



Asamblea General

Distr. general
29 de septiembre de 1997
Español
Original: inglés

Quincuagésimo segundo período de sesiones
Tema 99 b) del programa
Actividades operacionales para el desarrollo:
cooperación económica y técnica entre países
en desarrollo

Estado de la cooperación Sur-Sur

Informe del Secretario General

I. Introducción

1. En su resolución (50/119) de 20 de diciembre de 1995, titulada “Cooperación económica y técnica entre los países en desarrollo y conferencia de las Naciones Unidas sobre la cooperación Sur-Sur”, la Asamblea General, entre otras cosas, pidió al Secretario General que le presentase cada dos años un informe titulado “Estado de la cooperación Sur-Sur”, que contuviera un panorama y un análisis amplios de la cooperación económica y técnica Sur-Sur en todo el mundo y del apoyo internacional a ese respecto, con datos cuantitativos e indicadores de todos los aspectos de la cooperación Sur-Sur. En esa resolución la Asamblea invitó a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) a que, junto con las comisiones regionales y todos los demás órganos, organizaciones y organismos del sistema de las Naciones Unidas, proporcionasen material analítico y empírico para la preparación de ese informe. En consecuencia, el Secretario General ha preparado el presente informe para que la Asamblea General lo examine en su quincuagésimo segundo período ordinario de sesiones.

2. La escena internacional es testigo en la actualidad de un notable resurgimiento de la cooperación entre los países en desarrollo. Solamente en los últimos cuatro años se han registrado más de un centenar de medidas de diverso tipo con

las que, se han creado, revisado, reforzado y puesto en marcha iniciativas en materia de cooperación económica y técnica entre países en desarrollo, así como otras modalidades de cooperación entre esos países. Esto sucede al tiempo que el mundo es testigo de una creciente mundialización de sus economías, acompañada de una liberalización progresiva. Existe mundialización en el comercio, la producción y las finanzas, actividades todas estrechamente interconectadas, si bien totalmente diferentes entre sí. La tendencia a la mundialización en el comercio, especialmente en el comercio interindustrial, guarda relación con la tendencia a la mundialización de la producción, en la que las diferentes etapas de la producción de manufacturas se dividen y se sitúan en distintas regiones geográficas. La mundialización de la producción está ligada a la mundialización de las compañías, aunque ambos fenómenos no son equivalentes, por lo cual ya no existen mercados exclusivamente regionales o mundiales. Este fenómeno está ligado al aumento de la competencia entre las empresas. Compañías grandes y pequeñas han reaccionado mediante la regionalización, la especialización por medio de la diferenciación de productos y, a menudo forjando alianzas empresariales respecto de los suministros, la comercialización y la producción.

3. Hasta cierto punto, la mundialización de las finanzas es una parte intrínseca de la mundialización del comercio y

la producción. Como el comercio no puede desarrollarse sin las finanzas y el proceso de producción requiere inversión, que está estrechamente ligada al mundo financiero, las finanzas como tales se han mundializado a un ritmo y una escala superior al comercio, y ello plantea cuestiones distintas y diversas de las que suscita la mundialización del comercio. Los factores más importantes en la mundialización financiera han sido la progresiva desregulación y liberalización de los controles de los movimientos financieros y la revolución en las comunicaciones.

4. Interactuando con esta tendencia hacia la mundialización está el proceso de liberalización general de las economías mediante acuerdos autónomos, subregionales/regionales e internacionales. En los países en desarrollo se ha generalizado la aprobación de reformas económicas intersectoriales, especialmente las tendentes a la creación de libre mercado, y de políticas liberales respecto del resto del mundo. Ello ha alentado una creciente convergencia de las principales políticas macroeconómicas de los países y ha aumentado su capacidad de desarrollar y reforzar vínculos económicos y relaciones políticas interestatales. Además de las reformas autónomas, el proceso de liberalización comercial internacional ha sido reforzado todavía más al concluir la Ronda Uruguay de relaciones comerciales multilaterales con la firma del Acta Final y el Acuerdo por el que se crea la Organización Mundial del Comercio (OMC) en abril de 1994 y la entrada en vigor de dichos textos jurídicos el 1º de enero de 1995.

5. La liberalización del comercio internacional, de las transacciones financieras y, hasta cierto punto, de la inversión extranjera directa ha intensificado la competencia entre las economías (y sus empresas) y exige espacios económicos nacionales seguros y amplios que sirvan de base para que las compañías puedan introducirse con éxito en el sistema comercial internacional. Por lo tanto, en Europa y América del Norte han surgido espacios económicos subregionales, regionales y, recientemente, interregionales ampliados, entre países en desarrollo y entre las economías de los países desarrollados, de los países en desarrollo y de los países con economías en transición. Para los países en desarrollo, la motivación primordial es la formación y consolidación de espacios económicos viables que generen comercio dinámico y crecimiento de la inversión, desarrollen sistemas de producción viables, integrados y competitivos al servicio de los mercados regionales e internacionales, refuercen la coordinación de las políticas macroeconómicas y mejoren los vínculos infraestructurales. La mayoría de los países en desarrollo estuvieron también preocupados por su posible marginación del aumento del comercio de Europa y América del Norte, y esta preocupación ha reforzado su decisión de

acelerar sus propios procesos de integración del comercio, la inversión y las finanzas.

II. Estado Institucional de la Cooperación Sur-Sur

A. Cooperación en los planos subregional, regional y mundial

6. Los criterios empleados para lograr el objetivo común de crear espacios económicos consolidados para el crecimiento del comercio, la inversión y las finanzas varían entre las diferentes regiones. En África, los países han aprobado nuevos tratados o revisado los ya existentes, dirigidos a crear mercados comunes y uniones económicas de tipo clásico. Entre esas medidas están la creación de la Comunidad Económica Africana (CEA) que abarca todo el continente africano; la disolución de la Comunidad Económica de África Occidental (CEAO), seguida de la transformación de la Unión Monetaria del África Occidental (UMOA) en la Unión Económica y Monetaria del África Occidental (UMEOA); la transformación de la Zona de Comercio Preferencial de los Estados de África Meridional y Oriental en el Mercado Común del África Meridional y Oriental (COMESA), y de la Conferencia de Coordinación para el Desarrollo del África Meridional (SADCC) en la Comunidad del África Meridional para el Desarrollo (SADC); la creación de la Comisión Económica y Monetaria del África Central, que reemplazó a la Unión Aduanera y Económica del África Central (UAEAC); la aprobación de un nuevo tratado que revisa el marco de cooperación creado en virtud de la Comunidad Económica de los Estados de África Occidental; y las negociaciones en curso para revisar la Unión Aduanera del África Meridional.

7. En el Asia occidental el proceso de integración económica subregional quedó más o menos paralizado, pero está recibiendo nueva atención como consecuencia de iniciativas interregionales más amplias. En el Asia central, meridional y oriental y en el Pacífico se han aprobado acuerdos preferenciales o de libre comercio jurídicamente vinculantes, lo que contrasta con la práctica pasada de evitar compromisos de ese tipo. Este cambio importante de políticas es apreciable en la creación de la zona de libre comercio de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN), del Protocolo de la Organización de Cooperación Económica sobre el comercio preferencial (OCE), de la Asociación del Asia Meridional para la Cooperación Regional (ASAMCOR) y de la zona de libre comercio del Grupo Melanesio "Punta de Lanza". Además, en el Asia sudoriental en especial se están formando

“polos de crecimiento” económico, integrados por dos o más países o territorios que comparten una frontera, a fin de desarrollar las potencialidades comerciales y de inversión. Entre esos polos están el triángulo de crecimiento de la China meridional (China, Hong Kong y Taiwán, Provincia de China), que ha evolucionado gracias a que la comunidad empresarial ha aprovechado la política china de puertas abiertas y que cuenta con escasa participación gubernamental, y el triángulo de crecimiento meridional de la ASEAN (Indonesia, Malasia y Singapur), creado con importante participación gubernamental. El éxito de esos dos triángulos de crecimiento está alentando la creación de zonas de comercio e inversión en otras partes del Asia meridional y sudoriental. Además, se ha ampliado el número de miembros de la ASEAN para acoger a la República Democrática Popular Lao, a Myanmar y a Viet Nam.

8. En América Latina y el Caribe, el concepto de “regionalismo abierto” ha contado con una amplia aceptación, lo que demuestra que existe un proceso de integración regional que se ajusta a las reformas económicas liberales y las políticas orientadas al exterior que han adoptado países de la región. Ese concepto está siendo incluido en los programas de mercado único que se siguen a diversos niveles pero que se concentran principalmente en los acuerdos de libre comercio. Un nivel incluye acuerdos selectivos bilaterales/trilaterales de libre comercio e integración entre países interesados que están fuera del marco de trabajo de las agrupaciones de integración subregional/regional existentes, como reflejo del fenómeno de la “zona de crecimiento económico” del Asia sudoriental. Un notable ejemplo de esos acuerdos es el proceso de integración argentino-brasileño, que posteriormente ha evolucionado hasta convertirse en el mercado común del sur (MERCOSUR). El Grupo de los Tres (México, Colombia y Venezuela), que se propone conseguir el libre comercio antes del año 2005, es otro ejemplo.

9. Otro nivel de integración comercial, de inversión y financiera implica el refuerzo de los programas de mercado único dentro de las agrupaciones subregionales/regionales, para lograr una situación de unión aduanera y de mercado común aproximadamente hacia el año 2005. En el ámbito de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el Grupo Andino, el MERCOSUR, la Comunidad del Caribe (CARICOM), el Mercado Común Centroamericano y el Grupo de los Tres se han formulado, acordado y puesto en marcha decisiones e instrumentos a ese efecto. El proceso de integración de América Central ha sido especialmente vibrante, y ha contado con esfuerzos continuados para reforzar el Mercado Común Centroamericano, creándose el Sistema de Integración Centroamericano, el Triángulo de Comercio del Norte, que posteriormente se convirtió en el

Grupo Centroamericano de los Cuatro, y varios acuerdos de asociación entre países centroamericanos y miembros del Grupo de los Tres por separado. A fin de promover la cooperación entre los países situados a orillas del Caribe para desarrollar el comercio, la inversión y el turismo se formó una nueva organización, la Asociación de Estados del Caribe (AEC). Por fin, la CARICOM se amplió para incluir a Haití.

