashkent el 15 de Mayo de 1992.

La radicalización de las reformas orientadas a la introducción de una economía de mercado y de una apertura externa en Rusia, se ha venido articulando con el intento de desburocratización del sistema estatal de regulación y control del comercio exterior y la promoción de la iniciativa privada. Estas medidas refuerzan la tendencia hacia el incremento de las relaciones externas, siguiendo un patrón que privilegia crecientemente los criterios de interés economi-

co en detrimento de los antiguos criterios ideológicos, con lo cual se tendería a reforzar la orientación a enfatizar, en el caso de América Latina, las relaciones con los países más desarrollados de esta región, esta vez sin mediar consideraciones de carácter ideológico y estratégico. A ello podría contribuir el hecho de que la economía civil de Rusia tiene niveles comparables de desarrollo económico y tecnológico a los de Brasil, Argentina y México, así como una ubicación relativa en el sistema internacional similar a los de estos países⁷, lo que tendería a generar un área de comunidad de intereses⁸.

Si bien es cierto que las diferencias tecnológicas y la inexistencia de una infraestructura financiero-comercial de distribución y servicios han obstaculizado las posibilidades de comercio entre las dos regiones, es necesario señalar que la apertura externa que se está implementando en Rusia implica tanto la búsqueda del acceso a la tecnología occidental y su asimilación, como la incorporación a una estructura financiero-comercial de ámbito mundial.

Sin embargo, en este marco de eventuales y limitadas convergencias y más allá de la tradicional desvinculación económica entre ambas regiones, subsiste el problema de la distancia geográfica y su impacto sobre los costos de transporte como un factor limitante significativo. A este factor cabe agregar otra dimensión que origina dificultades para un incremento de las relaciones comerciales de los estados miembros de la CEI y América Latina, básicamente vinculadas al incremento de las relaciones comerciales de la CEI con la CE, la EFTA, el Japón y los países del Sudeste Asiático.

Los países de la CEE absorbían el 40% de las exportaciones

soviéticas en 1990, proporción que equivale al 68% de las exportaciones dirigidas a los países industrializados. La concentración de las exportaciones soviéticas en los países industrializados tiende a mantenerse en el primer semestre de 1991, en tanto que de los 23 mil millones de dólares exportados en dicho semestre, 14.950 millones (es decir un 65%) corresponden a los países industrializados⁹.

Por otra parte, los valores trimestrales de las exportaciones soviéticas hacia los países asiáticos en desarrollo muestran un descenso del 12,6% para el primer semestre de 1991, que, sin embargo, es menor que la caída del 26% que registran las exportaciones hacia América Latina en el mismo período¹⁰. Los valores trimestrales de las exportaciones que la URSS realizó desde América Latina muestran, en cambio, una tendencia al alza, aunque fluctuan-

te. El monto de estos valores trimestrales estaría indicando que en 1991, América Latina habría colocado en los mercados de la CEI un valor bastante cercano al del año 1990 (1231 millones de dólares, equivalente apenas al 1,9% de las importaciones totales de ese país). Debe agregarse que, si bien durante el período 1984-1990 se manifestó una clara tendencia al aumento de las importaciones procedente de los países industrializados y del sudeste asiático, los valores trimestrales de 1991 no reflejan la misma tendencia alcista. De hecho, se observa en los valores trimestrales totales una tendencia a la baja hasta el segundo trimestre de 1991, lo que pone de relieve las repercusiones de la caída de la producción interna en el comercio exterior. Este hecho tiene que ser tomado en cuenta como otro de los factores que actúa en contra de las posibilidades de ampliación, a corto

Cuadro 1

URSS: Distribución por países seleccionados de las importaciones procedentes de América Latina
(Millones U.S. \$)

Total URSS- América Latina	1984		1988		1989		1990		1991(a)	
	1916	%	1436	1554	1231	%	696			
Argentina	1307	68,2	946	912	549	44,6	302			
Brasil	443	23,1	257	335	345	28,0	167			
México	15	0,8	27	56	57	4,6	32			
Colombia	22	1,2	16	83	92	7,5	48			
Uruguay	50	2,6	89	72	97	7,9	--			
Jamaica	40	2,1	37	24	29	2,4	16			
Perú	--		30	39	39	3,2	37			
Nicaragua	10	0,5	8	9	10	0,8	--			
Guyana	1	0,1	5	5	5	0,4	2			
Venezuela	1	0,1	6	2	3	0,2	2			
<i>Sub-total países seleccionados</i>	<i>1889</i>		<i>1421</i>	<i>1537</i>	<i>1226</i>		<i>606</i>			
% del total	98,6		99,0	98,6		87,1				

(a) Comprende sólo el primer semestre.

Fuente: FMI, Direction of foreign Trade Statistics, N.Y., 1991 y Direction of Trade Statistics, Diciembre, 1991.

Cuadro 2

URSS: Distribución de las exportaciones a países seleccionados de América Latina y el Caribe
(Millones U.S. \$)

Total URSS- América Latina	1984		1988	1989	1990		1991(a)
	273	%	164	177	227	%	108
Brasil	153	56,7	29	38	57	25,1	30
Argentina	32	11,7	16	21	11	4,8	6
Nicaragua	37	13,6	50	56	64	28,2	—
Uruguay	26	9,5	19	4	40	17,6	—
Colombia	5	1,8	10	8	9	4,0	4
Venezuela	—	1,0	1	19	15	6,6	9
México	4	1,5	16	7	8	3,5	4
Perú	1	0,4	4	4	5	2,2	5
Jamaica	3	1,1	5	5	5	2,2	2
Subtotal	261		150	162	214		60
% del total	95,6		91,5	91,5	94,3		

(a) Comprende sólo el primer semestre.

Fuente: FMI, Direction of foreign Trade Statistics, N.Y., 1991 y Direction of Trade Statistics, Diciembre, 1991

plazo del comercio con América Latina. Por otra parte, otro elemento a considerar está vinculado con los países latinoamericanos que actúan como los principales interlocutores comerciales con la CEI. En este sentido se observa que si bien Argentina suministró en 1984 el 68% de los bienes adquiridos por la Unión Soviética en América Latina, ese suministro se redujo en 1990 y en 1991 tanto en términos absolutos como relativos (42% en 1990), aumentando en cambio la significación de Brasil que de 23% pasó al 28%, así como también de otros países como Colombia, México y Uruguay. También se observa que, dentro del reducido monto de las exportaciones de la antigua URSS y de la CEI hacia América Latina, que revelan la existencia de una balanza comercial desfavorable para la CEI, con excepción de Nicaragua y de Cuba¹¹, son perceptibles algunos cambios importantes aunque de menor trascendencia por la menor magnitud de los volúmenes involucrados.

Uno de esos cambios es la disminución en el lapso 1984-1991 de las compras de Argentina y de Brasil a la URSS y a la CEI, aunque en el caso de Brasil, se observa algún repunte en el bienio 1990-1991. El caso de Nicaragua se destaca por los volúmenes de exportaciones relativamente altos que recibió en dicho período y que llegaron a representar el 28% del total de las exportaciones de la URSS a América Latina en 1990, pero que seguramente se han reducido a cambios de la política exterior de la URSS hacia Centroamérica. Asimismo destacan los volúmenes adquiridos por Uruguay (17,6% del total en 1990) y Venezuela (6,6% en el mismo año).

Finalmente, es de señalar que algunos analistas subrayan una caída significativa del intercambio comercial entre la CEI y América Latina para 1991, al punto de constituir menos del 1% del comercio exterior de América Latina para ese año.¹² En suma, podemos señalar que en el caso de las relaciones

comerciales entre la CEI y América Latina y el Caribe, se observa que esta última región, que tradicionalmente no ha ocupado un lugar destacado en el intercambio comercial de la URSS, ha tendido a disminuir, en términos globales, su intercambio comercial con la antigua Unión Soviética, en parte debido a la disminución de las exportaciones de Argentina. Si bien se observa que el nivel de las exportaciones de la CEI hacia la región ha disminuído, debido, entre otras razones a la reducción de su capacidad productiva y a la inestabilidad económica y política interna, alguno de los países latinoamericanos más desarrollados, han tendido, sin embargo, a incrementar sus exportaciones hacia la CEI, dando lugar a un intercambio crecientemente caracterizado por su no-reciprocidad y asimetría, donde Brasil se destaca como uno de los interlocutores más importantes, seguido por Colombia, México, Uruguay, con crecimientos importantes de montos absolutos todavía pequeños.

Asimismo, luego del brusco viraje de la política exterior soviética asociado al "nuevo pensamiento", la importancia estratégica de Cuba y Nicaragua ha tendido a disminuir y han comenzado a ser desplazados, como interlocutores comerciales, por los países más desarrollados de América Latina, reforzándose un patrón que comenzó a emerger, en el plano de las relaciones económicas, en décadas anteriores.

Finalmente, es de observar, que más allá de los datos estadísticos disponibles en la actualidad, Rusia tiende a absorber el legado diplomático-comercial de la antigua URSS en el seno de la CEI, convirtiéndose en el principal interlocutor comercial con América Latina, y que sólo Ucrania, Armenia y las repúbli-

cas bálticas evidencian algún interés comercial por América Latina. En este contexto, los principales interlocutores latinoamericanos de estos estados miembros de la CEI son los países más desarrollados que como Argentina, Brasil y Venezuela han establecido relaciones diplomáticas con alguno de ellos hasta el momento.

2. El comercio de Europa Oriental con América Latina y el Caribe

Algunos de los aspectos de las relaciones comerciales de la antigua URSS analizados en la sección anterior son comunes a Europa Oriental.

La situación geográficamente distante de América Latina en comparación con regiones con amplias ventajas comparativas como Europa Occidental, Japón, el sudeste asiático; las diferencias tecnológicas con Occidente que la apertura externa tendería a superar, y el hecho de encontrarse en un período de transición caracterizado por la inestabilidad y la recesión económica con repercusiones negativas en el comercio exterior, han afectado las corrientes de importación y de exportación con América Latina. De hecho, estas corrientes han tendido a disminuir o a crecer a ritmos muy bajos, deteriorándose en consecuencia, la posición de esta región, en el conjunto de las relaciones comerciales de Europa Oriental. Sin embargo, en este proceso general, algunos países latinoamericanos han tendido a mantener o a mejorar algunos aspectos de su intercambio comercial con algunos de los países de Europa Oriental.

Es necesario tener en cuenta, sin embargo, algunos otros aspectos relevantes que expresan la especificidad de Europa Oriental con respecto a la anti-

gua URSS en sus relaciones con América Latina. Uno de ellos remite al menor grado de disensión interna y de inestabilidad política (con la significativa excepción de Yugoslavia), conjuntamente con una experiencia más prolongada en el proceso de transición hacia una economía de mercado, iniciada, en algunos casos y con las limitaciones señaladas, inclusive antes de 1989. Estos rasgos presentes en países de menor extensión, con menores problemas de administración y de gestión, y con mayores niveles porcentuales de exportación de bienes manufacturados han creado condiciones para una transición más rápida hacia una superación de la recesión económica y hacia la estabilización y la recuperación del crecimiento, marcada, sin embargo, por un complejo entramado de problemas derivados de su atraso tecnológico, de la ausencia de una tradición gerencial en el marco de una economía de mercado, y de la inexistencia de condiciones institucionales y legales adecuadas.

En este contexto, reviste particular significación el interés de los países de Europa Oriental por intensificar sus relaciones comerciales y la cooperación y asociación con Europa Occidental, con la aspiración eventual de incorporarse a la CEE. Como ya señalamos anteriormente, en este sentido, Hungría, Checoslovaquia y Polonia, se encuentran en condiciones más avanzadas en términos de niveles más profundos de reforma y de asociación entre sí, para el establecimiento de vínculos con los países de Europa Occidental, y han encontrado mayor eco a esta aspiración por parte de dichos países. La disolución del CAME ha contribuido a acentuar, en este sentido, tanto el proceso de vinculación con los países de Europa Occidental,

como la profundización de las relaciones entre los países de Europa Oriental, en particular entre Hungría, Polonia y Checoslovaquia.

Sin embargo, es de notar que luego de una inicial euforia asociada a esta reorientación, emerge como un factor significativo la necesidad de ampliar la cooperación regional de Europa Oriental con alguno de los estados de la CEI, en particular Rusia, Ucrania y Bielorusia, especialmente destacado en el nuevo giro de la política exterior de Polonia.¹⁹

Aunque América Latina en su conjunto no ocupa un lugar relevante como área de interés inmediato para Europa Oriental, varios países latinoamericanos mantienen relaciones comerciales de cierta magnitud con estados de esa región.

En este sentido Polonia ha incrementado sus exportaciones a Brasil al punto de representar éstas el 84% del total de sus exportaciones a América Latina en 1990; país del cual a su vez importó en ese mismo año el 78% de las compras que realizó en América Latina, proporción que aumentó a un 85% en 1991. Por otra parte, Checoslovaquia muestra a diferencia del alto grado de concentración del intercambio comercial, en un sólo país, una gran diversificación en el destino de sus exportaciones y en el origen de sus importaciones con América Latina. Sin embargo, Brasil absorbió en 1991 el 27% de las exportaciones y suministró el 42% de las importaciones latinoamericanas de Checoslovaquia, evidenciando un déficit comercial relativamente significativo presente también en el caso de Argentina (cuyo comercio con los países de Europa Oriental ha disminuido bastante), Colombia, Costa Rica, Honduras, Perú, Uruguay y Venezuela. Son en cambio las expor-

taciones checoslovacas las que predominan por sobre las importaciones en los casos de México y de Nicaragua, país este último en el que se cumple la tendencia al abandono del comercio subsidiado de la guerra fría, al descender pronunciadamente las exportaciones desde Europa Oriental.

Finalmente, Hungría se encuentra en un grado intermedio de diversificación en la distribución de su comercio por países, siendo también deficitaria la balanza comercial con América Latina en general y con Brasil (con el cual desarrolló un 49% de sus exportaciones y un 65% de sus importaciones de América Latina en 1990), Chile, Perú y Uruguay, en particular.

En general, a su vez, este intercambio ha estado caracterizado por su carácter no-recíproco y asimétrico en donde la balanza comercial ha tendido a favorecer de manera regular a los países latinoamericanos, con frecuencia en función de los requerimientos coyunturales de alimentos de la URSS y de los países de Europa del Este.

III. Implicaciones de la transición

En este contexto, la preocupación de una transferencia tecnológica conveniente a ambas partes ha asumido un papel relevante en las relaciones entre ambas regiones, y ha contribuido a enfatizar la cooperación tecnológica. Este proceso se ha articulado con la promoción de empresas conjuntas, que en algunos proyectos recientes, como el diseñado por el Instituto de América Latina de la Academia de Ciencias de Rusia, ha comenzado a ocupar un lugar destacado.

Este proyecto intenta aprovechar la convertibilidad del rublo para constituir un "trípode"

integrado por Europa Occidental, la Unión Soviética (actualmente Rusia) y América Latina que trataría de utilizar la capacidad de financiamiento europea, para movilizar la tecnología adecuada de que se dispone en Rusia y en América Latina, con el fin de promover actividades económicas en ambos mercados, aprovechando, por una parte, las tecnologías más simples o especializadas en ciertas materias (por ejemplo, fitosanitaria o farmacéutica) que dispone América Latina y que se adecúa a la realidad de muchas áreas de la ex-Unión Soviética y la tecnología sofisticada de Rusia derivada de la militar, tales como láser, aviación, materiales cerámicos, semiconductores y piedras cristales artificiales¹⁴. El proyecto original, elaborado en el marco de la aún existente URSS, preveía el establecimiento de relaciones con regiones y repúblicas específicas del territorio soviético y, en función de la creciente descentralización, con empresas vinculadas a las áreas de interés. Eventualmente, se consideraba que junto con el apoyo financiero de la comunidad Europea, el proyecto podría contar con el respaldo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y del Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD). Una iniciativa similar por parte de Hungría se encuentra actualmente en discusión, condicionada por el apoyo financiero que pueda recibir de la CE.

Pese a la incorporación de México al BERD, es de señalar, sin embargo, que las iniciativas de promover empresas conjuntas con capital latinoamericano han sido muy limitadas, tanto por la inseguridad de las inversiones de la CEI y en Europa Oriental como por la poca disposición de los inversionistas latinoamericanos en el contexto de las deman-

das de capital de su propia región. Sin embargo, a principios de 1992, se habían registrado 17 empresas mixtas de capital latinoamericano involucradas en la CEI, entre ellas la participación de empresas mexicanas en la reconstrucción y modernización de una refinería petrolera en Bakú; una empresa venezolana (vinculada a Rostic International) de abastecimiento de equipo fotográfico, cinematográfico y de vídeo; y la apertura en Moscú de una sucursal de BANESPA, el segundo banco de Brasil¹⁵.

