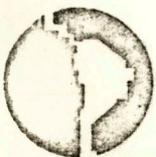


UNCTAD - FLACSO
Seminario sobre Elementos para una posición ecuatoriana frente a la V Conferencia de Comercio y Desarrollo

Quito, Enero 25-26/1979



FLACSO

FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES

LAS PONENCIAS Y DISCUSIONES REUNIDAS EN ESTE
DOCUMENTO SON UN RESUMEN LIBRE QUE NO TIENE
EL CARACTER DE TRANSCRIPCION

FLACSO - Biblioteca

I. INTRODUCCION

La Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO, a pedido de la Secretaría de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo, UNCTAD, organizó el Seminario "Elementos para una posición ecuatoriana frente a la V Conferencia de Comercio y Desarrollo", para analizar varios aspectos relevantes de esa reunión, a realizarse en Manila-Filipinas en el mes de mayo del año en curso. El seminario tuvo carácter informal. Su objetivo no fue establecer una política ecuatoriana, ni fijar los contenidos de la posición del país, frente a las negociaciones próximas. Trató de recoger valiosas inquietudes que en diversos sectores especializados se habían manifestado. De otra parte, se reconoció la necesidad de una formulación meditada y concebida con antelación en la que converjan posiciones destacadas de las diversas instancias de programación y ejecución del Estado, de la comunidad académica y de los medios de comunicación sobre la Conferencia.

Dado el carácter no formal del Seminario, como su objetivo -aportar elementos para la formulación concreta y particular de la posición ecuatoriana- su énfasis temático, en discusiones y ponencias, fue conexo a expertos ligados a organismos internacionales y nacionales de decisión. En este sentido, un tratamiento teórico vinculado al bagaje académico de los participantes fue relativamente relegado aunque siempre subyacente en el discurso. El aporte específico supone un esquema general para su concepción e inserción. Su no explicitación, no lo obvia. Inversamente, elementos de una política concreta, también enriquecen el esquema global, tanto como posibilitan un conocimiento nuevo sobre la realidad y no su mera justificación.

En un ambiente de respeto académico se debatieron posiciones distintas que afectan a una sola problemática. Preocupación fundamental en el país es esclarecer la estrategia global de desarrollo a implementar, ante la presencia de nuevos problemas y situaciones distintas en la economía y sociedad nacionales.

En el campo internacional se discuten las diversas posiciones de tres grupos de países, concordantes a sus particulares intereses.

Actualmente se ha logrado consenso sobre la modalidad de negociación que deben adoptar los países en desarrollo, frente a los países desarrollados y a los de economías centralmente planificadas. La participación conjunta, concertada y ligada por idénticos intereses es cada vez más imperiosa, dado el marco de crisis económica estructural de los países desarrollados. El centro del debate internacional constituyen las medidas emergentes que estos países adoptan para soslayar la crisis. La posición esgrimida por los países en desarrollo se construye oponiéndose a pagar los costos de una crisis que no han provocado.

La economía ecuatoriana dependiente del crecimiento que alcance su sector externo ha sido vulnerada por la actual situación internacional, reflejándola. Ahora bien, varios problemas generales y específicos destacan en Ecuador, ligándose a similares de otros países subdesarrollados de América Latina, Asia, y Africa. Se presentan iguales disyuntivas y deficiencias, que solamente en comunidad pueden afrontar, para rescatar el interés nacional y solucionar sus particulares problemas.

La necesidad de lograr volúmenes crecientes de exportación de una más amplia gama de productos básicos y manufacturas con ascendentes precios, constituye una preocupación esencial de los países del Tercer Mundo en el comercio internacional. Contribuiría a solventar la carencia próxima de divisas, ampliando las actuales restricciones de la balanza de pagos y fortaleciendo globalmente al sector externo de la economía.

De otra parte, el crecimiento de la estructura interior a partir del logro de un mayor índice de productividad de la economía, permitiría paralelamente un volumen creciente de excedente a ser distribuido entre los factores del trabajo. El incremento de la capacidad productiva interna debería reflejarse en una

equitativa distribución del ingreso. Para lograrlo, deben atacarse ciertas trabas y brechas existentes. La fuerte dependencia tecnológica y las restricciones a la adaptación y desarrollo nacional; los recursos financieros externos concedidos bajo honorables condiciones económicas y depredantes de la soberanía nacional; los desiguales términos de su intercambio con los países desarrollados; la cooperación técnica insuficiente en sus recursos y falta de condiciones para incrementarla en su modalidad horizontal entre los países en desarrollo; etc; obstruyen de modo decisivo el desarrollo nacional.

La crisis estructural de la economía de los países desarrollados supone una aguda competencia y delicada negociación sobre las medidas para permitir su superación, dada la dependencia e interrelación más fuertes de los países subdesarrollados con esas economías de mercado. El establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional tiene dos frentes para los países en desarrollo. Lograr una posición negociadora común que se asiente en la capacidad de intervención independiente y soberana e interrelacionar y transparentar los problemas económicos hacia terceros países, voluntariamente marginados.

Al mencionar los problemas económicos del mundo dependiente, los referimos en conjunto, dada su inter-relación y afectación básicamente uniforme a los países subdesarrollados. Sin embargo, pese a que al interior de este bloque son distinguibles situaciones específicas e individuales de algunos países, no se afecta la idea de una "posición negociadora común". De otra parte, en función de los intereses ecuatorianos es preciso conocer con precisión la estrategia económica y de negociación de los países de economía de mercado, para responderla adecuadamente y diagnosticar el alcance de su crisis, como de sus medidas. Al respecto, son evidentes contradicciones e inutilidad de ciertas normas estatuidas, pero siempre quebradas en función de sus particulares intereses, a los que ya no abastecen.

De la formulación adecuada del conjunto de problemas mencionados y del acopio de información sobre el estado de negociación y posibilidades de avance frente a cada situación específica, nacerá una posición ecuatoriana sólida correspondiente a sus concretos intereses y un aporte a las reivindicaciones globales del Tercer Mundo en la contienda internacional.

II. ORGANIZACION

El Seminario se desarrolló en Quito, los días 26 y 27 de enero de 1979. Participaron representantes de los Ministerios de Relaciones Exteriores; Industrias, Comercio e Integración; Junta Nacional de Planificación; Banco Central; Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales y periodistas especializados (Ver anexo 1: relación de asistentes). La FLACSO, entidad organizadora y responsable del encuentro, contó con la colaboración de un grupo de consultores externos. Los conferencistas designados, especialistas en temas de comercio y desarrollo vinculados a organismos nacionales e internacionales fueron los siguientes:

TEMA I; Evaluación de la situación económica y comercial mundial y consideración de las medidas y políticas que faciliten cambios estructurales en la economía internacional.

Dr. Guillermo Maldonado Lince

Director de Coordinación y Consulta del Sistema Económico Latinoamericano, SELA.

TEMA II: Producción básica, manufacturas, proteccionismo y negociaciones GATT

Eco. Washington Herrera

Ex-ministro de Asuntos Económicos del Ecuador en Ginebra y Asesor del Ministerio de Industrias, Comercio e Integración.

TEMA III: Cooperación horizontal entre países en desarrollo

Eco. Patricio Dávalos

Jefe de la División de Cooperación Técnica de la Junta Nacional de Planificación.

TEMA IV: Transferencia de Tecnología

Dr. Carlos Andrade

Director de Inversiones Extranjeras del Ministerio de Industrias, Comercio e Integración.

El Seminario fue presidido por el Lic. Gonzalo Abad Ortíz, director de la FLACSO, Sede Quito. La coordinación y relatoría estuvieron a cargo del Eco. Washington Herrera, consultor externo de la FLACSO y del Soc. Luis Verdesoto Custode, funcionario de la FLACSO, respectivamente.

En el Anexo 2 (programa del Seminario) se detallan las actividades, ponencias y discusión que fueron desarrolladas.

El documento de conclusiones fue elaborado por la coordinación del Seminario. Las ponencias y discusiones han sido reconstruidas y resumidas a partir de la grabación magnetofónica de las intervenciones. Consiguientemente, son versiones libres de la relatoría.

En el curso del Seminario, el auditorio sugirió la pertinencia de un documento que recogiese las discusiones y ponencias. Este ha sido elaborado bajo responsabilidad de la relatoría, procurando reflejar con objetividad sus contenidos.

La prensa especializada proporcionó información sobre las temáticas tratadas y participó en algunas discusiones.

SEMINARIO UNCTAD-FLACSO

EVALUACION DE LA SITUACION ECONOMICA Y COMERCIAL MUNDIAL Y CONSIDERACION DE LAS MEDIDAS Y POLITICAS QUE FACILITEN CAMBIOS ESTRUCTURALES EN LA ECONOMIA INTERNACIONAL

TEMA I

Enero 25, 1979

Dr. Guillermo Maldonado

En primer lugar, debe destacarse la importancia de este tema en la agenda de la próxima UNCTAD. Nos permitirá una apreciación global de la economía internacional y de sus perspectivas futuras. Forma parte de un esfuerzo deliberado de los países en desarrollo y desarrollados, de lograr respecto a las negociaciones que competen a la UNCTAD, una visión global. La economía mundial atraviesa por una seria crisis y, en consecuencia, se trata de examinar cuáles son sus causas; cuáles son sus perspectivas futuras; y, qué es lo que podría la Comunidad Internacional sugerir para superar esa crisis, que si bien afecta más a unos que a otros; en conjunto, es perniciosa para todos los países.

En segundo lugar, este tema permite apreciar clara y objetivamente los resultados que se han alcanzado en las distintas negociaciones internacionales, relacionándolos con los objetivos que la Comunidad Internacional acordó en años pasados. Particularmente lo que respecta a la declaración del Plan de Acción para el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional, a los derechos y deberes económicos de los Estados y demás resoluciones que en el ámbito de las Naciones Unidas han sido aprobados.

Finalmente, este tema permite a los países en desarrollo como Ecuador, adoptar, no una "posición de textos" frente a la problemática, sino asumir una "posición de política". Si bien para la sociedad ecuatoriana no tiene una incidencia grave en términos de su opinión pública, ni exige que quienes son responsables de la conducción del gobierno aborden decisiones inmediatas; son hechos, que de una u otra forma, afectan y afectarán el devenir futuro de nuestro país. Ecuador forma parte de América Lati-

na; ésta integra el conjunto de países periféricos y dependientes, que junto a los países desarrollados y los países socialistas conforman una Comunidad Internacional, que cada día es más interdependiente.

La UNCTAD IV y la UNCTAD V son dos hitos importantes en la construcción de un Nuevo Orden Económico Internacional. La Conferencia de Nairobi se realiza en 1976, cuando los países industrializados diagnosticaban que los efectos más agudos de la crisis de 1974-1975, serían definitivamente superados (elevación de los precios del petróleo, inflación, la recesión, etc). Se adoptaron medidas especialmente financieras para permitir un reciclaje de los excedentes de los países exportadores de petróleo. La actitud de los países desarrollados en esa Conferencia fue displicente frente a los planteamientos de los países en desarrollo. Aquellos supusieron que sería fácil promover la aceptación de la tesis de que la recuperación de sus economías, traería consigo nuestro bienestar. Las resoluciones se adoptaron con una ausencia de voluntad política por parte de los países desarrollados para instrumentarlas.

A la forma de presentación de los países en desarrollo en la UNCTAD IV, Gabriel Valdez en una reunión del SELA, la calificó de "posición sindicalista"; significando que se han limitado a manifestar una lista de reclamos, sin instrumentar un "poder de negociación". La UNCTAD V se celebra en circunstancias distintas. Esta conferencia es una nueva oportunidad para la Comunidad Internacional de convertir en realidad los objetivos políticamente acordados. La identidad de temáticas y la diferencia de momentos entre las dos conferencias son significativas por la circunstancia actual, que agudiza varios problemas que es necesario resolver.

En 1976, antes de la UNCTAD IV, se realizaba el diálogo Norte-Sur, en la Conferencia de París. Se había dotado a los participantes de plena representatividad política, aunada a una glo-

balidad en la agenda y perentoriedad en el tiempo. En suma, debía impulsarse, mediante decisiones de carácter político, las negociaciones que en los foros naturales se realizaban sobre cada uno de los temas. Su resultado fue una trampa hábilmente tendida por los países desarrollados e ingenuamente aceptada por los subdesarrollados: en París, no podían adoptarse decisiones en virtud de que esos temas iban a ser tratados en Nairobi; y cuando en Nairobi se llegó a un estancamiento, ellos adujeron que no había problema, porque con el impulso político que se podía dar en París, los problemas podían solucionarse. Así, la dualidad de foros para tratar la misma temática, operó exclusivamente en contra nuestra.

Entonces se pensó que una rápida recuperación de los ritmos de crecimiento de las economías centrales, inevitablemente acarrearía un repunte en las tasas de crecimiento de los países en desarrollo. Esta tesis ha probado no ser cierta, ya que sobre los países en desarrollo ha recaído una parte de la crisis de los países industrializados. Particularmente, con el poder adquisitivo de nuestros mercados, hemos soportado una fracción de la exportación de varias economías centrales. De este modo, la recuperación de esos países -en el supuesto de que pudiese ocurrir en un lapso corto- sucedería en el marco de iguales estructura de poder y sistema económico internacional. En consecuencia, los países industrializados robustecerían su papel hegemónico y dominante. El rol de los países en desarrollo se mantendría marginal y periférico.

La crisis muestra signos de ser estructural y no coyuntural. Cuáles son sus manifestaciones fundamentales?

1. Una baja sensible en la tasa de inversión bruta de los países centrales, que se manifiesta en una masa gigantesca de oferta monetaria. Se cree que mantener altas tasas de inversión, avivaría la inflación en los países industrializados.

2. Una baja en la tasa de inversión en la investigación científica y desarrollo tecnológico. Este ha sido uno de los índices más importantes de la confianza en que se basa el sistema capitalista y, además, la generación de tecnología es el instrumento fundamental por medio del cual se ejerce ahora la dominación en los países en desarrollo.

3. La tendencia a la elevación de las tasas de crecimiento de la inflación y el desempleo.

4. La reducción de las tasas de crecimiento del comercio mundial, particularmente en el Sistema Trilateral. Uno de los signos más importantes es el afianzamiento de tendencias proteccionistas entre los propios países industrializados. Estas, perjudican sustancialmente a nuestros esfuerzos de industrialización, al afectar la exportación de productos manufacturados y semi-manufacturados. También se ejercen entre los países industrializados, naturalmente, que como "socios de primera en un club de privilegiados". La ruptura de las reglas internacionales entre ellos es más o menos perdonada. No es extraño que recurran a artificios para obstruir importaciones de productos provenientes de otros miembros del Sistema Trilateral.

5. La gestación de una nueva división internacional del trabajo. Se trata de crear un nuevo sistema de relaciones económicas internacionales entre ellos, construido sobre la base de sus propios intereses. El rol que nosotros jugaríamos, sería el mismo que el acordado en el Sistema de Bretton Woods. Nace, consecuentemente, la necesidad de insertarnos de modo más activo y no pasivamente.

En conclusión, estos son los elementos más objetivos que muestran que la crisis es estructural. Como tal, requiere de soluciones que intervengan sobre las verdaderas causas de los problemas y que estos, no sean paliados simplemente con financiamiento. Los países industrializados han demostrado que están dispues-

tos a financiar la crisis, v.g. el Programa de Acción acordado en la Conferencia de París para aliviar en mil millones de dólares las deudas de los países en los cuales existe "extrema pobreza" (aquellos que tienen hasta 300 dólares de ingreso per cápita) y su disposición, en términos de las materias primas, a ampliar las facilidades de financiamiento compensatorio. Ante esta situación los países en desarrollo deben preguntarse, si lo que debe conseguirse son facilidades para el endeudamiento o lograr capacidad política de negociación, para influir sobre los precios. No nos interesa el ingreso de exportación "per se". Nos interesa, que los precios de nuestras materias primas sean el ingreso fundamental sobre el cual nosotros podamos asentar un ritmo de crecimiento económico. Debemos desprendernos de medidas que mantengan un sistema en el cual los países industrializados sean el elemento dominante.

Se manifiesta también la incapacidad de los países centrales para conciliar dos objetivos fundamentales del sistema capitalista: una política de pleno empleo con una relativa estabilidad de precios.

Ahora bien, en el panorama internacional se observan algunos factores que pueden ser positivamente aprovechados por los países en desarrollo, siempre que se logre articular una posición común para impulsar las negociaciones pero sobre bases distintas:

A. Se ha evidenciado una creciente internacionalización de los problemas; es decir, una transparencia mayor de la problemática internacional. No hay fenómenos aislados que solamente afecten a un país o a un grupo. Esta "interdependencia" acentúa la responsabilidad de todos los países para solucionar los problemas, desechando el concepto obsoleto de los industrializados, que piensan que deben solucionar primero sus problemas para luego ocuparse de los países en desarrollo. La tesis de la interdependencia debe manejarse con cuidado, por las diferencias de inter-

pretación entre los países desarrollados y en desarrollo.

B. Un creciente interés entre los países industrializados por el crecimiento económico de los países en desarrollo, derivado del beneficio que reporta a sus intereses, v.g. Ecuador o América Latina con tasas de crecimiento altas, aumenta su capacidad de compra de bienes manufacturas y tecnología. Debe resaltar-se la importancia de este tema pues al lograr conciencia política de lo que significa en términos económicos, es posible construir una posición negociadora firme.

