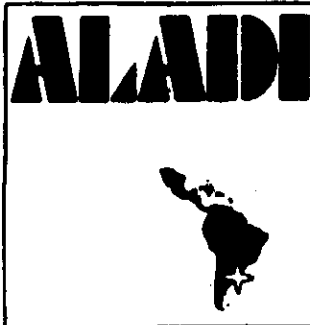


Reunión del Consejo Asesor Empresarial
21-22 de agosto de 1989
Montevideo - Uruguay



Asociación Latinoamericana
de Integración
Associação Latino-Americana
de Integração

CONSIDERACIONES PRELIMINARES PARA EL
TRATAMIENTO DE LA COMPLEMENTACION ECO-
NOMICA EN EL MARCO DE LA ALADI

ALADI/CASE/I/di 2
15 de agosto de 1989

Restringido. Para uso exclusivo
de la reunión.

Antecedentes

1. Antes de entrar a considerar específicamente la "complementación económica" como tema de la Asociación, parece conveniente mencionar, en forma resumida, algunos antecedentes sobre el estado de situación del proceso de integración económica que se lleva a cabo en la ALADI.

El propósito no es el de generar una discusión sobre aspectos generales del proceso, el cual escaparía a los cometidos de la Reunión del Consejo Asesor Empresarial y requeriría un desarrollo y fundamentación mucho más amplios, sino de proveer algunos de los elementos en que se basa la idea de introducir la "complementación económica" como una línea de acción estratégica orientada a dinamizar las relaciones económicas recíprocas de los países miembros y mejorar las condiciones para el desarrollo del proceso de integración.

2. La sustitución, en 1980, de la ALALC por la ALADI implicó la aceptación de la imposibilidad de aplicar un esquema preponderantemente multilateral entre los países que la integraban. La estrategia implícita de bilateralización de la integración para incrementar la masa de vínculos económicos y mejorar de esa forma las condiciones para volver al cauce multilateral, dejó a la institución la responsabilidad de diseñar los mecanismos, compromisos y modalidades de negociación conducentes a ese objetivo y de alcanzar los necesarios consensos políticos para su puesta en práctica. Las decisiones adoptadas por la Segunda y Tercera Reuniones del Consejo de Ministros son intentos en ese sentido.

Los aspectos centrales de las mismas se refieren a mecanismos, compromisos o normas, que contribuirían a la expansión y ordenamiento del comercio intrarregional. El conjunto de resultados alcanzados hasta ahora muestra un mejoramiento del perfil operativo en la promoción y regulación multilateral del comercio intrarregional, pero manteniéndolo aún en niveles bajos de profundidad o cobertura. Esta circunstancia es muy explicable si se tiene en cuenta la persistencia de los factores que en su momento determinaron el abandono del esquema multilateral. En cambio, aún no han sido analizados en profundidad temas más adecuados para desarrollar acciones de integración por pares o grupos de países, como es fundamentalmente el de la complementación económica y las diversas materias conexas a la misma.

//

El problema central radica en que, a nivel de los órganos de la Asociación, no se ha podido escapar hasta ahora a una orientación comercial y multilateral, centrada en un instrumental limitado al otorgamiento de preferencias arancelarias y la eliminación de restricciones no arancelarias, la cual presenta limitaciones importantes para imponerse a los condicionamientos estructurales de la integración y dificultades metodológicas para llevar adelante simultáneamente y en forma armónica negociaciones bilaterales y multilaterales y administrar los acuerdos resultantes.

3. En ese sentido es importante destacar algunos de los cambios que se han afianzado durante los años 80 en la economía internacional:
 - a) La consolidación de la interdependencia entre tecnología, inversiones, financiamiento y comercio, y el afianzamiento del papel de los servicios, los flujos de información y el control de los canales de comercialización, como factores que determinan las posiciones relativas de los países en la producción y el comercio.
 - b) La creciente transnacionalización de la producción y de los flujos financieros y reales, que limita los efectos las políticas e instrumentos utilizados por los países para regular su sector externo y orientar la aplicación de recursos.
 - c) La extensión y diversificación de las formas de proteccionismo e incentivación sectorial practicadas por los países industriales y neoindustriales, que tiende a modificar los esquemas tradicionales de distribución del trabajo internacional, pero sin mejorar las posibilidades de inserción de los países de la región en la economía mundial.