Por otra parte, el intercambio comercial entre las repúblicas de la CEI y América Latina, pese a esta reorientación y en función de la situación interna de las repúblicas, ha tendido a decrecer significativamente en el año 1991, al punto de constituir menos del 1% del comercio exterior de América Latina para ese año, como hemos señalado anteriormente, en función de la limitada disponibilidad de divisas en Rusia y de la crisis de su capacidad productiva.

Pero independientemente de esta situación, es evidente que a partir de la constitución de la CEI, las relaciones de América Latina con sus repúblicas componentes tenderán a diversificarse. En este sentido, es altamente probable que el grueso de la interrelación se mantenga con Rusia, en función del capital acumulado de relaciones y de haber heredado ésta el aparato diplomático-comercial de la URSS. Sin embargo Ucrania, las repúblicas bálticas, y, en menor medida, Armenia, han iniciado relaciones diplomáticas con algunos países latinoamericanos aprovechando la existencia de comunidades de inmigrantes generalmente insertos en el sector privado de los respectivos países latinoamericanos, con vistas al establecimiento de

relaciones comerciales y de cooperación. No es este el caso de las repúblicas de Asia Central, cuyos vínculos con América Latina prácticamente se han evaporado una vez disuelta la Unión Soviética.

Finalmente, un aspecto que cobra creciente importancia en las relaciones entre los países de Europa Oriental y la CEI y América Latina, es el de las migraciones de la primera región hacia la segunda.

Mientras que los países de Europa Occidental ven con creciente preocupación la eclosión de un proceso migratorio de significativo volumen desde Europa Oriental y la CEI, ha comenzado a emerger la posibilidad de una cooperación efectiva con América Latina en términos de la recepción de inmigrantes euro-orientales y ex-soviéticos en los países latinoamericanos. En este sentido, alguno de estos países han expresado su disposición a recibir inmigrantes de Europa Oriental, fundamentalmente en aquellos países de la región de baja densidad demográfica que a la vez requieren de mano de obra calificada en distintos sectores y, en particular, en tareas agrícolas y agroindustriales.

Argentina, por un lado, ha expresado su disposición a recibir 300.000 inmigrantes, en el marco de un proyecto vinculado al poblamiento y desarrollo del valle Inferior del Río Negro. Por otra parte, Venezuela está dispuesta a recibir 50.000 inmigrantes a lo largo de cinco años, en función de sus necesidades de profesionales y técnicos y del desarrollo agropecuario del

Oriente del país. Asimismo, Brasil, Paraguay, Uruguay y Colombia parecen estar dispuestos a recibir una inmigración procedente de Europa Oriental y de los antiguos territorios soviéticos.

Sin embargo, las estimaciones son que entre 1 y 1.5 millones de personas de Rusia emigraría hacia los países de Europa Occidental; reforzando los flujos migratorios procedentes de Europa Oriental bajo los efectos de las dificultades económicas de los procesos de transición hacia economías de mercado y, en algunos casos, como la ex-Yugoslavia, de las tensiones y conflictos interétnicos emergentes. Finalmente, es de señalar que a los efectos de financiar los programas de migraciones a América Latina se busca contar con el apoyo financiero del BID y del BERD, de manera que la Comunidad Europea contribuya sustancialmente para el asentamiento de las familias migrantes en América Latina.

En suma, si bien a corto plazo y por efectos de los procesos de transición y de reforma económica en los países de Europa Oriental y de la CEI como así también por la poca importancia asignada a América Latina, no es posible prever a corto plazo un incremento significativo del intercambio comercial, a mediano plazo emergen posibilidades de cooperación tecnológica y de creación de empresas conjuntas que pueden llegar a incrementar la vinculación económica entre ambas regiones, una vez que se asienten las transformaciones en curso en los países euro-orientales y en las antiguas repúblicas soviéticas. Asimismo, en el plano

de las relaciones culturales, la pre-existencia de comunidades de inmigrantes de Europa Oriental y de algunas repúblicas de la CEI en América Latina y un renovado flujo migratorio contribuirán a reforzar y profundizar las relaciones que se mantuvieron estancadas en el marco de la guerra fría, reforzando asimismo una mayor actividad de interacción y de intercambio en otros planos.

Sin embargo, esta prospectiva se circunscribe a los tres países de Europa Oriental más avanzados en sus procesos de reformas económicas: Hungría, Checoslovaquia y Polonia, y que han reactivado sus vínculos comerciales, aunque limitados, con América Latina. En lo que se refiere a la CEI, Rusia tiende a absorber el legado de las relaciones históricamente establecidas por la URSS con América Latina, particularmente en el plano de las relaciones comerciales y de cooperación tecnológica con los países latinoamericanos de mayor desarrollo económico. La regularización de las finanzas internacionales puede contribuir a ampliar estas relaciones si se producen iniciativas latinoamericanas tanto en el plano comercial como en el de las inversiones conjuntas. Sin embargo, no obstante las recientes iniciativas de Ucrania y de las repúblicas bálticas, su vinculación con América Latina esta mediatizada no sólo por los limitados avances de sus políticas de reforma económica y de apertura comercial, sino también por el establecimiento y la convertibilidad de sus propias monedas.

Notas

- 1** Dominguez Reyes, Edné "La Unión Soviética y América Latina a finales del 80: el final de una era", en Heine, Jorge (Comp.): *Anuario de Políticas Exteriores Latinoamericanas 1990-1991: ¿Hacia unas relaciones internacionales de mercado?* Nueva Sociedad/Prospel, Caracas, 1991, p. 345
- 2** Bustamante, Fernando y Boris Yopo: "América Latina en la nueva política exterior de la Unión Soviética", en Roberto Russell (ed): *Nuevos rumbos en la relación Unión Soviética/América Latina*, FLACSO-Argentina/Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, 1990, p. 153
- 3** Witker, Iván: "América Latina-Europa del Este: de la ideología al pragmatismo", en Heine, Jorge (comp.): *Anuario de Políticas Exteriores Latinoamericanas 1990-1991: ¿Hacia unas relaciones internacionales de mercado?* Nueva Sociedad/Prospel, Caracas, 1991, pp. 311-323.
- 4** Zorina, Irina: "Nuevos enfoques de la política exterior de la URSS", en Roberto Russell (comp) *Nuevos rumbos en la relación Unión Soviética/América Latina*, Grupo Editor Latinoamericano/FLACSO, Buenos Aires 1990.
- 5** Bustamante, Fernando y Boris Yopo: "América Latina en la nueva política de la URSS", en *ibidem*.
- 6** Cfr. Prizel, Ilya: *Latin America Through Soviet eyes*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990.
- 7** Bustamante, Fernando: *Soviet Foreign Policy toward Latin America: Time for a Renewal* en *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol. 32, No. 4, winter 1990.
- 8** Zaitzev, Nicolai: Los cambios en Europa del Este: incidencia en América Latina. En: *América Latina*, N. 8, 1991, pp. 1-10.
- 9** FMI, *Direction of Trade Statistics*, Diciembre 1991.
- 10** *ibidem*
- 11** En la fuente utilizada, FMI *Direction of Foreign Trade Statistics*, 1991 no se suministra información sobre el comercio entre los países que conforman el grupo "URSS y otros países no miembros no especificados", raíz de los del cual forma parte Cuba
- 12** Glinkin, Anatoli: After Perestroika, en *Hemisphere, Winter/Spring 1992*, vol. 4, No.2, p.14.
- 13** Dobroczyński Michael: The Polish Economic in International Perspective, en *International Affairs Studies*. Varsovia 1991, No.1, vol.1, pg.43.
- 14** CEPAL *La situación de los países del Este Europeo y la Unión Soviética y las posibilidades de cooperación con América Latina LC/R*. 1004, Mayo, 1991.p.68.
- 15** Glinkin, Anatoli: After Perestroika, en *Hemispheres, Winter/Spring 1992*, vol.4, No.2, p.14.

La cooperación iberoamericana en el contexto económico internacional

El siguiente documento será presentado por la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano ante la II Conferencia Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno, prevista del 23 al 24 de julio de 1992, en Madrid (España).

I. Las tareas de América Latina en los años noventa

Después de una década de desorden e inestabilidad en las principales variables económicas, a comienzos de los años noventa parece consolidado en América Latina un consenso amplio sobre los objetivos prioritarios de la política económica, que también empieza a extenderse hacia algunos aspectos básicos de la situación social, aún cuando subsisten incógnitas sobre los instrumentos y medios para alcanzar esos objetivos.

En tanto que algunos países parecen haber establecido una pauta estable de crecimiento, otros —la gran mayoría— confrontan todavía las dificultades inherentes a la gestión del ajuste. Resulta alentador, sin embargo, que las situaciones inflacionarias más graves parecen haber sido controladas, lo que facilitaría la reactivación de esas economías sobre bases más estables y encarar los agudos problemas sociales que confrontan.

Es interesante anotar la coincidencia de objetivos y políticas en los procesos de ajuste y reestructuración económica que España y Portugal han debido realizar —y continuarán efectuando en virtud del Tratado de Maastricht— en función de su convergencia con los demás países de la Comunidad Euro-

pea, y aquéllos que recientemente vienen ejecutando los países latinoamericanos. El control de la inflación, el saneamiento de las finanzas públicas, la reforma del Estado —incluyendo la privatización de importantes sectores de la economía— la apertura del comercio exterior y la incorporación de progreso técnico, parecen ser características centrales en ambos casos. Sin embargo, para España y Portugal el hecho de haber conducido sus esfuerzos en el marco de un proceso de integración avanzado y en el contexto de normas comunitarias predefinidas, ha sido un importante reto pero también una ventaja por la claridad del objetivo y los recursos a su alcance. América Latina, a la luz de esa experiencia, tiene en su propia integración económica una oportunidad para, en un contexto más amplio, dar una mayor base de sustentación, continuidad y coherencia a las políticas que viene aplicando. El renovado dinamismo que se observa en los procesos de integración en la región es una demostración del potencial para entendimientos gubernamentales integracionistas que brindan esas nuevas políticas y de la prontitud de los agentes económicos para utilizar las oportunidades que ofrecen economías más abiertas. Ese impulso debería ser aprovechado para promover la convergencia entre tales procesos a fin de establecer un mercado común latinoamericano, simultáneamente con una activa inserción internacional de la región que le permita ampliar mercados, captar inversiones y financiamiento y atraer nuevas tecnologías. Las tareas primordiales que enfrenta la región en esta década están referidas a los siguientes aspectos:

- I. Concretar la *estabilización económica* alcanzando, al mismo tiempo, la equidad distributiva, a fin de que sea políticamente viable y socialmente sostenible. Ellos precisa medidas para reanimar la producción y promover la incorporación de progreso técnico en el aparato productivo, así como crear condiciones para la generación de fuentes estables de empleo.
- II. Incrementar el *ahorro interno* y la captación de *financiamiento* para el desarrollo. Aunque por primera vez la región muestra un ingreso neto positivo de recursos financieros, aún en pequeña cuantía frente a los requerimientos, es preciso realizar un esfuerzo global de movilización del ahorro interno y elevar sus capacidad de captar financiamiento externo adicional. En este contexto, cuanto más pronto se alcance una solución equitativa y duradera al problema de la deuda externa, tanto más fácil será para la región posicionarse en los mercados internacionales de capital.
- III. El *aumento de las tasas de inversión*, que han sido fuertemente comprimidas durante el proceso de ajuste, para lo que es preciso revertir definitivamente la transferencia neta de recursos al exterior y crear condiciones propicias para la inversión privada e identificar proyectos estratégicos que fortalezcan los nexos productivos y tecnológicos de las economías de la región y tengan en cuenta la dinámica de la industria a nivel internacional.
- IV. Continuar la *apertura económica externa* y fortalecer la acción regional colectiva para promover el acceso de los productos de la región a los mercados internacionales y contrarrestar las tendencias proteccionistas vigentes.
- V. *Acelerar la reforma de Estado*, ya que la transformación productiva, la modernización tecno-

lógica y el desarrollo social reclaman una interrelación eficiente entre el Estado y la sociedad civil, en el marco de instituciones renovadas que aseguren la eficacia de la gestión de un Estado democrático y participativo. Asimismo, es menester reforzar la inversión pública y la capacidad de gestión estatal en las esferas de la salud; la educación y capacitación de recursos humanos; la atención especial a los sectores sociales más desprotegidos; la promoción de la innovación y la modernización tecnológica; las obras de infraestructura física (transporte y comunicaciones, entre otras), y la preservación del medio ambiente.

vi. El saneamiento de las cuentas fiscales, si bien ha sido iniciado por los países de la región, es imprescindible avanzar en cuanto a la capacidad de captación tributaria del Estado, lo que también es importante para distribuir en forma equitativa las cargas del ajuste y fortalecer el nuevo papel que debe cumplir el sector público.

vii. La satisfacción de las necesidades básicas hace necesario emprender programas sociales integrados, expresamente orientados a los sectores menos favorecidos, ya que el mercado por sí solo no puede corregir las asimetrías distributivas en plazos políticamente sostenibles. En ese contexto tiene especial relevancia la iniciativa del señor Presidente de Chile para la convocatoria, en el marco de las Naciones Unidas, de una Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social, a fin de formular políticas eficaces que ayuden a coordinar universalmente la lucha contra la pobreza.

viii. La formación de recursos humanos es determinante para la eficiencia de la gestión interna y la competitividad internacional, por lo que es necesario emprender una vigorosa iniciativa regio-

nal que haga de la educación el pivote en torno del cual se articulen las potencialidades competitivas y la equidad en la región.

ix. La promoción de la innovación tecnológica es determinante de las ventajas comparativas dinámicas y la especialización productiva internacional, por lo que la región debe continuar realizando esfuerzos para desarrollar capacidades endógenas que les permitan adquirir, adecuar y aprovechar las tecnologías avanzadas, lo que hace necesario elevar el gasto público y privado de investigación y acortar las distancias entre ésta y su aplicación productiva. El Programa Bolívar de Integración, Innovación y Competitividad Industrial, recientemente iniciado en América Latina, y el Programa Iberoamericano de Ciencia y Tecnología (CYTED-D), también ya constituido por iniciativa de España, pueden ser instrumentos complementarios importantes a ese fin, al estimular financieramente la articulación de las empresas con los centros de investigación. Asimismo, es necesario considerar las áreas en que la región debería hacer un esfuerzo especial de investigación y desarrollo en tecnologías de punta a fin de estar en condiciones de insertarse dinámicamente en los avances del proceso productivo mundial.

x. La ampliación y profundización de la integración es un imperativo para sustentar, en un marco más amplio y armónico, los esfuerzos de ajuste y estabilización en marcha. Un significativo esfuerzo será necesario para hacer converger los diferentes procesos de integración regional y subregional hacia un futuro mercado común latinoamericano, pudiendo constituir un primer paso la armonización de políticas en el campo comercial y promover la participación efectiva de los distintos agentes

económicos y sociales en el esfuerzo integracionista. En síntesis, la consolidación de una democracia renovada y eficiente, el ordenamiento macroeconómico y del sector externo, el desarrollo social y la reforma del Estado, son las áreas en que se inscriben los grandes desafíos de América Latina. El avance en esas cuatro grandes áreas debiera ser simultáneo. No es válido el esquema consiste en primero crecer, después procurar la equidad social y, por último, promover las libertades civiles y políticas.

II. La Inserción Internacional de Iberoamérica y sus relaciones con la Comunidad Europea

El escenario internacional ha sufrido profundas transformaciones tanto políticas como económicas. De un mundo bipolar se está cambiando a otro crecientemente multipolar, caracterizado por la consolidación o creación de grandes bloques económicos y políticos, y la globalización de la economía internacional. La Comunidad Europea y el Tratado de Maastricht son un notable ejemplo de ello. América Latina también ha tomado la decisión política de acelerar su integración a través de diferentes procesos que habrán de converger hacia un mercado común regional. Además, la región enfrenta el desafío del establecimiento de una zona de libre comercio hemisférica bajo la Iniciativa para las Américas del Presidente de los Estados Unidos, interés que no es excluyente de la necesidad para América Latina de fortalecer sus vínculos con la CE y otros países y regiones, a fin de mantener un esquema amplio y balanceado de sus relaciones internacionales.