C. Existe conciencia de que el sistema construido después de la Segunda Guerra Mundial ya no es válido. Este beneficio exclusivamente a los vencedores de la Segunda Guerra Mundial y a quienes lo implantaron.

D. Es necesario desatar un proceso negociador. Este es un elemento positivo, porque desde posiciones de fuerza (entérminos del poder internacional) los países desarrollados pudieron mantener una posición intocada. Sin embargo, se evidencia una creciente necesidad de recurrir a la negociación internacional. Pero no es suficiente. Esta es un proceo en el cual las posiciones de poder adquieren suma importancia. El elemento fundamental es que podamos negociar. Ahora bien, cómo negociamos nosotros los ecuatorianos, los latinoamericanos y los países en desarrollo? Es un problema que no les compete a los países desarrollados, sino a nosotros mismos.

El proceso negociador ha estado viciado v.g. el diálogo Norte-Sur excluye a una porción fundamental de la Comunidad Internacional como son los países socialistas. Se ha producido un juego doble. Los países socialistas se niegan a aceptar la responsabilidad de lo que ocurre en la economía mundial. Arguyen que no son exportadores de tecnología, ni de capital, que no tienen participación en la dominación de los países en desarrollo, etc; marginándose de la negociación internacional. Teóricamente apoyan

muchas posiciones tercer mundistas, pero en el conjunto, su participación es nula. Cabe concluir, que es una fracción demasiado importante de la Comunidad Internacional, como para suponer que la problemática de la economía mundial se resuelva sin su participación.

Frente a esta temática, cuál debe ser nuestra posición? Los países en desarrollo hemos esgrimido una postura muy débil en la negociación, por responsabilidad propia. Existen factores objetivos de poder internacional, que robustecen la dependencia de nuestros países. Nos hemos conformado con formular "listas de reclamos" (shopping list de los países en desarrollo) v.g. los países desarrollados tienen que transferir más recursos, comprar materias primas a mayores precios, proporcionar la tecnología porque es patrimonio de la humanidad. Incluso se expresa en los títulos fundamentales de cada uno de los capítulos de la Agenda de la UNCTAD. Las reivindicaciones son necesarias y justas. El error es presentarlas como reclamos, ya que hemos dejado librado a la voluntad unilateral de los países desarrollados, la solución y que además se generen nuevas tesis como la de la "Extrema Pobreza"; de las "Necesidades Básicas"; etc. Se reducen a fórmulas mediante las cuales ellos pueden paliar relativamente las necesidades de las zonas más deprimidas de algunos de los países en desarrollo.

De otra parte, ha sido un reconocimiento implícito de que los países en desarrollo no deben estructurarse para reclamar y presionar políticamente, logrando ser atendidos en los distintos foros internacionales. Es necesario construir un poder de negociación de los países en desarrollo, no solamente para acordar textos. No es suficiente. Hay la posibilidad de construirlo. Hemos expresado -los países en desarrollo- la tesis de la "confianza colectiva en el esfuerzo propio" (the collective self-reliance). Pedimos que la Comunidad Internacional reconozca que la responsabilidad del desarrollo es en primer lugar nuestra, porque debe respetarse la soberanía, nuestras políticas, identidad cultural,

etc. Para abandonar la marginalidad y dependencia, debemos confiar en nuestro propio esfuerzo y lograr una adecuada cooperación entre los países en desarrollo. Es un lugar común reconocer que en América Latina crecimos mostrándonos las espaldas cada uno respecto a los otros, mirando solamente a los países centrales. Sin embargo, la situación ha cambiado: la suscripción del Tratado de Montevideo, el pensamiento de la Comisión Económica para América Latina, CEPAL; la creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALALC; del Grupo Andino, del Mercado Común Centroamericano, del Sistema Económico Latinoamericano, SELA; etc. nos ha permitido auto-examinarnos.

Ahora nos encontramos en una etapa distinta a la del "fácil consenso" en la negociación internacional: los temas son más específicos y su tratamiento tiene matices de intensidad diferentes según los grupos de países. Es necesario construir la solidaridad entre los países en desarrollo, para lograr una posición negociadora de fuerza.

El programa de cooperación entre los países en desarrollo ha recorrido un largo camino en América Latina. Ahora debe tejer una trama de solidaridades con Africa y Asia. Se requiere de tiempo y capacidad de afrontarlo con una visión política de identificación de intereses concretos. El elemento central - a más del de la cooperación- es tomar conciencia política de nuestro poder como compradores y también de vendedores de materias primas, que son todavía de importancia fundamental para lo países desarrollados.

En suma, propugno, el abandono de la "posición sindicalista" para entrar con un nuevo espíritu a esta fase de la negociación. Ahora bien, en la UNCTAD V al evaluar la situación internacional y los resultados de las negociaciones desatadas a raíz de las resoluciones de Nairobi, puede generalizarse un justificado sentimiento de frustración. Sin embargo, debe enfrentarse con esa nueva actitud, que supone el consenso político de los países en

desarrollo. Esta responsabilidad nos impone el programa de cooperación económica entre países en desarrollo y simultáneamente, debemos disponernos a construir primero y a ejercer después, un poder de negociación fundado en lo que nosotros somos como realidad en la economía internacional.

RESUMEN DE DISCUSIONES

A. TEMA I

- Un participante mencionó la dificultad que surgiría en la posición de Latinoamérica en las negociaciones del "Grupo de los 77". Se considera a los países de la subregión como "middle income countries" respecto a Africa y Asia con quienes no se vinculan siempre a través de idénticos intereses. Más aún, si los países africanos se relacionan a la Comunidad Económica Europea a través del Convenio de Lomey. Ahora se menciona un "poder de negociación" creado por una "conciencia política". Pero sería distinta la situación al manejar votos, donde aparecerían diferencias de interés en el mismo mecanismo de negociación, en los planteamientos de las reivindicaciones y en el tratamiento del diálogo mismo.

-El conferencista del Tema I manifestó que en la reunión de Punta del Este al analizar las relaciones de América Latina con la Comunidad Económica Europea, se produjo un "consenso latinoamericano" en no buscar una vinculación especial. Sin embargo, desde algunos ámbitos de la región se la habría deseado expresamente, sea con Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea o para ingresar a la órbita de la OECD, cimentándose en la afirmación que América Latina corresponde al grupo de países de ingresos medios. Esa visión correspondería a una mentalidad colonialista, que sobresimplifica la realidad. Una lectura superficial de las estadísticas de ingreso per cápita, podría concluir, que muchos de nuestros países no se encuentran en condición de "extrema pobreza", comparable a la de varios países africanos o asiáticos. Se eliminaría así, la realidad interna de la región. De otra parte, la Convención de Lomey fue un esfuerzo destinado a mantener algunas corrientes comerciales.

Una evaluación de los resultados, permitiría conocer si fue solo otra manifestación retórica. La globalidad de los problemas es tan importante, que la existencia de una relación especial no sería óbice para alcanzar consenso en el Grupo de los 77. Los problemas objetivos serían los mismos, sufridos con diversa intensidad. Existirían elementos de fricción, particularmente en el caso de las negociaciones comerciales multilaterales, que no impedirían o no deberían impedir una posición solidaria de los países en desarrollo.

- Otro participante abordó la relación entre la crisis del Orden Económico Internacional Vigente y la Agenda de la UNCTAD V -particularmente de su Tema 8- que a su criterio ha estado subyacente en las anteriores. Frente al reconocimiento global de la problemática, sería necesario abordar un conjunto de medidas concretas que mantengan la "posición concertada", evitando la dispersión en la negociación internacional.

El Conferencista del Tema I respondió que las negociaciones se realizan en múltiples formas y a través de distintas entidades del sector público. Existen posiciones distintas y no pocas, contradictorias. En la formulación de la política general sería factible lograr coherencia, pero frente a negociaciones específicas aparece la incongruencia, el egoísmo o el temor. Por ejemplo, algunos países latinoamericanos, -abanderados tercermundistas- al negociar con el Fondo Monetario Internacional o un producto que es vital para sus exportaciones, varían sustancialmente. Esto dice relación al tema sobre "Aspectos Institucionales" de la Agenda de la UNCTAD.

La UNCTAD V se celebra en los albores de la década de los años 80, destacándose la necesidad de un análisis prospectivo. Este ha sido una forma estéril de diseñar estrategias, que es preciso superar. De otra parte, el Tema 19 -"Aspectos Institucionales"- deberían cohesionar la posición de los países en desarrollo. La UNCTAD, dentro de Naciones Unidas, debería adquirir el status de organismo especializado. Ahora sería un apéndice del Departamento Económico y Social. Debería constituírsele en un foro de negociación válido entre los países desarrollados y en desarrollo. Si lo hace, se superarían los problemas de la dispersión, de dualidad de posiciones o aún situaciones contradictorias, podrían aliviarse en alguna medida. Tampoco son aje-

nos a estas preocupaciones, los esfuerzos por institucionalizar una Secretaría del Grupo de los 77. Se producen posiciones ambiciosas, como construir un "SELA" para el Tercer Mundo"; hasta hacer de ella, un pequeño "grupo de apoyo técnico" de los 77. Se han barajado también fórmulas intermedias. No obstante, los países desarrollados aplican el "criterio de la universalidad" que prevalece en Naciones Unidas, oponiéndose a la Secretaría de la UNCTAD, como organismo del Tercer Mundo. Así se llegó a la conclusión de construir un foro propio, tesis que por el momento ha decaído, dada la reticencia global a crear nuevos mecanismos.

La concreción institucional se detiene frente al tratamiento de intereses particulares y problemas específicos. Se sugiere una concentración temática (transferencias de recursos, precios de materias primas, etc). Esta es la mejor táctica de que disponen los países desarrollados: acentuar el divisionismo entre países en desarrollo.

- Un participante se refirió a la "acción sindicalista" de los países pobres, en términos de la actitud transicional gradual que es preciso adoptar. Sería difícil- por la herencia colonial de nuestro mundo dependiente- lograr una posición de poder. No está ausente el poder, pero sería preciso consolidar lo conquistado, como posición reivindicativa, v.g. el petróleo y la organización de productores.

Un aspecto relevante, casi siempre de tratamiento tangencial en la UNCTAD y en el que Ecuador poco ha aportado, es la relación de nuestros países con las economías centralmente planificadas. Uno de los hechos dramáticos de la crisis internacional- especialmente para el Tercer Mundo- sería que los modelos de los países socialistas son cerrados. La creciente interdependencia obligaría a exigir determinadas reivindicaciones, en el marco de su creciente apertura. A esta temática debería proveérsele de cuerpo y fuerza.

- Otro participante interrogó al auditorio y a los conferencistas sobre los elementos que se han detectado en América Latina para construir un poder de negociación frente a los países industrializados, que se deriven de las

propias condiciones de los países centrales que estarían adaptándose al proceso de crisis.

En la respuesta, varios participantes coincidieron en distinguir, que los países centrales no se adaptan a la crisis. Las fórmulas tradicionales de solución -particularmente monetarias- no han logrado resultados. Existiría una incompatibilidad clara. El esfuerzo actual de los países industrializados conduciría a la implantación de un nuevo modelo.

Los países en desarrollo tendrían una ventaja adicional: la multipolaridad de centros desarrollados. Entre ellos se produciría una competencia por nuestro mercado, para ganar zonas de influencia. Frente a ellos, la estrategia de industrialización de la región debería partir de una concertación previa.

SEMINARIO UNCTAD-FLACSOPRODUCCION BASICA, MANUFACTURAS, PROTECCIONISMO Y NEGOCIACIONESGATTTEMA II

Enero 25, 1979

Eco. Washington Herrera

En la negociación comercial mundial hay dos grandes áreas en las cuales la Comunidad Internacional busca soluciones: comercio de los productos básicos y comercio de manufacturas.

PRODUCCION BASICA

Para el Ecuador, la negociación del Programa Integrado de Productos Básicos reviste singular importancia, dada su estructura y su comercio exportador. Los productos básicos que exporta están involucrados en ese Programa.

En los últimos 20 años la negociación de Productos Básicos ha enfocado problemas coyunturales. La declinación de los precios condujo a la negociación de convenios internacionales aislados. No tuvieron interrelación entre sí y trataron problemas emergentes, sin una política definida de largo plazo. Esta debía conducir a una estabilidad de precios, evitando las excesivas fluctuaciones que han desequilibrado las balanzas de pagos y las economías de los países que los exportan.

En la UNCTAD IV los países en desarrollo plantearon un nuevo sistema de negociación reuniendo 18 productos básicos, de modo tal, que se emprendan acciones coherentes, interdependientes e interrelacionadas. Se acordó desencadenar un proceso de negociación global.

Se debía tender a la estabilización de las excesivas fluctuaciones de precios, precautelando su poder de compra. Así, los países en desarrollo podrían diseñar sus estrategias económicas sobre bases seguras. Debía también posibilitarse el desarrollo de la economía de los productos básicos a través de su procesamien-

to local y mayor participación en el comercio mismo (distribución, comercialización, transporte). Este cambio es importante, porque los convenios individuales de productos básicos (v.g. café, cacao, estaño, azúcar) solo referían a su precio FOB, conformando escalas respecto a los costos de producción. Obviaban el transporte y las ganancias de la comercialización. La importancia para el caso del banano ecuatoriano, por ejemplo, reside en la negociación del 80% del precio que paga el consumidor final en los países desarrollados, hasta entoces circunscrito al 20% restante -su precio FOB-.

Una herramienta importante para conseguir la negociación global es la creación de un fondo común aportado por los países que comercializan (importadores y exportadores) para constituir reservas reguladoras. Se comenta que varios convenios fracasan por falta de financiamiento. Teóricamente es verdad. Algunos productos no precisan de grandes reservas, debido a la escasez de la oferta mundial. Pero en el largo plazo, si se pudiera constituir reservas de estabilización para varios productos, con intereses entrelazados de nuestros países, sería factible manejar los precios a niveles razonables para los consumidores y remuneradores para los productores.

A partir de la UNCTAD IV la negociación se ha circunscrito en la creación de este fondo común. Se ha descuidado el resto de medidas. Inicialmente los países desarrollados no dieron un apoyo sustancial a la idea del fondo común, porque creían que a través de él se fluiría en las políticas comerciales de los países productores. Se perjudicaría a sus intereses especialmente a la libertad de comercio de las empresas transnacionales que imponen precios, condiciones y usufructúan el "comercio invisible" (transporte, seguros y comercialización). En Nairobi la aceptaron como un propósito, mas no, como una medida concreta.

Los países en desarrollo plantearon un fondo común de

6.000.000.000 de dólares. Esta aspiración no fue aceptada por los países desarrollados. Ultimamente han cambiado un tanto su posición. Algunos precios de los productos básicos, que en los años 1973-74 subieron y luego declinaron, han empezado a crecer. De este modo, para propio beneficio de los países desarrollados tratan de constituir este fondo financiador, para controlar desde su punto de vista las excesivas alzas de precios.

En los últimos meses del año pasado la evolución de las negociaciones determinó ciertos acuerdos. A partir de la aceptación para constituir el fondo común aportan, entre contribuciones y créditos, 2.000.000.000 de dólares. Han aceptado realizar contribuciones directas y voluntarias.

Una cuestión clave del fondo común es su función. Qué es lo que financiará? Hay dos corrientes de interpretación.

1. Los países desarrollados y algunos en desarrollo creen que el fondo común solamente debe financiar las reservas estabilizadoras de los productos.

2. Muchos países en desarrollo creen que el fondo común también debe financiar otras medidas. Por ejemplo, productos en los que la reserva estabilizadora no es solución sino que puede serlo el financiamiento compensatorio por baja de ingresos de sus exportaciones; que necesitan desarrollar mercados, utilidades para crear su consumo; dotar de condiciones de competencia, especialmente cuando hay sucedáneos internos; tecnificar su producción y aumentar su productividad; ser procesados en los países en desarrollo. En suma, piensan que el fondo común debiera también financiar el desarrollo de la economía de los productos básicos, su transporte y comercialización e incluso el financiamiento de investigación de nuevos usos.

La negociación actual, una vez creado este mínimo fondo, debe proseguir permitiendo convenios de los 18 productos. De estos, dada su distinta importancia estratégica, al menos en diez

se logrará la suscripción de convenios internacionales entrelazados. Cada convenio debería crear su propio financiamiento, la mitad del cual, se entregará al fondo común. Este, con las contribuciones directas, podría usar incluso recursos ociosos, ya que no siempre en todos los productos es necesario financiar reservas: habrán productos con escasez de oferta y gran demanda, los precios subirán debiendo venderse reservas, antes que comprárselas.

Para el caso ecuatoriano hay convenios internacionales para cacao, café azúcar. Se han realizado intentos de suscribir un convenio sui-generis sobre banano que, por no ser un producto almacenable, no puede enmarcarse en la forma ortodoxa. En cualquier caso, debería mantenerse un control de la oferta para sostener precios remuneradores.