10. Otro nivel más de integración comercial, de inversión y financiera en América Latina y el Caribe entraña la propuesta creación de un mercado único hemisférico, a saber, una zona de libre comercio de las Américas. La propuesta de esa zona deriva del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), que en su inicio fue el Acuerdo de Libre Comercio entre el Canadá y los Estados Unidos, y de la Iniciativa de Empresas para las Américas del Gobierno de los Estados Unidos, anunciada en junio de 1990. Se ha iniciado la labor de preparación de negociaciones activas entre los países interesados sobre el marco de trabajo de la zona de libre comercio de las Américas, que se establecería antes del año 2005.

11. En el plano interregional han surgido varias iniciativas de cooperación. A principios de 1997 los países en desarrollo celebraron en San José (Costa Rica) del 13 al 15 de enero de 1997, la Conferencia Sur-Sur sobre Comercio, Inversión, Finanzas e Industrialización, patrocinado por el Grupo de los 77 y China a fin de evaluar su cooperación y examinar las recomendaciones del Programa de Acción de Caracas de 1981 sobre la cooperación económica en los países en desarrollo (véase A/36/33) atendidos los cambios registrados en la economía internacional en sus políticas nacionales y en los criterios relativos a la cooperación. Esa reunión dio como resultado la Declaración y el Plan de Acción de San José, que contenía recomendaciones en diversos sectores, haciendo especial hincapié en la cooperación relativa al comercio, las finanzas, la deuda y la inversión en el contexto de la nueva realidad imperante en la economía internacional. La segunda ronda de negociaciones del Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo (SGPC) es otro ejemplo. El Movimiento de los Países No Alineados y el Grupo Cumbre de Consulta y Cooperación Sur-Sur (Grupo de los 15) se han estado reuniendo con regularidad a nivel de Jefes de Estado para examinar proyectos prácticos de cooperación económica Sur-Sur, y adoptar medidas para su aplicación. En su primera reunión el Grupo de los 15 aprobó 15 proyectos Sur-Sur, que desde entonces ha estado empeñado en aplicar.

12. Han surgido agrupaciones de diferentes países que han propuesto programas ambiciosos de liberalización del comercio y la inversión. Entre ellos hay que señalar el proyecto de Cooperación Económica en Asia y el Pacífico,

en cuyas economías los países miembros han acordado crear una zona de libre comercio y de inversión antes del año 2020, la anteriormente mencionada zona de libre comercio de las Américas, una agrupación de cooperación entre los Estados costeros del Océano Índico, una comunidad del Oriente Medio y del África septentrional (cuya tercera conferencia se celebró en noviembre en El Cairo (Egipto) en noviembre de 1996), y una asociación euromediterránea entre países del Oriente Medio y del África septentrional situados a orillas del Mediterráneo y la Unión Europea (UE). Estas dos últimas iniciativas están dando un nuevo impulso a los debates que se celebran en los gobiernos y en los círculos privados y académicos sobre la posibilidad de reavivar y reforzar las iniciativas de integración económica entre los países del Asia Occidental. La Asociación de Cooperación Regional de los Estados Costeros del Océano Índico se creó oficialmente el 6 de marzo de 1997 tras la firma de su Carta por Australia, la India, Indonesia, Kenya, Madagascar, Malasia, Mauricio, Mozambique, Omán, la República Unida de Tanzania, Singapur, Sri Lanka, Sudáfrica y el Yemen. Finalmente, la UE está avanzando en la creación de acuerdos de libre comercio con diferentes países, entre ellos los denominados Acuerdos Europa, que entrañan tratados de libre comercio con Estonia, Letonia y Lituania y acuerdos provisionales que culminarán en acuerdos plenos de libre comercio con Rumania y Polonia. Además, la UE ha concertado un acuerdo de libre comercio con Turquía y ha propuesto la firma de acuerdos de libre comercio con el MERCOSUR y Sudáfrica (e, indirectamente, con la Unión Aduanera del África meridional, que comparte un régimen único de aranceles externos comunes y de importaciones). Las tareas que enfrentan los países que cuentan con iniciativas recientes de integración subregional, regional e interregional obligarán a realizar diversas negociaciones sobre proyectos de propuestas, a ratificar los programas aprobados y a aplicar esos programas de forma sostenida y coherente.

B. Relación de la cooperación entre países en desarrollo con las nuevas normas mundiales

13. Será necesario examinar las consecuencias que el nuevo marco del comercio internacional surgido de los acuerdos de la Ronda Uruguay tiene para el uso de los actuales instrumentos normativos de promoción de la cooperación comercial entre los países en desarrollo en los planos nacional, bilateral, subregional e interregional. Igualmente, hay que reconsiderar los nuevos instrumentos normativos. El nuevo marco del comercio internacional plantea numerosas cuestiones; las más fundamentales son:

a) Disciplinas más estrictas relativas a las zonas de libre comercio y las uniones aduaneras, contenidas en el entendimiento relativo al artículo XXIV del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) (se fija en general un plazo de 10 años para su aplicación, se hacen más rígidas las disposiciones relativas a los aranceles externos comunes, se aplica el mecanismo de arreglo de controversia respecto de esos acuerdos, etc.), mientras siguen vigentes las disposiciones especiales en favor de los países en desarrollo que figuran en la parte IV del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (OMC), y las anteriores decisiones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en lo tocante a las preferencias, como la cláusula de habilitación;

b) Extensión a los servicios del marco del comercio multilateral dentro del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, en cuyo artículo V figuran las disposiciones relativas a las agrupaciones de integración similares a las mencionadas en el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT);

c) Creación de un nuevo comité de acuerdos comerciales regionales de la OMC con el fin de mejorar los procedimientos utilizados por la OMC para determinar si los acuerdos se ajustan a los acuerdos de la OMC, considerar los informes periódicos de los acuerdos comerciales regionales y las consecuencias generales que dichos acuerdos y las iniciativas regionales tienen para el sistema de comercio multilateral;

d) Diversas disposiciones específicas que limitan la posibilidad de que los gobiernos apliquen instrumentos promocionales para ampliar el comercio, las inversiones y los servicios en el exterior;

e) Disposiciones mucho más estrictas respecto de la duración de las exenciones del GATT.

14. Cabe señalar que la Ronda Uruguay y la intensificación de las normas multidisciplinarias han hecho que en algunos casos queden sin efecto los acuerdos subregionales, regionales e interregionales. En algunas esferas las normas multilaterales pueden ser más estrictas que las normas correspondientes dentro de los grupos de cooperación mientras que, en otros casos, las normas aceptadas a nivel subregional, regional e interregional se han convertido en multilaterales y afectan a todos los miembros de la OMC. Esto implica que, en el futuro, los acuerdos sobre el comercio, las inversiones y las finanzas en los planos subregional, regional e interregional se basarán, en muchos casos, en las normas de la OMC y, por consiguiente, éstas podrían mejorarse, perfeccionarse técnicamente e intensificarse en los niveles subregional,

regional e interregional y diversas cuestiones que se consideraran “nuevas” dentro del programa multilateral quedarían ya incorporadas a los acuerdos regionales.

15. Por otra parte, puede existir el riesgo de que los participantes en los acuerdos regionales negocien entre sí normas en nuevos ámbitos y adopten planteamientos en el contexto regional que puedan ser contradictorios con un posible acuerdo multilateral sobre dichas cuestiones, así como con lo que se hace en otras regiones. Los países en desarrollo se enfrentan al problema de organizar su cooperación de forma que, a la vez que aumente los beneficios de la cooperación en sí misma, contribuya al adecuado funcionamiento de los sistemas comerciales y financieros internacionales. La interacción entre el regionalismo y las normas internacionales es un fenómeno nuevo, que exige una revisión de los conceptos económicos tradicionales. Las nuevas formas de cooperación, y toda la CEPD en las actuales condiciones de la mundialización de la economía, tienen dos rasgos fundamentales: son compatibles con la mundialización e interaccionan con ella. A continuación se analizan las consecuencias prácticas y teóricas de estos rasgos.

1. Compatibilidad de la cooperación económica entre países en desarrollo con la mundialización y la liberalización

16. La compatibilidad entre el sistema y la cooperación internacionales deriva en primer lugar del proceso de eliminación de barreras para el comercio, las inversiones y las finanzas que constituyen explícitamente la cooperación. Ésta puede reforzarse, como ya se ha hecho, aplicando reformas de política que sirvan para aumentar la eficiencia en la asignación de recursos y liberalizar el acceso en general. Si esas políticas van acompañadas de una actitud flexible hacia los miembros, los acuerdos de cooperación constituyen un paso previo para alcanzar esferas más amplias de cooperación, idea relacionada con la práctica cada vez más frecuente del “regionalismo abierto” o de “CEPD abierta y flexible”, conceptos elaborados respectivamente, por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la UNCTAD. De hecho, esto se menciona explícitamente en el Plan de Acción de San José, que sitúa a la CEPD en el contexto de la mundialización de la economía.

17. Otro aspecto de la “CEPD abierta y flexible” ha sido la homogeneización de sus normas y estándares con los de sus homónimos internacionales. Es evidente que la cooperación intergubernamental entre países en desarrollo en particular exigirá el establecimiento de normas y estándares en diversos terrenos, como por ejemplo, el origen de las mercancías, el arreglo de controversias, las normas de productos, los reglamentos financieros, las operaciones bancarias transna-

cionales, etc. Cuanto más se acerquen estos a los estándares y normas internacionales negociados, tal y como figuran en el sistema comercial o financiero multilateral, más fortalecerán el sistema internacional y harán posible que se participe en él con un costo mínimo. Cuando no existan dichas normas, es obvio que las de los grupos de cooperación servirán como modelo para una cooperación más amplia.