Un aspecto singular de la globalización de la economía mundial

lo constituye la revolución tecnológica: el cambio y la innovación definen de manera creciente la competitividad internacional y el liderazgo económico. La revolución tecnológica también ha jugado un papel clave en el dinámico crecimiento del sector servicios en el comercio internacional.

Los recursos naturales y el bajo nivel relativo de los salarios no constituyen más fuentes de capacidad competitiva o de especialización productiva sostenible a largo plazo. Es preciso enfatizar que los factores determinantes del éxito industrial y la competitividad internacional consisten en el dominio del cambio tecnológico y la creación de economías de escala, ante lo cual los países de América Latina deben realizar un gran esfuerzo para recuperar el rezago en que se encuentran a este respecto y no quedar en una situación de marginalidad en la economía mundial.

Por otra parte, se comprueba que a nivel mundial están en proceso intensas reformas políticas cuyos objetivos fundamentales son el resguardo de la libertad individual y los derechos humanos, así como la mayor participación en los procesos políticos, que en el plano de las relaciones internacionales se refleja en una clara prioridad a la acción colectiva para el mantenimiento de la paz y la seguridad y en la defensa de los derechos humanos.

Es preciso que, entre la expansión de la economía de mercado y la consiguiente globalización de la economía internacional, por un lado, y la focalización en los temas concernientes a la paz y a la seguridad, por otro, la comunidad mundial no prescinda de la prioridad que deben mantener los problemas del desarrollo dentro del llamado "nuevo orden internacional". El subdesarrollo, y sus secuelas de

pobreza y marginalidad que se han agudizado en nuestros países, no podrán ser resueltos únicamente por las fuerzas del mercado y las nuevas políticas de ajuste y de reestructuración económica que se vienen aplicando requieren, además, de un entorno internacional que coadyuve a la solución integral de los problemas del desarrollo. Frente a la configuración de ese nuevo orden de relaciones internacionales, la Conferencia Cumbre Iberoamericana ofrece, como mecanismo de diálogo y cooperación, una amplia gama de oportunidades. No se trata ya sólo de un "puente" con la Comunidad Europea que, merced a las insistentes y variadas gestiones de España y Portugal, permitiera impulsar en el seno de la CE los intereses de América Latina. Se trata ahora de establecer una arquitectura más compleja y amplia de enfoques, temas, actores y actividades entre ambas regiones.

En cuanto a los actores, es importante expandir el espectro más allá de los mecanismos gubernamentales, incorporando a las asociaciones y entes privados españoles y portugueses, particularmente a los empresarios, ya que en el tejido social y económico de la Unión Europea y en la construcción del Mercado Unico los actores no gubernamentales tienen un papel gravitante. En ese sentido, España y Portugal deberán espacial y sectorialmente su acción en el seno del Mercado Unico Europeo y esa actividad podría muy bien ser acompañada, cuando corresponda, por los esfuerzos de los actores privados latinoamericanos. Una mayor presencia de la región en el Mercado Unico Europeo requiere, indudablemente, ampliar y profundizar la participación directa de las empresas latinoamericanas en el espacio comunitario; distintas modalida-

des de asociación con empresas de España y Portugal y de otros países de Europa se presentan como vía adecuada a ese propósito.

Por otro lado, América Latina, a raíz de las políticas de reestructuración y de apertura económica que viene aplicando, se convierte en un espacio crecientemente atractivo en términos de oportunidades de inversión, comercio y cooperación para la CE y en especial para España y Portugal por las vinculaciones históricas que facilitan el entendimiento.

Dichas políticas han derivado en importantes reformas en los marcos regulatorios a nivel nacional referentes a la inversión extranjera, así como en la suscripción por varios países de la región de convenios internacionales y bilaterales sobre la materia, considerándose que actualmente el clima para la captación de inversiones extranjeras directa en América Latina es singularmente propicio. Entre algunos de los elementos que caracterizan este nuevo trato, destacan las posibilidades de ingreso de inversiones sin restricciones en general, una mayor claridad en cuanto a las áreas y actividades en que se permite la participación externa, eliminación de restricciones a la transferencia de dividendos y beneficios al capital extranjero, agilización de las solicitudes y trámites de autorización nacional para la participación de empresas foráneas en actividades productivas, e igualmente leyes y reglamentos que eliminan incertidumbres en el tratamiento a dicha inversión. Asimismo, en el plano de las acciones internacionales, destacan la firma de acuerdo para evitar la doble imposición, la adhesión de varios países de la región a los convenios del Banco Mundial que establecen el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA)

y el Centro Internacional de Arreglo a Diferencias Relativas a Inversiones (ICSID), y la suscripción de convenios bilaterales con agencias gubernamentales de promoción y protección de inversiones.

Esa perspectiva es también válida en lo que se refiere a inversiones que se puedan establecer en nuestra región para, desde ella, abastecer ventajosamente terceros mercados.

Asimismo, las mencionadas políticas de reordenamiento económico que vienen aplicando los países de América Latina debieran igualmente incidir en una reactivación de los flujos financieros hacia nuestra región, que en años pasados se habían visto mermados tanto por la situación económica global de los países como por dificultades en sus sectores financieros.

De otro lado, debe señalarse el interés de la participación de América Latina en el proceso de reconstrucción y reordenamiento económico que está teniendo lugar en el resto de Europa a raíz de los recientes cambios políticos, que brindan oportunidades para la venta de servicios, equipos y mercaderías que nuestra región está en capacidad de proveer competitivamente.

De todo lo anterior se desprende el importante papel que pueda cumplir la Cumbre Iberoamericana para generar un nuevo enfoque que amplíe el actual esquema de relaciones en forma congruente con la globalización de la economía internacional.

III. El apoyo externo al esfuerzo interno

Si bien está claro que las soluciones en favor de América Latina no vendrán de fuera, las nuevas políticas que los países de la región están aplicando demandan un marco favorable de cooperación externa. Los

países de América Latina han generado, a través de los años, una importante capacidad de análisis y de propuesta sobre los diversos temas de la agenda internacional. Un mayor examen y receptividad a las iniciativas latinoamericanas permitiría generar soluciones acordes con la identificación de sus propias necesidades.

Lamentablemente, el esfuerzo de América Latina se viene realizando en circunstancias singularmente desfavorables del entorno internacional: persiste el problema de la deuda externa; se han profundizado las prácticas proteccionistas y existe incertidumbre sobre los resultados de la Ronda Uruguay; continúa el decaimiento de los precios de los principales productos de exportación y el deterioro de los términos del intercambio; existe inquietud por los precios futuros de los hidrocarburos, las tasas de interés, el destino de las inversiones directas, las corrientes financieras internacionales y la mejor manera de acceder a las nuevas tecnologías.

El problema crucial para los estados latinoamericanos, en el corto y mediano plazo, consistirá en la dificultad de enfrentar un contexto internacional adverso y contar con el adecuado financiamiento externo, que complemente el esfuerzo doméstico.

1. Financiamiento y deuda externa

Es necesario que América Latina se plantee qué expectativas reales existen de contar con financiamiento externo para el desarrollo en los próximos años y cuáles pudieran ser las acciones de la comunidad internacional para hacer viables esas previsiones. Con sólo una parte de los recursos que la comunidad internacional se propone

movilizar en apoyo a los países de Europa del Este, la región podría consolidar los esfuerzos realizados en cuanto a la apertura, ajuste y modernización de sus economías.

Un paso en tal sentido puede darse en el marco del examen que efectuará el Comité de Desarrollo del FMI y el Banco Mundial, en su próxima reunión de septiembre, acerca de las corrientes y transferencias de recursos a los países en desarrollo. Complementariamente, en la reunión de primavera de 1993 de dicho Comité se requerirá debatir las alternativas y acciones específicas que pudieran emprenderse para promover la movilización de recursos hacia América Latina.

Asimismo, los efectos sobre la economía internacional resultantes de la política macroeconómica y comercial de los principales países industrializados plantean la necesidad de que se ejerza una supervisión eficaz internacional con el propósito de que no menoscaben los esfuerzos que realizan los países de América Latina. Adicionalmente los organismos financieros internacionales debieran tener en consideración, en sus relaciones con los países latinoamericanos, los efectos que producen sobre sus economías las políticas monetarias, financieras y comerciales de los países desarrollados. En especial, los organismos financieros internacionales debieran tener un criterio más amplio al evaluar el desempeño de los países latinoamericanos en relación con las metas establecidas en los respectivos acuerdos con dichas instituciones y la autorización de los correspondientes desembolsos de recursos, teniendo en cuenta el difícil contexto social en que dichas políticas son aplicadas y la concertación democrática que las mismas requieren en cada país.

Por otro lado, el problema de la deuda externa continúa estando presente en la mayoría de los países de la región. América Latina continúa destinando en promedio anual el 5 por ciento del producto nacional bruto al servicio de la deuda, a pesar de lo cual los atrasos en el pago de intereses con todos los acreedores externos son superiores a los 25 mil millones de dólares. La lentitud e insuficiencias de los esquemas de negociación para la reducción de la deuda externa y su servicio, plantean la necesidad de una solución eficaz a las acreencias con la balanza comercial, por ejemplo, a través del otorgamiento de mayores incentivos fiscales a los acreedores por parte de los gobiernos respectivos. Por otro lado, los acreedores en el marco del Club de París debieran extender a países de América Latina las concesiones identificadas en los Términos de Trinidad en materia de deuda oficial bilateral.

2. Comercio

América Latina ha realizado en los últimos años un esfuerzo sin precedentes para liberalizar su comercio exterior, lo que no ha sido correspondido por los países industrializados, que han acentuado su proteccionismo, particularmente en los sectores en que los países latinoamericanos cuentan con amplias ventajas comparativas. Es importante señalar el compromiso asumido por América Latina, desde su inicio, por el éxito de los postulados contenidos en la Declaración de Punta del Este, que lanzó la Ronda Uruguay. Un eventual fracaso de las negociaciones implicaría, en lo inmediato, un serio e inminente riesgo de que se desaten fuertes presiones proteccionistas que podrían conducir a una guerra comercial en la que, inevitablemente, se verán afec-

tados los intereses de los países latinoamericanos. Por ello, resulta imperioso que la Ronda Uruguay culmine pronta y satisfactoriamente, a fin de contar con un sistema multilateral de comercio reforzado que opere sobre la base de la no discriminación y promueva la liberalización del comercio en todos los sectores.

En ese sentido, resulta alentadora la propuesta recientemente presentada por la Comunidad Europea en relación con "La evolución y el futuro de la Política Agrícola Común", que puede contribuir a desbloquear las negociaciones de la Ronda Uruguay.

Un aspecto que parece ha sido dejado de lado en las negociaciones de la Ronda Uruguay es el vínculo entre deuda, comercio y financiamiento, consignado en la Declaración de Punta del Este. Es indispensable que este importante principio tenga una consideración práctica a través de los foros competentes.

En materia de productos básicos, a la inestabilidad de precios e ingresos de exportación de décadas anteriores se agrega ahora la constante tendencia a la baja de los precios en términos reales de la gran mayoría de productos básicos, con escasa perspectivas de recuperación, así, como su cada vez menor participación en el comercio mundial. Esto lleva a la necesidad de propiciar una reflexión, al más alto nivel posible, sobre la problemática de los productos básicos en el contexto del desarrollo y acordar acciones que eviten el efecto adverso que tiene para las economías de los países en desarrollo la continua erosión de sus ingresos por exportaciones de estos productos.

Asimismo, se observa con preocupación el colapso de los acuerdos internacionales con cláusulas económicas. En ese

sentido, es necesario revitalizar la confianza en la cooperación internacional entre productores y consumidores a través del diálogo, como podría ser, en una primera instancia, a través de foros menos formales como son los grupos de estudio.

Un caso que recientemente ha concitado grave preocupación en varios países latinoamericanos, incluyendo gestiones oficiales al más alto nivel, es el referente al acceso del banano al mercado de la Comunidad Europea. Debiera hacerse un esfuerzo de comprensión y cooperación sobre este tema para alcanzar una solución favorable, dada la importancia que tienen los ingresos por exportación de ese producto para las economías de dichos países, así como sus implicaciones sociales por la amplia fuerza laboral que ocupa su cultivo.

3. Transferencia y desarrollo de tecnología

Como se ha indicado, la revolución tecnológica constituye uno de los aspectos más trascendentales del nuevo escenario económico internacional.

A fin de desarrollar capacidades endógenas para adquirir, adecuar y generar tecnologías avanzadas, los países de América Latina deben aumentar el volumen y la eficacia del gasto público y privado en investigación y desarrollo.

Será fundamental, asimismo, introducir algunos cambios en la institucionalidad que atiende las políticas científicas y tecnológicas y en las relaciones entre sus diversos componentes. Tal como se ha indicado en este documento, una idea novedosa en esa dirección es el Programa Bolívar, cuya convergencia con el Programa CYTED-D sería muy importante alcanzar para que se refuercen mutuamente. Asimismo, deben establecerse meca-

nismos apropiados que permitan aumentar esfuerzos de países de la región, contando con la cooperación internacional, para ejecutar o promover proyectos prioritarios de investigación y desarrollo en tecnologías de punta, a fin de que América Latina pueda mantenerse al ritmo de los avances de la economía mundial.

Otra de las áreas fundamentales es la formación de recursos humanos y el desarrollo de especialidades técnicas y empresariales. En este campo, tiene especial importancia el conocimiento cabal de las nuevas normas técnicas, incluyendo las que están basadas en métodos de producción, que están siendo elaboradas por la CE y otros países industrializados, así como generar las innovaciones tecnológicas necesarias para que los productos de exportación de la región no se vean afectados.

Ello guarda también relación con la incorporación en dichas normas técnicas y otras regulaciones internacionales de criterios orientados a la preservación del medio ambiente, que deben ser adecuadamente ponderados en función de su impacto sobre el desarrollo, así como con legislaciones nacionales de países industrializados inspiradas en el mismo propósito que establecen, unilateralmente y de manera injustificada, restricciones a las exportaciones de la región.

4. Industrialización

La industria latinoamericana debe alcanzar un desarrollo sustentando en términos tecnológicos, de eficiencia, competitividad y sustentabilidad ambiental. Además, el proceso de desarrollo industrial debe consolidar la integración bilateral, plurilateral y subregional. La región debe promover una

acción conjunta, concertada y cooperativa, que permita enfrentar los retos que plantean las economías de terceros países, como consecuencia de los avances que registran en los planos productivo y tecnológico. Para emprender una nueva etapa de industrialización y desarrollo, se requiere reforzar el papel del Estado, particularmente en las esferas de la educación y la capacitación, de la ciencia y la tecnología, y de la infraestructura. Asimismo, para cumplir a cabalidad con las nuevas funciones de apoyo al despliegue de las iniciativas privadas, el Estado debe convocar a la concertación social y económica.

Este nuevo enfoque del proceso de industrialización requiere de una dinámica participación de las entidades gubernamentales a nivel nacional; de los organismos internacionales, regionales y subregionales; y del sector privado. Otro elemento prioritario es el que se refiere a la promoción de inversiones regionales y extrarregionales, con el propósito de recuperar el equilibrio indispensable entre las necesidades de financiamiento para que la región alcance tasas adecuadas de crecimiento económico, con la modernización de las estructuras productivas, y la disponibilidad de recursos para lograr tal objetivo. En el ámbito de la integración regional, la actividad fundamental deberá estar orientada a promover proyectos productivos conjuntos que sean de interés de dos o más países.

Teniendo en cuenta, por otro lado, que la nueva realidad de la economía internacional exige elevar los niveles de eficiencia y competitividad, se plantea la necesidad de desarrollar un programa regional de formación y capacitación de recursos humanos, particularmente con el propósito de potenciar el desa-

rollo del sector de la pequeña y mediana empresa regional, que requiere recibir con prioridad asistencia técnica, financiamiento, apoyo tecnológico y capacitación, para superar las condiciones en las cuales desarrolla actualmente sus actividades.

IV. La cooperación iberoamericana

No cabe duda que la acción de España y de Portugal ha sido decisiva en el significativo avance logrado en la atención que la Comunidad Europea presta en los últimos años a América Latina, como lo demuestra notablemente el inicio de un diálogo político fecundo tanto con el Grupo de Río, como con Centroamérica.