El curso de la negociación ha mostrado lentitud y que prevalecen los intereses de los productos concretos, contradiciendo la filosofía global del programa. Incluso se han producido diferencias entre los propios países en desarrollo, ya que varios importan productos básicos. Obviamente, no les interesa que los precios asciendan. Además, no siempre la solidaridad es plena, división que explotan los países desarrollados consumidores.

La oposición al procesamiento local de los productos básicos se enfrenta con un proceso irreversible en los países en desarrollo de industrializar sus productos primarios, incorporando valor agregado nacional. En la UNCTAD V, abordar este tema, significa ahondar un cambio paulatino en la estructura del comercio y de la división internacional del trabajo.

En la reunión del "Grupo de los 77" debe diseñarse una estrategia de negociación de productos básicos, dada la distinta maduración en la negociación individual, que culmine en los casos avanzados en la suscripción de un convenio. Otro problema son las medidas para la constitución de reservas. El Ecuador deberá

tener una posición clara al apoyar que el programa integrado, insista en el desarrollo de la economía de sus propios productos. Deben incluirse varias medidas en el diseño de los convenios para recibir el financiamiento del fondo común.

Desde hace algún tiempo, los países en desarrollo han planteado la indización de precios de sus productos primarios, respecto a los precios de las manufacturas que importan. Esta es una aspiración teóricamente demostrable, aunque los países desarrollados argumentan sobre la complejidad de ponerla en práctica. Esta reivindicación debe reforzarse; no por lo difícil, debe ser abandonada. Es la clave de la corrección del desequilibrio de los términos de intercambio.

Algunos países según sus intereses y los productos que exportan han afirmado que el fondo financiador debería también solidificar la facilidad compensatoria del Fondo Monetario Internacional. Esta, se realiza con criterios netamente monetarios. La financiación compensatoria sugerida en la UNCTAD se referiría a una facilidad adicional a la del Fondo, cambiando sus criterios para prestar y recobrar ese dinero. Se cree además, que este principio del financiamiento compensatorio ha sido aceptado por la Comunidad Internacional, tanto en el Fondo Monetario Internacional, como por la Comunidad Económica Europea.

La financiación compensatoria para el desarrollo económico de los países vendedores debe concebirse pragmáticamente, sin excesivas complicaciones. Debe reiterarse también la necesidad de negociar precios CIF, creando conciencia en los países en desarrollo, sobre los beneficios que en caso contrario se marginan.

Igualmente, la investigación para el desarrollo de los productos básicos es cardinal para el Ecuador. Por ejemplo, el abacá pierde mercado por la competencia de productos sustitutivos o porque no se le han encontrado nuevos usos.

La negociación del caucho proporciona un importante ejemplo

sobre la necesidad de concertación entre países productores para dialogar con los consumidores. Hay una tendencia a constituir "asociaciones de productores"; pero en algunos casos, no es fácil, ya que también los países desarrollados son productores de materias básicas. Entonces surge una contradicción en el propio seno de la oferta mundial de cada producto. Sin embargo, debe lograrse una convergencia de intereses de aquellos países que sufren los mismos problemas.

Los últimos treinta meses de negociación sobre productos específicos alrededor de la temática de la UNCTAD ha significado una ganancia neta en la concientización de los países en desarrollo. Un beneficio importante logrado es la internacionalización de la responsabilidad del comercio de productos básicos. Antes se creía que eran graciosamente comprados por los países consumidores. Ahora, los países en desarrollo en los hechos y en sus criterios, tienen la capacidad de controlar su oferta en determinados momentos.

MANUFACTURAS

La negociación del comercio de manufacturas se inscribe en el contexto de la actual división internacional del trabajo; mientras los países en desarrollo pugnan por exportar manufacturas, los países desarrollados quieren mantener esa especialización productiva. La dificultad surge pues al producir manufacturas los países en desarrollo, los desarrollados, en alguna medida, tienen que dejar de hacerlo.

En el marco de las Naciones Unidas y, concretamente, dentro de la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial ONUDI, se han señalado metas de producción, buscando un compromiso político, para que ocurra un reajuste industrial en el mundo. Así, los países en desarrollo deberían, a fines de la próxima década, participar con un 30% del comercio de manufacturas, dinamizando sus economías desde el punto de vista productivo y comercial.

La crisis económica que afecta las economías desarrolladas de mercado ha determinado que la "liberalización comercial" se troque en "proteccionismo comercial". Ciertos productos de los países en desarrollo han podido penetrar en los mercados desarrollados. Producciones realizadas en base de ventajas comparativas, subvenciones a las exportaciones o a bajos costos de la mano de obra. Sin embargo, apenas se ha podido exportar manufacturas sencillas, sin que su producción implique un conocimiento tecnológico importante. Prácticamente como saldo de exportables y resultado de un crecimiento vegetativo de la industria. No ha habido una suficiente profundización cualitativa del desarrollo industrial. No se ha intentado una negociación de producciones con especializaciones intra-sectorial. Es decir, no solamente exportar lo que la industria vegetativa arroja de excedente, sino negociar, dentro de un mismo sector, la producción de partes, piezas, componentes o productos intermedios, para que se produzca un flujo de insumos y, consecuentemente, un flujo de conocimiento científico y tecnológico.

La crisis de las economías de mercado desarrolladas ha determinado la existencia de muchas industrias declinantes, que no soportan la competencia de otros países desarrollados y de los países en desarrollo, v.g., la industria electrónica de consumo ordinario, textil, calzado, ciertos productos petroquímicos. La negociación con los países desarrollados debe permitirles un ajuste industrial y la transferencia de ciertas líneas de producción buscando, en todo caso, la mejor asignación de recursos a nivel internacional.

El comercio de productos manufacturados no solo inside la productividad, bajos costos y eficiencia, sino también la estructura financiera y comercial en los países en desarrollo.

El caso de las transnacionales debe ser objeto de atención. Se pueden emprender negociaciones inter-gubernamentales para detener la consecución de sus propios objetivos, que no siempre

corresponden a los intereses nacionales. Varios países desarrollados concuerdan con una "política de vigilancia". En ella los países en desarrollo plantean la necesidad de que los gobiernos de los países desarrollados, induzcan a las empresas transnacionales, para que no usen su poder dominante en los mercados y en la producción, en contra de las aspiraciones de desarrollo de los países del Tercer Mundo para producir manufacturas. Esta negociación compromete principios del liberalismo comercial de los países desarrollados. Evitan intervenir contra las transacciones, ya que en varios casos, constitucionalmente no pueden hacerlo.

Ultimamente, se han comprobado ciertas decisiones de las matrices de algunas empresas transnacionales, para exportar hacia la periferia insumos para armar. Por ejemplo, las empresas automotrices en América Latina. Es posible cuando hay explosión de la demanda, como se ha constatado que en América Latina va a suceder. No pueden hacerlo en Africa, ni en gran parte del Asia.

Es necesario negociar con las empresas transnacionales -que sienten la presión de los países en desarrollo- para lograr la captación del conocimiento tecnológico, no sólo en la producción, sino en la tecnología de venta.

El comercio de manufacturas se ha visto alentado desde el punto de vista de los países en desarrollo por la instauración del Sistema Generalizado de Preferencias, que 16 países desarrollados han acordado en favor de las manufacturas de los países en desarrollo. Este no es completo, ni suficientemente inductor de nuevas corrientes comerciales. Es simplemente una rebaja de algunas tarifas, manteniendo las barreras no arancelarias, los cupos y barreras sanitarias, cláusulas de salvaguardia y toda suerte de arbitrios para controlar el comercio que provenga de los países en desarrollo. Ciertos productos de Ecuador utilizan el sistema de preferencias de Europa, mientras otros no pueden exportarse por las barreras no arancelarias.

En la próxima UNCTAD, se debe ejercer presión política y obtener la solidaridad de los países en desarrollo para rechazar la política coherensiva de Estados Unidos, retaliación por nuestra pertenencia a la OPEP. Es el principio político de la "discriminación" el que debe rechazarse. Existe una negociación respecto a las prácticas comerciales restrictivas. Las multinacionales en los países en desarrollo dictaminan sus políticas comerciales y productivas desde sus matrices. Se reparten los mercados de los países en desarrollo, conforme a su decisión. Se establecen convenios de producción con prohibición de exportar o restricciones por destinos. Esta situación ha favorecido la política comercial de las transnacionales en detrimento de la de los países en desarrollo y de su soberanía.

De lado del Tercer Mundo, en esta negociación hemos descuidado la identificación de países desarrollados con quienes podríamos coincidir en principios de política, como Canadá, Australia, Nueva Zelandia, Bélgica, etc. Pueden objetivamente haber diferencias pero se puede lograr apoyo. El comercio de manufacturas implica un cambio en la división internacional del trabajo en el que deberían coadyuvar las economías centralmente planificadas. Sin embargo, a los países socialistas no les interesa multilateralizar las relaciones económicas y comerciales, sino bilateralizarlas. En este sentido, se realizan convenios amplios de cooperación económica sobre coproducción industrial; transferencia de tecnología, ligada con la posibilidad de exportar; cofinanciamiento; preparación educativa. La negociación no ha podido realizarse en términos mundiales, porque ellos arguyen que no son responsables de la pobreza del Tercer Mundo, sino los países capitalistas de economías de mercado.

En conclusión, no se puede diseñar la misma política en la negociación con el grupo socialista, que con el capitalista. En el caso del Ecuador, la experiencia de comercio con los países socialistas muestra, que solo se la realiza sobre ventajas e in-

terés mutuos, relegando a segundo plano las razones políticas.

En el campo de las manufacturas deben seleccionarse áreas de interés, donde la tecnología de los países socialistas es aceptable; barata; con márgenes de tolerancia menores en cierta producción de precisión, como la metalmecánica; y, concordantes con los parámetros de tolerancia de las economías de nuestro estadio de desarrollo. Debemos localizar en esos países, áreas para exportar manufacturas. No se lo ha realizado, por la preferente atención destinada a la producción para el Pacto Andino. De igual modo, existen países con suficientes divisas y sin altos aranceles que pueden ser importantes mercados.

PROTECCIONISMO Y NEGOCIACIONES GATT

Hay que sectorializar la negociación de manufacturas, ya que en el tratamiento global es casi imposible obtener ventajas. Al respecto, el Ecuador puede elevar un planteamiento pionero en la próxima UNCTAD. En ella se ha destacado un tema nuevo: el "proteccionismo comercial de los países desarrollados". En los últimos 30 años la filosofía liberal en el comercio se ha trocado en un fuerte proteccionismo. Junto a las medidas tradicionales y ortodoxas permitidas por el Acuerdo General de Aranceles y Comercio, han aparecido medidas no arancelarias. Son sofisticadas en su concepción, para no transgredir las disposiciones vigentes. Se las denomina "limitaciones voluntarias de la exportación". Comprometen a todos los países, que deben limitar "voluntariamente" sus exportaciones para no detener abruptamente las corrientes comerciales. Así, ya no se negocia restricciones del importador, sino restricciones a la exportación por parte del exportador. Por ejemplo, en el caso de la industria textil, en la que los países en desarrollo han logrado un relativo éxito han debido autolimitar sus exportaciones. Esto conduciría -según la versión del actual presidente francés- a que en la década del 80, exista un "libre comercio organizado", que es esencialmente

contradictorio.

El Ecuador que no ha entrado a los mercados de productos manufacturados, no tiene qué conservar. Si se llega a perfeccionar la idea del "libre comercio organizado" se convertiría en una barrera infranqueable para nosotros. Es, de hecho, un problema común con otros países en desarrollo por la base industrial poco diversificada, un mercado de sustentación pequeño y cuya dinámica futura se asienta en un mercado exterior debidamente asegurado.

El proteccionismo obedece a causas profundas. Los países desarrollados necesitaban protegerse contra el desempleo y la competencia de sus similares como Japón, el Sudeste Asiático, Corea y Hong Kong. Sin embargo, ha repercutido más en las manufacturas sencillas de ciertos países en desarrollo.

El desempleo no es un argumento válido. Estudios realizados en Alemania y Estados Unidos han determinado que el desempleo producido por las importaciones de productos provenientes de países en desarrollo es ínfimo, comparado con el producido por los avances tecnológicos. Por otra parte, la recuperación de las economías desarrolladas desde 1976 ha generado más empleo que el desplazado por la competencia de manufacturas que provienen del Tercer Mundo.

En la próxima UNCTAD debe demostrarse, con argumentación política fuerte, que los países en desarrollo no somos responsables de la crisis económica de los desarrollados; que nuestro poder de compra, ayuda a su recuperación. En la medida en que no podamos vender nuestros productos, estaremos en dificultades financieras para adquirir bienes de capital, insumos, tecnología y contratar crédito con los países desarrollados. Respecto al proceso de recuperación o de reestructuración de la economía mundial, sea a partir de paliativos o reajustes profundos, debe formularse una estrategia clara de los países en desarrollo. Cómo insertarse en este proceso de ajustes o paliativos sin asumir perjuicios y jugar

un rol activo? Cómo ser actores de una recuperación e interlocutores válidos en una negociación haciendo respetar nuestro poder de compra?

El poder de compra puede ser utilizado como instrumento cuando se abran los mercados. Es difícil lograrlo, por las presiones internas en los países desarrollados, donde se destacan sectores deprimidos que exigen medidas restrictivas (el sur de Italia, el Nor-este de Francia, regiones en Estados Unidos). De otra parte, los países en desarrollo no han influido sobre la opinión pública de los países desarrollados, para demostrar que no han provocado la crisis; que sus exportaciones no aumentan el desempleo y señalar precisamente las causas que la producen. Se debe cooperar con sus gobiernos a demostrar (al interior de sus países) el carácter contraproducente del proteccionismo.

Frente al proteccionismo propongo dos lineamientos: Qué hacer en el corto plazo? Cómo conducir nuestras acciones articuladamente hacia el largo plazo?

En el corto plazo, debe reforzarse el compromiso del statu quo que existe en la UNCTAD, para evitar que las medidas proteccionistas afecten a los productos de especial interés de los países en desarrollo. Es decir, que solamente en situaciones emergentes y justificadas se impongan restricciones salvo a los países en desarrollo. Cuando lo hagan obedezcan a absoluta excepcionalidad como medida temporal de un grado de afectación decreciente y que no disminuya el volumen de comercio ya adquirido.

El Ecuador en el decenio siguiente, podrá vender manufacturas fuera del Grupo Andino y ayudar a solventar la carencia nacional de divisas. No podemos sujetarnos solamente a él. Si persiste el proteccionismo comercial se podrá exclusivamente mantener y defender la presencia en los mercados conquistados.

El proteccionismo hoy nos afecta débilmente, a diferencia

de Brasil, Argentina, India, México, Colombia, etc. Se ha logrado tomar conciencia en los países latinoamericanos para presionar a los países desarrollados a su reajuste industrial. No pueden permanecer las industrias declinantes en los países desarrollados, en detrimento de las exportaciones de los países en desarrollo. Una forma de negociación es que los países en desarrollo aseguren el abastecimiento de materias primas o de productos intermedios para los países industrializados. Estos, correspondientemente, deberían comprometer el acceso de nuestras manufacturas a sus mercados. Se crearía un flujo comercial dinámico.

En el largo plazo, debemos aspirar a la reestructuración industrial, señalando un período de transición. Actualmente, no se invierte suficientemente en los países desarrollados, ni siquiera para mantener su tasa de crecimiento. Se utiliza toda su capacidad instalada ociosa. Así, se produce un excedente de capital en el mundo. Este debería trasladarse a las economías en desarrollo mediado por una negociación política con los organismos de inversión internacional, crediticios extranjeros o de inversión directa.

Cuál es el destino del comercio? Varios estudios concluyen que al borde de los años 90, el éxito comercial de un país dependerá de su venta de alimentos y tecnología. El reciclaje de los "petrodólares" -cuyo precio va a seguir aumentando- y el manejo financiero mundial arrojarán un excedente de capital. Faltarán alimentos dependiendo del desarrollo tecnológico que cada país pueda lograr. La dependencia futura no será dinero sino conocimiento científico y recursos naturales.

No se puede dejar de insistir que la mayor responsabilidad actual es nuestra. La negociación externa es un complemento al esfuerzo que tenemos que emprender internamente, para modificar el desarrollo industrial vegetativo. El crecimiento industrial ha obedecido a la demanda explosiva a partir de 1972. Tenemos

que pensar en la política de desarrollo industrial, ya que éste no es un fin en sí mismo. Se necesita la contribución a la solución de los problemas del país.

Es preciso evaluar a la industrialización para conocer si a través de ella se realiza una correcta asignación de nuestros escasos recursos. Debemos diseñar una estrategia de desarrollo que no sea imitativa ni copia de otros hábitos de consumo, para no constituirnos en una mini-economía de desperdicio. Una racional industrialización deberá producir manufacturas competitivas. Más aún, si en dos años nuestro mercado se abrirá a la producción de otros países andinos. Hay que mejorar la productividad del capital y de la mano de obra y ensanchar la demanda interna a través de una redistribución del ingreso.

Las negociaciones comerciales se efectúan respaldando el interés de los países desarrollados, principales actores del comercio mundial. Los países en desarrollo, descontando la exportación del petróleo no llegan al 18% en su participación en los últimos 3 años. Así, nuestra inclusión fue complementaria para dotarla de una cierta universalidad. Concretamente, el interés del eje trilateral se refleja en la Declaración de Tokio, compromiso formal y no contractual. Esta no preveía la crisis desencadenada en 1973, que se agudizó en el año siguiente.