2. Interacción con el sistema mundial

18. Están surgiendo tendencias que insisten en una cooperación multisectorial con un contenido que va más allá de las simples zonas de libre comercio o las uniones aduaneras. De hecho, en los últimos años se ha puesto de manifiesto la preferencia por desarrollar sistemas de producción regionales o subregionales, por la cooperación, en cuanto a las inversiones y la tecnología y por la cooperación financiera regional, así como por promover la interrelación entre esos sectores. Además, a diferencia de lo que ocurría con las primeras formas de cooperación, que se referían únicamente a acuerdos fronterizos, estas tendencias indican que existe cooperación dentro de las fronteras de los países en cuestión. Ejemplo de ello son la armonización de reglamentos, el mutuo reconocimiento de normas y, como en el caso del MERCOSUR y la Unión Europea, la coordinación de políticas. Aunque, en primer término, esto es necesario para desarrollar la capacidad básica de producción para el comercio y para dar cabida a inversiones viables y movilizar los recursos financieros regionales de forma eficiente, también introduce cambios en la relación entre los dos sistemas. El mayor contenido y la cooperación multisectorial evidentes en la actualidad aumentan la capacidad de participación de los países en desarrollo en los mercados mundiales. Ejemplos concretos de ello son la creación y la gestión de empresas comerciales con vocación transnacional mediante reglamentos e incentivos adecuados y realizando inversiones generales en recursos humanos que estén al alcance de todas las empresas; el otorgamiento de plena movilidad a recursos humanos, y el otorgamiento a las firmas y empresas del derecho de establecimiento aceptando quizás las normas nacionales de los demás países. En el contexto de las políticas de comercio liberales que se recomiendan, esto debería favorecer la diferenciación de los productos y dar rango internacional a las normas. Además, crearía oportunidades para forjar alianzas entre empresas y ponerlas a prueba en el plano regional. A partir de ahí, esa cooperación serviría para desarrollar la capacidad competitiva necesaria para el éxito en los mercados internacionales, a la vez que permitiría aprender con la práctica.

19. Los buenos resultados obtenidos en algunos casos de cooperación Sur-Sur ofrecen alternativas competitivas al sistema multilateral, cuando éste no vaya en interés de todos

los miembros, lo que sirve como protección frente a los efectos externos negativos del sistema multilateral y también como fuerte impulso para aumentar la eficiencia del sistema en general. En este sentido hay que entender la interacción provechosa entre, por ejemplo, la combinación de la OMC y la cooperación y el sistema internacional. Finalmente, recabar apoyo político para la cooperación internacional mediante la cooperación regional o subregional de forma que la opinión pública pueda entenderla más fácilmente es una contribución fundamental de toda sociedad democrática al sistema internacional.

3. Consecuencias de la nueva forma de cooperación Sur-Sur

20. La primera consecuencia evidente de esta nueva forma de cooperación Sur-Sur es la modificación del contexto dentro del cual la teoría tradicional de la economía estática estima los beneficios de las uniones aduaneras. Esta teoría sólo tenía en cuenta los aspectos comerciales, dando por sentado que todos los demás eran constantes. En esta forma de integración multisectorial y profunda, las consecuencias dinámicas del crecimiento y la complementación son esenciales, pues siempre producen eficiencias más elevadas y reducen los costos internos de las empresas, rebajando así los precios de los productos. Esto mejora la situación del consumidor y hace inadecuada la conclusión a la que tradicionalmente llegaban los economistas de que el sistema mundial era, con mucha más razón, superior a la cooperación submundial. Una consecuencia práctica de este tipo de cooperación es que se eliminan las manifestaciones de asimetrías de poder en los acuerdos internacionales debido a que las diferencias estructurales entre los asociados regionales son menores y sus capacidades potenciales son similares en todos los campos. Así, el mayor grado de convergencia que probablemente caracterizará a los acuerdos regionales y otros acuerdos de la CEPD reducirá los conflictos en el proceso mundial, así como el nivel de compromiso necesario para alcanzar dichos acuerdos. En efecto, la combinación de la OMC y cooperación conduce a una interacción con el sistema internacional que facilita las negociaciones internacionales en el plano mundial en virtud de la preexistencia de resultados acordados por los países en desarrollo. Además, contribuye a forjar plataformas y alianzas políticas más compensadas, reduciendo así las asimetrías del poder político y económico subyacente en las negociaciones mundiales.

21. Finalmente, la cooperación multisectorial que refuerza la interrelación entre el comercio, las inversiones y las finanzas en una escala viable evita las principales deficiencias de la anterior cooperación Sur-Sur. En el pasado la cooperación sectorial simple adolecía de falta de complementación,

distribución asimétrica de los beneficios entre sus participantes y, a menudo, la carencia de estructuras de producción suficientemente desarrolladas capaces de complementación comercial.

III. Estado operacional de la cooperación Sur-Sur

A. Cooperación comercial

1. Tendencias recientes

22. Después de los problemas sufridos por los países en desarrollo a mediados del decenio de 1980, su comercio exterior comenzó un período de rápida expansión. Sólo en el período 1990-1995, como grupo, el valor de las exportaciones de los países en desarrollo aumentó a una tasa media anual del 11,6%, mucho más rápidamente que el comercio mundial en conjunto (7,4% por año).

23. En ese mismo período el comercio entre los países en desarrollo pasó de 800.000 millones de dólares a 1,4 billones de dólares, o sea, el 15,4% por año. El dinamismo del comercio mutuo dio un importante impulso a la expansión de las exportaciones totales de los países en desarrollo como grupo, ya que constituyeron la mitad del aumento de sus exportaciones mundiales. Como resultado de ello, la participación del comercio intrarregional aumentó de manera significativa y llegó al 40% de sus exportaciones mundiales totales. Desde 1981 el comercio entre los países en desarrollo ha más que duplicado su participación en el comercio mundial total, y en 1995 llegó al 11%.

24. La mayor parte del dinamismo del comercio mutuo se observó en las principales regiones geográficas, en donde en los últimos cinco años el comercio se ha expandido a una tasa media del 17% anual. El comercio interregional representa en la actualidad el 30% del comercio de los países en desarrollo y el 8,6% del comercio mundial total.

25. El crecimiento del comercio interregional entre países en desarrollo ha sido importante, pero su tasa de crecimiento del 9,8% es el 57% del promedio intrarregional. Su participación en el comercio entre los países en desarrollo disminuyó al 23%, mientras que su participación en el comercio mundial total ascendió a la cifra todavía reducida del 2,5%. Durante ese período las pautas y el tipo de comercio interregional han cambiado profundamente, de la dominación de las exportaciones de petróleo de los países del Oriente Medio y otros países exportadores de petróleo a una pauta que incluye productos mucho más diversificados, en la que en la actualidad corresponde a las manufacturas el papel principal.

26. No obstante, el crecimiento rápido se concentró en un pequeño grupo de países dinámicos, cuyas exportaciones industriales han logrado en la actualidad un alto grado de competitividad internacional. Los países del Asia meridional y sudoriental, en particular, con un 15,4% por año, lograron un impresionante crecimiento de las exportaciones en todo el mundo y aumentaron su comercio con los países en desarrollo a la tasa del 19% anual. Como resultado de ello ese grupo de países realizó casi la mitad de las exportaciones interregionales entre los países en desarrollo, especialmente manufacturas. El grupo de países de América Latina y el Caribe logró un crecimiento del 7,9% anual de su comercio total y del 12,3% del comercio intrarregional. Por el contrario, las exportaciones de los países de África y el Oriente Medio crecieron tanto en términos de comercio internacional como intrarregional. Las exportaciones de África a todo el mundo sólo aumentaron a la tasa del 8% anual (en valor) y las exportaciones a otros países en desarrollo en un 3,4%.

27. El comercio de los países de África con otros países en desarrollo sólo constituye el 16% de su comercio total. Las pautas de ese comercio se orientan predominantemente hacia otros países de África. En el contexto de la rápida expansión de los mercados del Asia meridional y sudoriental, las exportaciones de África han progresado muy poco: sólo aumentaron el 6,4% por año, en comparación con un crecimiento anual de las importaciones del Asia meridional y sudoriental del 16,5%, es decir, un 60% por debajo de la tasa general de las importaciones. En la balanza comercial de África con esa región también existe un gran desequilibrio, ya que las importaciones han aumentado a una tasa aproximadamente dos veces y media mayor que la de las exportaciones. En general, en el período 1991-1995 la participación de África en el comercio entre los países en desarrollo disminuyó del 3,9% al 2,3%.

28. La situación del Oriente Medio refleja una debilidad fundamental provocada por la dependencia del comercio del petróleo y el gas y un comercio intrarregional muy reducido. En el período de cinco años las exportaciones totales del Oriente Medio sólo aumentaron un modesto 4% y las exportaciones a otros países en desarrollo aumentaron aproximadamente al mismo ritmo. No obstante, ese lento crecimiento oculta un mayor rendimiento por volumen como resultado de la declinación de los precios del petróleo. El comercio con Asia meridional y sudoriental constituyó el componente más dinámico del Oriente Medio, con un crecimiento anual del 7,2%. El comercio de los países del Oriente Medio dentro de su región todavía representa menos del 8% de su comercio total y, si se excluye el petróleo, menos del 4%, ciertamente un porcentaje muy reducido.

29. Esas tendencias señalan la existencia de un desequilibrio entre las posibilidades del comercio intrarregional y el rendimiento real del comercio de los países en desarrollo. También señala una tendencia en pro de nuevos desequilibrios entre las regiones y los países, que quizás exija el uso de instrumentos Sur-Sur para promover una expansión más equilibrada del comercio entre los países en desarrollo. El cambio del petróleo hacia los productos manufacturados como principal producto básico del comercio intrarregional debería facilitar todavía más el uso del SGPC para expandir el comercio interregional entre los países en desarrollo, junto con un aumento del comercio como consecuencia del fortalecimiento de las inversiones, la tecnología y la cooperación entre las empresas.