La presidencia de España del Consejo de Ministros de la Comunidad Europea fue muy positiva en realizaciones en favor de la cooperación con América Latina, entre las que podemos citar: las concesiones comerciales otorgadas a cuatro países andinos, América Central y Panamá; la inclusión de dos países latinoamericanos, República Dominicana y Haití, en el IV Convenio ACP-CE; la aprobación por el Consejo de Ministros de la Comunidad de las Nuevas Orientaciones para la Cooperación con América Latina y Asia en la Década de los Noventa y el establecimiento de una línea presupuestaria específica para la cooperación con América Latina; el impulso a la firma de nuevos Acuerdos de Cooperación, llamados de Tercera Generación, con Argentina, Chile, México, Uruguay, Paraguay y Brasil; la apertura de una serie de delegaciones comunitarias en diversos países latinoamericanos; el apoyo a la mejora y ampliación del Sistema Generalizado de Preferencias; y la reanudación de las reuniones a nivel de embajadores GRULA-

COREPER en Bruselas.

Asimismo, cabe destacar los importantes avances concretados en el curso de la presidencia de Portugal del Consejo de Ministros de la Comunidad. Entre ellos cabe destacar: la ampliación de las actividades del Banco Europeo de Inversiones a América Latina, solicitada por nuestra región y firmemente apoyada por España y Portugal, a través de la reciente decisión del Consejo que fija el marco de la actuación efectiva del BEI en los países con los que la CE ha celebrado acuerdos de cooperación, así como la fijación de un monto específico para proyectos latinoamericanos; la autorización del Consejo de Ministros para iniciar la negociación de Acuerdos de Cooperación con el Grupo Andino y MERCOSUR, la dotación de recursos a la "Facilidad ECIP" que favorecerá la creación de empresas conjuntas mediante el aporte de capital de riesgo comunitario; la puesta en marcha de un programa piloto orientado a la formación de administradores del sector público y a las necesidades de los empresarios de América Latina, incluyendo la creación de "Eurocentros de Formación Empresarial" de carácter regional; el inicio del programa piloto trienal de formación, información y sensibilización sobre los procesos de integración regional y la próxima creación en Montevideo de un Centro Regional a esos fines; y la fijación de una estrategia común para el establecimiento de regímenes de intercambio de tecnología, cooperación industrial y fomento de la inversión, que incluye la ampliación a cuatro años, para los países de la región, del Sistema Piloto Tecnológico de Información (TIPS) y el establecimiento de enlaces garantizados con las redes comunitarias de empresas existentes a fin de facilitar intercambio de informa-

ción y encuentros sectoriales entre empresas de ambas regiones.

También existen iniciativas españolas de diferentes procesos de desarrollo, tales como:

—El Fondo de Garantía Europeo, orientado a facilitar una solución al problema de la deuda externa;

—El Programa Iberoamericano de Ciencia y Tecnología (CYTED-D), como instrumento para mejorar la productividad y competitividad mediante el desarrollo de proyectos de innovación industrial en forma conjunta entre empresas y centros tecnológicos de los países latinoamericanos.

—El Centro Internacional de Patentes en Lengua Castellana (extensible a lengua portuguesa), cuyo objetivo es optimizar la utilización de la documentación de patentes redactadas en esta lengua.

—El proyecto de creación de una red con la región latinoamericana (IBERTEC) que permite la difusión efectiva y la explotación ágil de tecnologías innovadoras y la iniciativa para difundir las políticas industriales que se están desarrollando en las áreas de diseño, calidad y tecnología.

—Los acuerdos de Garantía Recíproca de Inversiones, que pueden ser instrumentos útiles para favorecer las inversiones en la región.

Como complemento de todo ello, cabe señalar la ampliación y mejor utilización de los flujos oficiales de asistencia técnica y ayuda concesional, en lo que debe destacarse los Tratados de Cooperación y Amistad y los Acuerdos económicos firmados por España con diversos países latinoamericanos que movilizan un importante volumen de recursos financieros, así como el esfuerzo realizado en el ámbito del Club de París en los procesos de renegociación de la deuda externa oficial. En el caso

de Portugal, cabe mencionar el nuevo Convenio de Cooperación suscrito con Brasil, así como otros acuerdos complementarios destinados a fomentar el comercio y las inversiones entre ambos países.

1. Nuevas perspectivas de cooperación

La primera Cumbre Iberoamericana, realizada en Guadalajara el 18 y el 19 de julio de 1991, acordó un importante conjunto de definiciones políticas y de principios que fundamentarán la acción de la comunidad de países iberoamericanos, así como una serie de objetivos y acciones precisas en diversos campos, incluyendo el económico y social (es el caso, entre otros, del Fondo Iberoamericano para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas, el establecimiento de una organización empresarial iberoamericana, la atención de los problemas de salud y el mejoramiento de las infraestructuras para la prevención y control de enfermedades endémicas o epidémicas, como el caso del cólera); el área de la educación y la cultura (notablemente el Mercado Común del Conocimiento), así como otros temas internacionales de interés común prioritario para la región, tales como la Ronda Uruguay, el problema de la deuda externa, el medio ambiente, el narcotráfico, los derechos humanos, el fortalecimiento de la democracia, etc.

Respecto al Fondo para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas, cabe destacar que, gracias al auspicio del señor Presidente de Bolivia —quien además ha ofrecido a la ciudad de la Paz como sede del Fondo—, se ha adelantado la preparación de un proyecto de convenio constitutivo con el objeto de presentarlo a la II Cumbre Iberoamericana para su adopción, lo

que tendría un significativo simbolismo por coincidir con el V Centenario del Encuentro de Dos Mundos.

Las acciones acordadas en la Cumbre de Guadalajara, impulsada por la Conferencia Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno y mediante la coordinación institucional a través del Grupo de Río, la acción del GRULA en Bruselas y la participación de los organismos regionales competentes, pueden dar un nuevo sentido y contenido a la comunidad iberoamericana, tanto en lo interno como en su accionar internacional.

El análisis efectuado en los capítulos precedentes del presente documento no sólo confirma la vigencia de los acuerdos de la Declaración de Guadalajara sino que permite identificar algunas líneas de acción adicionales:

1. Los Jefes de Estado o de Gobierno, participantes en la Segunda Cumbre Iberoamericana, podrían encomendar a sus representantes ante el Comité de Desarrollo del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, la preparación oportuna de iniciativas concretas con miras a la reunión que dicho Comité realizará en la primavera de 1993, para definir las alternativas y acciones específicas que pudieran emprenderse para movilizar corrientes de recursos provenientes de las diferentes fuentes de financiamiento internacional hacia América Latina. En este contexto, las condiciones actuales de la economía internacional y las nuevas perspectivas de crecimiento dinámico de las economías latinoamericanas, plantean la conveniencia de apoyar decididamente una adecuada reposición de los recursos de los organismos financieros internacionales que refuerce su papel fundamental

de instituciones promotoras del desarrollo.

2. La Conferencia Cumbre Iberoamericana podría, asimismo, pronunciarse políticamente sobre la imperiosa necesidad de que la Ronda Uruguay concluya pronta y satisfactoriamente y, en ese sentido, dirigir a los demás países participantes un mensaje que coadyuve a superar los obstáculos que vienen impidiendo alcanzar ese objetivo compartido. Igualmente, los Jefes de Estado y de Gobierno Iberoamericanos podrían promover que el vínculo deuda-comercio-financiamiento, establecido en la Declaración de Punta del Este, tenga una consideración práctica a través de los foros pertinentes.

3. Apoyar el proyecto de cooperación del SELA con la Comisión de la Comunidad Europea, en proceso de concertación, destinado a estudiar en profundidad y difundir entre los países de la región las normas técnicas de la Comunidad Europea y contribuir a las innovaciones tecnológicas necesarias para cumplirlas, a fin de evitar obstáculos técnicos a las exportaciones latinoamericanas. Con el mismo objeto, dicho proyecto podría incluir las reglas comunes sobre competitividad que entrarán en vigor próximamente en la CE, así como apoyar la elaboración de estándares internacionales convenidos multilateralmente en la Organización Internacional de Normas (ISO).

4. Promover la convergencia y trabajo mancomunado entre el Programa Bolívar de Integración, Innovación y Competitividad Industrial y el Programa Iberoamericano de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo CYTED-D, para que, entre otras tareas, establezcan "un proyecto de desarrollo tecnológico destinado a fortalecer la capacidad de generación de innovaciones para reforzar la competi-

vidad industrial y la exigencia social", dando así contenido al compromiso que sobre el Mercado Común del Conocimiento establece la Declaración de Guadalajara.

5. Vincular las operaciones del Centro Internacional de Documentación de Patentes en Lengua Castellana (extensible a la lengua portuguesa), próximo a ser formalizado, con el Foro Regional de Propiedad Intelectual que viene funcionando a nivel de América Latina, a fin de complementar sus actividades y desarrollar programas conjuntos.

6. Dentro del Programa del SELA con la Comisión de la Comunidad Europea sobre América Latina y microregiones, sería conveniente que España y Portugal coadyuvaran a la identificación de los sectores y ramas de la producción en que podrían iniciarse vínculos empresariales de cooperación e inversión entre los países de América Latina y las distintas regiones autonómicas a fin de aprovechar al máximo las posibilidades que ofrece la cooperación iberoamericana. Como complemento de lo anterior, sería conveniente establecer un programa especial de capacitación para la pequeña y mediana empresa latinoamericana.

7. En el terreno financiero y de la promoción de inversiones, sería atractivo y útil acercar más a las autoridades e inversionistas de España y Portugal a las instituciones financieras públicas y privadas de América Latina, a fin de establecer programas comunes de gestación, preinversión y financiamiento de proyectos. La celebración de la Reuniones de Presidentes de Organizaciones Empresariales Iberoamericanas contribuye a generar un marco eficaz de acercamiento y promoción de actividades productivas de interés común. En ese sentido, se sugiere convocar a la

realización de un Seminario Iberoamericano para la Promoción de Inversiones, con la participación de empresarios, entidades de financiamiento públicas y privadas e instituciones financieras internacionales, regionales y subregionales, en el segundo semestre de 1992, lo que constituiría una oportunidad singular para generar proyectos y actividades económicas de beneficio compartido para la comunidad iberoamericana.

8. Dada la coincidencia de objetivos y políticas en los procesos de ajuste, reestructura-

ción económica y convergencia a nivel iberoamericano, sería importante crear un programa de intercambio de experiencia sobre la aplicación de dichas políticas entre las entidades pertinentes de España y Portugal y de América Latina, con la participación del Centro Latinoamericano de Administración para el Desarrollo (CLAD), la CEPAL y el Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES).

9. Como resultado de la apertura del comercio exterior y de la propia actividad productiva

nacional, se hace necesario contar con políticas e instrumentos idóneos que aseguren la competencia leal de los agentes económicos y que protejan a la sociedad en general y al consumidor en particular. Por ello, se recomienda establecer un programa iberoamericano de intercambio de experiencias y de información, sobre mecanismos que garanticen la existencia de una competencia adecuada, acorde con las exigencias de cada país.

Reportes sobre la Iniciativa para las Américas

Secretaría Permanente del SELA

Con el propósito de mantener bajo seguimiento el desarrollo de la Iniciativa para las Américas, formulada por el Presidente de los Estados Unidos, George Bush, la Secretaría Permanente del SELA comenzó a elaborar un boletín de actualización, denominado "Reporte sobre las Iniciativas para las Américas" que envía por fax a los gobiernos de los 27 países miembros de la institución, con una periodicidad habitualmente quincenal.

En la presente edición se reproducen los boletines comprendidos entre abril y junio de 1992.

Nº 22 - 8 de abril de 1992

Comercio

En México, Canadá y Estados Unidos está circulando un borrador del Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA). El texto se filtró a través de organizaciones ambientalistas, las cuales continúan oponiéndose a un acuerdo comercial que, en su opinión, da prioridad al crecimiento económico en detrimento de la protección del medio ambiente. El documento ofrece la primera aproximación global, aunque tentativa, a lo que el convenio trilateral podría abarcar.

El proyecto está constituido, fundamentalmente, por el llamado "Componente Dallas", elaborado por los negociadores para sus deliberaciones en febrero. Algunas áreas del acuerdo ya habían sido acordadas para ese momento, pero el texto objeto de diferencias está encerrado entre corchetes. Algunos capítulos tienen más corchetes que otros. Por ejemplo, virtualmente todo el capítulo sobre inversiones se encuentra entre corchetes. Aunque las negociaciones han indudablemente avanzado más

allá del proyecto de texto en algunos temas, el documento brinda detalles en cuanto a la forma que adoptaría el acuerdo. Entre los puntos más relevantes destacan los siguientes:

* No se han dilucidado las disposiciones relativas a la solución de diferencias. Las partes coinciden en el establecimiento de una Comisión de Comercio de Norteamérica, pero no han tomado decisión alguna en cuanto a la jurisdicción y los poderes exactos de la misma.

* Existe un acuerdo significativo en torno a las disposiciones del NAFTA sobre los derechos de autor y marcas comerciales, pero subsisten los desacuerdos en cuanto a las patentes, los dibujos y modelos para semiconductores y los secretos comerciales, así como sobre las disposiciones relativas a la observancia de los derechos de propiedad intelectual.

* El capítulo sobre salvaguardias contemplaría una "vía global" (global track), en virtud de la cual los países miembros del acuerdo se eximirían entre sí de la aplicación de acciones de cláusula de salvaguardia que se aplican a todos los otros países, y una "vía bilateral" para los casos que surjan del NAFTA.

* Gran parte del capítulo sobre servicios está en corchetes, y las partes no han decidido nada "sobre la estructura de [estas] disposiciones".

* El capítulo sobre agricultura revela posiciones divergentes en materia de liberalización de aranceles y cuotas. La propuesta de México establece contingentes preferenciales de importación para los productos agrícolas (o tasas arancelarias preferenciales, si la Ronda Uruguay resulta en una arancelización de cuotas).

Las negociaciones no han concluido. No existe acuerdo aún sobre si el NAFTA debería ser terminado y ratificado antes

de que finalice la Ronda Uruguay y se celebren las elecciones presidenciales en Estados Unidos. Varias secciones del proyecto del NAFTA parecerían depender de los términos que se empleen en las conversaciones del GATT. Por ejemplo, el capítulo dedicado a las normas indica que los negociadores no estaban seguros de esperar los resultados de los acuerdos multilaterales para luego realizar una referencia cruzada en el acuerdo trilateral, o simplemente crear su propio texto sobre normas.

Reducción de Deuda

Persiste la incertidumbre en torno a las perspectivas de una nueva legislación sobre reducción de deuda. El 1 de abril, el Presidente Bush firmó una nueva Resolución de Continuación que mantiene los niveles actuales de gasto en los programas de asistencia externa. La nueva medida, que es ahora la Ley Pública 102-266, no contempla nuevas reducciones de deuda en el contexto de la IPA ni ningún otro programa relacionado con la Iniciativa. La 102-266 durará lo que queda del año fiscal 1992, que cierra el 30 de septiembre. El Congreso no ha tomado ninguna acción en relación con lo que pretendía ser la medida de asignaciones de ayuda externa para el AF1992 (H.R.2621). Este proyecto de ley contempla nuevas reducciones de deuda en el marco de la IPA, pero ha sido frenado por una disputa relacionada con garantías de préstamos para proyectos habitacionales en Israel. Es posible que nunca se promulgue este proyecto del AF1992, y que el Congreso en su lugar retome los temas de la asistencia externa cuando considere el proyecto de ley del AF1993.

Así como el fracasado proyecto de ley del AF1992 ha sido domi-

nado por las preocupaciones en torno a las disposiciones relativas a los préstamos a Israel, es probable que la atención del Congreso se centre en la solicitud que para el AF1993 se ha hecho de nueva ayuda para Rusia y otras repúblicas de la extinta Unión Soviética. Los demócratas del Congreso supuestamente han acordado apoyar el nuevo paquete de ayuda, si el Presidente Bush conviene no hacer de este respaldo un tema de campaña durante la temporada de elecciones. La asistencia externa es por tradición un tema de poca popularidad, situación que se ha acentuado este año por la recesión y una tendencia aislacionista en la opinión pública. Incluso si los demócratas liberales cumplen con este compromiso, no hay garantía de que los republicanos conservadores respalden el proyecto de ley. El proyecto de la ley de asignaciones del AF1993 no ha sido introducido aún, pero se espera que sea patrocinado en mayo o junio. La Cámara de Representantes por lo general estudia los proyectos de la ley de asignaciones de ayuda externa en junio, actividad que realiza el Senado en algún momento del verano. De promulgarse el proyecto de la ley del AF1993, incluidas las disposiciones sobre la IPA, aportaría fondos para las reducciones de deudas a partir del 1 de octubre de 1992. En estos momentos es sumamente prematuro aventurar una predicción sobre si el proyecto de ley del AF 1993 tendrá más éxito que el del AF1992.