El GATT estimó que necesitaba fortalecerse como un organismo mundial de negociación comercial. Por ello, atrajo a los países en desarrollo a participar, incluyendo por primera vez a países no miembros. En tal situación el Ecuador intervino.

Las rebajas tarifarias en el GATT se extienden a todos los países en virtud de la cláusula de la nación más favorecida. Esta, diluye el sistema generalizador de preferencias, lo cual es muy evidente en el caso de la Comunidad Económica Europea y el Japón y menos en el caso de Estados Unidos. En términos netos, se han realizado cálculos que muestran que la erosión del sistema

de preferencias de la Comunidad Económica Europea y del Japón es mayor que los beneficios netos que estarían proporcionando a los países en desarrollo. Por otra parte, el fenómeno de la "progresividad arancelaria" (sostenimiento de aranceles altos a productos manufacturados elaborados en base de productos primarios de los países en desarrollo) se agudizará, como consecuencia de la baja de impuestos en productos primarios y en insumos, manteniendo las altas tarifas para los productos industrializados. Tratan de proteger a las industrias de los países desarrollados que trabajan con productos primarios y, desde luego, producen asfixia a nuestro desarrollo industrial en base a materias primas nacionales. Atenuar esta progresividad arancelaria es una reivindicación de los países en desarrollo planteada con fuerza.

También se ha incluido en las negociaciones la elaboración de Códigos de Conducta sobre Medidas No Arancelarias. De este modo, no se ha negociado las medidas en sí mismas, sino crear nuevas normas para controlar la utilización de las medidas no arancelarias v.g., las "salvaguardias". Son cláusulas que se imponen para suspender ciertos beneficios y desgravaciones y controlar las importaciones que podrían desorganizar los mercados de los países desarrollados; un código para reglamentar el uso de subvenciones para exportación e imposición de derechos compensatorios, que afectan al comercio entre países desarrollados y con los países en desarrollo -arguyendo que constituyen una práctica desleal de comercio conducente a una "guerra comercial de subsidios y derechos compensatorios-.

Por otra parte, se elaboran códigos para Comercio entre empresas estatales, donde se ha constatado discriminación. También se elabora un Código de Conducta para el uso de las normas técnicas en el comercio. Se trata de lograr disposiciones de normalización homogéneas que permitan un comercio fluído. Se prepara un Código sobre las licencias a la importación para los países que las mantienen. Unos tienen licencias automáticas de importación

y otros tienen licencias de crédito. Las licencias discrecionales constituyen una restricción no arancelaria, que discrimina la importación por origen y precio para proteger el desarrollo de sus industrias. Las licencias automáticas también son usadas con fines restrictivos. Otro Código de Conducta en preparación es el relativo a la "valoración aduanera de los bienes". Algunos países no solamente protegen a su producción en general en base a aranceles y tarifas sino también en base de la valoración del producto (a mayor valor de un producto, mayor peso del tributo).

Estos Códigos, que fundamentalmente son negociados entre las potencias comerciales, han tenido la virtud -para ellos- de organizarlos mejor. Al respecto se producen dos tendencias de interpretación: mientras los países desarrollados creen que liberalizan el comercio, los países en desarrollo opinan que sólo consolidan la ola proteccionista actual. Los planteamientos de los países en desarrollo sobre estos Códigos han sido muy débiles, ya que hay cuestiones técnicas que no se han podido dilucidar y plantear con objetividad. Por otra parte, los códigos, una vez aprobados, van a ser normas de aplicación universal, incluso a los países que no los suscriban. Por ello, ahora se propugna su aprobación por dos tercios de votos de los participantes, lo que conferiría poder de veto a los países en desarrollo. En la UNCTAD V se levantará esta reivindicación con fuerza, determinando que las negociaciones se demoren o condicionen la aceptación.

Un problema que ha sufrido el Ecuador y otros países en desarrollo es el relativo a la mecánica de negociación. Esta se realiza entre los principales abastecedores de productos. Un país pequeño casi no es interlocutor en la negociación. Si es que el principal abastecedor no está interesado. El Ecuador tiene pocos productos en los que es principal abastecedor de determinados mercados. En todo caso, el eje de la negociación cruza la relación entre el consumidor y el principal abastecedor, v.g. en el caso de derivados de cacao, la negociación dependía de lo que propongan varios países africanos, en abacá dependíamos de Filipinas, en conservas de pescado de Japón. Esta, es una limitación

de procedimiento, que en los hechos determina una marginación en la negociación misma. Por ella muchos países en desarrollo se contentan con lo poco que pueden recibir. También hay países en desarrollo que por la multiplicidad de productos que exportan (v.g. de clima templado, tropical, manufacturas, semi-manufacturas) se benefician de la negociación de otros países.

En la UNCTAD V, dado el estado de negociación, no va a ser posible lograr su reorientación, pero se puede ejercitar presión política para conseguir un compromiso de que, en la década de los ochenta, se pueda convocar a una gran rueda de negociaciones solamente entre países en desarrollo y desarrollados. En ella se tendería a cambiar el marco jurídico y no solamente a negociar productos. Hay una tendencia fuerte para reformular las normas, en orden a institucionalizar ciertos principios de trato preferencial, reciprocidad, beneficios adicionales y sectorializar la negociación.

Uno de los problemas de interés para Ecuador es su adhesión al GATT. Evidentemente puede ser considerado como un "Club de ricos". Pero bajo sus reglas, se realiza el 80% del comercio mundial. La ausencia de este organismo puede, si no constituir una desventaja, dejarnos sin un cúmulo de informaciones sobre el comercio internacional. Habría que examinar una estrategia de adhesión. Creo que el Ecuador no debería adherirse inmediatamente. Sin embargo, va a depender de la liberación comercial, buena o mala, que se concierte al final, aún sin ser miembro del GATT. Existen dos maneras de estar dentro del GATT: provisional o definitiva. En forma provisional, no se asume ninguna obligación ni se goza de ningún derecho, pero se puede identificar oportunidades. Tanto Ecuador, como los países del Grupo Andino, deberían adoptar esta modalidad hasta que se fortalezca su capacidad negociadora.

RESUMEN DE DISCUSIONES

B. TEMA II

B.1. PRODUCTOS BASICOS

- Un participante manifestó su preocupación por el énfasis dado en la negociación sobre productos básicos a la conformación de un fondo común, descuidando otras alternativas. Por ejemplo lograr una concretación para la negociación de banano.

El Conferencista del Tema II respondió que este es un fondo semilla: aceptados sus principios, puede comenzar a operar. Los países en desarrollo han tenido que aceptar la insuficiencia de fondos a cambio de que los países desarrollados, acepten el principio en sí (constitución del fondo común). El crecimiento del fondo depende de su bondad, mostrada en los hechos. Ahora tan solo se ha aportado al financiamiento de reservas, descuidando otras acciones. Se debe a la preocupación de recuperar sin riesgo ese dinero.

El problema de la negociación del banano es muy complejo. Debe buscarse una legislación complementaria al fondo común, para instaurar el mecanismo de financiamiento compensatorio. La oposición de las transnacionales al convenio del banano, obviamente nace en la posibilidad de control de la oferta, para evitar una baja brusca de los precios. El efecto de cualquier logro organizativo, será la subida de precios. Se aspira a una respuesta de los países consumidores que logrando una estabilidad en la oferta, estimulen la demanda. Así, crecerán los precios por el control de la oferta, como por el crecimiento de la demanda.

En la UNCTAD no se ha realizado una reunión sobre el banano. La negociación se ha estancado en la FAO. Los países desarrollados creen que controlan mejor a la FAO, que a la UNCTAD; que el viento político de la UNCTAD, no llega a la negociación técnica de la FAO. Esta negociación supone madurez entre los productores, lamentablemente ausente hasta ahora.

- Un participante manifestó que el Ecuador en el caso del banano, si

tuviera una actitud más definida, podría imponer sus condiciones y forzar el establecimiento del Convenio Internacional.

- Otro participante destacó que Ecuador tiene un gran poder en la negociación para el comercio del banano fresco, aún con la existencia de la UPEB. Sin embargo, se han esterilizado los esfuerzos por organizar ese comercio. Debería examinar la posibilidad de acceder a la UPEB, negociando su ingreso en condiciones acordes con su peso específico de primer exportador bananero mundial. Por ejemplo, mantener un poder de veto en las decisiones claves. Su participación activa en la UPEB permitiría desencadenar una negociación en la UNCTAD sobre el Convenio Internacional y concretamente, negociar la baja de la tarifa arancelaria alta que mantiene la Comunidad Económica Europea. Deberían diseñarse mecanismos que permitan captar los beneficios de eventuales desgravaciones y evitar los trastornos que ocasiona la flotación monetaria.

- Un participante enfatizó el problema del transporte marítimo especialmente sensible para el Ecuador: apenas se inicia el desarrollo de nuestra flota mercante (carga general y refrigerada) y de otra parte el sector público todavía no está conciente de la importancia de la comercialización de los productos (importación y exportación). El país, al disponer de su propia flota mercante, puede negociar fletes, precios y proteger sus divisas. En 1972 se expidió la Ley de Reserva de Carga, con la oposición de los países desarrollados. La Comandancia de Marina se ha procurado emitir la legislación adecuada. Sin embargo, hasta ahora se realizan negociaciones que excluyen el transporte.

De otra parte, la inversión en una flota marítimo es un incremento del acervo nacional, más aún ahora en el que existe un exceso de oferta en la industria naviera mundial. La flota marítima permite obtener recursos por servicio de transporte de la carga que el país genera.

- Un participante intervino sobre la creación de un fondo común, tocando el tema sobre la utilización no uniforme y desigual captación por algunos

países en desarrollo , que tienen un nivel de ingreso superior v.g. los financiamientos compensatorios logrados por Argentina, Brasil, México y no así por ejemplo Ecuador o Paraguay.

Se respondió en el auditorio que ésta es una preocupación experimentada en el pasado. La financiación compensatoria debe ser adicional a la del Fondo Monetario Internacional. Se la realizaría al producto en sí y no al país. Se tendría en cuenta, la situación de la reserva monetaria del país. Sería orientada a compensar las pérdidas de ingresos por ventas a más bajos precios de los productos. La preocupación por una utilización equitativa de los fondos es válida. Desgraciadamente, los países más grandes tienen más capacidad de pago; la solvencia financiera es una situación dada.

B.2. MANUFACTURAS, PROTECCIONISMO Y NEGOCIACIONES GATT

- Un participante abordó el Tema II, distinguiendo los impulsos para que las empresas transnacionales transfieran insumos a los "países pobres". Estos no obedecerían a la presión de los países en desarrollo, sino a una actitud económica racional. En nuestros países, los costos son más bajos, fundamentalmente de la mano de obra. En ello se fundamenta la relación de Europa con Africa. Es el caso de varias industrias de reexportación.

En los países matrices donde radican las transnacionales, la mano de obra tiene altos costos, que convierten antieconómica la producción utilizando su propio trabajo. Los "salarios de hambre" pagados en países pobres permiten mayores márgenes de utilidad y, consiguientemente, un coeficiente de explotación mayor.

- El Conferencista ratificó a partir de un caso como la India, la eficacia del poder de negociación nacional frente a las transnacionales, cimentándose en la extensión de su mercado. En los países con pequeños mercado, las transnacionales utilizan todos los recursos internos, sin condiciones. En cualquier forma, las empresas obtienen utilidades, pero con diferente margen.

- Otro participante retomó el tema ya tratado sobre transporte marítimo y las diferencias entre el transporte de productos básicos, que puede realizarse en un buque especialmente fletado para una sola materia; y el transporte de productos manufacturados, realizado en buques de carga general. El último caso se alinea en la Organización de la Conferencia Marítima -una especie del monopolio del transporte-. Los países desarrollados consideran al costo del transporte de productos manufacturados, como un valor añadido en el proceso de industrialización; mientras que para los países en desarrollo, el transporte es una barrera tan fuerte como cualquier tarifa arancelaria. No solamente agravan los costos, sino se produce una seria discriminación a las manufacturas de los países en desarrollo. Se las agrupa bajo la denominación "fletes no especificados" aplicándoles la tarifa más alta. Luego, en base a ella y de acuerdo al tiempo que se quiere exportar, se fija la tarifa regular de flete.

Por otra parte, si el producto manufacturado consigue una tarifa especial de promoción -varias veces enunciada en la UNCTAD- se la limita a un tiempo máximo de tres meses. Sin embargo, el precio de promoción es aún alto, manteniéndose si se estabiliza la venta del producto.

De este modo, es preciso insistir en la necesidad de desarrollar nuestras propias flotas. Un país logra con una línea nacional-aunque tenga un solo barco propio y varios arrendados- dentro de una conferencia marítima capacidad para discutir los precios que se le van a asignar a los productos nacionales que exporta.

- Un participante aludió el caso de China, cuya participación en el mercado de manufacturas podría desplazar a varios países en desarrollo. Sin embargo se destacó que por sus problemas internos para desarrollar producción para su propio mercado, la participación será marginal en términos de comercio exterior de los productos de consumo masivo. Igualmente, su desarrollo tecnológico es mínimo, aunque ya ejerce una cierta influencia en el sudeste asiático. Comercializa algunos productos a través de Hong Kong y mantiene un comercio horizontal con Europa.

China puede especializar un sector productivo, logrando fijar costos

En ese momento habrá que negociar con el mundo capitalista para permitir o no, una incursión desordenada de tan gigantesco productos. Hasta ahora China mantiene una posición puramente política contra el "imperialismo norteamericano" y la "hegemonía soviética" -como ellos denominan- privilegiando su oposición a esta última. En la negociación económica es un espectador, aunque ha realizado un convenio con Japón y se ha vinculado a Estados Unidos. Una de las razones para las relaciones diplomáticas con Estados Unidos es un cambio de enfoque en el desarrollo económico de China.

- Otro participante destacó las dificultades de la industrialización en el marco de un sistema de preferencias. Sin embargo, también se afirmó, que pese a las justificadas dificultades que se mencionan, no hay razón para no empujar la industrialización y no emprender la negociación. Nuestra acción de largo plazo debe ser crear el poder de negociación conjunto, la categoría de "socios".

- El Conferencista del Tema II destacó una estrategia para industrializar un país como Ecuador necesariamente tiene que depender del sector externo, ya que su mercado es reducido, especialmente para aquellas producciones dinámicas donde radica la mayor parte del comercio mundial. Debe gestarse una industrialización hacia afuera como una fuente alternativa de divisas, en base a una profundización cualitativa. Quizá ciertas producciones metalme-cánicas -como la mecánica de precisión de la que depende en gran medida la industria siderúrgica- genere una cantidad importante de empleo. Singapur es un ejemplo de especialización en la electrónica de consumo, que en determinados productos ha superado a la tecnología japonesa, logrando más bajos costos que ellos y penetrando en los mercados americanos con gran ventaja.

La industrialización especializada puede generar con el tiempo tecnología propia y asimilar la extranjera. Otra área importante, es evitar la atomización industrial. Para vender en el Area Andina necesitamos producir a bajos costos y mejorar la calidad aprovechando las economías de escala. Sin embargo, no se ha concentrado la productividad. El flujo comercial actual es posible porque funciona a base de subsidios rebajas arancelarias, la lista de apertura inmediata, la lista de productos no producidos. Es una indus-

tria doblemente protegida: en el mercado que compra y en el país que vende.

- Un participante diagnosticó que la crisis estructural de los países desarrollados ha conducido a un incremento de sus tensiones internas, que los ha debilitado en su capacidad de negociación, factor que podría mejorar la nuestra. De otra parte, la crisis ha producido cambios en la división internacional del trabajo, que ha determinado una creciente diversificación en los intereses económicos de los países en vías de desarrollo.

A la interrogante anterior se respondió que asumiendo la existencia de intereses divergentes, la búsqueda es de un mínimo denominador común. Una de las fórmulas alternativas es el incremento de la cooperación económica entre los propios países en desarrollo para lograr un mayor comercio, eliminar intermediarios, comprar directamente, crear empresas multinacionales de nuestros propios países, en contraposición a las multinacionales de los países desarrollados.

- Las diferencias entre una estrategia de desarrollo hacia afuera, respecto a los efectos favorables del crecimiento hacia adentro, fueron planteadas por un participante manifestando su preocupación por la presencia de transnacionales que dependen de matrices radicadas en los países desarrollados.

A este cuestionamiento se respondió destacando que la relación entre un país en desarrollo y las empresas transnacionales, debe cruzarse por una negociación concreta respecto a los beneficios a distribuir. No se puede plantear una oposición de principio, sino contrariamente, dos etapas de vinculación.

En una primera el país debe mostrar incentivos atractivos y persuasivos para lograr su radicación. Luego, estos estímulos temporales cesarán y las empresas deberán marchar en forma autónoma.

- A la modalidad de industrialización diseñada, un participante opuso una estrategia de crecimiento especializada en la producción agroalimentaria arguyendo que se eliminaría la sobre-protección estatal, la concentración de

recursos financieros, la dependencia del exterior y sus consiguientes efectos políticos. De otra parte, los recursos estatales deberían destinarse a educación, salud, etc.