30. Por último, la expansión del comercio de mercaderías ha ido acompañada de un aumento sustancial de la capacidad de los países en desarrollo en materia de servicios. En la actualidad algunos países en desarrollo cuentan con mayor capacidad para competir en otras esferas, como la contratación pública. Varios de ellos han pasado a ser inversionistas importantes y asociados tecnológicos en otros países en desarrollo.

2. Fortalecimiento del marco comercial entre los países en desarrollo

31. En los últimos años la liberalización "autónoma" puesta en práctica por los países en desarrollo ha constituido un importante estímulo para el comercio entre ellos. Además, han surgido algunas agrupaciones de integración de países en desarrollo que han impulsado el comercio y la integración económica y han atraído inversiones de varias fuentes, como se indicó supra. Varias iniciativas nacionales de acuerdos de comercio bilateral intensificaron las redes de ese tipo de acuerdos, en particular en América Latina. En muchos casos, ese tipo de integración y arreglos preferenciales superan en la actualidad en gran medida el alcance tradicional de las preferencias arancelarias para los productos industriales y se amplía a los servicios, a la contratación pública y a las inversiones. Esos arreglos incluyen la armonización de distintas políticas, normas y medidas adoptadas en el plano interno que tienen efectos en el comercio internacional.

B. Instrumentos de promoción del comercio

1. El sistema global de preferencias comerciales entre países en desarrollo

32. El SGPC es el instrumento más amplio para la promoción del comercio entre los países en desarrollo. Surgió después de un largo proceso de negociaciones que comenzó

en la reunión ministerial del Grupo de los 77 celebrada en México, D.F., en 1976 y que continuó en las reuniones de Arusha (República Unida de Tanzania) en 1977, y Caracas, en 1981. La primera rueda de negociaciones del SGPC concluyó en abril de 1988 en Belgrado y el Acuerdo sobre el SGPC fue firmado por 48 países miembros del Grupo de los 77, que intercambiaron concesiones comerciales en esa serie de reuniones. El Acuerdo entró en vigor el 19 de abril de 1989.

33. La segunda rueda de negociaciones del SGPC comenzó en Teherán, en noviembre de 1991, con el objetivo de facilitar el proceso de adhesión al SGPC, ampliar los productos incluidos y continuar el proceso de intercambio de concesiones comerciales. El Comité de Negociaciones de la segunda rueda, establecido de conformidad con la Declaración de Teherán, aprobó su plan para la segunda rueda y estableció cuatro grupos de negociación, sobre facilitación de la adhesión, negociaciones producto por producto, negociaciones de aranceles aduaneros, medidas de comercio directo y acuerdos no arancelarios y sectoriales, respectivamente.

34. El Comité de Participantes del SGPC, el Comité de Negociaciones y el Grupo de Negociación sobre facilitación de la adhesión invitaron a otros miembros del Grupo de los 77 a que participaran en el acuerdo de SGPC. En su octavo período de sesiones, celebrado en mayo y junio de 1996, el Comité del SGPC aceptó la adhesión de cuatro solicitantes, Colombia, Marruecos, Myanmar y Venezuela, sobre la base de las ofertas presentadas por éstos. La primera solicitud de adhesión al SGPC por una agrupación regional de países en desarrollo fue la del MERCOSUR, que presentó su lista de ofertas a los participantes en el SGPC a fin de iniciar las negociaciones con los participantes interesados y concluir su adhesión al Acuerdo sobre el SGPC.

35. Las negociaciones producto por producto han sido intensas. Los países participantes han presentado sus listas de pedidos en relación con las concesiones arancelarias, paraarancelarias y no arancelarias a los países a los que dirigieron sus pedidos. Después de varias consultas bilaterales los países participantes pasaron a la etapa de negociaciones y celebraron cinco períodos de sesiones de negociaciones bilaterales. Hubo debates en la esfera de las negociaciones sobre aranceles aduaneros, pero con pocos resultados prácticos. También se están celebrando negociaciones sobre medidas de comercio directo, acuerdos externos y no arancelarios y contratos a largo y mediano plazo. Las negociaciones en esas esferas no han adelantado mucho como consecuencia de su complejidad.

36. En la etapa actual los miembros del SGPC deberían renovar sus esfuerzos por finalizar la segunda rueda de

negociaciones y concluir las a nivel de plenipotenciarios en Ginebra en 1997; la fecha precisa será decidida por el Comité de Participantes del SGPC. Quizás sea adecuado reservar la rueda del SGPC a nivel ministerial para dar comienzo a la tercera rueda de negociaciones. Para que esa rueda logre el objetivo de crear un marco que aumente de manera significativa el comercio entre los países miembros del Grupo de los 77 y China quizás sea conveniente que las partes celebren negociaciones sobre la base de las reducciones lineales, con un mínimo de excepciones, y que continúen las negociaciones producto por producto a fin de: a) mejorar los márgenes preferenciales convenidos en las reducciones lineales, y b) elaborar una lista de excepciones. Sería conveniente fijar el margen de preferencias convenidas, ya sea en las reducciones lineales o en las negociaciones producto por producto, en un nivel suficientemente alto como para que tenga un efecto comercial real en las corrientes comerciales. Además, se garantizaría el carácter inclusivo del SGPC si se alentara a otros países miembros del Grupo de los 77 y China a sumarse a él. Según se recomienda en los documentos de San José, es necesario examinar la viabilidad de otorgar preferencias especiales a los países menos adelantados a fin de mejorar su competitividad y acceso a los mercados. En ese contexto, en el Plan de Acción de San José se declaró que la aplicación del SGPC y la celebración de la segunda rueda de negociaciones requerían el apoyo continuo de los países en desarrollo. Será necesario realizar intensos esfuerzos para ampliar el alcance del SGPC en cuanto a la cantidad de sus miembros, los productos incluidos y la profundidad de las concesiones comerciales. El SGPC ya constituye un logro importante. La finalización exitosa de la segunda rueda actuará como agente catalítico para el crecimiento del comercio preferencial entre los miembros que sean países en desarrollo y tendrá un efecto favorable en el comercio mundial en su conjunto.

2. Un plan complementario de preferencias autónomas en favor de los países menos adelantados

37. Los países en desarrollo que estuviesen en condiciones de hacerlo podrían asumir la iniciativa y examinar la viabilidad de complementar el plan actual del SGPC con un plan autónomo de preferencias en favor de los países menos adelantados. Ello iría más allá de las medidas del SGPC, que tienen carácter contractual. No obstante, ese plan correspondería a los objetivos básicos del SGPC. Una iniciativa de ese tipo, dentro del contexto del Grupo de los 77, también respondería a la iniciativa propuesta recientemente en el Plan de Acción de la OMC en favor de los países menos adelantados. En esa propuesta se establece que los países desarrollados y en desarrollo que son miembros de la OMC podrían

estudiar autónomamente la posibilidad de otorgar acceso preferencial y libre de aranceles a las exportaciones de los países menos adelantados. En ambos casos se podrían hacer excepciones.

38. A pesar de diversas medidas adoptadas en favor de los países menos adelantados, el historial de su comercio exterior es muy poco dinámico. Lo mismo ocurre con su comercio con otros países en desarrollo, incluso en el plano interregional: con frecuencia su participación en el comercio tiende a disminuir, mientras que su balanza comercial tiende a deteriorarse. Un plan en favor de los países menos adelantados a cargo de los países en desarrollo que estuviesen en condiciones de aplicarlo tendría como objetivo otorgar ventajas efectivas a los países menos adelantados a fin de que pudieran aumentar su competitividad, y se podría acompañar de medidas de cooperación comercial a fin de poder aprovechar ese trato favorable de manera efectiva.

3. Información y eficiencia comerciales

39. La cooperación comercial entre los países en desarrollo se ve afectada por la falta de información adecuada sobre el comercio y la ineficiencia de los vínculos de la infraestructura comercial, al igual que por el estado relativamente poco desarrollado de esa infraestructura. Es necesario fomentar esos servicios a fin de crear oportunidades para el comercio, alentar la participación del sector privado y la promoción del comercio y mejorar la competitividad. En el Plan de Acción de San José se insta a los países en desarrollo a que traten de aprovechar al máximo el sistema de información comercial de la UNCTAD y de aumentar la eficiencia comercial a fin de mejorar el comercio Sur-Sur y elaborar un sistema informático en línea adecuado a fin de detectar oportunidades comerciales y suministrar otro tipo de información relativa al comercio pertinente para los países del Sur.

4. Facilitación de la cooperación en las contrataciones públicas

40. Los países en desarrollo podrían examinar en más detalle el interés y el posible alcance de medidas encaminadas a facilitar la cooperación en las contrataciones públicas. Se trata de un sector que reviste considerable importancia en el comercio internacional, según demuestra la experiencia de los países del Asia sudoriental y América Latina. El Acuerdo sobre Contratación Pública, de carácter multilateral, que se agrega como anexo a los acuerdos de la OMC, se aplica esencialmente a los países desarrollados (con pocas excepciones). En consecuencia, ese Acuerdo se parece más a un acuerdo de preferencias interregionales que a un acuerdo mundial, como el Acuerdo de la OMC.

5. Cooperación en productos básicos y materias primas

41. Las medidas adoptadas y la ejecución efectiva de las propuestas en esa esfera se refieren esencialmente al establecimiento del Fondo Común en 1986 y a la habilitación de su "segunda cuenta". En otros ámbitos de la cooperación internacional en materia de productos básicos, como sistemas de existencias reguladoras, reuniones de consumidores y productores sobre productos básicos concretos y fondos de estabilización, se han celebrado varias consultas y negociaciones en los últimos 15 años, sin haber logrado, no obstante, resultados tangibles. Las asociaciones de productores siguen desempeñando un papel importante en algunos productos básicos, pero no se han extendido de manera sustancial a nuevos ámbitos.