Nº 23 - 27 de abril de 1991

Comercio

El 23 de abril, el Presidente Bush pronunció un discurso sobre las relaciones comerciales interamericanas ante el Foro de las

Américas. En su alocución, reiteró la importancia que Estados Unidos otorga a la Iniciativa para las Américas y el NAFTA, además de su oposición al proteccionismo, mas no asumió ninguna nueva iniciativa. El Presidente abordó brevemente las preocupaciones relativas a la posible no conclusión de las conversaciones sobre el NAFTA este año. Manifestó que: "Ahora bien, quizás hayan escuchado a algunos insinuar que la política impondrá un retraso en la conclusión del Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica hasta después de las elecciones. Pues yo he de decirles que entre esas voces no está la mía. El momento y la oportunidad son ahora. Yo he girado instrucciones a nuestros negociadores para que aceleren el proceso. Pienso que podemos concluir un acuerdo sólido y sensato antes de las elecciones, y quiero estampar mi firma sobre un buen acuerdo tan pronto esté listo".

No obstante, el Presidente no mencionó fechas precisas para dar por terminadas las deliberaciones sobre el NAFTA, ni hizo ningún anuncio novedoso. Los observadores no coinciden en cuanto a si el NAFTA posiblemente sea concluido y ratificado este año, o definitivamente pospuesto para después de la elecciones.

El Presidente también mencionó otros aspectos de la IPA. Destacó el poco progreso alcanzado en los planos de reducción de deuda de la Iniciativa en los siguientes términos:

"Para apoyar a los reformistas —y entender la nueva y esperanzadora visión de América Latina— el Congreso de Estados Unidos debe cumplir con sus responsabilidades. Yo solicité al Congreso que tomara medidas, que desde hace tiempo debieron tomarse, y autorizara la asignación de \$310 millones en este

año fiscal para la Iniciativa para las Américas. Con esa cantidad, podríamos eliminar más de \$1000 millones de las deudas oficiales del hemisferio y generar millones de dólares para preservar el medio ambiente. Pero el Congreso se ha negado a aprobar fondos para estos fines". La crítica al Congreso pone de manifiesto un de los temas que el Presidente enfatizará durante la próxima campaña electoral. Se espera que denuncie al órgano legislativo por no aprobar muchas de sus iniciativas nacionales e internacionales.

Inversiones

La Junta de Gobernadores del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) celebró su reunión anual entre el 6 y el 8 de abril en Santo Domingo, en la cual se discutieron las prioridades crediticias de la institución para el próximo año. La Junta aprobó una serie de resoluciones que podrían tener un significativo impacto en los futuros préstamos sectoriales de inversión de la IPA.

De acuerdo con un vocero de el BID, el Banco ha estado satisfecho con los resultados del programa de préstamos sectoriales. Los préstamos para sectores de inversión son aquellos no vinculados a proyectos específicos, sino que están destinados a una amplia gama de necesidades que surgen como consecuencia de los intentos de un país por reformar su economía. Sin embargo, debido a posiciones encontradas sobre la política crediticia del BID, éste había limitado sus préstamos sectoriales al 25% de su presupuesto. Muchos funcionarios del BID quisieran aumentar los gastos por concepto de préstamos sectoriales, pero no están seguros de cómo lograrlo en estos momentos. La alternativa consiste en: reducir los préstamos en

otras áreas o aumentar los recursos de capital del Banco. En la reunión, la Junta acordó elaborar un estudio que ha de concluirse en septiembre de este año, sobre las formas de aumentar los recursos del Banco. La salida más probable para obtener capital fresco sería aceptar mayores contribuciones de sus miembros no regionales, como la Comunidad Europea, Israel y Japón. Se piensa que los miembros no regionales respaldarían un aumento de sus contribuciones, pero que a cambio buscarían obtener mayor posibilidad de opinar en materia de política de préstamos del Banco. Ello podría generar cierto grado de tensión entre los miembros regionales y no regionales en cuanto a la asignación de capital para los préstamos sectoriales. Por lo general, los miembros no regionales prefieren los préstamos para proyectos a los préstamos regionales, en parte debido a que los primeros abren posibilidades para sus exportaciones. Este es uno de los temas que probablemente serán discutidos en el nuevo estudio. Argentina, Costa Rica, El Salvador, Paraguay y Uruguay son aparentemente los cinco candidatos con mayores posibilidades de obtener préstamos sectoriales en el marco de la IPA en 1992. No se han dado a conocer las cifras exactas en cuanto al volumen de tales préstamos. Un funcionario del Banco manifestó que el crédito para Argentina podría ser bastante grande, de acuerdo a los parámetros del BID. La presencia de Paraguay en la lista merece nota aparte, ya que este país rechazó recientemente un programa de reestructuración del FMI. El gobierno de Paraguay presuntamente expresó que el programa constituía un "tratamiento de shock" innecesariamente duro, en vista del progreso que había alcanzado

ese país en sus reformas. Según un funcionario del BID, el rechazo del plan del FMI quizás no detenga la solicitud de Paraguay para un préstamo sectorial del BID, pero podría desacelerar el proceso de aprobación. El Banco exigirá a Paraguay que instrumente un plan aprobado por el BID antes de otorgar el préstamo sectorial.

Nº 24 - 5 de mayo de 1992

Es probable que Estados Unidos y Chile comiencen muy pronto el proceso formal de negociación de un acuerdo de libre comercio. Sin embargo, no se ha decidido si la Administración Bush solicitará de inmediato al Congreso la facultad para iniciar dichas negociaciones, y si las conversaciones serán sostenidas como una adhesión de Chile al Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA).

La administración Bush convino hace ya tiempo en que Chile sería el próximo país con el cual Estados Unidos negociarían un ALC, bajo los auspicios de la IPA, pero persisten divisiones internas en cuanto al momento en que han de iniciarse estas conversaciones. El Departamento de Estado y el Departamento del Tesoro abogan por un pronto inicio, el cual sería anunciado cuando el Presidente Aylwin visite Washington del 13 al 15 de mayo, al tiempo que la Oficina de la Representante Comercial de Estados Unidos (USTR) adopta un enfoque más precavido. La USTR sostiene que ni la Ronda Uruguay ni las negociaciones sobre el NAFTA han concluido, por lo que sería prematuro emprender una nueva iniciativa en estos momentos.

Los principales defensores de un pronto inicio son el Secretario de Estado, James Baker, El Secretario de Estado Adjunto

para Asuntos Económicos y Comerciales, Eugene McAllister, y el Subsecretario del Tesoro, David Mulford. El Departamento de Estado argumenta que los recientes acontecimientos suscitados en Perú y Venezuela subrayan la importancia de demostrar el compromiso de Estados Unidos con las metas de la IPA. Ejercer presión en favor de esta iniciativa es también parte de un esfuerzo reciente emprendido por el Departamento de Estado para recuperar algo de la influencia que ha perdido en materia de política comercial. (El Departamento estuvo a cargo de las negociaciones comerciales hasta 1962, cuando se creó el organismo predecesor del USTR para "separar la política del comercio"). El Departamento del Tesoro apoya el inicio de negociaciones para un ALC con Chile, como complemento a las reformas que en el ámbito de la deuda y materia fiscal ha emprendido en dicho país. El Tesoro se muestra tan favorable al inicio de las negociaciones, que el Subsecretario Mulford estaba listo para anunciar, en un discurso pronunciado el 24 de abril, el inicio de las conversaciones en un plazo de dos meses. Esta parte del discurso fue eliminada a solicitud de funcionarios de la Casa Blanca, pero los periodistas obtuvieron copias del borrador original. Esto generó una confusión, ya que algunos periódicos informaron sobre las observaciones de Mulford a partir de su discurso original. Si el Presidente Bush formara filas con el Departamento de Estado y el Tesoro, la decisión sería remitida al Congreso. De conformidad con las disposiciones de aprobación expedita para una rápida ratificación de acuerdos comerciales, los comités de comercio del Congreso pueden revisar cualquier

plan de inicio de conversaciones para un nuevo ALC. La ley obliga al Presidente a informar al Comité de Medios y Arbitrios de la Cámara de representantes y al Comité de Finanzas del Senado con sesenta días legislativos de antelación al inicio de las nuevas negociaciones. Los Comités tienen, en este plazo, el poder de negar el uso de los procedimientos de aprobación expedita para las negociaciones propuestas. Representantes de la Administración se reunieron con miembros de estos comités durante la semana pasada, con el fin de sondearlos en cuanto a la posibilidad de comenzar las negociaciones. No existen indicios definitivos hasta ahora sobre si los comités estarían dispuestos a aprobar la solicitud. Es práctica establecida en la política comercial de Estados Unidos que el Congreso solicite un tipo de *quid pro quo* a cambio de su apoyo a cualquier solicitud presidencial en el ámbito comercial. No está claro aún si los comités fijarán un precio para dar su consentimiento en estos momentos y cuál sería ese precio.

Si se toma la decisión de emprender conversaciones entre Estados Unidos y Chile, existe otro importante aspecto sobre los procedimientos que han de resolverse. Aún no se ha decidido si las negociaciones de un futuro ALC habrán de ser manejadas como adhesiones al NAFTA o bien como acuerdos distintos. Los negociadores estadounidense pretenden proponer en las conversaciones del NAFTA la inclusión en el acuerdo de la disposición sobre adhesión, también conocida como "cláusula de adhesión" (*docking clause*), la cual permitiría el ingreso de nuevos países al club de libre comercio. La ventaja principal de esta cláusula reside en que permitiría extender la liberalización comercial a lo largo de toda

la región, evitando así la negociación de diferentes acuerdos a nivel bilateral (el llamado modelo "eje y aspa"). Bajo esta última modalidad, Estados Unidos podría concluir acuerdos separados con, por ejemplo, Argentina y Colombia, sin que éstos tuviesen libre acceso al mercado de cada cual.

Existen algunos aspectos no resueltos en torno a esta cláusula. Entre ellos destacan el problema de si una cláusula de adhesión podría restringir la gama de temas de una negociación (por ejemplo, ¿podría plantearse una discusión con Chile si éste no fuese incorporado al NAFTA?), o bien si las nuevas conversaciones podrían modificar los términos del NAFTA para los signatarios originales (por ejemplo, ¿podrían Estados Unidos o México buscar nuevas concesiones mutuas al negociar con Chile?), y qué tipo de procedimiento de ratificación se contemplarían para los nuevos acuerdos.

Estos elementos se complicarán aún más si las conversaciones con Chile comienzan antes de la conclusión de las negociaciones del NAFTA. Algunos observadores consideran que el nuevo esfuerzo para iniciar deliberaciones entre Estados Unidos y Chile pretende, en parte, aumentar la presión para que terminen las negociaciones del NAFTA. Si éstas concluyen pronto y contemplan una cláusula sobre adhesión, México podría sentarse en la mesa de negociaciones con Chile (ello suponiendo que tanto Chile como México desean proceder de esta manera). Si las conversaciones sobre el NAFTA continúan y comienzan las negociaciones con Chile, México tendrá entonces poco que decir en la conformación del nuevo acuerdo.

Nº 25 - 25 de mayo de 1992

Comercio

El debate en torno al momento en que han de celebrarse las negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre Chile y Estados Unidos finalizó justo antes de la llegada del Presidente de Chile, Patricio Aylwin, a Estados Unidos. Hasta entonces había habido un encendido debate con la Administración Bush, en el cual los departamentos de Estado y del Tesoro habían urgido que las negociaciones comenzaran incluso antes de que concluyeran las conversaciones sobre el NAFTA (véase Reporte Nº 24). Esta propuesta fracasó cuando el Consejo de Política Económica (a nivel de Gabinete) decidió posponer las deliberaciones con Chile hasta después de terminadas las negociaciones del NAFTA.

La decisión estadounidense se dio a conocer en una declaración emitida por la Casa Blanca el 13 de mayo. En ésta se señala que el Presidente Bush y el Presidente Aylwin "reafirmaban su compromiso común con el libre comercio en todo el hemisferio", y que Estados Unidos "pretende negociar un amplio acuerdo de libre comercio con Chile una vez terminadas las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica". La declaración señala también que Bush "pretende enviar una notificación al Congreso, de conformidad con los procedimientos de aprobación expedita, cuando llegue ese momento". En otras palabras, no se pedirá a los comités de comercio del Congreso que aprueben o rechacen los planes previstos para las negociaciones de un ALC con Chile hasta tanto no hayan concluido las negociaciones trilaterales. La Casa Blanca no decidió hasta

el 11 de mayo pasado si apoyar o no el inicio inmediato de las negociaciones para este ALC. El gobierno chileno había emprendido una vigorosa campaña en Washington, fundamentalmente en los departamentos de Estado y el Tesoro, para persuadir al Presidente Bush de permitir el pronto inicio de un ALC con Chile. Los esfuerzos chilenos encontraron eco en el Tesoro, dado que el Subsecretario Mulford es un ferviente defensor de Chile, pero a la postre fueron menos exitosos en el Departamento de Estado. Este estuvo al principio a favor de la propuesta, pero —por razones aún no muy claras— el Secretario de Estado, James Baker, insistió en que ni él ni ninguno de sus asistentes de alto rango podría asistir a la reunión del Consejo de Política Económica (EPC) que tendría lugar el 7 de mayo. La reunión fue entonces postergada para el 11 del mismo mes. Al mover la fecha de tan importante reunión tan cerca de la visita de estado del Presidente Aylwin (13-15 de mayo), se hacía muy difícil que el Gabinete actuase apresuradamente en un asunto de tanta importancia. Incluso así, el Subsecretario de Estado, Lawrence Eagleberger, asistió a dicha reunión en representación del Departamento de Estado en lugar de Baker; otros organismos (Agricultura, Comercio, Tesoro, USTR y el Consejo Nacional de Seguridad) fueron representados por sus respectivos jefes. Sin el decidido apoyo del Departamento de Estado, el Secretario del Tesoro aparentemente se encontró solo en su apoyo al ALC con Chile. Como consecuencia de ello, el EPC recomendó que el Presidente Bush "diga SI al concepto y NO al momento", según palabras de un funcionario de la Oficina de la Representante Comercial (USTR).

Reducción de Deuda

Entre el Congreso y la Administración Bush se ha entablado una disputa política en torno a cuál de las dos partes tiene más culpa por el lento ritmo del proceso de asignación de los fondos para el programa de reducción de deuda de la Iniciativa para las Américas (IPA). La pelea entre demócratas y republicanos se inició tras el discurso que el Sub-secretario del Tesoro, David Mulford, pronunciara en la conferencia anual del BID, a principios de abril. En su alocución, Mulford culpó a los demócratas del Congreso por retrasar las autorizaciones y asignaciones para este programa. Los demócratas objetaron las palabras de Mulford y expresaron sus puntos de vista en términos claros. Aunque este impasse podría retrasar aún más la obtención de los fondos para la IPA, significa que se está haciendo algo por retomar nuevamente la Iniciativa. El tema surgió durante una audiencia que sostuvo el Subcomité de Política Financiera y Monetaria Internacional del Comité de Banca del Senado el 12 de mayo. La audiencia fue convocada para analizar un informe del Departamento del Tesoro sobre las tasas de cambio y no para discutir la IPA. Pero el Presidente del Subcomité, Paul Sarbanes (Demócrata por Maryland), aprovechó la oportunidad para expresar sus inquietudes al Subsecretario Mulford, a quien dijo: Me permito ahora citar [su] discurso [ante el BID]... "Los demócratas del Congreso no han estado dispuestos a aprobar mucha de las prioridades del Presidente Bush, lo que en este caso ha ido en detrimento de América Latina y el Caribe". Pues esa aseveración es totalmente falsa. De hecho, han sido los republicanos del Congreso

quienes no han apoyado los esfuerzos de la administración a esta área. La Administración misma no presionó en favor de la legislación sobre Autorización de Asistencia Externa al nivel de la Cámara de Representantes cuando la misma fue derrotada... No entiendo cómo puede usted asistir a un foro internacional de esta naturaleza y referirse en esos términos a lo que viene a ser un vulgar asunto de política interna.