Las perspectivas más plausibles indican que, al menos en el mediano plazo, los aspectos señalados se ampliarán y profundizarán.

4. En el plano regional, la actividad de la ALADI coincidió con una profunda y persistente crisis económica, que condujo a fuertes retrocesos en crecimiento y desarrollo, y postergó las necesarias definiciones sobre los términos de inserción de los países miembros en las nuevas circunstancias económicas internacionales.

La intensidad y persistencia de la crisis condujo a que los Gobiernos y los operadores económicos concentraran su atención en el manejo de la coyuntura, apartándola de proyectos de larga maduración y de cobertura global o amplia, como lo es por su naturaleza, la integración económica regional.

5. La contracción de las importaciones fue la principal variable de ajuste del sector externo a partir de 1981/1982 y se obtuvo, en general, por la modificación de las condiciones que originaron la expansión inmediatamente anterior a esas fechas: se contrae el crédito, se elimina la sobreevaluación cambiaria y se restringen en forma directa y selectiva las importaciones. El resultado obtenido, a pesar de la evolución desfavorable de los términos de intercambio, fue un superávit comercial de la región, entre 1982 y 1988, del orden de los 180 mil millones de dólares, que a pesar de su magnitud no fue suficiente para mejorar la situación global de endeudamiento externo y no se aplica, para la mayoría de los países miembros, al objetivo de recuperar el crecimiento económico.

//

//

A nivel del comercio intrarregional, el resultado lógico fue una fuerte caída de sus valores, no obstante que las importaciones procedentes de terceros países sufrieron una reducción aún mayor en términos relativos. La evolución del comercio intrarregional también ha sido afectada y continuará siéndolo, por el cambio de composición, principalmente de las importaciones. La demanda de importaciones se orientó a bienes esenciales, como consecuencia del comportamiento de la propia demanda interna, acompañado frecuentemente por medidas de política comercial destinadas a restringir selectivamente el comercio. Estas tendencias afectan a una parte significativa de la oferta industrial regional y aumentan la falta de coincidencia entre un segmento importante de la oferta de los países miembros, correspondiente a bienes de consumo no esenciales y las importaciones que realiza y podría ampliar la región.

6. Paralelamente, persisten las condicionantes estructurales de la integración económica que determinaron las principales dificultades del proceso en las dos décadas anteriores.

Las diferencias en los niveles y estrategias de desarrollo han experimentado cambios que, en general, aumentan la especificidad de las características económicas de cada país miembro y por tanto la complejidad de esquemas o fórmulas que pretendan aplicarse al conjunto. En particular, se evidencia la heterogeneidad de los sistemas de regulación del sector externo de los países miembros y, consecuentemente la dificultad de negociar eficientemente mecanismos o compromisos basados en un instrumento principal o único (la eliminación de restricciones, el otorgamiento de preferencias, etc.), máxime si tienen carácter multilateral o regional.

Las diferentes percepciones de los países miembros sobre la distribución de costos y beneficios de su participación en el proceso de integración, se refleja en que, mientras algunos de ellos mantienen una expectativa importante en el crecimiento del comercio y la cooperación regional y procuran impulsarlas en los planos bilateral y regional, otros han adoptado una actitud preponderantemente defensiva y se preocupan por neutralizar los eventuales riesgos de profundizar desequilibrios atribuidos a las características de su inserción regional.

La limitada complementariedad existente entre las producciones de los países miembros, se ha incrementado, en parte, por orientaciones similares de los procesos de desarrollo industrial y en parte por los cambios experimentados en la demanda de importaciones en los últimos años. Las limitaciones de la oferta constituyen la principal restricción para ampliar las negociaciones y para procurar atenuar los desequilibrios comerciales.

La debilidad de las vinculaciones económicas recíprocas de la mayoría de los países miembros, determina que no exista aún una masa crítica de intereses que sustenten las decisiones políticas necesarias para profundizar el proceso de integración. Si bien algunos países miembros muestran grados significativos de integración comercial, éstos se alcanzan fundamentalmente por las relaciones con los países limítrofes y no con el conjunto de la región.