42. Se están comenzando a lograr algunos progresos en cuanto a la asistencia mutua en el desarrollo, la explotación y el procesamiento de los recursos de materias primas de los países en desarrollo por conducto de la segunda ventanilla del Fondo Común, que está ejecutando varios proyectos de esa naturaleza. La diversificación y el procesamiento de los productos básicos son tan importantes ahora para los países en desarrollo como lo eran hace 20 años. Asimismo, en la actualidad muchos acuerdos internacionales sobre productos básicos incluyen medidas especiales encaminadas a promover el consumo de productos de los países en desarrollo.

43. En el Plan de Acción de San José se recomendó mejorar las corrientes comerciales directas de productos básicos entre los países y empresas del Sur y fomentar el beneficio del valor agregado del procesamiento de los productos básicos agrícolas y minerales en los países del Sur.

IV. Cooperación monetaria y financiera

A. Cooperación para la financiación del comercio

1. El problema de la financiación del comercio en el plano nacional

44. Los países en desarrollo tienen grandes dificultades para financiar el comercio porque los recursos de que disponen son insuficientes y sus instituciones encargadas de prestar los servicios relacionados con la financiación de las exportaciones son inadecuadas. A diferencia de los exportadores de los países desarrollados, que tienen fácil acceso a servicios especializados de financiación del comercio, los exportadores de los países en desarrollo, sobre todo los que no exportan las mercancías tradicionales, están en desventaja porque

normalmente no pueden ofrecer créditos a largo plazo a los importadores ni contratar seguros asequibles que les protejan de los riesgos comerciales y políticos de las exportaciones. Aunque la falta de financiación del comercio afecta a éste en general, incide especialmente en las exportaciones a otros países en desarrollo, pues los importadores tienen los mismos problemas financieros y las instituciones financieras de los países en desarrollo no suelen mantener relaciones entre sí.

45. La insuficiencia de la financiación del comercio se manifiesta normalmente en:

a) La escasez de los recursos, especialmente divisas, que los países en desarrollo pueden dedicar a financiar las exportaciones;

b) La debilidad relativa de la banca comercial de los países en desarrollo, que hace que sus cartas de crédito no inspiren plena confianza;

c) Las dificultades que los fabricantes y otros exportadores tienen para conseguir que fuentes nacionales y extranjeras financien sus exportaciones. En el plano nacional la banca comercial no suele dar gran preferencia a los activos de financiación de las exportaciones, sobre todo en el caso de mercancías que no son las tradicionales, pues los riesgos son grandes y la cobertura conjunta de ellas es insuficiente. Cuando efectivamente se conceden créditos se sujetan a garantías colaterales y normalmente financian sólo un pequeño porcentaje de las exportaciones;

d) Los bancos internacionales, que financiaban las exportaciones tradicionales, han demostrado escaso interés en otorgar créditos de prefinanciación de exportación de mercancías no tradicionales a los países en desarrollo. Cuando aceptan financiar o refinanciar créditos a la exportación a largo plazo el costo de las operaciones puede ser altísimo, a causa del mayor riesgo que supone dar crédito a los países en desarrollo. Además, al examinar la solvencia predomina normalmente el riesgo del país sobre el riesgo del crédito, lo que afecta proporcionalmente al costo y la disponibilidad de éste;

e) Los seguros y las garantías que apoyan la financiación del comercio son insuficientes o inexistentes en algunos países. Además, cuando se obtienen de instituciones de países desarrollados se rigen por normas uniformes que se aplican a las operaciones de crédito a la exportación de los países desarrollados (es decir, el Consenso de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos aplicable al crédito oficial a las exportaciones).

46. Los problemas institucionales y las deficiencias de la financiación del comercio afectan especialmente a los exportadores pequeños y medianos de mercancías no tradicio-

nales, que, en su mayoría, sólo tienen acceso al crédito local no oficial.

2. Instrumentos regionales de financiación del comercio actualmente existentes

47. Puesto que la financiación nacional del comercio no siempre es suficiente, la cooperación regional en materia de financiación, seguros y garantías de las exportaciones puede contribuir a solucionar problemas, permitir la conexión entre las instituciones de los distintos países y fomentar el intercambio de información en las regiones. Además, las instituciones regionales pueden tener, en principio, mejor acceso a los mercados financieros internacionales.

48. En las regiones árabe, africana y latinoamericana hay instituciones regionales, pero son pocas y su volumen de operaciones es escaso.

49. En los países árabes las instituciones regionales que ofrecen financiación y garantías comerciales son el Programa Árabe de Financiación Comercial y la Compañía Interárabe de Garantías en materia de Inversiones (fundada en 1974), que además fomenta las inversiones. En el extenso ámbito territorial de los Estados miembros de la Organización de la Conferencia Islámica, el Banco Islámico de Desarrollo puede ser una fuente importante de financiación del comercio de la región.

50. En la región africana la labor de fomento de las instituciones dio origen a diversas entidades. En el Mercado Común del África Oriental y Meridional (MECAFMO), el Banco de la Zona de Comercio Preferencial de los Estados de África Meridional y Oriental (ZCP) ha empezado a ofrecer diversos servicios de financiación de las exportaciones. La Compañía de Reaseguros de la ZCP se encarga de gestionar seguros y reaseguros relacionados con el comercio internacional, y además forma personal especializado en seguros. Por otra parte, el Banco de Estados Centrafricanos financia el comercio de los países miembros. El recién creado Banco Africano de Exportación e Importación tiene por finalidad promover y extender el comercio interior y exterior africano mediante diversos programas destinados principalmente a incentivar las exportaciones de los países africanos financiando a un precio razonable las exportaciones de bienes y servicios originados en África o que reciban en el continente un valor añadido apreciable.

51. En América Latina se han encargado de la financiación regional del comercio el Banco Latinoamericano de Exportación, el Banco Centroamericano de Integración Económica, la Corporación Andina de Fomento, el Fondo Latinoamericano de Reservas, el Banco Interamericano de Desarrollo y el Banco Central del Caribe Oriental. El Banco Latinoamericano

de Exportación se dedica exclusivamente a la financiación del comercio. Su cartera de crédito total (4.500 millones de dólares al 30 de junio de 1995) se concentra (74%) en las tres principales economías latinoamericanas (Brasil, México y Argentina, a los que corresponde el 70% del PIB de la región). Esa cartera de crédito abarca aproximadamente el 2% de las exportaciones de la región. La Corporación Andina de Fomento ofrece créditos de prefinanciación y posfinanciación de exportaciones, tanto para exportadores como para importadores, siempre en dólares de los Estados Unidos de América y por un plazo máximo de 180 días. Además, participa en la financiación indirecta del sector bancario (dentro y fuera de la subregión andina).

52. El Banco Interamericano de Desarrollo financia las exportaciones de los países latinoamericanos en los planos nacional y regional mediante programas en los que utiliza sus propios recursos (capital ordinario) y recursos del Fondo de Fideicomiso de Venezuela. Entre sus actividades de cofinanciación figuran las siguientes: utilización de los fondos que administra como fuentes complementarias de financiación; garantía total o parcial de los préstamos hechos por prestamistas privados; financiación conjunta con otro prestamista de los mismos elementos de un proyecto, y financiación paralela en la cual el Banco Interamericano de Desarrollo y el otro prestamista conceden préstamos separados para el mismo programa o proyecto, pero cada préstamo financia bienes y servicios de una parte distinta del proyecto o programa.

53. Tal vez porque en general las instituciones nacionales existentes apoyan de manera efectiva a los exportadores, en la región asiática no hay una institución regional dedicada a ofrecer crédito, garantías y seguros a las exportaciones. La Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico ha propuesto que se cree un servicio regional de garantía del crédito a la exportación que enlace y refuerce las instituciones nacionales de los países miembros.

3. Fomento de la cooperación para la financiación del comercio

54. La cooperación para la financiación del comercio presupone que los países en desarrollo tienen cierto grado de capacidad de financiación en ese ámbito, lo cual no siempre es así¹. Sin embargo, algunos países en desarrollo de las tres regiones cuentan con instituciones consolidadas de financiación del comercio.

55. Cabe destacar la coordinación de normas y usos en los programas de financiación de las exportaciones de los países en desarrollo. Podría buscarse cierta uniformidad, por ejemplo, mediante la normalización de documentos, normas

de procedimiento, criterios de calificación de créditos y régimen de seguros y garantías. En el ámbito de la política reguladora, podría tenerse en cuenta lo siguiente: la utilización optativa de los créditos documentados en las exportaciones (todavía obligatorios en algunos países en desarrollo) y la simplificación de las normas que deben aplicar los agentes no bancarios de financiación de las exportaciones, como son los factores y los que descuentan facturas. Además, podría permitirse a los exportadores que utilizaran parte de sus ingresos de divisas para adquirir productos financieros modernos (por ejemplo, seguros de créditos) que tal vez no existan en sus propios mercados.

56. La cooperación entre las instituciones financieras regionales puede ser de dos clases: la cofinanciación de operaciones de crédito a la exportación y la cooperación para el fomento de las instituciones de financiación del comercio. La primera podría correr a cargo de los bancos regionales de desarrollo.

57. Una nueva forma de cooperación podría ser la triangular, en que los países en desarrollo comparten sus conocimientos especializados mientras que los países desarrollados proporcionan ayuda financiera y de otra índole para ese intercambio de conocimientos.

58. El Plan de Acción de San José comprende recomendaciones análogas en materia de financiación del comercio y concretamente, pide que se amplíe la capacidad de asunción de riesgos de los bancos del Sur, de manera que faciliten financiación comercial normal y estructural para las operaciones comerciales entre los países del Sur con garantías pactadas multilateralmente y que protejan del riesgo del país y del riesgo de créditos mayores. Para ello es necesario intercambiar las experiencias sobre la financiación de las exportaciones mediante la difusión de la información entre las instituciones aseguradoras de crédito del Sur. Además, el prototipo de financiación comercial de la UNCTAD para la cooperación regional y para el fomento de la capacidad nacional puede servir para establecer y mejorar el marco institucional de la financiación del comercio en el Sur.