A este planteamiento se lo calificó de político, insistiendo en el carácter anacrónico de la discusión sobre la necesidad de industrializarse. Las estrategias de desarrollo industrial son el centro del debate. La producción automotriz es una excelente generadora de ocupación, preparación de personal, comercio, etc. Sin embargo, no debemos mantenerla indefinidamente como ensambladora terminal. El inicio es la sustitución de importaciones (pre-requisito de la industrialización), luego debe exportar incorporando mayor valor agregado nacional. No podemos depender exclusivamente en la agro-industria. Al agro, debe dotársele de recursos financieros, construir infraestructura organizar la comercialización y mejorar sus condiciones de vida, modernizando esta área básica, pero no suficiente para dinamizar la economía.

- Respecto a la creación de empresas multinacionales latinoamericanas, se indagó en el auditorio, por su proyecto inserto en una estrategia subregional interna de desarrollo.

Luego de ratificar su viabilidad, se mencionó que no solamente abarcan a la producción, sino a la comercialización y conducción gerencial. Así, las transnacionales de países desarrollados negociarían con ellas para dividirse mercados y evitar la competencia ruinosa. Este hecho ya ocurre con algunas empresas nacionales -como el café en Brasil y Colombia- que negocian con la International Fruit, incluso para cartelizar el comercio en algunos mercados. Aparentemente, lo mismo habría ocurrido con una empresa bananera ecuatoriana.

- Un participante cuestionó que los contratos para ofrecer seguridad en el abastecimiento, pudiesen funcionar en el campo multilateral, sino únicamente podrían realizarse a nivel bilateral.

A la preocupación se respondió que la negociación multilateral ofrece

posibilidades de éxito, ya que la seguridad en el abastecimiento de un solo país no significa mucho en el contexto, salvo que ese producto sea en mayoritario en el mundo. La asociación de todos o de la mayor parte de los productores de un determinado bien asegurará un poder de negociación.

Se ha producido Convenios Internacionales de productos básicos que señalan como principio sin carácter obligatorio, la seguridad de abastecimiento frente a la seguridad de acceso y crecimiento de la demanda, por parte de los países desarrollados. En productos concretos, la contrapartida a la seguridad de abastecimiento se traduce en precios remuneradores que mantengan el poder de compra. Incluso varias empresas de países desarrollados, ante disminuciones sustantivas en la oferta de materias primas por ejemplo, han presionado a sus gobiernos para la celebración de contratos de largo plazo. Respecto a ellos, cabe reiterar que se precisa una posición flexible, que permita negociar sus precios cada determinado tiempo, según el producto. Una fuerte negociación global permitirá organizar la oferta.

SEMINARIO UNCTAD-FLACSO

COOPERACION HORIZONTAL ENTRE PAISES EN DESARROLLO

Enero 26, 1979

Tema III

Eco. Patricio Dávalos

La formulación sobre Cooperación Técnica Horizontal comprende dos aspectos: una parte conceptual y una relacionada con medidas concretas que podrían adoptarse a nivel nacional, subregional, regional y mundial.

Naciones Unidas se preocupa de los problemas del desarrollo desde 1940. En principio sólo intervenía a través de la colaboración de asesores. En 1950 se analiza que la asistencia en base a la capacitación de recursos humanos no es suficiente, para solucionar los problemas que nacen en disparidades de orden tecnológico entre los países en desarrollo y los desarrollados. En 1960 se plantea, en los países que conseguían su independencia política, la necesidad de independencia económica para lograr su soberanía. Así, países en desarrollo empezaron a cumplir un rol más importante, objetivando sus esfuerzos en elaborar y financiar sus planes de desarrollo. Se asignan recursos quinquenales a los países interesados y estos, asumen la cooperación técnica, desde su visión sobre el desarrollo económico social. Estas diversas concepciones empiezan a considerar a la Cooperación Técnica Horizontal como un recurso adicional que se podía utilizar para obtener una mayor capacidad nacional y colectiva para valerse de medios propios, para alcanzar sus metas de desarrollo nacional.

La Cooperación Técnica Horizontal no es una finalidad en sí misma. Como recurso complementario trata de no sustituir a la cooperación tradicional de los organismos internacionales, de fuentes bilaterales y de países industrializados. No obstante, es un elemento importante para que los países en desarrollo puedan transferir

sus conocimientos de una manera positiva.

En cuanto a responsabilidades y actividades en el campo nacional, debe realizarse una programación de necesidades de Cooperación Técnica Horizontal; establecer prioridades y realizar un inventario de las capacidades de que pueden disponer las instituciones nacionales para ofrecer cooperación técnica.

En el caso del Ecuador existe una organización interinstitucional que se denomina Comité Nacional de Cooperación Técnica y Asistencia Económica no Reembolsable. El Comité fija las políticas de cooperación técnica que debe seguir el país para un aprovechamiento racional, oportuno y adecuado de todos los recursos ofrecidos a él, por fuentes multi y bilaterales para que sirvan de complemento de los proyectos que nacen en el esfuerzo interno. También supervisa la realización de los programas y los proyectos que se realizan en el país. La utilización satisfactoria de los recursos de la Cooperación Técnica Horizontal comprende la definición sobre la "amplitud" de un proyecto, que permita lograr efectos positivos amplios en las instituciones receptoras.

Se espera lograr una área de competencia en el futuro, para que se trabaje autónomamente, sin depender de la Cooperación Técnica Horizontal.*

Deben desarrollarse mecanismos para provocar la circulación amplia y fluida de información entre los países interesados en la Cooperación Técnica Horizontal. En el caso del Ecuador, un inventario de la capacidad de las instituciones nacionales de Sector Público y privado, permitirá programar la disponibilidad de recursos a ofrecer. Igualmente para el caso de la posible demanda del

* Existen normas para la contratación de los insumos a emplear, que deben estar contenidas en convenios de carácter básico y específico.

país, inicialmente debería trabajarse en el Area Andina localizando dificultades y ventajas.

Una recomendación importante es la relativa con el fomento de los centros nacionales de capacitación e investigación, para lograr su alcance multinacional y no desperdiciar oportunidades de capacitación de recursos humanos internos y regionales. Ahora bien, deben determinarse políticas definidas sobre ciencia y tecnología, para propiciar su intercambio impulsado por los países más desarrollados.

Deben propiciarse medidas para fortalecer las organizaciones de nivel regional y subregional para fomentar la complementariedad de proyectos industriales y agrícolas.

A nivel mundial, se sugieren normas para lograr el intercambio de experiencias de los proyectos ejecutados con correctos resultados. Deben adoptarse también medidas para frenar el éxodo del personal calificado a los países desarrollados. En el campo financiero, se analizan estrategias para permitir la consecución de créditos blandos, para proyectos en las áreas de desarrollo de acuerdo a las condiciones económicas de cada país.

Actualmente se plantea promocionar a través de varios organismos el Plan de Acción aprobado en la Conferencia de Buenos Aires sobre Cooperación Técnica. También evaluar los resultados alcanzados hasta 1980-1981, con la participación de todos los países miembros y no solamente por su Consejo de Administración, formado por 48 países. Se aspira conseguir una contribución voluntaria mayor por parte de los países desarrollados y, consiguientemente, una mayor cobertura de los proyectos a emprender.

RESUMEN DE DISCUSIONES

C. TEMA III: COOPERACION HORIZONTAL ENTRE PAISES EN DESARROLLO.

- Un participante enfatizó que la cooperación entre países en desarrollo es una estrategia clave para la reestructuración de la producción y el comercio. Tendemos al logro de una interrelación productiva y comercial, que permita reducir la eficacia de determinadas acciones. Las empresas transnacionales y los gobiernos de los países desarrollados hacen triangulaciones comerciales; por ejemplo, varios productos africanos debe comprarse en New York o Londres, sin poder adquirirse directamente a su productor. Esto determina precios altos, mayores que los que se podrían obtener en un comercio horizontal directo. Una estrategia coordinada para el logro del comercio directo entre-lazando intereses de los países en desarrollo es viable en la década siguiente. En el seno de la UNCTAD, los países desarrollados han cuestionado la cooperación entre países en desarrollo, puntualizando la necesidad de su consentimiento previo. En una reunión de UNCTAD el año pasado, sobre cooperación entre países en desarrollo se produjeron dos tesis contrapuestas: los países en desarrollo adujeron que tienen derecho a reunirse exclusivamente entre ellos, para discutir su colaboración; y, los países desarrollados insistían en el concepto de la universalidad de la UNCTAD, en el sentido de que debe abarcar a todos los países y no a grupos. Dentro de los países en desarrollo, algunos mantienen una posición radical; en tanto otros formulan estrategias cautelosas argumentando que no se puede deslindar la influencia en la producción y el comercio de los países desarrollados y especialmente de las empresas transnacionales. Estas distintas concepciones, eventualmente son causadas por los países desarrollados que se expresan a través de ciertos países en desarrollo.

En la reunión del "Grupo de los 77" se podría decidir libre y soberanamente entre dos puntos: aquellos de tratamiento exclusivo de los países en desarrollo; y, aquellos que deban buscar apoyo de los países desarrollados.

- El Conferencista del Tema II manifestó que pese a que los países desarrollados contribuyen mayoritariamente al financiamiento de los programas de Naciones Unidas para el desarrollo (nacionales, regionales e inter-regionales) existe una posibilidad concreta, para que la posición de los países interesados sea respetada. Para ello es preciso que en la definición de los proyectos de cooperación técnica, de los problemas a solucionar y de sus instrumentos tradicionales y nuevos. De este modo, se procuraría evitar la influencia externa. Paralelamente, un correcto esquema técnico-administrativo, permite escoger los programas adecuados, correspondientes a la demanda nacional.

Recalcó además, los dos niveles de que concurren en la programación sobre cooperación técnica: el correspondiente a los organismos internacionales competentes y, de otra parte, el organismo gubernamental ecuatoriano. Este último, luego de establecer la oferta y demanda de cooperación técnica, debe evitar duplicaciones en la realización de proyectos y obtener recursos provenientes de distintas fuentes. Se asegura así la importancia de un proyecto para la asignación de recursos como la participación de una entidad nacional competente para permitir la capacitación de personal nacional, etc. A este nivel, la ingerencia es directa. No lo es en la distribución de recursos de organismos internacionales en los que sus organismos directivos determinan sus políticas.

- Otro participante destacó que en la ejecución de los programas se perciben diferencias en el elemento humano. Debería escogerse el grupo de expertos-actores fundamentales de la cooperación técnica, una disposición humana e inquietud social respecto al proyecto en el que se involucra. Se evitaría una cautela exagerada sobre determinados aspectos de la vida del país. De otra parte, la organización que va a realizar el proyecto de cooperación técnica, debe tener una participación

activa en la selección del colaborador. Debería reglamentarse un tiempo de retorno para ecuatorianos que son expertos de organismos internacionales. Se conseguiría en estos un flujo renovador, como en el país que se apropiaría de la experiencia de aquel. Más aún, si el costo de la cooperación técnica lo pagan también los países en desarrollo, que deben fijar políticas acertadas para convertir a los organismos internacionales en entidades funcionales a sus intereses.

SEMINARIO UNCTAD-FLACSO

TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

Enero 26, 1979

Tema IV

Dr. Carlos Andrade

Actualmente se busca una forma satisfactoria para la medición del ascenso de los conocimientos técnicos. El crecimiento de la producción per cápita de algún modo refleja el proceso tecnológico en los países desarrollados, desde mediados del siglo pasado. El ingreso per cápita real se ha multiplicado 10 veces en los últimos 120 años en los países desarrollados, aumentando a un ritmo aproximado del 2% anual. En agudo contraste, el ingreso per cápita de esos países, apenas se duplicó en los 400 años anteriores a 1850. Estas magnitudes proporcionan una visión de la rapidez con que se ha difundido el crecimiento económico y de la distancia que tienen que cubrir los países en desarrollo para cerrar la brecha creada.

Informes de la UNCTAD exhiben datos sobre la mínima participación de los países en desarrollo en la formación y funcionamiento del Sistema Internacional de Patentes; de los 3.5 millones de patentes que existían hasta 1975, sólo el 6% han sido concedidas a países en desarrollo, cuyas 5/6 partes pertenecen a extranjeros y la restante (1% del total mundial) pertenece a nacionales de esos países. De las patentes concedidas a los países en desarrollo que pertenecen a extranjeros entre el 90% y 95% no se utilizan en absoluto en la producción de estos países. En el VI período de sesiones de la Asamblea General de las Naciones Unidas, en la resolución 3201, se estableció un Nuevo Orden Económico Internacional, con el objeto de corregir las desigualdades y reparar las injusticias actuales, eliminando las disparidades crecientes entre los países desarrollados y en desarrollo. Sus bases establecen en materia de transferencia de tecnología, facilidades para que los países en desarrollo asimilen los adelantos modernos, la promoción de la transmisión de

tecnología y la creación autónoma en beneficio de los países en desarrollo, en la forma y las modalidades que convengan a su economía. Luego se estableció un programa de acción, cuyo punto 4 establece que la formulación de un Código Internacional de Conducta para la Transmisión de Tecnología, correspondiente a las necesidades y condiciones existentes en los países en desarrollo. Otro antecedente es la resolución 98 de la UNCTAD IV, que crea un grupo intergubernamental de expertos para elaborar un proyecto de código, instrumento internacional obligatorio. En 1975 se inició su elaboración, fijando sus principios y objetivos. Estos, básicamente comprenden una reglamentación internacional de carácter obligatorio; fomento de la transferencia de tecnología no en bloque; mejoramiento del acceso a la tecnología a precios y costos equitativos; un aporte efectivo a los convenios y tratados de transferencia; y, desarrollo de la capacidad tecnológica de los receptores de la tecnología.

Ahora, la labor del grupo ha terminado y se ha convocado a una conferencia internacional para su negociación. Existen tres posiciones: 1) Grupo de los 77; 2) Grupo de los países desarrollados; y, 3) Grupo de los países socialistas.

El contenido del Código no conduce a la solución de los problemas tecnológicos de los países en desarrollo. Regula las relaciones entre los proveedores de la tecnología y los receptores. Su finalidad es conseguir que la transferencia se realice en forma justa eliminando las prácticas abusivas y restrictivas en los contratos.

Es conveniente definir la transferencia de tecnología para efectos de aplicación del Código de Conducta. Existen múltiples maneras de percibir las formas de la transferencia. Por ejemplo, que las publicaciones o información que un país o una empresa puedan recibir; la adquisición de maquinaria y equipo; etc. Sin embargo el énfasis en la legislación en discusión es establecer las condi-

ciones de contratos de arrendamiento de tecnología, que incluyen contratos de licencia para usar patentes, contratos de patentes para usar inventos y marcas, contratos de licencia para usar modelos industriales, etc.

Las diferencias fundamentales antes mencionadas se reseñan a continuación:

a) El Grupo de los 77 sostiene el carácter obligatorio del Código para los países que lo suscriban. El Grupo de los países desarrollados mantiene que debe ser un conjunto de normas referenciales, para que las partes logren equidad en la contratación. El grupo de países socialistas se acerca en su posición a la de los países no desarrollados, incluyendo a más del carácter obligatorio, el principio de la "no discriminación" (en los contratos de tecnología no deben influir las condiciones políticas, sociales o el sistema de gobierno que rijan a las partes).

b) La ley aplicable a los contratos de transferencia de tecnología es otra fuente de discriminación. El Grupo de los 77 mantiene que debe ser la del país receptor, lugar donde se aplica la tecnología y se ejecuta el contrato. Los países desarrollados mantienen que debe ser la que establezcan las partes. Paralelamente, surgen posiciones diferentes sobre la jurisdicción para solucionar controversias. El Grupo de los 77 sostiene que debe dirimirse bajo la competencia de los jueces nacionales del país receptor. Los países desarrollados mantienen que las partes deben señalar jurisdicción, pudiendo ser incluso un tercero.

c) Respecto al ámbito de aplicación del código se distinguen posiciones. El Grupo de los 77 aduce que su aplicación comprende a los estados y a las partes contratantes. Los países desarrollados eliminan del ámbito de aplicación al estado.



La modalidad de negociación del Código ha sido a la inversa. No se han resuelto primero los aspectos básicos sobre los que hay discrepancia; iniciando su redacción por aspectos en los que se ha logrado consenso. Sin embargo, ella ya implica una suerte de resolución de la controversia sobre el carácter del Código.

Ahora bien, cuál debe ser nuestra posición? En el Ecuador rigen las decisiones 24,84 y 85 del Acuerdo de Cartagena, legislación esta, que fue sugerida por la Secretaría de la UNCTAD, como antecedente para la formulación del Código. Igualmente se sugirieron otros cuerpos legales que rigen en países en desarrollo. De este modo, nuestro país debe cuidar que en su elaboración se conserven los requisitos rigentes en su legislación. Así la decisión 24 señala 10 cláusulas restrictivas que no deben contener los contratos de transferencia. En cambio, el Código de Conducta reconoce solamente dos cláusulas, sin señalarlas de modo taxativo, posibilitando otras que pueden figurar en los contratos.