Mulford intentó defender sus declaraciones en la audiencia, y dijo que los latinoamericanos "querían alguna explicación de por qué Estados Unidos no hacía sus aportes a la Iniciativa" a lo que Sarbanes respondió: "Esta bien. Usted tiene problemas con el Congreso; pero el elemento que le está dando problemas en el Congreso es el elemento republicano, no los parlamentarios demócratas, como usted señala en su alocución".

El Presidente del Subcomité de Asignaciones para Operaciones Externas, Financiamiento de las Exportaciones y Programas Conexos de la Cámara de Representantes, David Obey (Demócrata por Wisconsin), manifestó sus objeciones en términos incluso más duros. Obey escribió una mordaz carta a Mulford el 8 de mayo, y le recordó a Mulford los votos emitidos el 1 de abril en una resolución de continuación de la asistencia externa para el año fiscal 1992. Los demócratas votaron en favor de la aprobación de esta propuesta (con 188 a favor y 60 en contra), mientras que los republicanos la apoyaron por un margen de apenas 87 a 70. La resolución fue a la postre aprobada sin ningún financiamiento para la IPA (véase el Reporte N° 22). La misiva de Obey concluía con la siguiente frase:

Mediante la presente, solicito a

usted realizar los trámites necesarios para que yo pueda intervenir en la próxima reunión del BID y corregir en ese mismo foro su desmedido sin sentido. Su diatriba contra los demócratas del Congreso es algo que bien habría podido esperar de alguien tan ignorante como [el candidato presidencial republicano] Pat Buchanan, mas no de alguien como usted. Debe usted a mi persona, a la dirigencia demócrata y a los demócratas de mi subcomité una disculpa pública.

La resolución de continuación a la que Obey hacía referencia representó la última oportunidad en el año fiscal 1992 para aprobar fondos para el programa de reducción de deuda de la IPA. Los demócratas ahora dicen en privado que si el mismo Secretario de Estado, James Baker, hubiera pedido al Congreso aprobar los fondos para la IPA con la resolución, la mayoría de los legisladores lo habrían hecho. Sin embargo, el electorado estadounidense se opone por lo general a todo lo que tenga que ver con asistencia externa y el alivio de la deuda, siendo estos temas particularmente sensibles en épocas de recesión y en un año electoral. Preocupa a los demócratas el arriesgarse a recibir ataques de retadores republicanos en las elecciones de noviembre por apoyar a la iniciativa de ayuda externa del Presidente Bush. Esperaban que el secretario Baker les brindara la "excusa" política al hacer una declaración resuelta en favor de la propuesta y un llamado al bipartidismo. Los demócratas sostienen que el hecho de que Baker no vinculara su prestigio a la solicitud de financiamiento de la IPA aumentó las sospechas de aquéllos acerca de la existencia de un futuro sabotaje político. Este acre enfrentamiento podría poner en peligro las perspectiva

de la IPA, pero se están haciendo esfuerzos para evitar los daños. Según fuentes del Congreso, el Representante Doug Bereuter (Republicano por Nebraska) podría promover una enmienda a un proyecto de Ley de Comercio no vinculado a la IPA, en pro de la Iniciativa. La "Ley de Generación de Empleos mediante Exportaciones de 1992" (H.R.4996), que autorizaría nuevamente y ampliaría ciertos programas de ayuda a las exportaciones, está actualmente siendo discutida en el Comité de Asuntos Externos de la Cámara de Representantes. El Comité en pleno planea sostener una sesión de revisión del proyecto en la semana del 25 de mayo. Supuestamente, Bereuter está estudiando una enmienda al proyecto de ley que autorizaría fondos para los planes de reducción de deuda de la IPA. De aprobarse la enmienda y promulgarse la ley, todavía sería necesario aprobar una ley de asignación que realmente aportase el dinero necesario para financiar el programa de reducción de deuda. El congresista no confirmó ni negó que esté planeando promover tal propuesta.

Nº 26 - 15 Junio de 1992

El Subcomité de Asignación de Fondos para Operaciones en el Exterior de la Cámara de Diputados tomó una decisión que afectó las disposiciones de reducción de deuda e inversión de la Iniciativa para las Américas (IPA) durante una sesión "mark up" el 12 de junio. La reunión, la cual iba a iniciar el proceso de formulación de la legislación para asignaciones de fondos para los programas de asistencia externa para el año fiscal 1993, tuvo lugar en una atmósfera acrimoniosa. Como se detalla a continuación, el subcomité no admitió fondos para la reducción de la deuda y recortó la contri-

bución de los EE.UU. al Fondo Multilateral de Inversiones.

Reducción de la deuda

El Congreso de los EE.UU. todavía no ha aprobado la legislación que autorice aún más reducción de deuda bajo la IPA y tampoco ha asignado fondos para este propósito. El Subcomité de Operaciones en el Exterior enfocó esta última tarea durante su sesión "mark up" del 12 de junio.

El subcomité derrotó, por un pequeño margen, una propuesta que hubiese aprobado US\$4 216 millones en fondos para reducción de deuda para el año fiscal 1993. La propuesta fue rechazada en una votación 7-6 principalmente debido a la oposición del Jefe del Comité, David Obey (Demócrata del Estado de Wisconsin). Como se informó anteriormente (Reporte Nº 25), el Representante Obey objetó fuertemente las opiniones expresadas por el Subsecretario del Tesoro David Mulford durante una reunión del Banco Interamericano. La animosidad personal entre Obey y Mulford se manifestó en un fuerte y desagradable enfrentamiento entre ambos durante una reunión a puerta cerrada del subcomité. Algunos miembros del subcomité hicieron un esfuerzo sin éxito para suavizar estas diferencias y obtener la aprobación de fondos para reducción de deudas. El Diputado Bob Livingston (Republicano de Louisiana) promovió la propuesta del Gobierno, la cual hubiese provisto US\$ 216 millones en reducción de deuda bilateral oficial y US\$ 100 millones para el Fondo de Inversiones Multilaterales para el año fiscal 1993. Los que apoyaban la IPA también prepararon una propuesta alternativa ("fall-back") para ser promovida por el Diputado Bill Alexander (Demócrata de Arkansas). La pro-

puesta de Alexander hubiese logrado un arreglo, suministrando US\$ 121 millones para un plan que permitiera la venta de deuda, dentro del marco de la IPA, habilitada en el mercado secundario en lugar de una reducción directa y de una reprogramación de la deuda. Adicionalmente la propuesta hubiera permitido que el presidente retomara el plan de reducción de deuda si, a su juicio, el plan de venta de deuda tuviese un impacto demasiado fuerte sobre los mercados financieros secundarios globales.

Es posible que una de estas dos propuestas hubiesen podido ser aprobadas por el subcomité si hubiesen tenido el fuerte apoyo del gobierno de Bush. Livingston sí logró hacer participar personalmente al Secretario del Tesoro, Nicholas Brady e igualmente logró que el Encargado de la Seguridad Nacional, Brent Scowcroft llamara al subcomité desde el avión de la Fuerza Aérea Uno (Air Force One) cuando el Presidente volaba a Río de Janeiro, en un esfuerzo por probar la fuerte convicción del Gobierno de que el plan de reducción de deuda de la IPA era esencial. El Secretario de Estado, James Baker, no se unió a este esfuerzo, a pesar de las repetidas solicitudes hechas por Livingston. Baker ni siquiera presentó una carta a los subcomités. Sin la "protección" que hubiese provisto el apoyo de Baker, varios miembros del subcomité no estuvieron dispuestos a tomar el riesgo político de apoyar asistencia externa durante una recesión en un año de elecciones.

El Presidente Obey parece haberle otorgado alta prioridad al rechazar fondos para la IPA. Sabiendo que la votación sería reñida, él estaba dispuesto a llamar al Presidente del Comité de Asignaciones de Fondos, Jamie Whitten (Demócrata de

Texas) para que votara al nivel de subcomité y así asegurar la obtención de suficientes votos para mantener su oposición. Esto no fue necesario debido a un paso en falso a nivel parlamentario por parte de los que apoyaban la IPA. Equivocadamente presentaron primero la propuesta de Alexander, violando de esta manera el principio que establece que las propuestas de transición sólo deben ser sometidas luego de ser derrotada la propuesta inicial. La propuesta Alexander descolocó momentáneamente a Obey, pero el propio Alexander mostró no conocer bien los detalles de ésta cuando Obey preguntó al respecto de la misma. Luego de convencer a su compañero demócrata para que retirara la enmienda, Obey logró juntar 7 votos en contra de la propuesta Livingston.

La próxima oportunidad para conseguir apoyo para fondos de la IPA es el 19 de junio, cuando el Comité de Asignación de Fondos se reunirá para enmendar y aprobar o rechazar el proyecto de ley para asignación de fondos para asistencia externa. Obey acordó trabajar conjuntamente con Alexander esta semana para desarrollar una nueva fórmula conciliatoria para la consideración del comité. Si los dos demócratas llegan a un acuerdo, las probabilidades de que el comité acuerde suministrar ciertos fondos para la reducción de deuda de la IPA aumentarán considerablemente.

Inversión

El Subcomité para Operaciones en el exterior, durante la sesión "mark up" del 12 de junio, también decidió reducir la contribución propuesta por los EE.UU. al Fondo Multilateral de Inversiones. El gobierno había solicitado US\$ 100 millones para el año fiscal 1993, pero el subcomité

sólo aprobó US\$ 75 millones. El nivel de contribución del Fondo Multilateral de Inversiones puede ser reexaminado durante la sesión plenaria "mark up" el 19 de junio.

Nº 27 - 19 Junio de 1992

Existen perspectivas encontradas en cuanto a algún posible progreso en materia de la IPA para este año. Por una parte, son numerosos los desacuerdos entre y dentro de los dos poderes del gobierno estadounidense sobre el ritmo de las negociaciones comerciales y la necesidad de una nueva autorización de reducción de deuda. Estas diferencias tienen que ver con rivalidades institucionales en el poder ejecutivo, disputas partidistas en torno a una nueva asistencia externa, interferencia de iniciativas de política que nada tiene que ver con la IPA, y hasta enfrentamiento de personalidad entre autoridades políticas de los poderes ejecutivos y legislativos. Las posibilidades de retraso aumentan a causa de las próximas elecciones presidenciales y parlamentarias, la persistente recesión de la economía estadounidense y la perenne controversia sobre el déficit del presupuesto federal. Por otra parte, los defensores de la IPA en ambos poderes se esfuerzan por hacer progresar la agenda legislativa del programa. Como se detalla más adelante, esta misma semana estarán estudiándose ciertas iniciativas que autorizarían y asignarían fondos para la reducción de deuda y la contribución de Estados Unidos al Fondo Multilateral de Inversiones (MIF). Existe la posibilidad de que estas propuestas sean plenamente aprobadas antes de que el Congreso suspenda sus sesiones en octubre, pero primero ha de superarse una serie de obstáculos parlamentarios y políticos.

Reducción de deuda

Aunque pronto se cumplirán dos años del anuncio de la IPA, el Congreso aún no ha actuado de manera definitiva sobre el pilar reducción de deuda del programa. En virtud de un acuerdo alcanzado en 1990 entre la Administración Bush y el Congreso, la reducción de deuda debe estar contemplada en el presupuesto. Por lo tanto, al igual que cualquier gasto por concepto de ayuda externa, la reducción de deuda de la IPA debe seguir el proceso legislativo regular para obtener la debida aprobación en un proyecto de ley de autorización, y la aprobación presupuestaria en un proyecto de ley de asignaciones. Estados Unidos amplió el programa de reducción de deuda de la IPA a Chile, Jamaica y Bolivia durante el año fiscal 1991, mas no ha obtenido ni la facultad ni el dinero para el alivio de la deuda en el año fiscal 1992.

Los legisladores han desistido ahora de todo esfuerzo por aprobar proyectos de ley de autorización o asignación para este año fiscal, prefiriendo concentrarse en el año fiscal 1993 (que comienza el 1 de octubre de 1992). Existen actualmente tres medidas diferentes que están siendo discutidas a nivel de comité en la Cámara de Representantes y que autorizarían diferentes tipos de reducción de deuda, amén de dos proyectos de ley distintos para la asignación de fondos.

La autorización para la reducción de la deuda podría ofrecerse como una enmienda a la "Ley de Generación de Empleos a través de las Exportaciones de 1992" (H.R.4996). Este proyecto de ley no está relacionado con la Iniciativa para las Américas, pero constituye un vía útil para el programa. Cuando el proyecto de ley se discuta en plenaria de

la Cámara de Representantes (el debate está programado para los días 17 al 19 de junio), el Rep. Douglas Bereuter (Republicano por Nebraska) tiene intenciones de promover una enmienda para autorizar al Tesoro a negociar la reducción de la deuda y establecer juntas ambientales con el interés resultante en moneda local. La enmienda Bereuter estipula que el principal a una tasa reducida se pague en dólares estadounidenses al Departamento del Tesoro, y también especifica los diversos criterios que deben cumplir los países para optar por la reducción de deuda (por ejemplo, reforma económica, respeto a los derechos de los trabajadores, cooperación en los programas antinarcóticos). La enmienda Bereuter igualmente ampliaría los programas de conversión de deuda por naturaleza para abarcar la conversión de deuda por planes de bienestar infantil y otros programas sociales. Hasta la fecha, no puede determinarse si Bereuter obtendrá una mayoría; el Rep. David Obey (Demócrata por Wisconsin) supuestamente está considerando formular una contrapuesta.

El Rep. Obey está aún más involucrado en el debate sobre la asignación de fondos para el programa de reducción de deuda de la IPA. Obey es presidente del Subcomité de Operaciones Externas del Comité de Asignaciones de la Cámara de Representantes, que recientemente hizo dar un traspié a la asignación de fondos para el programa de reducción de deuda. El 12 de junio, el Subcomité votó en contra de la enmienda del proyecto de ley de asignación de fondos a la ayuda externa para el año fiscal 1993 (H.R.5368), el cual asignaría recursos a la reducción de la deuda no concesional que mantienen los países del Caribe y América Latina con la Commo-

dity Credit Corporation (CCC) y el Exim-Bank. Obey encabezó la oposición a esta enmienda (Reporte N° 26), tanto por razones estratégicas como personales. Al principio apoyó las conversiones de deuda por capital y de deuda por naturaleza, pero no ha respaldado con mucho entusiasmo la IPA. Se ha quejado de que la IPA es inadecuada y que no enfrenta los agobiantes problemas de deuda que tienen los países con la banca comercial.

El pleno del Comité de Asignaciones de la Cámara de Representantes repitió la decisión del Subcomité, cuando el 18 de junio no logró incluir en el H.R.5368 la redacción relativa a las asignaciones para la IPA. Obey presuntamente había planificado negociar con funcionarios del Tesoro en torno a una enmienda sobre reducción de deuda, pero luego optó por abandonar tales esfuerzos cuando resultó evidente que nadie intentaría incluir en el proyecto de ley disposiciones relativas a este punto.

El proyecto de ley de asignaciones de ayuda externa será ahora remitido a la Cámara de Representantes sin que en él se haya incluido monto alguno para la reducción de deuda. El presupuesto de asistencia externa contemplado en el proyecto de ley totaliza ahora \$13.8 mil millones, lo que significa una reducción de los \$15.0 mil millones solicitado por la Administración Bush; cabría esperar que los demócratas se refieran a este recorte como un logro de valor electoral. Es posible que se intente incluir las disposiciones de la IPA en el pleno de la Cámara, pero hasta la fecha, ningún legislador ha dado muestra de pretender hacerlo. Por el contrario, el representante Obey podría proponer una enmienda que recortaría otros \$400 millones del presupuesto. Aún no se ha

fijado la fecha para la discusión del proyecto de ley en el pleno de la Cámara.

Además de los proyectos de ley antes mencionados, el Congreso está considerando que se hagan por separado las autorizaciones y las asignaciones para reducción de deuda por concepto de los programas agrícolas. El 17 de junio, el Comité de Agricultura de la Cámara de Representantes celebrará una audiencia sobre el proyecto de ley del Presidente del Comité, Kika de la Garza, titulado "Ley de la Iniciativa para las Américas de 1991"

(H.R.4059), que éste introdujo en noviembre del año pasado (Reporte Nº 15). Este proyecto de ley facultaría al Presidente a vender con descuento préstamos de la CCC (cuyo monto se calcula aproximadamente en US\$904 millones) de países beneficiarios de la IPA cuyas deudas hayan sido reestructuradas por el Club de París al 1 de enero de 1991. Una vez reestructurados, dichos préstamos serían transformados, en el presupuesto de los Estados Unidos, de "préstamos" a "activos", mecanismo que ha dado lugar a la opinión de que quizá no sea necesario un proyecto de ley de asignación aparte. Esta situación no ha sido plenamente aclarada, aunque la tendencia actual indica que las asignaciones tendrían que realizarse como parte del proyecto de ley de ayuda externa (H.R.5368) explicado en párrafos anteriores. El Subsecretario del Tesoro, David Mulford no se opone al concepto de recompra de deuda, aún cuando preferiría que el mismo se incorporase más como complemento que como sustituto de las cancelaciones de deuda.