B. Cooperación para el fomento de los mercados de capitales

59. Se reconoce en general que los mercados de valores pueden ser útiles y eficaces para financiar a las empresas. Son cada vez más los países en desarrollo que crean mercados de valores. La cooperación de los países en desarrollo para crear mercados de capitales puede ser una solución para los países que tienen dificultades para crear mercados nacionales de

valores que sean eficaces. Los mercados regionales de capitales aumentan las posibilidades de financiación de las empresas nacionales, pues movilizan los recursos financieros nacionales y regionales y ofrecen a los inversionistas la oportunidad de cubrir conjuntamente los riesgos. Además, mejoran la eficiencia en la asignación del capital. Los mercados regionales de capitales presentan ventajas para los agentes que intervienen en el mercado. Permiten a los inversionistas de dentro y fuera de la región diversificar su cartera de riesgos y disponer de una información más uniforme y general de los valores que se cotizan en bolsa, así como de una información más segura del precio de las acciones disponibles. Por otra parte, ofrecen a las empresas de la región el acceso a un mayor fondo de recursos financieros.

60. La creación de mercados regionales de capitales exigiría una mayor coordinación de los agentes públicos y privados en los planos regional y nacional. En el plano nacional hay tres tipos fundamentales de agentes privados que intervienen en las operaciones de los mercados de capitales: las bolsas de valores (los mercados paralelo y extra bursátil); las instituciones nacionales de depósito, liquidación y compensación; las sociedades que cotizan en bolsa y los corredores de comercio. Esos tres tipos de agentes deberían participar en la elaboración de los planes de cooperación, los cuales precisarían servicios de comunicaciones y unos enlaces de comunicación aceptables entre los mercados y entre sus agentes.

1. Evolución institucional: acuerdos privados regionales

61. Los mecanismos y las organizaciones privadas regionales más importantes son las creadas por los propios mercados de valores. Son ejemplos de cooperación privada la Bolsa del Caribe y el proyecto de la Bolsa Electrónica Iberoamericana. La Bolsa del Caribe, que funciona desde 1991, es un mecanismo de cooperación de las bolsas del grupo de integración de la Comunidad del Caribe. Conlleva el tráfico internacional a través de las relaciones entre corresponsales y corredores y puede dar lugar a una cotización internacional.

62. El proyecto de la Bolsa Electrónica Iberoamericana fue creado en 1990 por miembros de la Federación Iberoamericana de Bolsas de Valores, que comprende las grandes bolsas latinoamericanas más las de España y Portugal. Su finalidad última es ofrecer un sistema electrónico para el tráfico de los valores emitidos por las grandes empresas de la región. El comercio intrarregional se facilitará mediante las liquidaciones hechas a través de los bancos centrales. El proyecto tiene varias fases de desarrollo. En Centroamérica la Asociación Centroamericana de Bolsas de Valores se está preparando para acometer grandes proyectos intrazonales.

63. La Unión de Bolsas Árabes, la Federación de Bolsas de Asia Oriental y de Oceanía (fundada en 1982 y en la que participa el Japón) y la Asociación Africana de Bolsas de Valores (fundada en abril de 1993 y en la cual participa Sudáfrica) tienen también por finalidad armonizar el comercio de valores y cooperar en ese ámbito en las respectivas regiones.

2. Cooperación oficial en materia de mercados de capitales

64. Los gobiernos ofrecen el marco económico adecuado para el comercio nacional e internacional de valores. Además, pueden fomentar directamente los mercados regionales de capitales colocando bonos en otros países de la región. Pueden dar trato preferente a los inversionistas intrazonales. Un ejemplo típico de medida del gobierno que favorece el comercio intrazonal de valores es el trato unilateral preferente que Bahrein da a los inversionistas de los países miembros del Consejo de Cooperación del Golfo respecto de las operaciones en la Bolsa de Bahrein. Desde 1986 los nacionales de otros Estados del Golfo pueden ser titulares de acciones de empresas de Bahrein y transferirlas.

65. En la zona del MERCOSUR los Estados miembros se conceden preferencias intrazonales según el principio de reciprocidad. Aunque hay algunas restricciones (sólo mercado al contado, tráfico de valores que cotizan en bolsa y liquidación dentro del MERCOSUR) y ciertos límites tributarios, el tráfico intrazonal de valores es libre.

66. Las autoridades monetarias centrales son normalmente las que liquidan las transacciones internacionales. Sin embargo, en el MERCOSUR y en el Consejo de Cooperación del Golfo se permiten las transacciones intrazonales, lo que conduce de hecho a una zona de convertibilidad de cuentas de capitales regionales. En el proyecto de la Bolsa Electrónica Iberoamericana las autoridades monetarias centrales se consideran como agentes de liquidaciones de transacciones que enlazan la compensación de valores nacionales y los mecanismos de liquidación.

3. Posibles medidas de cooperación

67. La mejor medida de armonización es la que respeta la autonomía de los mercados internos y sus reguladores. Tal vez lo mejor sea plantear la armonización como un requisito mínimo necesario que elimine las incompatibilidades entre los mercados. De la relación de medidas que pueden facilitar la cooperación cabe citar², en el sector privado, el establecimiento de cauces ordinarios de intercambio de información entre los mercados de valores, la armonización de la tecnología

gía en uso con la finalidad última de crear un sistema regional interconectado de tráfico y liquidación electrónicos; la creación de enlaces para el tráfico internacional de valores en diversos países; el establecimiento de una red de comunicaciones y la creación de instrumentos regionales, como los certificados de opción, los resguardos de depósito, los "fondos regionales", etc. En el sector público la relación de medidas comprende la armonización regional de los impuestos, la armonización regional de la regulación, la supervisión y la información financiera, teniendo en cuenta preferentemente las normas internacionales, y la armonización monetaria y fiscal. En particular convendría crear sistemas e instituciones de liquidación y zonas de convertibilidad.

68. En el Plan de Acción de San José se pidió la firma de protocolos intrarregionales e interregionales que estimulasen la integración de los mercados financieros del Sur, así como la expansión y diversificación de las transacciones financieras Sur-Sur.

C. Cooperación monetaria y en materia de pago³

1. Sistemas de convertibilidad regional

69. En los países en desarrollo, los intentos de lograr la convertibilidad regional en el marco de acuerdos multilaterales de compensación y de pagos han producido resultados diversos.

70. La Unión Asiática de Compensación viene funcionando satisfactoriamente. Durante toda su existencia ha conseguido evitar la acumulación de saldos pendientes; además, promueve la utilización de las monedas de los participantes en las transacciones por cuenta corriente, entre otras cosas mediante la canalización obligatoria de todo el comercio intrazonal (excepto entre la India y Nepal), que ha producido considerables economías en las tasas que se abonan por las monedas de curso internacional. En 1989 la Unión Asiática de Compensación puso en marcha un mecanismo para el intercambio de monedas que sirve para evitar la escasez de moneda en los países de la región que tienen déficit comercial y, por consiguiente, para dar carácter bilateral a las relaciones multilaterales de compensación. La convertibilidad regional de las monedas regionales está mejorando el funcionamiento de la cámara de compensación; además, la proporción de las transacciones realizadas en monedas de los miembros ha fluctuado en los últimos tres años en torno al 70% del comercio compensado. La actitud inflexible de la Unión Asiática de Compensación con respecto a los saldos pendientes le ha permitido poner en marcha nuevas iniciativas, consistentes, por ejemplo, en hacer que los cheques de viaje puedan canalizarse a través de la cámara de compensación y, en último término, en ampliar el número actual de miembros.

71. En África la cooperación monetaria se ve facilitada por tres acuerdos de compensación y de pagos: la Cámara de Compensación del África Occidental para los países de la Comunidad Económica de los Estados del África Occidental (CEDEAO), la Cámara de Compensación de la Comunidad Económica de los Estados del África Central (CCEAC) y la Cámara de Compensación del Mercado Común del África Meridional y Oriental (MECAFM). Las cámaras de compensación agilizan las transferencias monetarias entre las empresas africanas utilizando las monedas nacionales de la subregión de que se trate; cada banco central signatario acuerda conceder al otro una línea de crédito total en su propia moneda. Los bancos centrales signatarios garantizan a los sistemas bancarios de los demás Bancos Centrales signatarios la convertibilidad de las transacciones intrarregionales que pueden optar a la compensación. Además, algunos de los acuerdos de compensación se consideran fases provi-

sionales en el proceso de formación de zonas de moneda única, como sucede, por ejemplo, con la compensación a través de la Cámara de Compensación del África Occidental y la MECAFMFO.

72. En América Latina, se estableció en 1965 el Acuerdo de Créditos y Pagos Recíprocos de la ALADI. El mecanismo de compensación se modificó en 1991 mediante un programa de pagos automáticos para la financiación transitoria de los balances antes de la compensación multilateral, que consta de dos elementos: uno ofrece a los bancos centrales el acceso automático a la situación de los activos o pasivos de los demás bancos centrales; el otro es un mecanismo de crédito a corto plazo que amplía el período de liquidación respecto de los bancos centrales que tienen problemas de liquidez. La modificación más importante se produjo en 1992 y consistió en autorizar, que se canalizaran a través del mecanismo los pagos originados por el comercio triangular. Conviene mencionar que, para la mayoría de los Estados miembros, la canalización de los pagos correspondientes al comercio intrarregional a través del mecanismo de compensación se hace en forma voluntaria. En 1994 se canalizó un total de 11.720 millones de dólares a través del mecanismo de la ALADI, lo que significó una disminución del 11% con respecto a la cifra total de las transacciones canalizadas en 1993 (13.180 millones de dólares). La proporción de la compensación multilateral disminuyó del 71% en 1993 al 67% en 1994.

73. El Servicio Multilateral de Compensación de la CARICOM suspendió sus actividades en 1983, tras seis años de funcionamiento, debido a la acumulación de saldos pendientes por parte de uno de los países. La región ha vuelto a examinar la posibilidad de reactivar el mecanismo. Según un informe presentado en 1991, las perspectivas de reanudar el Servicio de la CARICOM no eran buenas en aquel momento.