7. Por otra parte, los acuerdos de integración no tienen, en general, las condiciones necesarias para promover inversiones o adecuación de la estructura productiva, sea por las propias reglas de juego imperantes (el efecto de las concesiones puede verse anulado, total o parcialmente, por la política cambiaria, las modificaciones de los tratamientos arancelarios para terceros países o la negociación con otros países miembros) o por la falta de credibilidad en las mismas, derivada de su frecuente incumplimiento.

//

//

8. Las circunstancias de estos últimos años señalan que la recuperación del comercio intrarregional y la profundización del proceso de integración deben contrastarse con los requerimientos de una realidad económica fuertemente marcada por la persistencia de presiones sobre el sector externo y la capacidad de crecimiento económico. Las medidas que adoptaron los países de la región, para limitar primero sus importaciones y más recientemente, algunos de ellos para liberalizarlas son el reflejo de requerimientos muy definidos de sus políticas y circunstancias económicas, que normalmente se impondrán sobre compromisos o proyectos que implican limitaciones a su manejo instrumental, sin incluir ventajas significativas y perceptibles en el plano sustantivo.

El hecho de que las dificultades para la recuperación del comercio intrarregional y la profundización del proceso de integración estén asociadas con las limitaciones de la producción, la actual composición de las importaciones de los países miembros y las posibilidades de mejorar el equilibrio comercial, constituye un elemento a tener presente en el diseño y evaluación de la potencialidad de fórmulas de integración. Todo indica que las nuevas opciones no podrían expresarse exclusivamente en términos comerciales y que se deberá incursionar en articulaciones más complejas, que combinen compromisos de liberación o "administración" del intercambio, con acuerdos financieros y acciones en el área de la complementación y cooperación económicas.

Las posibilidades de profundización de la integración regional

9. El racional de los esfuerzos para profundizar la integración regional se sustenta en su impacto sobre el crecimiento, el desarrollo y la seguridad económicas de la región. En los tres aspectos debe aparecer como alternativa válida a la inserción directa de los países de la región en la economía internacional. Asimismo, en dichos aspectos, los rasgos distintivos de la integración económica son la posibilidad de ampliar el espacio económico bajo reglas y condiciones que pueden ser relativamente controlables por cada país participante (lo que no sucede a nivel internacional) y poner en común recursos para alcanzar fines compartidos (lo cual constituye la esencia del vínculo asociativo y la fundamentación de conductas diferentes en el plano regional y el plano internacional).
10. De los trabajos actualmente en curso y de los realizados durante los últimos dos años surgen una serie de elementos útiles para centrar la problemática de la Asociación, en el marco de las consideraciones anteriores:
 - a) La estructura productiva de los países de desarrollo intermedio y de los países de menor desarrollo económico relativo tiende a concentrarse en ramas o productos que o bien son producidos con mayor eficiencia por alguno de los países mayores o bien coinciden con áreas sensibles de éstos, que hasta ahora no han abierto a la competencia regional. La diversificación y el incremento de la competitividad de la producción de los países de desarrollo intermedio y los países de menor desarrollo económico relativo constituye un punto clave y la seguridad de acceso a un mercado ampliado una de las motivaciones principales para materializar esfuerzos en ese sentido.
 - b) Las dificultades para negociar en forma equilibrada no son uniformes para todos los países y todos los sectores o ramas. Es posible identificar "paquetes" sectoriales o plurisectoriales que podrían ser negociados por grupos de países, utilizando un instrumental que atiende a múltiples objetivos: efectos inmediatos (aunque sean limitados) sobre producciones exis

//

//

tentes de los países de desarrollo intermedio y países de menor desarrollo económico relativo; cooperación y garantías de mercado (probablemente transitorias) que alienten la adecuación o inicio de nuevas producciones en los países de desarrollo intermedio y países de menor desarrollo económico relativo vinculadas a la colocación de bienes de capital, insumos o tecnología por parte de los países mayores; cooperación para la colocación de producción en terceros mercados, en el caso de productos que puedan ser altamente sensibles para los países involucrados; etc.