Un objetivo del Código es establecer una forma de medición del costo de la tecnología que se transfiere, para establecer precios equitativos. Para determinarla, establece mecanismos para el intercambio de información, permitiendo que los adquirentes puedan escoger la tecnología adecuada. La experiencia enseña que las empresas nacionales contratantes se someten a las condiciones del primer proveedor. No es una decisión que involucra la situación económico-social del país receptor.

Las principales cláusulas restrictivas que se establecen en los contratos limitan el mercado y volumen de producción de manufacturas que se fabrican bajo esa tecnología. Fundamentalmente prohíben su exportación. El conserente tiene el poder de levantar restricciones.

Existen excepciones reconocidas por la ley y el Código de Conducta. Por ejemplo, cuando se transfiere un derecho de propiedad industrial, registrado en varios países, ampara a los mismos productos que en esos países son fabricados por diferentes empresas.

Otra restricción se refiere al desconocimiento de los adelantos que el receptor pueda introducir en la tecnología contratada. Por lo general, el conserente, limita o impone la concesión de esas mejoras. Estas cláusulas deben eliminarse por los grandes perjuicios que ocasionan. A más de los citadps. cabe también señalar que los países en desarrollo que tienen pocas patentes registradas, puedan desarrollar autónomamente sus propias tecnologías o adoptar las contratadas.

También es conocida la actitud respaldada por legislaciones de propiedad industrial, para registrarla en todos los países impidiendo la inventiva e investigación nacional. Sin embargo, Ecuador al poner en vigencia la decisión 85 de la Junta del Acuerdo de Cartagena, cambió la estructura de su Ley de Propiedad Industrial y de la Ley de Patentes concediendo derechos de patentes, solamente a aquellos inventos que vayan a ser suficientemente explotados en el país. Así, estos derechos de propiedad industrial no amparan a las importaciones de los productos que obligan a que al titular de esa patente, fabrique el producto que ha patentado en su propio país. Esta situación ha motivado una presión internacional de los países en vía de desarrollo para modificar el Convenio de París, que trata sobre la propiedad industrial.

En Ecuador no existe un "Consejo de Ciencia y Tecnología" que señale la política de desarrollo científico y tecnológico, aunque sí se han identificado los problemas globales. Estos primeros pasos han consistido en la aprobación de los contratos de transferencia de tecnología que celebran las empresas privadas con fir-

mas extranjeras. Es complejo diseñar una estrategia de regulación cuando la inversión extranjera, la transferencia de tecnología, la concesión de derechos de propiedad industrial no han estado sincronizados al desarrollo del país, sino que funcionan como compartimentos independientes, sin una programación ni un sistema compulsivo. En esta materia, ahora debe emprenderse una evaluación de lo conseguido. Podríamos identificar de modo más concreto los problemas y formular nuestra posición ante la negociación que se realiza, profundizando la solidaridad y anexión a la posición del Grupo de los 77.

RESUMEN DE DISCUSIONES

D. TEMA IV. TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA. -

- Un participante precisó que existen dos fenómenos respecto a la tecnología: 1. la adaptación y/o copia; 2. la posibilidad de que quien recibe la tecnología por un proceso de investigación pueda mejorarla y alcanzar un grado de desarrollo más alto o en mejores condiciones, para que pueda ser adaptada a países similares. En los varios tipos de contratos de tecnología existen cláusulas que prohíben que esas mejoras sean usadas como derecho propio por el receptor de la tecnología y, contrariamente, obligan a que sean transferidas al concerente. Es un aspecto que en la práctica y en la realidad existe y que debe eliminarse.

- Otro participante argumentó de otro modo: es muy relativo que los países subdesarrollados reduzcan mejoras de tecnología. Si pudiésemos, no deberíamos transferir tecnología.

- Un participante manifestó que en esta instancia de la discusión, se debe definir el término "mejoramiento de tecnología". No se trata a través de ella, de buscar patrones de excelencia tecnológica que pudieran ser dados por países desarrollados, sino indagar sobre "tecnología apropiada". No sólo en la combinación de los factores de producción, capital-trabajo se

produce la excelencia tecnológica, sino que además pueden incluirse otras variables. De otra parte, el criterio de mejorar tecnología se relaciona con las condiciones objetivas del proceso de desarrollo de un país. Así, debe indagarse sobre los efectos sociales de su uso en el sistema productivo; la creación de incentivos de invención, de investigación, etc.

- Otro participante señaló que un aspecto de relieve en torno al "Código de Transferencia de Tecnología" es el de medir a los receptores más importantes. Cree que el sector privado industrial, no es el más significativo, sino el sector público, ya que realiza inversión no lucrativa. En cada país se produce una gama de "soluciones nacionales". Consecuentemente, debe reglamentarse este sector de la transferencia de tecnología, persiguiendo una coordinación y consenso sobre la transferencia utilizada por el sector público de los países en vías de desarrollo.

El Conferencista del Tema IV recordó que en el Capítulo Segundo del Código se refiere a su ámbito de aplicación y definición de lo que se consideraría como parte de un contrato de tecnología: toda persona natural o jurídica, de derecho público o privado. Por consiguiente, las instituciones del Estado estarían involucradas dentro de las condiciones o de los requisitos mínimos que establece el Código para una contratación de tecnología. Sucede que en el Ecuador no hay un organismo nacional encargado de vigilar y controlar la transferencia de tecnología realizada por las instituciones del Estado como acuerdos de cooperación con otros países, construcción de obras, contratación de expertos para asesorar a las diferentes instituciones. No se han establecido las condiciones, requisitos, bases para calcular los costos que esa tecnología involucra.

- Un participante hizo mención que uno de los aspectos claves de la negociación del Código de Transferencia de Tecnología, es la obligatoriedad de la aplicación de las normas que se acuerden. Debe recordarse la experiencia del Código de Conducta aprobado por la Comunidad Internacional para el transporte marítimo que no ha sido aplicado, pese a que contempla cláusulas compulsivas.

Los países desarrollados opusieron sus reservas en la negociación misma y este se aprobó por votación mayoritaria. Esta posición fue positiva para el caso de los países en desarrollo. No obstante, debe buscarse un equilibrio, a partir de la definición de qué es lo posible y qué es lo probable. No siempre lo deseable para los países en desarrollo puede ser lo óptimo en una negociación. Hay que tener cierta capacidad de transacción para llegar a un equilibrio, que pueda ofrecer como resultado un Código de Conducta, que contenga cláusulas obligatorias pero que al propio tiempo sea aceptado por los países desarrollados. Desde luego, el otro extremo, un código con obligatoriedad moral o que contenga cláusulas referenciales, sería débil, anulando todo esfuerzo. El equilibrio se establece entre qué debe ser obligatorio respecto a lo que debe ser referencial (cláusulas sustantivas de cumplimiento obligatorio y otras accesorias de cumplimiento no obligatorio).

Otro participante dijo que a la intervención anterior debe añadirse la necesidad de contar con un marco jurídico universalmente aplicable para la negociación de los contratos de tecnología. Proporcionaría a los países en desarrollo, mayor fuerza y poder en la negociación de los contratos, al exigir el cumplimiento de los requisitos mínimos acordados en el Código de Conducta. De otra manera, nos sujetamos tan sólo a las variables legislaciones nacionales, con diverso carácter de sus disposiciones. Por esto, ratifica el carácter obligatorio para las partes que lo suscriban, que debe tener el Código.

E. DISCUSION FINAL

POSICION LATINOAMERICANA. MIEMBROS DE LA DELEGACION ECUATORIANA A LA REUNION

DE CARACAS

- Un participante recordó que el SELA tiene como uno de sus objetivos fundamentales establecer estrategias comunes de Latinoamérica frente a los terceros países y en los Foros y Organismos Internacionales. La primera oportunidad en que se preparó una posición común fue en 1976, al realizar una reunión extraordinaria del Consejo a nivel ministerial, para fijar los lineamientos de la posición de América Latina frente a la UNCTAD IV. Ahora las negociaciones están en marcha, logrando una precisión mayor; sin embargo, conseguir consenso frente a aspectos específicos es más difícil de lo que significa lograrlo frente a principios y reivindicaciones de carácter general. En una reunión del SELA en Caracas-Venezuela sobre "Temas Fundamentales relativos al Comercio y Desarrollo en el marco de un Nuevo Orden Económico Internacional" se demostró la voluntad política frente a la temática, sin interferencias de ninguna clase. Es consecuencia de aproximadamente tres años de actividad del SELA, que ha ganado el terreno necesario para convertirse en un foro de concertación de la voluntad política de los estados miembros.

La mentada reunión asistieron veinte y tres de los veinte estados miembros del SELA. Se arriesgó que el contenido de la reunión derivase en un "grupo de redacción" del no terminado trabajo del Comité Preparatorio de Ginebra. Felizmente no ocurrió de ese modo y el tratamiento del tema 8 de la Agenda de la UNCTAD V tuvo un cariz eminentemente político, tratándose por primera vez en conjunto la problemática.

De algún modo las interrogantes que se han debatido en el Seminario, destacan la necesidad de construir un poder de negociación y la modalidad de usarlos eficazmente. Esta es una actitud positiva para manejar nuestro poder de compra y de suministro de materias primas, que aún le son vitales a los países desarrollados. De igual modo, existe consenso sobre la necesidad de utilizar "la acción conjunta" de países afectados por las medidas de los países industrializados contra nuestros intereses. Por último, en asuntos monetarios y financieros se eleva un reclamo para adoptar una posición decisoria importante en su manejo.

- Un participante profundizó la temática tratada en la Reunión de Caracas manifestando que la tesis central que se sostiene en el ámbito latinoamericano sobre asuntos monetarios y financieros, es destacar la necesidad de la participación de los países en desarrollo en la gestión del Nuevo Sistema Monetario Internacional. A partir de la segunda enmienda al convenio constitutivo del Fondo Monetario Internacional, no se ha realizado una reforma radical. Se juzgó conveniente incorporar elementos que conduzcan hacia una tercera enmienda del convenio constitutivo. Los objetivos concretos de la negociación serían la reestructuración del sistema de cuotas del Fondo Monetario Internacional -preservando e incrementando la actual representación regional en los órganos de dirección-, incremento de los derechos especiales de giro como principal activo de reserva, la simetría del proceso de ajuste de los pagos internacionales, el establecimiento de normas precisas para la estabilidad de las tasas de cambio y el posible vínculo entre la creación de los derechos especiales de giro y la transferencia real de recursos hacia los países en desarrollo.

Por otra parte, las decisiones sobre asuntos monetarios y financieros residen en los países industrializados; expresándose así la estructura del poder mundial. El poder de voto de los países industriales en el Fondo Monetario Internacional se incrementan selectivamente a través de cuotas. Por ello, la posición de los países en desarrollo ha merecido el rechazo de los países industrializados.

Otro problema es flexibilizar la condicionalidad impuesta por el Fondo Monetario Internacional en la concesión de los recursos para solventar problemas en la balanza de pagos de los países miembros. El "principio de condicionalidad" supone requisitos que impone el Fondo Monetario Internacional, para que los países puedan girar sobre sus cuotas recursos para balanza de pagos. Se considera que debe ser modificado sustancialmente, porque supone la intervención del Fondo Monetario Internacional en la conducción de las políticas económicas de los países.

Un punto adicional de igual importancia pero singular prioridad para Ecuador es el incremento del acceso de los recursos destinados a financia-

mientos de carácter concesional para programas de desarrollo social, orientados a los grupos de población de más bajos ingresos en nuestro país. Este es un punto, que afecta a América Latina con excepción de Haití, dada la definición de países menos adelantados, que manejan los organismos internacionales de crédito. En el caso ecuatoriano el incremento del PIB en los últimos 7 años nos afecta en relación a ese término de referencia.

Deben obtenerse en la UNCTAD V resoluciones que permitan derivar del Fondo Monetario Internacional, al Comité Plenario de las Naciones Unidas. Significarían avances importantes en términos de las posiciones que han mantenido los países del Tercer Mundo.

- Otro participante expresó que se han dado fenómenos de integración en Europa, como el intento de implantación de un Sistema Monetario que han creado un factor cohesionador, derivando en la creación de una "potencia" ("Estado Continente").

Se preguntó si el proceso de la integración de América Latina, África y Asia tenderá hacia un "Estado Continente" que determinen un cambio de poder político en el mundo que redistribuya el poder. Entonces no sería reconfigurar el mundo con las mismas taras y problemas actuales, con lucha entre gigantes; y no como ahora atomizada, entre pequeños estados?

Al responder un participante manifestó que el anterior planteamiento ha sido debatido vastamente en algunos foros internacionales y académicos. Hay una tendencia al debilitamiento del Estado-nación, especialmente en América Latina y en otros países del Tercer Mundo, donde son pequeños y en proceso de construcción o de consolidación. A su vez, dentro del mundo capitalista internacional actual, la presencia transnacional es otro fenómeno que apunta en la misma dirección. De tal manera que muchas decisiones económicas y políticas internacionales, que ya no se toman dentro de la esfera de los gobiernos de esos estados-naciones sino que los exceden.

- Otro participante mencionó que se asiste al debilitamiento relativo de las "tesis tercermundistas" en general y, particularmente, de sus ejecuciones

prácticas.

Contrariamente en el auditorio se expresó que, a partir de la Primera UNCTAD en 1964, han cobrado vigor las tesis sobre la búsqueda de una posición común. Ahora los horizontes son más amplios y las negociaciones más concretas y eficaces, v.g. el Código de Conducta del Transporte Marítimo, el Sistema Generalizado de Preferencias; el Código de Transferencia de Tecnología; las acciones alusivas a las empresas transnacionales. Se discute sobre la manera de institucionalizar las posiciones del Tercer Mundo. Concretando al caso ecuatoriano, podríamos examinar cómo se ha podido negociar con mayor poder con empresas transnacionales. El hecho de tomar conciencia y profundizar en el conocimiento de la mecánica del comercio, de las relaciones productivas, de la negociación en la transferencia de tecnología, la decisión 24 del Grupo Andino han sido una ganancia neta.

En conclusión, no se concuerda con la tesis antes expresada. La actitud que están en discusión no ha perjudicado a los países desarrollados. Los ha beneficiado en tanto se fijan reglas claras del juego, que proporcionan certidumbre a las decisiones de inversión. Las tesis del Tercer Mundo provocan un diálogo franco y realista, no una confrontación. Buscan el establecimiento de una "justicia social internacional".

- Un participante manifestó que en principio debemos negarnos a aceptar el inmovilismo. Actualmente, se gesta un nuevo sistema de relaciones internacionales, con contribución de países en desarrollo. Ahora bien, ¿qué hacer?, ¿cómo articular un poder de negociación?. A. Debe existir voluntad política de los países y especialmente, debe enfatizarse la responsabilidad de los líderes políticos de los países que aspiran la acción conjunta. B. Un ejercicio real de la cooperación económica entre países en desarrollo. Por ejemplo, los "comités de acción" en el SELA, son instrumentos en el que participan los países que están realmente interesados; pero aquellos que no lo están, no obstaculizan su avance.

C O N C L U S I O N E S

ELEMENTOS PARA UNA POSICION ECUATORIANA FRENTE A LA V CONFERENCIA DE COMERCIO Y DESARROLLO

Los principales temas de la Agenda provisional que serían de interés para el Ecuador tratados a continuación resumen las ponencias y discusiones efectuadas en el Seminario UNCTAD-FLACSO. Se trata de señalar de modo concreto lo que podría ser una posición del Ecuador en el contexto de Latinoamérica y del Grupo de los "77" en la UNCTAD V. El presente documento fue elaborado por la coordinación del seminario.

TEMA 8

EVALUACION DE LA SITUACION COMERCIAL Y ECONOMICA MUNDIAL Y EXAMEN DE LAS GESTIONES, LAS POLITICAS Y LAS MEDIDAS APROPIADAS PARA FACILITAR CAMBIOS ESTRUCTURALES EN LA ECONOMIA INTERNACIONAL

Dentro del amplio temario para la UNCTAD V, el tema 8 adquiere especial relevancia, pues permitirá a toda la comunidad internacional hacer una evaluación global de la situación por la que atraviesa la economía mundial, así como de sus perspectivas a corto y mediano plazo, constituyendo el telón de fondo de la Conferencia.

Hay varios hechos desconocidos en las relaciones internacionales desde la UNCTAD IV, que deberán ser considerados en Manila. Entre ellos está, en primer lugar, la crisis generalizada de los países industrializados de Occidente, cuyas magnitudes permanencia y perspectivas inmediatas permiten afirmar que no se trata de un hecho coyuntural, sino de una crisis estructural. Han quedado atrás los tiempos en que los países industrializados lograban rápidos y espectaculares ritmos de crecimiento. De 1974 hasta hoy y en lo que se espera para los próximos cinco años, la tasa de crecimiento se sitúa no más allá de un 3.5% para el conjunto de los países de la OECD. Existe, además un verdadero colapso de las

reglas de juego y de las instituciones creadas mediante los acuerdos de Bretton Woods. Los mecanismos correctivos aplicados tradicionalmente por los países industrializados no han producido los resultados esperados y aún no pueden conciliar las políticas de pleno empleo con la de una relativa estabilidad de los precios. A esto obedece, en parte, las reducidas tasas de crecimiento de la inversión en los sectores productivos, así como en la investigación científica.