74. Por lo que respecta a la Cámara de Compensación Centroamericana, la crisis del período comprendido entre 1987 y 1990 dio lugar a algunos desequilibrios y a una disminución del comercio intrazonal que originó a su vez la acumulación de la deuda entre los países centroamericanos. En 1990 la Cámara de Compensación Centroamericana se transformó en el Sistema de Pagos Centroamericano, pero las operaciones siguieron disminuyendo y acabaron por ser suprimidas en 1992. A pesar de ese revés, el Consejo Monetario Centroamericano ha intentado lograr la armonización y la convergencia de las diversas políticas en materia monetaria, de créditos y de tipos de cambio. Además, ha adoptado diversas medidas encaminadas a fomentar la integración de los mercados de capital y a promover la movilidad interregional de los recursos financieros.

2. Acuerdos de compensación y de pagos en el contexto de la evolución hacia la convertibilidad mundial

75. La reciente evolución de algunos países en desarrollo hacia la convertibilidad mundial puede hacer improcedentes los acuerdos regionales de convertibilidad limitada. No obstante, los sistemas regionales pueden seguir ofreciendo algunas ventajas. Si la convertibilidad mundial constituye un medio de integración en la economía mundial, la convertibilidad limitada lo es para la coordinación monetaria y financiera intrarregional. Los acuerdos de compensación y de pagos ofrecen las siguientes ventajas: en primer lugar, debido al aplazamiento de los pagos hasta el final del período de liquidación, los acuerdos de compensación y de pagos pueden seguir teniendo interés para los países que proyectan adoptar una convertibilidad total; en segundo lugar, si se combinan con las líneas de crédito y con los acuerdos de crédito recíproco, los acuerdos de compensación pueden generar créditos para financiar el comercio intrarregional; en tercer lugar, dado que la armonización monetaria es fundamental para el éxito de los acuerdos de convertibilidad limitada, constituye claramente una fase transitoria hacia la convertibilidad mundial; en cuarto y último lugar, esos acuerdos ofrecen valiosos foros de cooperación monetaria, como demuestra la Unión Asiática de Compensación.

3. Integración monetaria

76. Sólo en África se han creado zonas monetarias (la zona del franco de la Comunidad Financiera Africana (CFA) y la zona del rand en África meridional) o se prevé su creación (CEDEAO y MECAFMFO).

77. La cooperación monetaria en la zona del franco CFA se está examinando tras la devaluación del franco en 1994, al igual que sucede con la cooperación entre los miembros de la zona del rand debido al cambio político en Sudáfrica y a las negociaciones en curso sobre la revisión de la Unión Aduanera del África Meridional. Cabe señalar que el objetivo de crear una zona monetaria única en el África Occidental que cuente con una sola moneda y un solo banco central tal vez deba examinarse de forma conjunta con los objetivos poco coherentes de la zona del franco CFA. Los países de esa zona, con su moneda única y sus bancos centrales subregionales, ya han logrado ese objetivo y, por lo tanto, no es probable que se planteen la posibilidad de adoptar un mecanismo alternativo. De hecho, la creación de la Unión Económica y Monetaria del África Occidental tras la disolución de la Comunidad Económica de África Occidental, que afectó únicamente a los países de la zona del franco CFA, está encaminada a reforzar la cooperación monetaria ya conseguida en el marco de la

zona del franco CFA, así como a establecer una unión aduanera y un mercado común.

V. Cooperación Sur-Sur en el ámbito de la inversión, la innovación y el desarrollo empresarial

A. Inversiones entre países del Sur

78. Las inversiones entre países del Sur ha pasado a ser en los últimos años un instrumento importante de la cooperación industrial entre los países en desarrollo. Ese fenómeno se ha producido con especial celeridad en los países asiáticos, cuya salida de capital ascendió en 1995 a unos 41.000 millones de dólares, de una salida total de capital de los países en desarrollo que sumó 47.000 millones de dólares, pero también aumenta con rapidez en los países de América Latina y empieza a manifestarse en África.

1. Inversiones entre países de Asia

79. Durante el decenio de 1990 China ha sido el mayor receptor de inversión extranjera de Asia y también de todos los países en desarrollo. Es interesante señalar que los dos mayores inversores en China fueron Hong Kong y la Provincia china de Taiwán, y no los países desarrollados. La República de Corea y Singapur han sido también importantes fuentes de capital extranjero para numerosos países del Asia nororiental, sudoriental y meridional (incluido el subcontinente indio).

80. Los beneficios que se espera obtener de unas relaciones comerciales y de inversión cada vez más fáciles en el ámbito regional, como sucede con la zona de libre comercio de la ASEAN, están actuando también como un importante estímulo en la cooperación Sur-Sur. Si bien las inversiones entre países de la ASEAN suponen tan sólo una pequeña parte de la entrada total de inversión extranjera directa en la ASEAN, las cifras absolutas son muy impresionantes. Las inversiones entre países de la ASEAN representaron el 10,2% de la inversión extranjera directa total de la ASEAN en 1980; si bien esta proporción disminuyó al 6,3% en 1992, el valor de las inversiones aumentó de 2.400 millones de dólares a 8.600 millones de dólares. No obstante, a escala mundial, las inversiones entre países de la ASEAN son relativamente pequeñas. Esto obedece al nivel de desarrollo de las economías de los países de la ASEAN y a su orientación externa, ya que las grandes fuentes de capital (y de mercado) se hallan fuera de esa región. A diferencia de Singapur, que es exportador neto de capital, los demás países de la ASEAN siguen dependiendo de la entrada de capital extranjero para colmar

la brecha entre el ahorro y la inversión⁴. Las inversiones de Singapur en Malasia, Indonesia y Tailandia, así como las inversiones de Malasia en Singapur, constituyen el grueso de las inversiones entre países de la ASEAN.

81. Las inversiones entre países de la ASEAN representaron una parte mucho mayor del volumen de salida de inversión extranjera directa, situándose en el 59,1% en 1980 para disminuir al 33,3% en 1992. La corriente de inversión exterior de la ASEAN ha aumentado con rapidez y, de 1.600 millones de dólares en 1980, ascendió a 16.900 millones de dólares en 1992. De los países destinatarios de esa inversión, los pertenecientes a la ASEAN disminuyeron en importancia relativa del 64,2% (de 784 millones de dólares) en 1980 a tan sólo el 27,1% (de 10.800 millones de dólares) en 1992. Las inversiones de la ASEAN se diversifican cada vez más con destino a Hong Kong y China, así como hacia América del Norte, la UE, Australia y Nueva Zelandia. En el conjunto de Asia se observa en los últimos años una tendencia al alza de la inversión entre los países de la región. La proporción que ocupa la inversión entre los nueve principales países de Asia en la entrada de inversión total aumentó aproximadamente al 37% en 1993.

2. Inversiones entre países de América Latina

82. La importancia de los países en desarrollo como fuentes de entrada de inversión extranjera directa en la región ha aumentado desde el decenio de 1970. A mediados de aquel decenio había 10 países receptores de la región en cuyo volumen de entrada de inversión extranjera directa los países en desarrollo representaban el 20% o menos (menos del 10% en seis de ellos). Sólo cuatro países (Bolivia, El Salvador, Guatemala y Paraguay) obtenían más del 20% de su volumen de entrada de inversión extranjera directa de los países en desarrollo. Al iniciarse el decenio de 1990 el número de países receptores que contaban con una participación de los países en desarrollo de más del 20% había aumentado a siete (Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Perú, Paraguay y Uruguay); de hecho, en Guatemala y Paraguay, más de un tercio del volumen total de entrada de inversión extranjera directa provenía de los países en desarrollo. La mayor parte de esa inversión extranjera directa del tercer mundo proviene de otros países de América Latina y se ve facilitada por las iniciativas de integración, la proximidad geográfica y las economías complementarias. Con la posible salvedad de la República Dominicana, en todos los países receptores la inversión extranjera directa intrarregional representó, en 1990, más del 70% del volumen de entrada de inversión extranjera directa proveniente de países en desarrollo; concretamente en Colombia, el Ecuador, El Salvador, Honduras, Panamá y el Perú, correspondía a la inversión extranjera

directa intrarregional el 100% o casi el 100% del volumen total de entrada de inversión extranjera directa proveniente de países en desarrollo. Entre 1981 y 1991 la salida de inversiones de la región sumó 4.100 millones de dólares. Se calcula que con la constitución del MERCOSUR en 1992, las corrientes anuales entre países de América Latina han aumentado a unos 3.800 millones de dólares.

3. Inversiones entre países de África

83. Se calcula que las inversiones entre países de África ascendieron en 1995 a unos 553 millones de dólares. Si bien se trata de una cifra pequeña en comparación con las corrientes entre países en desarrollo de otras regiones, representa un notable aumento con respecto a los años anteriores, ya que la corriente media durante el periodo comprendido entre 1990 y 1994 fue tan sólo de 160 millones de dólares. En 1995 más del 70% de las inversiones entre países de África correspondió a Nigeria. No obstante, con la consolidación de la estabilidad en la nueva Sudáfrica, se prevé que este país recupere su papel de importante inversor en la subregión de la SADC y, con el tiempo, en toda la región africana. Por otro lado, la mayor estabilidad política en la región del África septentrional debería originar notables corrientes de inversión entre los países del Magreb.

4. Inversiones entre las regiones

84. Si bien la mayor parte de las inversiones Sur-Sur han sido hasta la fecha transfronterizas e intrarregionales, es probable que vaya surgiendo lentamente una actividad inversora entre las regiones cuya pauta vendrá marcada por los países y empresas más dinámicos. Los inversores extranjeros de la región asiática ya están invirtiendo en América Latina y el Caribe. Por ejemplo, desde finales del decenio de 1980 a comienzos del de 1990, casi 100 empresas textiles de la República de Corea invirtieron unos 100 millones de dólares en Centroamérica y el Caribe para aprovechar los bajos costos laborales, la proximidad geográfica y las cuotas no utilizadas que, en el marco de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, tienen esos países en el mercado de los Estados Unidos. Además, a mediados de 1996 la empresa Daewoo de la República de Corea puso en marcha una gran operación de inversión en América del Sur y ya proyecta establecer en Baja California una fábrica de vídeos por valor de 240 millones de dólares para acceder a la ALCAN. Hyundai proyecta establecer una fábrica en el Brasil para aumentar su capacidad de producción en ese país y Samsung prevé invertir 581 millones de dólares en un complejo industrial en México, durante los próximos cuatro años, para abrir una vía de mercado en la ALCAN y para establecer redes nacionales de suministros

que reduzcan las importaciones. La Provincia china de Taiwán también ha establecido su comercio en las zonas industriales que flanquean el Canal de Panamá. Al parecer, los inversores de la República de Corea y de la India están estudiando la posibilidad de invertir en África del sur.