- c) Sin desconocer que en la presente etapa las negociaciones deberán continuar siendo preponderantemente bilaterales o plurilaterales, parece conveniente evolucionar hacia un esquema más "ordenado" y transparente, que ofrezca una mayor seguridad para alentar a los operadores hacia corrientes de comercio estables y a realizar esfuerzos de inversión en base a un mercado ampliado.
 - d) Los desequilibrios comerciales están, en la mayoría de los casos, afincados en la estructura del comercio exterior de los países miembros y consecuentemente, en la dotación de recursos naturales y estructura industrial, lo cual plantea grandes rigideces para atenuarlos. Desde el punto de vista de un proceso de integración los elementos cualitativos deberían prevaler sobre los cuantitativos. Sin perjuicio de ello, en determinadas situaciones puede ser condición de negociación asegurar un determinado nivel de equilibrio en las corrientes de comercio negociado, o utilizar la negociación para equilibrar el comercio que se produce en forma espontánea.
 - e) La selección de ámbitos de negociación resulta un elemento clave en el éxito o el fracaso de las mismas. Uno de los errores frecuentes es el de definir ámbitos y fijar metas cuantitativas para la negociación, sin antes realizar un examen de las informaciones que permitirían determinar su viabilidad.
 - f) En el caso de los países de menor desarrollo económico relativo, las dificultades se exacerban y su participación en el proceso requiere de una fuerte y sostenida cooperación de los restantes países miembros. Esto es viable en un sistema que muestre un razonable dinamismo, donde la mayoría de los países miembros cuente con expectativas de beneficios significativos. En cambio, se hace muy dificultoso cuando el sistema está estancado y los países pierden interés en su participación.
11. En los términos anteriores la profundización de la integración regional demanda la incorporación de etapas y variantes bilaterales, subregionales y sectoriales y la asimilación de los cambios que se han producido en los sistemas de producción y comercialización internacional. Estas circunstancias indican la conveniencia de contar con diagnósticos más precisos y fórmulas más complejas y creativas, que apunten a alcanzar impactos relevantes cualitativamente, de practicar un mayor realismo en las metas y de incorporar componentes, políticos y económicos que motiven la toma de decisiones nacionales, incluso en los países miembros para los cuales la marginalidad de la variable regional es más acentuada.

Las negociaciones comerciales de corte "tradicional", bilaterales o multilaterales, han cumplido hasta ahora un papel importante y seguirán cumpliendo en el futuro. En una perspectiva de mediano y largo plazo los países miembros deberán buscar el fortalecimiento de la cobertura multilateral del sistema, a través de mecanismos tales como la preferencia arancelaria regional y el programa regional para la recuperación y expansión del comercio, y

//

//

el ordenamiento de los acuerdos de alcance parcial con el propósito de dar seguridad y transparencia al acceso de los productos regionales al mercado regional y sentar las bases para una multilateralización progresiva de los tratamientos preferenciales.

Sin perjuicio de ello, es necesario explorar fórmulas y áreas de concertación que complementen esa línea de esfuerzos y salgan al encuentro de los distintos factores que han condicionado históricamente el proceso de integración y de las limitaciones derivadas de la situación de crisis del sector externo que caracteriza la coyuntura económica de la región. En ese sentido, deben ser encaradas e incorporadas en forma sistemática a la actividad de la Asociación, la "complementación económica" y una serie de materias conexas.

La complementación económica

12. Conceptualmente, el término "complementación económica" sugiere la especialización de producciones a partir de las diferencias existentes en las estructuras productivas o de una negociación como resultado de la cual cada partícipante va a asumir un determinado segmento de actividad económica.

Este concepto hace a la esencia de la economía internacional y de la integración económica regional. No obstante, es necesario precisar su contenido desde el punto de vista de una posible línea de acción estratégica de la Asociación.