Especial mención ameritan dos participantes en el debate. El Gobierno de Jamaica ha pedido a los legisladores incluir una

redacción específica en el proyecto de ley en la que se señale que Jamaica ha de ser el primer país en recibir una reducción de su deuda con la CCC. Dicha deuda, que al parecer es de alrededor de US\$ 65 millones, podría absorber una parte significativa del presupuesto del programa de reducción de deuda de la IPA para el año fiscal 1993. Por su parte, el Subsecretario de Estado para Asuntos Interamericanos, Bernard Aronson, ha estado trabajando tras bastidores en favor de una solicitud especial para El Salvador. Aronson ha solicitado al comité cambiar del 1 de enero de 1991 al 1 de enero de 1992 la fecha para la cual un potencial beneficiario de la IPA debe haber negociado un acuerdo de reestructuración de deuda con el Club de París, obviamente para dar cabida a El Salvador. Aparentemente, Aronson desea que El Salvador sea considerado lo antes posible para la reducción de deuda, como una manera de apuntalar el proceso de pacificación de ese país. Este enfoque podría llevar a algunos legisladores a sostener que el gobierno está utilizando el programa de reducción de deuda de la IPA como una herramienta tradicional de ayuda externa y no como un instrumento para aliviar el peso de la deuda de la región. El Comité no tomó ninguna medida sobre el proyecto de ley en su audiencia del 17 de junio. La reunión de revisión ha sido planificada tentativamente para mediados de julio. La asignación de fondos para la reducción de las deudas concesionales agrícolas, incluidas aquellas otorgadas en virtud de los programas P.L. 480 (Alimentos para la Paz) y GSM-102/103 (garantía de crédito para exportaciones), estaría cubierta en el proyecto de ley de asignaciones para el sector agrícola del año

fiscal 1993. El 9 y 10 de junio, el Subcomité de Organismos de Desarrollo Rural, Agricultura y las agencias pertinentes del Comité de Asignaciones de la Cámara de Representantes sostuvo una reunión a puerta cerrada para revisar este proyecto de ley, pero ha embargado toda información sobre los resultados de la sesión hasta el 25 de junio. Para esa fecha está programada una reunión de revisión del Comité de Asignaciones en pleno. Existe el rumor de que las asignaciones para el programa de reducción de deuda de la IPA fueron incluidas en el paquete, pero no se sabe si esto es cierto, y no existe información disponible sobre el monto que pudo haber sido asignado para este propósito. Existe un tercer proyecto de ley que autorizaría la reducción de deuda en el marco de la IPA. El 18 de junio, el Comité de Banca de la Cámara de Representantes aprobó la "Ley de Desarrollo Internacional, Comercio y Finanzas de 1991" (H.R.3428); dicho proyecto de ley incluye una autorización por cinco años (por un total de \$500 millones) para la contribución de Estados Unidos al Fondo Multilateral de Inversiones, al igual que la autorización para reducir la deuda mantenida con el Exim-Bank. Cabe decir nuevamente que cualquier autorización concedida por el proyecto de ley ha de contar con los fondos correspondientes en el proyecto de ley de asignaciones de ayuda externa. El Senado no ha comenzado aún a discutir este tema. Cualquier legislación que la Cámara de Representantes apruebe se convertirá en ley sólo después de que (a) sea aprobada exactamente de la misma forma por el senado, y (b) sea promulgada por el Presidente. El Senador Richard Lugar (Republicano por Indiana) planea introducir pronto una legislación que perseguiría

los mismo fines que la enmienda Bereuter (discutida en párrafos anteriores).

Inversiones

El Fondo Multilateral de Inversiones recibió un impulso adicional en febrero, cuando Estados Unidos y otros 20 países prometieron hacer aportes para este programa. Estados Unidos es el principal contribuyente, pero el Congreso aún no ha autorizado ni asignado fondos para el abono de capital.

El 18 de junio, el Comité de Banca de la Cámara de Representantes celebró una reunión de revisión de la "Ley de Desarrollo Internacional, Comercio y Finanzas de 1991" (H.R.3428). Entre otros puntos este proyecto de ley contempla la autorización para la contribución de \$500 millones que serían divididos en abonos de \$100 millones por un plazo de 5 años. El avance de este proyecto de ley podría verse detenido por otros temas que son considerados más controvertidos, tales como el aumento de la cuota de Estados Unidos al Fondo Monetario Internacional. Quizás se intente unir este proyecto a otra medida (H.R.4547) que contempla una ayuda de \$12 mil millones para Rusia.

La contribución también enfrenta oposición en el Comité de Asignaciones de la Cámara de Representantes. El proyecto de ley de asignaciones de ayuda externa (H.R.5368), discutida en párrafos anteriores, aportaría sólo \$75 millones para el año fiscal 1993; el recorte fue hecho en el subcomité el 12 de junio (Véase Reporte Nº 26). El pleno del Comité de Asignaciones no restableció los \$100 millones en su reunión de revisión del 18 de junio. De no aprobarse la contribución de Estados Unidos, Japón podría no hacer bueno su compromiso de contribuir con

otros \$500 millones. Funcionarios japoneses supuestamente han dicho a la Administración Bush que su oferta será válida sólo hasta marzo de 1993, por lo que Estados Unidos debe actuar antes de dicha fecha. Se han programado varias reuniones sobre Tratados Bilaterales de Inversión (BIT) para las próximas semanas entre Estados Unidos y Estados Miembros del SELA. Se han fijado también conversaciones con Colombia para el 24 y 25 de junio, mientras que para Barbados se han estipulado los días 8 y 9 de julio. Es posible que los representantes de Costa Rica se reúnan con sus homólogos estadounidenses el 12 y 13 de julio, tras lo cual celebrarían una reunión sobre protección de la propiedad intelectual los días 14 y 15 de julio. Los días 28 y 29 de julio habría una reunión con Jamaica, seguida de una reunión sobre protección de la propiedad intelectual el 28 y 29 del mismo mes. Estados Unidos ha vinculado los BIT a los temas relativos a la propiedad intelectual. Aunque Costa Rica y Jamaica aparentemente han aceptado esta vinculación, Barbados aún no ha programado una reunión formal sobre derechos de propiedad intelectual en conjunción con su reunión sobre el BIT.

Colombia ha iniciado negociaciones con el Departamento del Tesoro sobre un Acuerdo de Intercambio de Información Fiscal (TIEA). Un TIEA no está relacionado directamente con la aprobación del plan de reducción de deuda de la IPA, pero informalmente se ha convertido en uno de los criterios que utiliza el Tesoro para decidir si un país está listo para iniciar negociaciones en dicha área.

Comercio

Las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio de Norteamé-

rica (NAFTA) parecen estar a punto de concluir. Existen indicios de que México, Canadá y Estados Unidos podrían llegar a un acuerdo en julio, y se ha sabido oficiosamente que el Presidente Bush podría, a mediados de julio, comunicar al Congreso su intención de firmar el acuerdo este año. Incluso si las conversaciones sobre el NAFTA concluyen pronto, el Congreso no estudiará la aprobación de la legislación de ejecución este año. La aprobación por vía expedita de esta legislación será uno de los temas clave en 1993.

Algunos o los cuatro beneficiarios de la Ley de Preferencias Comerciales Andinas (ATPA) podrían comenzar a recibir pronto un trato de exención de impuestos en virtud de este programa. La ATPA concedería un beneficio comercial unilateral por diez años a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. No obstante, cada uno de estos países debe primero satisfacer todos los requisitos establecidos en la ley, y no se tiene certeza de si el gobierno estadounidense concluirá si Perú puede actualmente optar como beneficiario. Según un funcionario, ya ha concluido el proceso de revisión interinstitucional, y las recomendaciones han sido enviadas a la USTR, Carla Hills, quien ahora deberá formular su propia recomendación sobre los países que podrían ser beneficiarios de la ATPA, para que luego se produzca la decisión final por parte del Presidente Bush.

La industria privada estadounidense podría también participar más activamente en los temas de comercio e inversión de la IPA. El ex-Senador Howard Baker, quien también se desempeñara como Jefe de Gabinete de la Administración Reagan, ha de anunciar pronto la formación de un "grupo de apoyo" a la IPA, el cual estaría constituido por

altos ejecutivos de negocios de Estados Unidos. Estas personalidades planean reunirse con funcionarios de la Casa Blanca a finales de junio para diseñar una estrategia encaminada a incre-

mentar el interés y el apoyo de la comunidad comercial estadounidense para esta iniciativa. El grupo piensa también movilizar apoyo a la constitución de áreas de libre comercio con América

Latina. De ser posible, el grupo se reunirá además con líderes comerciales de América Latina y el Caribe, con el objeto de alentarlos a trabajar con sus propios gobiernos en favor de la IPA.

Nota

1

En la jerga legislativa de los EE.UU. una sesión "mark up" es aquella en la cual un comité realiza enmiendas y aprueba (o rechaza) un proyecto de ley.

Panorama sobre Integración

SIDALC

Continuando con el compromiso de la Secretaría Permanente del SELA de editar y difundir el Boletín sobre Integración de América Latina y el Caribe, se publica una selección de los artículos emitidos entre abril y junio de 1992. El Boletín es uno de los servicios que proporciona el Sistema de Información y Difusión de los Organismos de Integración y Cooperación de América Latina y el Caribe (SIDALC), constituido por trece instituciones.

SELA

Programa Bolívar: la respuesta regional al desafío tecnológico

Salvador Arriola
Secretario Permanente del SELA

El Programa Bolívar, que opera formalmente desde 31 de marzo de 1992, responde a una atinada iniciativa del Presidente venezolano Carlos Andrés Pérez, con el fin de propiciar la cooperación entre empresas, centros de investigación y entidades públicas y privadas en materia de tecnología.

Sus propuestas se insertan dentro de la clara concepción de América Latina y el Caribe de que el rezago en materia de inversiones y apoyo a los sectores de investigación científica y tecnológica, derivada de una década de crisis económica, debe revertirse aceleradamente. La especialización y la competitividad ya no se rigen, como en el pasado, por las ventajas basadas en mano de obra barata y recursos naturales, ahora depende cada vez más de la conformación de sistemas organizados de eficiencia tecnológica y productiva, así como de economías de escala.

Actuar con decisión y oportunidad, nos permitirá modificar la configuración de una nueva división internacional del trabajo, que tiende a excluir la participa-

ción de nuestros países en la alta industrialización, las nuevas tecnologías y los servicios.

Cuando la presencia del siglo XXI se hace presente, nuestro compromiso es formar parte activa de su creación. Por ello coincidimos con la afirmación del filósofo francés Gastón Berger, "no hay que esperar al mañana. Hay que inventarlo". La importancia del factor tecnológico como elemento clave para el desarrollo económico y social de América Latina y el Caribe fue reconocida en el Convenio de Panamá que creó el SELA en 1992. Desde entonces el SELA está contribuyendo en forma activa y permanente al proceso de maduración y cambio de los sistemas de ciencia y tecnología que tienen lugar en América Latina y el Caribe.

Basados en esta experiencia consideramos que es necesario estimular, entre otras, las siguientes acciones en América Latina y el Caribe para reforzar la acción del Programa Bolívar. En primer término, parecería imprescindible de manera realista y pragmática una estrategia para el desarrollo tecnológico, que incluya las acciones necesarias para mejorar la competitividad y calidad de nuestros productos en los mercados internacionales.

Para ello, el SELA cuenta con los mandatos e instrumentos y es, además sede del Foro de Industrialización de América Latina y el Caribe, que está abierto a la participación de los gobiernos y del sector privado de la región. Como segunda tarea, sería recomendable que los países de la región agilicen un esfuerzo sostenido y creciente de asignación de recursos en sus presupuestos públicos a los renglones de la ciencia y la tecnología, elevando los deprimidos niveles actuales, a fin de sustentar la creación de una "cultura tecnológica" que incluya, entre otros

aspectos, la formación de recursos humanos y el mejoramiento de los servicios de apoyo.

Los países de América Latina y el Caribe deberán esforzarse por alcanzar, para fin de siglo, un aumento significativo de sus gastos en ciencia y tecnología, a fin de situarlos, al menos, en una proporción de un 2 por ciento de su Producto Interno Bruto.

Un tercer elemento consiste en incorporar el tema de la transferencia de tecnología en las agendas de negociación con los países extrarregionales. Un ejemplo concreto pudiera referirse a la inclusión de esta materia, hoy ausente, en el Iniciativa para las Américas, promovida por el Presidente Bush.

En este sentido, el Fondo Multilateral de Inversiones, creado en el BID, que contara con aportes no sólo de los Estados Unidos, la Comunidad Europea y Japón, sino también de varios de los países de América Latina, podría vincularse estrechamente al Programa Bolívar, mediante la canalización de capital semilla para el desarrollo tecnológico, destinado a la inversión productiva. La Corporación Interamericana de Inversiones del propio banco, podría igualmente jugar un papel catalizador.

En cuarto lugar, se plantea la conveniencia de establecer antenas hacia afuera de la región para captar transferencia de tecnología de manera diversificada, a través de proyectos e inversiones.

En este sentido, sería de amplia utilidad la creación de una oficina de observación de América Latina y el Caribe en Japón y otra en Bruselas, sede de la Comunidad Europea, que examine de manera continua la situación y tendencias del cambio tecnológico en esas áreas geográficas, relacionándolo con proyectos y programas específicos de interés para la región. Otro aspecto no menos impor-

tante pudiera consistir en que el grupo latinoamericano y caribeño ante la UNESCO, en París se constituya como un promotor de las acciones del Programa Bolívar.

Remontar los efectos de la crisis del último decenio, darle impulso y continuidad al crecimiento económico, insertarse en un mundo altamente competitivo, interdependiente y en constante transformación tecnológica y económica, constituye una tarea a la que América Latina y el Caribe debe enfrentarse de manera dinámica y renovada. El camino por recorrer y las tareas a emprender requieren un despliegue de imaginación y creatividad sin precedentes en nuestra región.

Frente a lo anterior, el Programa Bolívar constituye, sin lugar a dudas, una respuesta y un significativo respaldo a los propósitos de América Latina y el Caribe, por impulsar su desarrollo e integración, la innovación tecnológica y su competitividad internacional.

SECAB.

España auspicia Intercambio científico

Santa Fe de Bogotá, 15 de mayo (SIDALC) Investigadores y profesores, iberoamericanos y españoles, participan en un Programa de Intercambio de Cooperación Científica convocada por España, en el marco de las actividades para la celebración del V Centenario del Descubrimiento de América.

El Programa busca promover e incentivar la cooperación entre las dos partes y está a cargo, en la Península, del Ministerio de Educación y Ciencia, en colaboración con el Instituto de Cooperación Iberoamericana de la Agencia Española de Cooperación Internacional.

España tiene en la actualidad importantes vínculos con el

nuevo mundo en los campos de la Educación, la ciencia, la tecnología y la cultura. De hecho, pertenece al Convenio Andrés Bello, organización intergubernamental internacional cuya misión es la integración de dichos campos en función del desarrollo integral de Bolivia, Colombia, Chile, España, Panamá, Perú y Venezuela.

Según los objetivos señalados en la convocatoria dada a conocer por el Ministerio de Educación y Ciencia de España, se busca aumentar la capacidad de los países de la región para incorporarse al cambio tecnológico mundial, como salida de la actual crisis económica. También, se pretende posibilitar la inserción del programa en la nueva división internacional del Trabajo, colaborando con el desarrollo de un potencial tecnológico autónomo que permite dicha inserción activa, y no de manera dependiente.

Será tarea fundamental sentar las bases para la organización de un espacio científico y tecnológico iberoamericano que integre los esfuerzos nacionales y aumente las posibilidades de lograr un modelo descentralizado de desarrollo, a la vez que refuerce e incremente el vínculo entre las comunidades científicas de España e Iberoamérica y las relaciones entre comunidades de ambas instituciones. Obviamente, el programa depende por la formación de recursos humanos en ciencia y tecnología como base de un desarrollo centrado en la persona, una forma de reforzar las instalaciones iberoamericanas dedicadas a la política científica, mediante un aumento de la capacidad de diagnóstico, evaluación, perspectiva, gestión y administración de la ciencia y la tecnología.