B. Cooperación entre las empresas

85. Aproximadamente durante el último decenio varias empresas establecidas en el Sur han adquirido mayor importancia debido al nivel de sus activos, ventas y empleo. Algunas de esas empresas han llegado a ser auténticas sociedades transnacionales. Existen amplias perspectivas de cooperación entre estas empresas, tanto dentro de las regiones como entre ellas.

1. Acuerdos de redes de suministros

86. Los acuerdos de redes de suministros entre países del Sur pueden ser concertados por sociedades transnacionales que no tienen su sede en países del Sur o por sociedades transnacionales del tercer mundo. No existe motivo alguno para que las sociedades transnacionales con sede en el Sur no puedan también concertar esos acuerdos que mejoran la eficacia mediante la plena utilización de la especialización profesional y las economías de escala. No obstante, probablemente sean necesarios programas especiales y diversos estímulos públicos para fomentar ese proceso, ya que las empresas nacionales pueden tener inclinación o preferencia por los productos de sociedades transnacionales de países desarrollados, aun cuando el precio y la calidad sean en esencia los mismos.

2. Empresas mixtas y alianzas estratégicas

87. La idea de que las empresas productoras pongan en común sus recursos no es nueva. Si bien las empresas públicas nunca la pusieron realmente en práctica, la idea ha recibido un nuevo impulso al cobrar importancia la iniciativa empresarial del sector privado. Las empresas mixtas por acciones pueden contribuir a reducir al mínimo las limitaciones que se derivan de la falta de recursos financieros y de experiencia de producción. No obstante, ni las empresas mixtas totalmente nuevas ni las fusiones y adquisiciones constituyen en el Sur una actividad transfronteriza frecuente, y esto se debe tal vez a la debilidad de los mercados de capital incipientes y al permanente arraigo de las tradiciones comerciales familiares. Tal vez debieran fomentarse las empresas multinacionales mediante diversos incentivos.

88. Las alianzas estratégicas o empresas mixtas no constituidas en sociedades de capital podrían ser útiles para poner en común recursos destinados a iniciativas de proyectos y a gastos de investigación y desarrollo. Habida cuenta de los rápidos cambios tecnológicos y los cortos ciclos de vida productiva que trae consigo el entorno competitivo mundial, podría fomentarse esa actividad mixta de desarrollo de la tecnología con incentivos, subvenciones estatales y apoyo público en general.

89. Las empresas del Sur han concertado sobre todo acuerdos de cooperación tecnológica con otras empresas del mundo desarrollado; además, hacia el final del decenio de 1980 algunas empresas innovadoras y dinámicas del Sur también empezaron a realizar toda una serie de nuevas actividades de cooperación con otras empresas y centros de investigación del Sur. Si antes se concedía mayor importancia al tamaño de las empresas para la investigación y el desarrollo, hoy en día la masa crítica se concibe de modo totalmente distinto y se hace mayor hincapié en el tamaño del “sistema” necesario para obtener conocimientos que en el tamaño de la empresa como tal. En China, México, Tailandia y Chile, entre otros países, se han concertado acuerdos de cooperación entre empresas y universidades para investigación y desarrollo en los sectores de la elaboración de alimentos, la biotecnología y la electrónica. También en el Sur existen acuerdos de cooperación entre empresas para investigación y desarrollo; por ejemplo, en América Latina las empresas mineras nacionales de Perú y Bolivia concertaron un acuerdo de cooperación para investigación y desarrollo encaminado a desarrollar la biotecnología del metal; en África hicieron lo propio empresas de Sudáfrica y Kenya para la transferencia y desarrollo de tecnología en la industria forestal.

3. Estrategias y cooperación para la creación de conglomerados

a) Puntos de máximo crecimiento

90. Se considera que las estrechas relaciones de inversión y comercio con otros países asiáticos han constituido un factor fundamental en el despegue de la región de Asia, fenómeno que se ha comparado con la imagen de la “bandada de gansos” en vuelo acuñada por Akamatsu-Ozawa. La metáfora de la “bandada de gansos en vuelo” se utiliza para describir la formación y la estructura jerárquica en “V” invertida del desarrollo económico regional de Asia, en el cual, por ejemplo, el Japón es la economía “punta”, las economías de reciente industrialización forman el primer sector, los cuatro países de la ASEAN (Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia) integran el segundo y China, la India y el Pakistán, entre otros, el tercero.

91. Todas las economías siguen una estrategia dirigida a la exportación; por su parte, la economía “punta” es el proveedor fundamental de tecnología, productos complementarios y, en las fases iniciales, mercados; pero además el proceso se ve parcialmente impulsado y amplificado por un aprendizaje y una imitación rápidos, así como por la consiguiente entrada en competencia (dado que los ciclos de vida de los productos son más cortos). La división de la mano de obra industrial es dinámica, con una ventaja comparativa cambiante. Este cambio puede definirse más apropiadamente como “reposición de ventaja comparativa”.

b) Triángulos de crecimiento

92. Como complemento de la estrategia regional o continental de cooperación para el crecimiento existen políticas encaminadas a estimular el crecimiento en subregiones formadas por dos o más países. Es el concepto de los triángulos de crecimiento, que permite lograr economías de escala en la utilización de la capacitación profesional, los recursos, las finanzas, la infraestructura física y el espacio económico. Un ejemplo especialmente llamativo es el triángulo de crecimiento Indonesia-Malasia-Singapur, establecido en 1990 e integrado por las islas indonesias de Riau, el Estado malayo de Johor y Singapur. Otra propuesta interesante es el triángulo del río Tumen, que comprende las zonas fronterizas de la República Popular Democrática de Corea, China y la Federación de Rusia.

C. Medidas útiles para promover la cooperación en la inversión

93. Durante el último decenio la inversión ha aumentado con mayor rapidez que el comercio y el producto interno bruto; además, la mayor liberalización prevista en el futuro para las corrientes de capital de cartera y a largo plazo constituirá un permanente impulso. Teniendo en cuenta ambos fenómenos, la promoción de la cooperación Sur-Sur que desean los países en desarrollo tal vez haga mayor hincapié en el papel que desempeña la inversión en una estructura de producción integrada de los países del Sur. De hecho, el Plan de Acción de San José puso de relieve el fortalecimiento de las capacidades nacionales de inversión y la promoción de la inversión Sur-Sur. En particular, afirma que la inversión entre los países del Sur es un importante elemento de la cooperación económica entre los países en desarrollo. Debe desarrollarse y fortalecerse con un espíritu de cooperación entre los distintos agentes que participan en el proceso económico de los países miembros, en los cuales desempeña un papel fundamental el sector privado empresa-

rial. Con tal fin, los países miembros del Grupo de los 77 y China deberían:

a) Adoptar medidas concretas para fomentar la inversión entre los países en desarrollo, en los sectores de la producción y los servicios, consistentes, por ejemplo, en que las empresas del Sur pongan en común sus recursos mediante alianzas estratégicas o empresas mixtas no constituidas en sociedades de capital para reducir al mínimo las limitaciones que se derivan de la falta de recursos financieros y de experiencia de producción;

b) Fomentar la inversión directa mediante acuerdos bilaterales o multilaterales conforme vayan mejorando las capacidades financieras y técnicas de los países en desarrollo;

c) Crear nuevos mercados entre los países en desarrollo, como las zonas de libre comercio económico.

94. El plan de Acción de San José señala que, para fomentar esas inversiones entre los países, los bancos de inversión del Sur y las empresas de financiación del desarrollo deberán:

a) Desarrollar capacidades y aptitudes reales de funcionamiento transfronterizo;

b) Promover la inversión procedente de otros países del Sur mediante los instrumentos adecuados;

c) Adquirir mayores conocimientos sobre las posibilidades de inversión en otros entornos del Sur.

95. Agrega que la capacidad de las instituciones financieras del Sur de movilizar recursos en los mercados exteriores de capital, incipiente en la actualidad, deberá ampliarse mediante alianzas estratégicas entre las instituciones financieras, a las que podrá suceder la creación de empresas mixtas.

96. Además, el Plan de Acción de San José recomienda que se trate de concertar acuerdos para la protección de las inversiones entre los países en desarrollo como medida concreta para fomentar la inversión Sur-Sur.

Notas

¹ Los problemas y la infraestructura de la financiación del comercio en los distintos países pueden verse en detalle en el documento UNCTAD/ECDC/254, de 26 de marzo de 1996, titulado, "Examen de los progresos realizados en los servicios de financiación del comercio de los países en desarrollo en los ámbitos interregional, regional y subregional". Ese examen se basó en la encuesta dirigida por la UNCTAD a más de 100 instituciones de todas las regiones, dos terceras partes de las cuales respondieron.

² El estudio detallado de estas propuestas puede verse en "The role of regional capital markets in enhancing resources mobilization and in promoting their efficient use", UNCTAD/ECDC/246, 31 de agosto de 1994.

³ Véase un examen detallado de todos los aspectos de la cooperación monetaria en el documento UNCTAD/ECDC/238, de 4 de febrero de 1994, titulado "Acuerdos de compensación y de pagos entre países en desarrollo: últimos acontecimientos y consideraciones de política a largo plazo".

⁴ La dependencia de los países asiáticos con respecto a la inversión extranjeras para colmar la brecha entre ahorro e inversión no debe ocultar los impresionantes índices de ahorro que han obtenido durante el último decenio.