Esta crisis ha afectado de manera directa a los países en desarrollo y particularmente a los de América Latina por la apertura del sector externo de sus economías. Desde el punto de vista de nuestros intereses, poca duda cabe de que hay que bregar por el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional que traiga aparejadas reformas sustantivas en las relaciones económicas internacionales, que tengan en cuenta los intereses de los países en desarrollo.

Hay manifestaciones objetivas de que, en contraposición clara a propósitos acordados por toda la comunidad internacional, los países industrializados se encuentran aplicando políticas y medidas que frenan la expansión del comercio mundial, obstaculizan la industrialización global a la que aspiran los países en desarrollo y hacen que la interdependencia de la que tanto han hablado, sea solamente una herramienta más para la imposición de sus intereses. Estas manifestaciones se concretan en la creciente ola proteccionista que impide el acceso a los mercados de nuestras manufacturas y semimanufacturas.

Podría agregarse, por otra parte, que un análisis del estado actual de las negociaciones que, teóricamente, nos deben llevar a la construcción de un orden internacional más justo, nos revela una total falta de voluntad política de los países industrializados para hacerlo y, por otro, la ausencia de un verdadero poder de negociación de los países en desarrollo.

Si se mira hacia adelante, hacia la década de los 80, parece poco probable desatar un proceso de recuperación de la economía internacional a ritmos comparables con la década 63-73 mediante un simple cambio de velocidad en el crecimiento, en un ritmo más acelerado de las inversiones, en una magnitud creciente del intercambio comercial y mayores recursos transferidos como financia-

miento del desarrollo. Aún cuando así aconteciera, el papel central y dominante de los países industrializados seguiría inalterable y los países en desarrollo continuarían desempeñando su rol marginal y periférico. Todo esto, por cierto, eliminaría además, las posibilidades de construir un Nuevo Orden Económico Internacional.

Qué hacer entonces? Si la UNCTAD V se limitara, en la fase de evaluación, a un recuento de los progresos que puedan haber alcanzado las negociaciones desatadas mediante las Resoluciones de Nairobi, es posible que se apodere de ella un justificado sentimiento de frustración y escepticismo en lo que pueda lograrse en el futuro. Por ello, los países en desarrollo deben enfrentar la UNCTAD V con un nuevo espíritu, con un nuevo estilo y con una nueva estrategia. Si se toma consciencia de la actual situación económica internacional y de sus perspectivas, podrá concluirse en la necesidad de consolidar no ya una mera lista de reivindicaciones que deja librado su cumplimiento a la voluntad unilateral de los países industrializados, sino una verdadera posición de fuerza negociadora fundada, en lo principal, en la capacidad de compra de los países en desarrollo, así como en el manejo de su capacidad de oferta de materias primas, que siguen siendo esenciales para los países desarrollados. Este poder de negociación, además, debería respaldarse en una más estrecha cooperación entre los propios países en desarrollo que pueda traducirse en acciones concretas, tal como ya lo ha venido haciendo, dentro de la América Latina.

En suma, solamente la cooperación entre nosotros mismos, más un poder de negociación concertado por el conjunto, podría organizar la cooperación económica internacional como un sistema en el que participe toda la comunidad internacional y haga posible construir, por la convergencia de intereses con los países industrializados, un nuevo Orden Económico Internacional más justo.

TEMA 9

ACONTECIMIENTOS EN EL CAMPO INTERNACIONAL

El proteccionismo comercial, que ha sido un fenómeno viejo en las relaciones internacionales, ha recrudecido en la presente década, debido a las difi-

cultades económicas de los países desarrollados y al apareamiento de manufacturas producidas en los países en desarrollo que tienen ventajas comparativas frente a las producciones nacionales de los países desarrollados. El proteccionismo ha comenzado a impactar negativamente en el comercio de manufacturas sencillas lo cual afecta a los países en desarrollo que ya están exportando y a países que como el Ecuador están comenzando a surgir como exportadores de manufacturas sencillas.

El proteccionismo se caracteriza por medidas arancelarias y no arancelarias. Entre las primeras es clásico el fenómeno de la escalada arancelaria que castiga más a los productos con algún valor agregado nacional, lo que asfixia nuestro desarrollo industrial a base de materias primas nacionales. En el campo de las medidas no arancelarias el proteccionismo ha recrudecido a través de medidas sofisticadas como las llamadas "restricciones voluntarias" que consisten en obligar a los países en desarrollo a restringir sus exportaciones so pena de verse desplazados de sus mercados, los denominados "acuerdos de comercialización regular" que se ha aplicado dentro del convenio textil llamado multifibras, en donde los países en desarrollo aceptan ciertas tasas restrictivas en el crecimiento de sus exportaciones. Según algunos países desarrollados este tipo de acuerdos podría extenderse a otros sectores productivos desembocando en lo que se trata de llamar "comercio libre organizado"

El impacto del proteccionismo para el Ecuador puede ser medido a través de sus expectativas en los siguientes productos: textiles y prendas de vestir, aparatos eléctricos y electrónicos de consumo corriente, productos de mecánica ligera, petroquímicos, azúcar, banano y productos alimenticios elaborados.

En la UNCTAD existe un compromiso para mantener el statu-quo respecto a las importaciones provenientes de los países en desarrollo. El Ecuador debería apoyar la demanda de que los países en desarrollo cumplan con este compromiso o acepten dar la debida compensación cuando por razones emergentes no puede ser cumplido. Pero no solamente es necesario el respeto al statu-quo sino establecer un calendario para el abatimiento de las barreras comerciales en los productos de interés de los países en desarrollo, introduciendo tal vez un nuevo planteamiento respecto a la complementariedad intrasectorial. El Ecua-

dor como país pequeño debería defender el libre acceso de los nuevos proveedores de manufacturas, para lo cual podría obtenerse el apoyo de otros países pequeños de América Latina y del mundo, a fin de que no se ahogue nuestro desarrollo industrial cuando estemos en capacidad de salir a vender en los terceros países.

Si bien las negociaciones internacionales tienen que conducirse en el plano del diálogo y la franca discusión, evitando por tanto una confrontación, esto no debe excluir la idea de que en el largo plazo, si las condiciones empeoran, se vislumbre la posibilidad de constituir un poder de negociación de los países de América Latina a través de su poder de compra y del control efectivo de sus disponibilidades de materias primas.

Internamente el país debería profundizar el desarrollo cuantitativa y cualitativamente, a base de la demanda interna que ha crecido explosivamente y estimulando la generación de manufacturas que lleven consigo un mayor conocimiento tecnológico, de modo que puedan sustentar un esfuerzo futuro de exportación de manufacturas a los terceros países.

A nivel de América Latina se debería apoyar el proceso general de integración económica, aumentando la producción y el comercio en términos equitativos, para que todos los países de América Latina se beneficien, sean estos grandes o pequeños. En la negociación con los países desarrollados deberíamos plantear que la reconversión industrial que se ha venido solicitando no ha de ser interpretada como un planteamiento que perpetúe la división actual de la industrialización, es decir, dejando las industrias más avanzadas a los países desarrollados y sólo las sencillas a los países en desarrollo. Se debe plantear la reconversión industrial dentro del esquema de la reestructuración futura de la economía mundial y del cambio sustancial del modo de inserción de los países en desarrollo en tal reestructuración. Hay que demostrar que las exportaciones de países como el Ecuador no causan desempleo en los países desarrollados y conjuntamente con el resto de países latinoamericanos y del Tercer Mundo se debe tratar de influir en la opinión pública sobre las consecuencias inflacionarias de restringir la internación de productos baratos procedentes de los países en desarrollo.

El proteccionismo ha sido examinado solamente cuando ha constituido un

hecho cumplido. En el futuro tal vez América Latina pueda realizar un trabajo previsorio para lo cual sería conveniente proponer que en la UNCTAD se cree un Comité de Vigilancia que detecte las medidas proteccionistas y que aconseje las soluciones especialmente cuando afecten a las importaciones de los países en desarrollo. Este trabajo podría hacerse en América Latina en el ámbito del SELA y con la colaboración de la CEPAL.

Desde 1973 se vienen celebrando las Negociaciones Comerciales Multilaterales en el GATT, que probablemente concluirán en el transcurso de 1979. Sin embargo, ya se pueden adelantar algunas opiniones respecto al alcance y significación de la llamada Ronda Tokio. Esta ha servido para la consolidación de un esquema trilateral en la economía mundial, que sirve para resolver los problemas de las tres grandes potencias comerciales: Comunidad Económica Europea, Estados Unidos y Japón. Las Negociaciones Comerciales Multilaterales van a contener fundamentalmente los productos de interés del esquema trilateral mientras que los del resto serán necesariamente marginales.

Los países en desarrollo, que participan con 25% del comercio mundial, pusieron algunas esperanzas en estas negociaciones pues era la primera vez que un número masivo de estos participaban, incluyendo algunos no miembros del GATT.

De las ofertas que hasta el momento se conocen, se puede colegir que son insuficientes e insatisfactorias para América Latina. Así por ejemplo, y según cálculos de la CEPAL, para los productos agrícolas la tasa ponderada de la reducción (nación más favorecida) alcanza en Estados Unidos a 2.2%, en la Comunidad Económica Europea 2% y en Japón 1,8%. Para los productos industrializados la misma tasa en el caso de Estados Unidos es de 2.5% de la CEE 0.8% y del Japón 0.4%. Se debe anotar que la oferta de la CEE diluye las ventajas del Sistema Generalizado de Preferencias, hecho que también ocurre en Japón por lo cual los perjuicios reales son claramente perceptibles.

Dentro de las Negociaciones Comerciales Multilaterales se están concentrando diversos Códigos sobre medidas no arancelarias en las que los países en desarrollo poca participación o poca receptividad han tenido sus planteamientos. Pero la verdad es que se estaría creando un nuevo esquema comercial que ha de influir notablemente en la política comercial de nuestros países, a través de nuevas reglas que los países desarrollados van a poner en práctica indepen-

dientemente de la participación de los países en desarrollo. Los principales códigos que pueden producir este tipo de problemas son los referentes a las salvaguardias, subvenciones y derechos compensatorios, pero además hay otros que pueden tener una incidencia relativa como los de valoración aduanera, licencias de importación, compras estatales y normas técnicas.

En la reunión de Arusha, el Ecuador podría plantear que los países en desarrollo deberían condicionar la aprobación de los resultados de la Rueda Tokio a una satisfacción mínima de sus planteamientos. Por ejemplo en el caso de los productos tropicales habría que supeditar a concesiones de mayor cuantía nuestra aprobación de las listas de negociaciones. En el caso de las nuevas reglas y códigos debería plantearse la necesidad de que se aprueben a base de una votación de los dos tercios de los participantes, tal como se prevé en el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio. Una tarea importante sería continuar la negociación de la reforma del marco jurídico del GATT especialmente para delinear nuevas normas de comercio en términos especiales y preferenciales para los países en desarrollo. Aunque nuestros principales mercados son las tres potencias comerciales antes mencionadas, se podría enfocar una negociación con el resto de países desarrollados que bien pueden absorber la pequeña producción de manufacturas de nuestro país.

TEMA 10

PRODUCTOS BASICOS

Desde la UNCTAD IV se viene discutiendo la implementación del Programa Integrado de Productos Básicos (PIPB), basado en el Fondo Común como herramienta financiera clave para conseguir la estabilidad creciente de los precios de las exportaciones y la mayor participación de los países en desarrollo en la economía de sus productos básicos.

Se han celebrado reuniones preparatorias respecto a los siguientes productos: algodón, fibras duras, yute, aceites vegetales, té, maderas tropicales, carne, cobre, mineral de hierro, manganeso y fosfatos. No se ha hecho ninguna reunión para el caso de bauxita y banano y sólo en el caso del caucho se ha convocado una Conferencia de negociación para concertar un acuerdo a fines de 1978. Por otro lado, ya existen cuatro acuerdos sobre cacao, café, estaño y azúcar.

Si bien se han celebrado trabajos preparatorios, los resultados no han sido halagadores. La idea del Programa Integrado se ha ido diluyendo a través de la fragmentación por productos en donde se ha perdido la voluntad política y la concepción integral. Pero también debemos anotar algunos aspectos positivos, pues en varios casos los países en desarrollo han podido recién conocer, de manera más o menos profunda, cómo se realiza el comercio, cuáles son las verdaderas dificultades en cuanto a la producción, procesamiento y mercadeo de sus productos, áreas que antes no eran suficientemente conocidas y, por tanto, no estaban capacitados para tomar acciones o para discutir en forma solvente las medidas que fueren necesarias. La concentración del esfuerzo en el elemento financiador, restó posibilidades a la discusión de otras medidas distintas de las reservas reguladoras entre las que cabe mencionar el financiamiento compensatorio para nivelar los ingresos de importación, el mejoramiento del acceso a los mercados; la elaboración nacional de sus productos primarios y la mayor participación de los países en desarrollo en el transporte y comercialización de sus productos básicos. Estos son elementos vitales que hacen a la naturaleza misma del enfoque integrado y que será necesario plantear con mucha fuerza para que en la UNCTAD V se tomen algunas acciones que tiendan a que se cumpla los objetivos de la Resolución 93 (IV).

Así pues se podría plantear que, una vez que se apruebe el Fondo Común, se entrelace la negociación de los productos, no solamente de aquellos en donde las reservas reguladoras constituyen una solución eficaz sino respecto a las "otras medidas" que, como en el caso del banano, sean necesarias para aumentar las exportaciones de los países productores, sea a través de precios remuneradores o de un financiamiento compensatorio, especialmente en aquellos casos en donde hay altos impuestos a las importaciones de esta fruta. Otro planteamiento importante ha de ser la necesidad de defender el derecho a procesar nuestros propios productos primarios, lo que es ya una tendencia irrevocable, a la cual tienen que acomodarse los países compradores de algunos productos primarios. La mayor participación en el transporte de nuestros productos es algo que debe efectuarse a base del esfuerzo propio, dejando para la negociación internacional aquellas medidas de apoyo que sean necesarias para que se consiga éxitos en esta acción.

Tanto la negociación del Programa Integrado como del Fondo Común debe hacerse a base de la unidad y de acuerdos entre países productores a fin de que sus planteamientos puedan despertar o suscitar el interés de los países consumidores. Esta posición común se puede conseguir debido a que los intereses son generalmente comunes, guardando los respectivos matices propios de las singularidades productivas, especialmente cuando se trata de países de distintos continentes.

El Ecuador ha de mantener su posición de apoyo al enfoque integrado y a la aplicación del Fondo Común a las medidas distintas de las reservas reguladoras, a fin de hacer posible futuros arreglos especialmente en el comercio bananero.

TEMA 11

MANUFACTURAS Y SEMIMANUFACTURAS

Si bien los países en desarrollo han comenzado a penetrar con sus productos manufacturados en los mercados desarrollados, el ritmo de crecimiento de sus exportaciones ha disminuído en los últimos cuatro años, debido principalmente a las barreras proteccionistas y a la crisis económica de los países desarrollados. Por su parte los países en desarrollo han importado cantidades crecientes en la presente década, lo que ha atenuado los efectos negativos de la crisis y ha de constituir en el futuro un factor preponderante de la recuperación económica, razón por la cual los países desarrollados deben abrir sus mercados y ser una creciente fuente de divisas que permita a los países en desarrollo que sigan importando especialmente maquinaria y equipos para la industrialización.

Frente al proteccionismo los países en desarrollo deberían plantear un mejoramiento del Sistema Generalizado de Preferencias. En la UNCTAD V, el Ecuador, junto con los países latinoamericanos, debería exigir la eliminación de la discriminación del SGP de Estados Unidos, mediante la adopción del compromiso de que obligatoriamente la lista de los beneficiarios del SGP debe contener a todos los países miembros del Grupo de los 77. Respecto a los demás SGP se debería recalcar la necesidad de que tengan carácter jurídico y permanente, que se incluyan los productos de interés de nuestros países, que se amplíen las desgravaciones, que se eliminen o atenúen los efectos negativos de las

medidas no arancelarias que a veces anulan las rebajas tarifarias del SGP y que se revisen las normas de origen en términos que puedan cumplir los países en desarrollo.

Respecto a las prácticas comerciales restrictivas existe un compromiso para negociar un instrumento jurídico durante 1979. La UNCTAD V, debería adoptar un compromiso político que apoye las negociaciones técnicas que se han hecho hasta el presente. Además, los países en desarrollo deberían actuar conjuntamente y obtener el apoyo de los países desarrollados pequeños que confrontan las mismas dificultades con las empresas transnacionales.

Se debe remarcar el carácter irreversible de la industrialización de los países en desarrollo y la necesidad de cumplir los compromisos adoptados en la Declaración de Lima de la ONUDI. Hasta el presente se han hecho esfuerzos de implementación industrial que no han profundizado en todas sus posibilidades. Estos esfuerzos deberían proseguir ya sea con un enfoque intersectorial o también intrasectorial.

Mediante Resolución 97 (IV), la UNCTAD aprobó una serie de recomendaciones para que las empresas transnacionales hagan lo necesario para apoyar la industrialización del comercio de manufacturas de los países en desarrollo; por ejemplo los países desarrollados podrían crear estímulos fiscales para aquellas empresas transnacionales que fomenten la industrialización en los países del Tercer Mundo. En la UNCTAD V se podría evaluar lo que se ha hecho para cumplir con esta Resolución y a la luz de esta evaluación plantear lo que sea realista en esta materia.