13. Los antecedentes existentes en la región, son limitados pero ilustrativos.

En la ALALC se negociaron los acuerdos de complementación industrial, cuyo objetivo era promover la especialización y un cierto reparto de mercado por sectores productivos. Los acuerdos resultantes -hoy acuerdos comerciales- consistieron mayoritariamente en un intercambio de preferencias, frecuentemente sobre excedentes y faltantes, sin llegar a constituir en la práctica esquemas de complementación sectorial. Su aporte puede ser importante para las empresas que los negocian, pero en general no han contribuido a modificar los perfiles sectoriales de los países participantes.

En el Acuerdo de Cartagena la expresión más clara de complementación fueron los programas sectoriales de desarrollo industrial, que en esencia constituyeron un intento de desarrollo industrial concertado de la subregión basado en un reparto del mercado subregional. Los programas sectoriales de desarrollo industrial eran verdaderos esquemas de complementación negociada, que incluían compromisos sobre una serie de aspectos instrumentales y de políticas y se apoyaban en las regulaciones comunitarias sobre inversiones externas y empresas multinacionales andinas.

No corresponde en este documento argumentar sobre las causas que determinaron la imposibilidad de concretar la mayor parte de los programas sectoriales de desarrollo industrial previstos. Sin embargo, puede ser interesante destacar que los dos antecedentes señalados constituyen ejemplos relativamente extremos de las posibilidades de complementación en el campo industrial.

Por una parte, los acuerdos comerciales tienen efectos preponderantemente micro, son negociados por las empresas interesadas y en general el papel de los Gobiernos se limita a convalidar o ajustar las propuestas de los empresarios. Desde el punto de vista instrumental se utilizan fundamentalmente

//

//

preferencias arancelarias, frecuentemente dentro de la modalidad de "excedentes y faltantes" con contingentes revisables periódicamente. A la inestabilidad propia de este tipo de preferencias, se suma la ausencia de cualquier limitación para negociar los productos otorgados o de cualquier armonización o coordinación de las variables que pueden afectar las corrientes comerciales.

En el otro extremo, los programas sectoriales de desarrollo industrial son la expresión de una negociación básicamente gubernamental, orientada a programar y ordenar la producción y el comercio en sectores amplios, incluyendo previsiones sobre armonización incluso de los tratamientos arancelarios frente a terceros y una efectiva reserva del mercado subregional para los países beneficiados por las producciones asignadas.

En la realidad actual de la ALADI, los acuerdos comerciales parecen una expresión insuficiente de la complementación económica, mientras que esquemas del tipo de los programas sectoriales de desarrollo industrial no serían practicables salvo en situaciones excepcionales.

14. También resulta conveniente distinguir el concepto de complementación económica, de la regulación establecida por la Resolución 2 del Consejo de Ministros de la ALALC -incorporada al ordenamiento jurídico de la ALADI- para la celebración de acuerdos de alcance parcial de complementación económica. El artículo octavo de dicha Resolución prevé una amplia gama de disposiciones de tipo facultativo que pueden ser incorporadas a los acuerdos, cuya utilización efectiva llevaría a esquemas similares a los programas sectoriales de desarrollo industrial del Acuerdo de Cartagena, pero al mismo tiempo admite que se limiten a un intercambio de preferencias comerciales, que es la forma que adoptaron la mayoría de los acuerdos celebrados dentro de esta modalidad.
15. En la presente etapa de la ALADI, se trataría de promover acciones y negociaciones destinadas a efectivizar el potencial de complementación y cooperación existente o generable entre los países miembros, mediante mecanismos o instrumentos diseñados para producir efectos predeterminados acordados entre los Gobiernos o los operadores económicos de los países miembros.

Como se ha señalado, la complementariedad económica entre los países miembros es relativamente baja a nivel del conjunto, sin embargo pueden encontrarse aún opciones que pueden ser exploradas. Por otra parte, a nivel de pares o grupos de países la potencialidad se incrementa. Lo más importante a destacar, sin embargo, es la capacidad de generar la complementariedad mediante acciones deliberadas y concertadas de Gobiernos y operadores en ramas que no sean fuertemente dependientes de la dotación de recursos naturales o del funcionamiento global de cada economía. En estos casos, la combinación entre la ampliación del mercado bajo ciertas condiciones que aseguren la estabilidad de acceso y medidas que permitan poner a punto producciones existentes o desarrollar nuevas, puede permitir que, entre países y/o operadores, se encaren procesos que desemboquen en un mejoramiento de los perfiles de competitividad a nivel de uno o más sectores o a niveles más específicos de productos.