El programa se estructura en torno a varias actividades como proyectos conjuntos para inves-

tigación, formación de investigadores y cursos de postgrado. En la primera de ellas, las propuestas deben contar con una obligatoria contraparte, ya que cada proyecto contará con un responsable español y otro iberoamericano.

A jóvenes investigadores y tecnólogos iberoamericanos están destinadas las ofertas para formación de recursos humanos, las cuales tendrán lugar en instituciones de educación superior y centros de investigación españoles. Los candidatos deberán ser presentados y evaluados por la universidad y centros de investigación al que estén vinculados en sus respectivos países.

Los grupos de postgrado podrán impartirse en España por profesores iberoamericanos o en Iberoamérica por profesores españoles. Tendrán prioridad aquellos cursos que contemplen distintos aspectos de una misma materia impartida por más de un especialista.

El gobierno español ha delimitado un conjunto de áreas prioritarias, de forma que sólo se financiarán los proyectos de cooperación enmarcados en ellas. Las áreas son: Medio ambiente y recursos naturales, ganadería, agricultura y tecnología de alimentos, salud y nutrición, química fina, biotecnología, nuevos materiales, tecnologías de la producción y de las telecomunicaciones, física de altas energías, estudios sociales, económicos y culturales de América Latina y gestión de la ciencia y la tecnología.

Los aspirantes han presentado sus solicitudes en las representaciones diplomáticas o consulares españolas o en las Oficinas Técnicas de Cooperación en Latinoamérica.

**CAF:
Comercio Colombo-
Venezolano, puente de la
Integración latinoamericana**

Caracas, 22 de mayo (SIDALC) Las importantes decisiones que a nivel mundial han adoptado Venezuela y Colombia en el transcurso de este año, permiten afirmar que estos dos países han iniciado un trascendental proceso de integración económica que se puede convertir en modelo no sólo para los restantes países miembros del Grupo Andino (Bolivia, Ecuador y Perú) sino para todas las naciones latinoamericanas.

Ambos países —además de trabajar activamente por la integración subregional andina— están adelantando cada vez más sus negociaciones con México (país con el que conforman el Grupo de los Tres) Chile, Brasil, Centroamérica y el Caribe. Dados los avances obtenidos, los mercados que se están constituyendo actualmente representan un gran atractivo para el sector empresarial privado.

Este año, Venezuela y Colombia acordaron un Arancel Externo Común que permitiera igualar la competencia en relación a terceros países y eliminar las distorsiones. Además, dieron plena apertura a su comercio bilateral promulgando un nuevo arancel de aduanas que abarca casi la totalidad del universo arancelario, lo cual permitirá la libre fluidez de los productos. A esto se agregan los avances en integración física (decisión 257, del Acuerdo de Cartagena) sobre transporte internacional de mercancías por carretera, y un acuerdo bilateral suscrito en 1991 donde se reglamentan puntos muy específicos: pasos de frontera, horarios, precinto aduaneros y permisología, entre otros.

Participación de la CAF

Adoptadas ya las decisiones gubernamentales para facilitar la liberación comercial, corresponde a los empresarios privados consolidar definitivamente el proceso integracionista y permitir en un futuro la implementación de una zona de libre comercio y la total unión aduanera.

Dentro de este marco, la Corporación Andina de Fomento (CAF) está colaborando activamente en el proceso destinado a identificar oportunidades concretas de inversión, contactando a potenciales socios comerciales de ambos países, y, sobre todo, informarles a los interesados acerca de la mejor manera de realizar negocios conjuntos. De este modo, la CAF auspició recientemente un seminario que durante tres días se efectuó en Bogotá (Colombia y Venezuela, socios comerciales de los 90) y la próxima semana participará en el foro "Cómo hacer negocios con Colombia", preparado por el Escritorio Jurídico Bentata, Hoet and Asociados, de Venezuela.

La finalidad del seminario fue contactar a los empresarios privados con representantes del sector comercial de ambos países, encargados de manejar las áreas financieras, tributaria y laboral.

En cuanto a las perspectivas de negocios, el seminario dio prioridad a la identificación de oportunidades de inversión en las industrias de alimentos, textiles y confecciones, plásticos, construcción, autopartes y automotriz, metalmecánica, siderúrgica y turismo.

En esa oportunidad el Presidente Ejecutivo de la CAF, Enrique García Rodríguez, expuso a los asistentes los aspectos financieros del intercambio colombo-venezolano y la participación que podría tener la institución en

la materialización de los proyectos.

**ALIDE:
Eligen Presidente a banquero
mexicano**

Lima, 5 junio (SIDALC) En el marco de la XXII Asamblea General de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo (ALIDE), se procedió a la elección del nuevo Comité Directivo, cuya presidencia recayó en el Licenciado Oscar Espinoza Villarreal, Director General de Nacional Financiera S.N.C. de México. En los cargos de Vicepresidentes fueron electos Opinio Alvarez, Gerente General del Banco Nacional de la Vivienda de la República Dominicana, y Enrique Braga, Presidente del Banco de la República Oriental del Uruguay.

Como Directores actuarán el señor Hindemburgo Pereira Diniz, Presidente del Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais de Brasil; Camilo Arturo Cabal, Presidente de la Corporación Financiera Popular S.A. de Colombia; Carlos Borja Letona, Presidente del Banco de Fomento Agropecuario de El Salvador y Alberto Baco-Bague, Presidente del Banco de Desarrollo Económico para Puerto Rico.

**IICA:
Resaltan avances en
Integración agrícola
centroamericana.**

San José, 12 de junio (SIDALC) Los procesos de integración y apertura del mercado agrícola centroamericano avanzan en forma intensa y adquieren gran importancia para el futuro de los países del istmo, destacaron especialistas reunidos en un Seminario Internacional que concluyó el 10 de junio en la sede central del Instituto Intera-

americano de Cooperación para la Agricultura (IICA).

En la actividad denominada "Integración Agrícola y Reformas de Política Comercial en Centroamérica", intervinieron, entre otros, los viceministros y autoridades de Agricultura y Economía de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.

Organizada por la Secretaría de Coordinación del Consejo Regional de Cooperación Agrícola (CORECA) —foro sectorial que agrupa a los Ministros Centroamericanos de Agricultura—, en la cita los participantes evaluaron las experiencias de armonización de políticas en el Grupo Andino, la Comunidad Económica Europea (CEE) y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Asimismo, estudiaron la relación de los procesos de reforma de políticas comerciales a nivel nacional, los compromisos integracionistas a nivel subregional y las perspectivas de las negociaciones agrícolas en el seno de la Ronda Uruguay del GATT.

Como fruto de este encuentro se recomendaron medidas técnicas y económicas para consolidar el mercado agrícola del área y su consecuente inserción en la economía internacional.

En el Seminario también estuvieron presentes miembros del CORECA, la Unidad Regional de Asistencia Técnica (RUTA), el IICA, la Secretaría Permanente del Trabajo General de Integración Económica Centroamericana (SIECA), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Mundial, el Sistema Económico Latinoamericano (SELA), la Junta del acuerdo de Cartagena (JUNAC) y la CEE. En opinión del Director General del IICA, Martín E. Pineiro, el proceso de integración de Centroamérica recibió la semana pasada un nuevo impulso

que "lo consolida y lo hace irreversible", cuando en la Cumbre de Presidentes realizada en Managua fue confirmado el Sistema Centroamericano de Integración (SICA).

Esta iniciativa sustituirá a la anterior estructura política e institucional de la Organización de Estados de América Central (ODECA). Para formalizar el Tratado Presidencial falta aún la ratificación de los Congresos de Guatemala y Costa Rica. Piñeiro agregó que el avance de la integración agrícola centroamericana es un ejemplo para América Latina y se encuentra en una fase crucial de su historia "por primera vez —dijo—, el tema agropecuario entra con fuerza en las discusiones de carácter económico para se integren las naciones, amplíen su espacio económico y tengan una presencia internacional de mayor envergadura."

El máximo funcionario del organismo, especializado en agricultura del Sistema Interamericano explico que el proceso se da en dos direcciones" una posible integración de Centroamérica al Mercado del Norte, dentro del Tratado de Libre Comercio (NAFTA) de México, Estados Unidos y Canadá, y otro hacia los procesos de apertura que la subregión enfrenta con el resto del mundo."

En ese sentido, mencionó, el sector agropecuario debe participar activamente no sólo en el contexto integracionista y de los flujos comerciales dentro del área, sino también en el campo de la armonización de las políticas y las negociaciones comerciales externas, como en los casos del café y el banano. El Director de RUTA, Arturo Cornejo, dijo por su parte, que la reciente incorporación de los países centroamericanos en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), la liberalización del

comercio del café, el descenso de las cuotas de azúcar hacia Estados Unidos y la futura imposición de los países europeos de cuotas a la exportación del banco, plantea "la necesidad de revisar los requerimientos en las negociaciones con terceros países".

Al respecto, comentó, se requieren establecer orientaciones prácticas para el desarrollo económico y social de los países, y resaltó que tanto el IICA como RUTA están en capacidad de aportar asistencia técnica adecuada que brinde soluciones a estos problemas.

A su vez, el Viceministro de Agricultura y Ganadería de Costa Rica, José Joaquín Acuña, coincidió que el proceso de integración agrícola centroamericano y las reformas de política comercial amplían cada vez más el desarrollo de actividades conjuntas entre los diferentes sectores que se encargan del quehacer económico, así como la necesidad urgente de "una participación más activa" de los productores del sector privado. La integración del mercado agrícola subregional fue revitalizado en la reunión Cumbre efectuada en julio pasado, en El Salvador, cuando los Presidentes y los ministros del ramo aprobaron el Plan de Acción para la Agricultura Centroamericana (PAC), una iniciativa que incluye compromisos específicos de los gobiernos en la relación con el comercio de productos agrícolas.

ALADI: Integración impulsó crecimiento del comercio intra regional

Montevideo, 19 de junio (SIDALC) Una expansión y densificación de las relaciones intra-ALADI son el resultado de 30 años de esfuerzos integracionistas en la región, señala un re-

ciente estudio de la Secretaría de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

El comercio intrazonal crece a un ritmo interanual del 11 por ciento entre 1961 y 1991, aumentando también su proporción en el total de los intercambios de los once países miembros (de 8 por ciento en 1961 a 15,5 por ciento en 1991).

No obstante, la Comunidad Económica Europea (CEE) y Estado Unidos, continúan siendo los principales socios comerciales de la región. Hay, con todo, tres países para los cuales el mercado de la ALADI se ha convertido en la principal contraparte durante, por lo menos, los últimos diez años. Se trata de Bolivia, Paraguay y Uruguay, naciones de menores dimensiones no exportadoras de petróleo.

El informe titulado "Los ejes del comercio en la integración regional" analiza la balanza comercial de la región con el resto del mundo, que fue moderadamente superavitaria a principio de la década de los 60 y pasó a ser levemente deficitaria o equilibrada hasta inicios de los años 80, aunque con grandes diferencias entre los países que componen a la Asociación. En los últimos años, el saldo regional global se muestra fuertemente superavitario y de forma casi unánime, principalmente como consecuencia de las reducciones en las importaciones asociadas a las políticas de ajuste, y a pesar del fuerte descenso de los precios de importantes productos de exportación del área.

Brasil ejerce una fuerte gravitación en el comercio intra-ALADI en términos cuantitativos (alrededor del 30 por ciento) y, desde el punto de vista cualitativo, en razón de sus especialización en productos de mayor contenido tecnológico. Brasil se ha convertido, también, en el

mayor exportador hacia el resto del mundo.

El eje comercial Argentina-Brasil —señala el documento— es el más importante de la Asociación y está caracterizado por una elevada proporción de intercambio intrasectorial. Ello pone en evidencia el elevado peso relativo del Cono Sur en las transacciones intrazonales, alcanzando a ser determinante tanto en su valor como en sus estructura. Otro eje significativo está compuesto por Venezuela y Colombia, el cual representa la corriente comercial más importante en la subregión andina, tanto por las diferencias de estructura de los intercambios con el resto del mundo y con la ALADI, así como el alto porcentaje de comercio intrasectorial entre ellos.

Sin embargo, el estudio destaca la identificación de la red de comercio que ha implicado un menor peso relativo de los países mencionados y ha sido un elemento sustancial del proceso de integración, en la medida que ha incorporado a los flujos y hecho copartícipe a naciones que al comienzo de la década del 60 prácticamente no tenían presencia en el comercio intrarregional (Bolivia, Ecuador y Colombia).

También se constata un aumento en los vínculos de los países miembros del Grupo Andino y a la vez de la ALADI con México, así como de ellos con las naciones del Cono Sur.

CEPAL: Propone enfoque integrado de equidad con transformación productiva

Santiago, 26 de junio (SIDALC) "Un crecimiento con equidad, ambientalmente sustentable y en democracia no sólo es deseable, sino también posible", es el mensaje central de la nueva propuesta de la Comisión

Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Avanzar en estos objetivos, en forma simultánea antes que secuencial, constituye "un desafío histórico", señala la CEPAL en el documento "Equidad y Transformación Productiva: un enfoque integrado", que contiene la propuesta.

El nuevo enfoque integra la perspectiva económica y social, buscando complementariedades entre acciones tendientes a lograr mayor crecimiento y aquéllas que buscan mayor equidad. En sus 254 páginas, el estudio de la CEPAL ahonda en los vínculos que existen entre progreso técnico, competitividad internacional y equidad, sin pretender agotar estos temas. Es muchísimo más complejo lograr avances simultáneos en la transformación productiva y la equidad en un marco ambientalmente sustentable, que buscar avances en uno de estos datos objetivos, sacrificando los otros. Sin embargo, rezagos en cualquiera de ellos, afectan la estabilidad económica y la armonía social.

"Por eso", agrega la CEPAL, "explorar las políticas que puedan conducir al logro simultáneo de los objetivos sociales en un marco de libertad se convierte en una tarea de la más alta prioridad".

La propuesta tiene tres ejes. En primer lugar, se plantea que la transformación productiva se sustenta en "una incorporación deliberada y sistemática del proceso técnico, con miras a lograr crecientes niveles de productividad y una mayor generación de empleo productivo". Para lograrlo, se requieren mejoras en la capacidad empresarial y en la educación y capacitación de la mano de obra, ambos pilares de la competitividad de una mejor inserción internacional.

El segundo eje es el logro del pleno empleo productivo, ya que este "es el principal mecanismo mediante el cual las grandes mayorías pueden contribuir al desarrollo y participar de sus frutos".

Según la CEPAL, sólo una transformación productiva dinámica será capaz de generar una expansión sólida y sostenida de empleo productivo y de la masa salarial.

El tercer eje son las acciones para facilitar la acumulación en capital humano: capacitación, educación, nutrición de madres embarazadas y niños, y salud, incluyendo infraestructura de agua potable y alcantarillado. "Para conciliar eficiencia con equidad es imperativo mejorar la calidad de la educación y asegurar a todos los estratos sociales un acceso similar a ella", afirma el estudio.

Destacan dos características del planteamiento de la CEPAL.

Primero, para lograr crecimiento y equidad no basta eliminar las distorsiones y establecer precios "correctos", sino que se requieren también intervenciones selectivas, políticas sectoriales y cambios institucionales en toda la red socioeconómica en que se inscribe la empresa. Segundo, las propuestas concretas deben variar según las condiciones iniciales de la región y de cada uno de los países.

Los ejes centrales del enfoque integrado tienden a pernear un conjunto amplio de políticas económicas y sociales. El documento de la CEPAL analiza en profundidad medidas concretas principalmente en cinco áreas de políticas: el progreso técnico y la inserción internacional, el proceso de ahorros e inversión,

los mercados de trabajo, la política social y la participación. Asimismo, examina tres de los múltiples factores que condicionan el enfoque integrado, formulando algunas propuestas para mitigar sus efectos condicionantes: el panorama internacional, la estabilización y la reestructuración del estado.

La propuesta de la CEPAL termina con un mensaje alentador, pues parece factible alcanzar gradualmente los objetivos propuestos. "Existen políticas para lograrlos, existe un marco conceptual contra el cual contrasta las acciones concretas y sus resultados, y la crisis de los años ochenta, con todo su efecto negativo, fue un estímulo para dar ciertos pasos difíciles que permiten afianzar cada vez mejor las bases económicas, sociales e internacionales del progreso futuro", señala.