Similar procedimiento podría realizarse en torno a la Resolución 96 (IV), a fin de que los países socialistas contribuyan también a los esfuerzos de industrialización y exportación de manufacturas de los países en desarrollo. Será necesario examinar los resultados de aquellas medidas de cooperación bilateral que suelen preferir los países socialistas en el campo industrial y comercial, a fin de que la UNCTAD V se pueda debatir válidamente este asunto.

TEMA 12

CUESTIONES MONETARIAS Y FINANCIERAS

La influencia de la inestabilidad monetaria y cambiaria, durante la presente

década, que en las economías de los países en desarrollo ha sido negativa, por lo cual toca a estos países propiciar una negociación vigorosa para atenuar sus efectos y evitar que en el futuro continúen y se agraven.

En la UNCTAD V los países en desarrollo deben reafirmar los planteamientos que han venido efectuando en los foros especializados, teniendo en cuenta el carácter político de esta Conferencia y la relativa influencia que pueden ejercer los países en desarrollo. Dichos planteamientos deben tener en cuenta la experiencia pasada, es decir las deficiencias del sistema de Bretton Woods y proyectar nuevas ideas en el contexto monetario y financiero que se está perfilando.

El sistema anterior actuaba en detrimento de los países en desarrollo, pues trataba sus desequilibrios de la misma manera que los de los países desarrollados. Los expertos que estudiaban los fenómenos monetarios, cambiarios y económicos en general en los países en desarrollo eran nacionales de los países desarrollados, de cuya influencia no podrían escapar, dando como resultado recomendaciones o imposiciones de medidas que de ninguna manera tomaban en cuenta el carácter estructural de los déficit de balanza de pagos de los países en desarrollo.

Hacia el futuro los países en desarrollo deben diseñar una estrategia que permita una mayor participación en las decisiones globales, en los campos financiero y monetario. El Ecuador debe propugnar este tipo de acción en la reunión de los "77" sobre la base de los planteamientos que se resumen en los siguientes aspectos:

a. Mejorar la distribución de las cuotas en el FMI, de modo tal que los países en desarrollo puedan tener una participación efectiva en las decisiones y en la organización del nuevo sistema. Al respecto se debería pensar en una distribución igualitaria de cuotas entre el grupo de países desarrollados y el de países en desarrollo.

b. Aprovechar mejor la idea introducida en la Segunda Enmienda del Convenio del FMI respecto al trato diferenciado conforme a las situaciones particulares de los países en desarrollo. Una manera de poner en práctica este principio sería que el financiamiento en favor de los países en desarrollo se incrementa a base de contribuciones de países superavitarios.

c. Destacar que los países responsables de los movimientos erráticos del sistema cambiario internacional en el corto plazo sean los que los corrijan, a fin de que se recupere la confianza en la economía internacional y se evite los perjuicios que sufren los países en desarrollo, por decisiones en las que no han tenido ninguna responsabilidad.

d. El proceso de ajuste debe provenir de los países desarrollados, quienes continúan exigiendo sacrificios en la política económica de los países en desarrollo cuando estos confrontan déficit crónicos y estructurales en sus balanzas de pagos. Es necesario que los países superavitarios como Japón y Alemania Federal actúen coordinadamente en la normalización de sus relaciones cambiarias con los países desarrollados deficitarios. Por otro lado es menester que los Estados Unidos no continúe con su política de emisión de dólares para financiar su déficit.

e. Una equiparación del peso ponderado de los votos debe llevar a cambiar el sistema de votación en cuestiones claves del FMI como el señalamiento de la sede y de los destinatarios de los depósitos de los activos del FMI.

f. Solicitar mayores emisiones de los Derechos Especiales de Giro, para financiar las necesidades de los países en desarrollo, en condiciones que no asfixien su desarrollo económico y social, ni impongan asignaciones de recursos inconvenientes e incompatibles con la política económica soberana que deseen implantar los países en desarrollo.

g. Revisión y ampliación del mecanismo de financiamiento compensatorio por bajas en los ingresos de exportación de los países en desarrollo. Esta acción debe conllevar un cambio sustancial de los parámetros de análisis del FMI y de las condiciones prevalecientes, de modo que esta nueva fuente se conjugue con los esfuerzos del Programa Integrado de Productos Básicos que se debate en el seno de la UNCTAD.

h. Respecto al endeudamiento se debe evitar que éste constituya un pilar de las políticas de reivindicación de los países de América Latina, pues se trata más bien de obtener una nueva forma de inserción en las relaciones económicas que no siempre nos deje como deudores permanentes, mientras persisten las injustas condiciones que perjudican a nuestro desarrollo. Además

se debe cuidar la imagen de los países latinoamericanos que como el Ecuador tiene fácil acceso a las fuentes públicas y privadas de crédito internacional.

i. El mejoramiento de las condiciones de acceso al mercado de bonos, de modo que las emisiones de los países en desarrollo puedan colocarse sin restricciones administrativas. Al respecto se ha planteado la creación de un Fondo Oficial Multilateral de Garantías, que también podría servir para mejorar las condiciones de préstamos privados.

j. Crear el Fondo Multilateral de Garantía de Créditos de Exportación para el comercio entre países en desarrollo, con capacidad de redescantar en los mercados de capitales.

TEMA 13

TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

El Código de Conducta sobre Transferencia de Tecnología que viene negociándose en la UNCTAD, el mismo que contiene un conjunto de normas que señalan condiciones y requisitos mínimos para la contratación de Tecnología.

Existen tres posiciones respecto al Código de Conducta sobre Transferencia de Tecnología: la del Grupo de los 77, la de los países industrializados y la de los países Socialistas. De una consolidación de posiciones se determina que existen tres aspectos de fondo sobre los cuales no hay acuerdo entre los diferentes grupos que son: la naturaleza jurídica del Código, la Ley aplicable y la solución de controversias suscitadas por la aplicación de un contrato de Transferencia de Tecnología; y, la concesión de trato especial a los países en desarrollo y la cooperación internacional. Los puntos anteriormente referidos tienen estrecha vinculación con otros capítulos del Código, especialmente con el que trata de la reglamentación nacional de las transacciones de Transferencia de Tecnología, con el de la reglamentación de las prácticas comerciales y con la de garantías, responsabilidades y obligaciones. Por consiguiente, resueltos los tres aspectos básicos del Código de Conducta, la negociación de las reservas y observaciones hechas por los diferentes grupos será más fácil.

La posición del Ecuador frente al Código de Conducta de Transferencia

de Tecnología debe ser apoyar firmemente el proyecto de Código preparado por el Grupo de los 77, ya que éste contiene principios y normas aceptadas por la legislación ecuatoriana, al haber incorporado a ésta los instrumentos emanados de la Comisión del Acuerdo de Cartagena sobre Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías (Decisión 24) así como la reglamentación sobre aplicación de normas de propiedad industrial (Decisión 85). Respecto de la naturaleza jurídica del Código, consideramos que este debe ser un instrumento internacional (Tratado) de aplicación obligatoria entre las partes que lo suscriban.

Solamente de esta manera se conseguiría un justo equilibrio en las negociaciones y en la contratación de los conocimientos tecnológicos, contribuyendo de este modo a alcanzar el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional. En cuanto a la Ley aplicable y a la solución de controversias debe tenerse presente lo que dispone el Art. 51 de la Decisión 24, en virtud del cual no se puede admitir en ningún contrato sobre Transferencia de Tecnología o inversión extranjera, que se sustraigan los posibles conflictos o controversias de la jurisdicción y competencias nacionales o que permitan la subrogación por los Estados de los derechos y acciones de sus nacionales inversionistas.

Por consiguiente la posición del Ecuador con relación a este punto, debe ser la de apoyar la tesis de que la Ley aplicable a los contratos de Transferencia de Tecnología debe ser la del país receptor de la tecnología y también la solución de controversias debe realizarse bajo su jurisdicción y competencia.

En cuanto a la cooperación internacional y tratamiento especial a los países menos desarrollados, el Ecuador debe apoyar en todas sus partes el proyecto aprobado por el Grupo de los 77, inclusive por ser uno de lo que se beneficiarían con el tratamiento especial y la cooperación internacional, haciendo posible el adelanto científico y tecnológico del país.

En relación con las modificaciones al Convenio de París sobre Propiedad Industrial, el Ecuador debe apoyar la tesis de la Reforma al Convenio de París, en los términos planteados por el Grupo de los 77. La reforma al Convenio de París, conforme el planteamiento del Grupo de los 77, daría la opción al Ecua-

dor de adherirse a dicho Convenio y luego de ingresar como miembro de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. Estamos conscientes que es independiente el ingreso como miembro de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual de la adhesión al Convenio de París, sin embargo, se estima que adoptar las dos medidas para el país sería más adecuado y conveniente, por cuanto entraría como miembro de una Organización que vigila y controla el cumplimiento de un Tratado Internacional sobre derechos de propiedad industrial que constituyen elementos básicos para la transferencia de Tecnología. Por otra parte el Ecuador, al incorporar a su derecho interno la Decisión 85 del Acuerdo de Cartagena, está reconociendo uno de los principios sustantivos que se contemplan en las reformas al Convenio de París y es el de que los derechos de patente que concede el Estado, se los otorgue cuando vayan a ser suficientemente explotados por la industria.

TEMA 18

COOPERACION ECONOMICA ENTRE PAISES EN DESARROLLO

Siguiendo el principio de la autosuficiencia colectiva y de que los problemas de los países en desarrollo son de su particular incumbencia, los debates sobre cooperación entre los países en desarrollo podrían orientarse a dos tipos de conclusiones. Unas para la reunión de Arusha solamente y otras para la UNCTAD V. Para la reunión entre países en desarrollo se debería enfocar todos aquellos compromisos que sean de exclusiva competencia de los países en desarrollo, mientras que en la reunión de Manila se debería negociar las medidas de apoyo que los países en desarrollo necesitan de los desarrollados para estrechar los vínculos de su cooperación horizontal.

Desde la UNCTAD IV se han realizado algunos progresos en el campo de la cooperación de los países en desarrollo teniendo en cuenta los fundamentos económicos y políticos que entraña este programa. Desde entonces se ha notado un marcado recelo por parte de los países desarrollados al avance de estos trabajos. Ellos quieren por ejemplo participar inclusive en las discusiones que son de exclusiva responsabilidad de los países en desarrollo en base al ejercicio de su soberanía, porque entienden que ese programa podría causarles perjuicios futuros o disminuir su poder dominante en el manejo de la economía mundial.

La cooperación entre países en desarrollo puede tener un amplio radio de acción, tan amplio como se quiera o como puedan concertar los países en desarrollo. Puede abarcar el comercio, la producción, los campos monetario y financiero, la integración económica, la armonización de políticas respecto a los países desarrollados y a las empresas transnacionales, para todo lo cual podría ser necesario la institucionalización de este programa de cooperación a través de una Secretaría del Tercer Mundo.

Los programas que han venido estudiando la UNCTAD son de largo aliento, ambiciosos y de gran complejidad. Son programas que pueden ser cumplidos luego de un largo tiempo de maduración, especialmente por lo que toca a los países africanos y asiáticos, pues en América Latina estos programas de cooperación han tenido un progreso aceptable dentro de las dificultades inherentes a la importancia de estos esfuerzos.

En la UNCTAD se ha planteado la creación de un Sistema Global de Preferencias Comerciales entre países en desarrollo, la cooperación entre organizaciones estatales para comprar y vender en forma conjunta, la creación de empresas multinacionales de comercialización con la exclusiva participación de los países en desarrollo, la cooperación en el sector de la producción de alimentos y su industrialización, la cooperación con el desarrollo de la infraestructura y de los servicios de transporte y comunicaciones.

El Ecuador debería apoyar todos los esfuerzos que se hagan en el ámbito internacional para mejorar la cooperación entre países en desarrollo, teniendo en cuenta sus experiencias en el campo integracionista y la necesidad de establecer arreglos horizontales con los demás países, a donde puede orientar sus futuras exportaciones, cuando se profundice cualitativamente nuestro proceso de industrialización.

La unión de todos los países del Tercer Mundo será vital para la continuación de este proceso, especialmente cuando se trate de negociar en la UNCTAD y las medidas de apoyo que los países en desarrollo deben comprometerse como parte de la cooperación internacional.

ANEXO 1

RELACION DE ASISTENTES

Presidente, Lic. Gonzalo Abad Ortiz, Director de la FLACSO, Sede de Quito

Coordinador: Eco. Washington Herrera, Consultor Externo de la FLACSO

Relator: Soc. Luis Verdesoto Custode, Funcionario de la FLACSO

CONFERENCISTAS

Dr. Guillermo Maldonado Lince, Director de Coordinación y Consulta del Sistema Económico Latinoamericano, SELA. Tema I

Eco. Washington Herrera, Ex-ministro de Asuntos Económicos del Ecuador en Ginebra y Asesor del Ministerio de Industrias, Comercio e Integración. Tema II

Eco. Patricio Dávalos, Jefe de la División de Cooperación Técnica de la Junta Nacional de Planificación. Tema III

Dr. Carlos Andrade, Director de Inversiones Extranjeras del Ministerio de Industrias, Comercio e Integración. Tema IV

PARTICIPANTES

Dr. Ramiro Dávila, Primer Secretario del Departamento de Política Económica Internacional y Coordinador de la Comisión Nacional de Asentamientos Humanos. Ministerio de Relaciones Exteriores.

Dr. Adolfo Alvarez, Consejero-Director del Departamento de Política Económica Internacional. Ministerio de Relaciones Exteriores.

Lic. Raúl Mantilla, Primer Secretario del Departamento de Crédito Externo y Asistencia Técnica. Ministerio de Relaciones Exteriores.

Srta. Guadalupe Molina, Técnica en Comercio Exterior. Ministerio de Industrias, Comercio e Integración.

Eco. Gilberto Tuttillo, Técnico en Comercio Exterior. Ministerio de Industrias, Comercio e Integración.

Eco. Rodrigo Santamaría, Jefe de Intercambio Comercial. Ministerio de Industrias, Comercio e Integración.

Lic. César Molina, Director de Promoción de Exportaciones. Ministerio de Industrias, Comercio e Integración.

Eco. Eduardo Santos, Director Técnico de la Junta Nacional de Planificación.

Eco. Amparo de Carrión. Asesora de la Junta Nacional de Planificación.

Soc. Fabián Sandoval, Planificador del Departamento Técnico. Junta Nacional de Planificación.

Eco. Angel Matovelle, Jefe de la División de Ciencia y Tecnología. Junta Nacional de Planificación

Eco. Guillermo Navarro, Jefe de la División de Programación Monetaria y Financiera, Junta Nacional de Planificación.

Dr. Hernán Escudero, Asesor del Banco Central del Ecuador.

Econ. Alfonso Aulestia, Director de Comercio Exterior. Banco Central del Ecuador.

Sr. Adrián Rivadeneira, Analista del Departamento de Organismos Internacionales. Banco Central del Ecuador.

Srta. Sonia Roca, Funcionaria de la Dirección General de Intereses Marítimos.

Soc. Carlos Larrea, Funcionario de la FLACSO

PERIODISTAS ESPECIALIZADOS INVITADOS

Sr. Alfonso Lasso Bermeo, Director del Departamento de Redacción del Diario "El Comercio".

Sr. Marcelo Eguez, Cronista del Diario "El Comercio"

Sr. Patricio Torres, Cronista del Diario "El Comercio"

Sr. Santiago Jervis, Editorialista del Diario "El Comercio".

Sr. Patricio Quevedo, Cronista del Diario "El Tiempo"

Srta. Margarita Ponce, Cronista del Diario "El Tiempo".

-3-

Sr. Carlos Vinicio Pérez, Cronista del Diario "El Universo"

Sra. Magdalena Adoum, Gerente de Publicidad del Diario "El Expreso"

Dr. Blasco Peñaherrera, Director de la Revista "Vistazo"

Sra. Alejandra Adoum, Gerente de la Revista "Nueva".

Sr. Carlos Ayala Roca, Director de la Secretaría Nacional de Información Pública, SENDIP.

Lic. Benjamín Ortiz, Director de Servicios Informativos, Canal Ocho de Televisión.

Lic. Diego Oquendo, Director de Servicios Informativos, Canal Dos de Televisión.

ANEXO 2

PROGRAMA DEL SEMINARIO

JUEVES 25 DE ENERO DE 1979

9:30 a.m.

Introducción al Seminario FLACSO-UNCTAD

Lic. Gonzalo Abad Ortiz, Director de la FLACSO Sede Quito

10:00 - 12:30

Evaluación de la situación económica y comercial mundial y consideración de las medidas y políticas que faciliten cambios estructurales en la economía internacional.

Dr. Guillermo Maldonado Lince

15:00 - 17:30

Producción Básica, manufacturas, proteccionismo y negociaciones GATT

Eco. Washington Herrera

VIERNES 26

9:30 - 12:00

Cooperación horizontal entre países en desarrollo

Eco. Patricio Dávalos

14:30 - 17:00

Transferencia de Tecnología

Dr. Carlos Andrade

17:00

Posición Latinoamericana. Miembros de la delegación ecuatoriana a la Reunión de Caracas.

19:00

Clausura, Coctel