El diseño de este tipo de acciones o negociaciones tiene un alto grado de casuismo, en el sentido de que su contenido e instrumentación va a tener que adecuarse a las especificidades de tipo sectorial, subsectorial, de país

//

//

ses e incluso a las características de los operadores económicos involucrados. En otros términos, la esencia de estas negociaciones es la concordancia en los resultados esperados, a partir de la cual los participantes conjunta o individualmente, deberán tomar todas las medidas necesarias para materializarlos y evitar o neutralizar los cambios en las condiciones bajo las cuales se llegó a acuerdo. A diferencia de la negociación comercial tradicional, los aspectos de tipo instrumental dejan de constituir el eje del esfuerzo de concertación, y pasan a depender de los acuerdos sustantivos sobre "quién" produce "qué" para vender "dónde", en qué plazos y bajo qué condiciones.

Finalmente, para concluir la conceptualización del tema, cabe analizar el papel de los Gobiernos y operadores en este tipo de acciones. Por una parte, los Gobiernos podrían impulsar negociaciones en uno o más sectores o ramas que consideren prioritarios y en los cuales se haya detectado una potencialidad que viabilice los acuerdos. Los operadores tienen un papel importante a jugar en el diseño y aplicación de los acuerdos, pero el impulso inicial es dado por los Gobiernos. En el otro extremo, las empresas pueden alcanzar acuerdos, que según los casos, requerirían o no ser respaldados por una negociación gubernamental.

Las características señaladas indican la riqueza y complejidad del tema, las múltiples variantes que puede adoptar y la necesidad de encarar diferentes niveles de promoción, regulación y decisión.

16. Básicamente se plantean tres tipos de acciones posibles.

En primer lugar, la promoción dirigida a los operadores, para impulsar acuerdos empresariales de características "micro". Se trataría de promover negocios potenciales y, por otra parte, de ofrecer por los Gobiernos, facilidades o incentivos para materializarlos. Sin perjuicio de reconocer la insuficiente difusión y presencia de la ALADI en los países miembros y la conveniencia de impulsar un mayor contacto entre los empresarios, los nuevos esfuerzos deberían orientarse a identificar y difundir posibilidades y experiencias de inversión, de cooperación o asociación empresarial o de cooperación técnica, optimizando y complementando los mecanismos nacionales, regionales e internacionales existentes.

En segundo lugar, la identificación de sectores o grupos de sectores, que a nivel de la información disponible ofrecen mayores posibilidades de negociación por pares o grupos de países, y promover la realización de esas negociaciones mediante un esfuerzo combinado operadores económicos/Gobiernos. La selección debería incluir posibilidades que generen la expectativa de impactos significativos en el desarrollo y diversificación de la oferta exportable de los países miembros, la modernización de sus economías y la atenuación de los desequilibrios del comercio intrarregional. Las negociaciones deberán involucrar un instrumental más diversificado que el tradicional de la Asociación, diseñado específicamente para cada caso, incluyendo las compras estatales, el intercambio compensado, esquemas específicos de apoyo financiero, cooperación tecnológica, cooperación empresarial, cooperación para penetrar en terceros mercados y otras modalidades instrumentales que sean necesarias para materializar los consensos que se alcancen sobre los resultados de la negociación.

La identificación de sectores, productos y países no sería una condición para poner en marcha negociaciones en cuyos términos de referencia exista

//

//

acuerdo entre las partes. Sin perjuicio de ello, debería establecerse una línea de acción sistemática que priorice las opciones que respondan más definidamente al objetivo de salir al encuentro de los principales obstáculos estructurales que confronta el proceso de integración en la actualidad y que contemple posibilidades de participación para todos los países miembros.

En tercer lugar, el examen de ciertos temas que, a priori, tienen una gravitación especial para el desarrollo del tipo de acciones planteadas y que harán frecuentemente parte del instrumental a emplear, como es el caso de: el financiamiento de exportaciones e importaciones, las inversiones intrarregionales, la cooperación tecnológica, los servicios al comercio y la producción, la facilitación de las operaciones de comercio exterior y la solución de los problemas de infraestructura y transporte. Todos estos temas, si bien no hacen directamente a la apertura de los mercados, son relevantes para hacer posibles la producción y el intercambio.

La forma de encararlos admite variantes importantes. Es factible que a nivel de negociaciones concretas se planteen requerimientos específicos en algunos de ellos, que deberán ser resueltos en cada caso, sin que sea necesaria la adopción de medidas colectivas de los países miembros o los órganos de la Asociación. Una segunda modalidad sería la de avanzar en su tratamiento colectivo, como forma de mejorar el conocimiento sobre la realidad de cada área, facilitar la adopción de los compromisos o medidas específicas antes señaladas y, en determinados casos establecer programas de alcance general que tendrían impactos positivos sobre el comercio y las relaciones económicas intrarregionales. Esta segunda modalidad se desarrolla a continuación.

17. Es evidente que en ciertas materias, que hasta ahora no han sido abordadas en forma sistemática, se plantean dificultades que es necesario resolver para promover la complementación económica e incluso el propio comercio intraregional.

En función de ello, se considera necesario:

- a) Evaluar las iniciativas planteadas hasta ahora en materia de financiamiento del comercio -teniendo en cuenta tanto exportaciones como importaciones- y determinar la capacidad existente en la región, en materia de re cursos propios y de captación de recursos externos;
- b) Identificar y promover la adopción de las medidas que faciliten e incentiven la realización de inversiones intrarregionales;
- c) Contar con un diagnóstico de los obstáculos específicos derivados de la insuficiencia de infraestructura de transporte, de limitaciones en la disponibilidad de medios y en los costos del mismo, que permita proponer a los países miembros las medidas para resolverlos, sea en el marco de la ALADI o de otros foros especializados;
- d) Concertar los programas de facilitación del comercio y del transporte, en el tratamiento de los aspectos que tienen mayor incidencia en las operaciones comerciales, pasando de compromisos genéricos a medidas concretas de coordinación, armonización o cooperación;
- e) Identificar y promover la adopción de medidas para estimular la cooperación en materia de suministro de tecnología, desarrollo empresarial y otros servicios a la producción y comercialización;

//

//

- f) Evaluar la potencialidad de las importaciones del sector público como ámbito para promover acciones de complementación tendientes a aprovechar este segmento del comercio; y
- g) Promover una participación más activa de los empresarios en las actividades de la Asociación, buscando comprometerlos en las etapas y modalidades de negociación en las cuales su contribución o interés es esencial a los objetivos perseguidos.

En cada una de estas áreas debería desarrollarse una aproximación de diagnóstico/estado de situación/proyecto, que permita adecuar el tratamiento a sus características particulares a través de los foros adecuados, aprovechando los avances que se hayan realizado en organismos internacionales, regionales y subregionales.

18. Las características a desarrollar conjuntamente del enfoque dado a la complementación económica, hacen aconsejable encarar un plan de acción en la materia, que atienda a las expectativas de todos los países miembros y a objetivos regionales, pero sin limitar la posibilidad de concertación autónoma de países y empresarios.

Este plan de acción constituiría la respuesta -dentro de las posibilidades de la ALADI- a los requerimientos de ampliación del espacio económico como herramienta del desarrollo, que hoy son esenciales incluso para países que han alcanzado una dimensión de mercado propio equivalente al de muchos países industrializados. Al mismo tiempo, permitiría superar una óptica estrictamente comercialista de las negociaciones bilaterales o multilaterales y adecuar la operatividad de la Asociación al hecho de que los flujos comerciales son cada vez más dependientes de otros aspectos, como por ejemplo el componente tecnológico.

En ese sentido, la Reunión del Consejo Asesor Empresarial debería expresar la voluntad de encarar una acción sistemática y permanente para: promo-ver y apoyar el desarrollo de la complementación económica en el marco de la Asociación; determinar sus principales objetivos y definir las modalidades y responsabilidades de su participación en el diseño y/o ejecución de acciones, proyectos o programas de complementación económica a nivel regional.