

Rueda Regional de Negociaciones
Comité de Coordinación y Negociaciones
PRIMERA REUNION DEL
COMITE ASESOR EMPRESARIAL
3-5 de agosto de 1988
Montevideo - Uruguay



Asociación Latinoamericana
de Integración
Associação Latino-Americana
de Integração

PARTICIPACION DE LOS OPERADORES
ECONOMICOS EN EL CAMPO DE LA CO
OPERACION Y LA COMPLEMENTACION
ECONOMICA

ALADI/CCN.RRN-CASE/I/di 4
10 de mayo de 1988

El presente documento tiene por finalidad proporcionar elementos de juicio en relación a ciertas áreas o temas de interés de los países miembros, que pre vio tratamiento por parte de los operadores económicos puede contribuir a la búsqueda y aplicación de mecanismos que coadyuven a la reactivación del comercio intrarregional, buscando al mismo tiempo remover los obstáculos existentes -canales de comercialización inadecuados, problemas de producción, oferta exportable incipiente- que impiden que producciones y servicios nacionales, accedan a los mercados de la región a través de la concertación de acuerdos de cooperación y complementación económica.

De acuerdo a lo señalado en el Tratado de Montevideo 1980, la temática de un acuerdo de complementación económica puede ser de una riqueza y variedad tales, que permite cubrir una gama amplia de posibilidades, con arreglo a las características específicas que cada país desee imprimir a la acción integradora concreta. En este sentido, es posible propiciar acuerdos de alcance parcial de complementación económica como acción de complementación industrial, de desarrollo tecnológico aplicado, de reserva de mercado, de establecimiento de inversiones conjuntas o empresas multinacionales latinoamericanas, de regulación del intercambio compensado, de cooperación industrial de carácter sectorial, de desarrollo conjunto de actividades vinculadas al sector servicios, de suministro conjunto de bienes y servicios demandado por el sector público, y de localización de inversiones productivas, entre otros.

I. MARCO

1. La urgencia que existe para afrontar la crisis que viene sufriendo la región ha planteado la necesidad de identificar soluciones, mediante la acción concertada entre la actividad privada y el sector público, que permita utilizar las capacidades y recursos propios existentes a nivel regional.
2. La cooperación y sobre todo, la complementación económica deberían ser medios idóneos para ello, más aún cuando tenemos que es un concepto que se anuncia con reiteración y al que se ha otorgado un fuerte apoyo político por parte de los países miembros.
3. Podría afirmarse que una respuesta efectiva y práctica, capaz de contrastar en cierto grado, la influencia negativa de la falta de complementariedad de las producciones de los países miembros, así como la in

//

fluencia negativa de factores exógenos -proteccionismo, dumping, subsidios, etc.- podría darse a través de la adopción de un programa de interrelación interempresarial, que promueva acciones de cooperación económica, como complemento a los diversos temas que se vienen negociando en el ámbito comercial de la propia Rueda Regional de Negociaciones.

4. Los principales temas que se tratarían de analizar son de muy distinta naturaleza, buscándose de identificar propuestas específicas a través de acuerdos que contemplen, recomendaciones en áreas tales como: servicios, compras estatales, intercambio compensado, transferencia de tecnología, comercialización, coinversiones, organización y gestión empresarial y requerimiento de financiamiento para ejecutar diversas actividades en apoyo a la acción de los operadores económicos.

II. AREAS DE ACCION

5. Servicios

Un rasgo distintivo de la nueva concepción de las relaciones económicas internacionales está constituido por la creciente importancia adquirida por el sector de los servicios. Sus repercusiones en la producción y el comercio constituyen un fenómeno importante en cualquier proceso de desarrollo, cuya gravitación se extiende más allá de las fronteras nacionales.

La ofensiva de los países desarrollados por introducir en el ámbito del GATT un marco multilateral de regulación del comercio y las transacciones internacionales en servicios está orientado a asegurar la aplicación de principios como el derecho de establecimiento y el trato nacional.

Frente a esta perspectiva, la acción comunitaria debe orientarse a preservar, privilegiándolo, el espacio regional y a procurar una mayor inserción, en términos de competencia dinámicos, en el contexto internacional. En este sentido, una acción empresarial sostenida y coordinada debe permitir ampliar y profundizar la cooperación y concertación regional, en las distintas actividades que comprende el sector de los servicios, y, por ende, mejorar sus posibilidades de inserción en la economía mundial.

En este contexto y de acuerdo a las pautas políticas definidas por los países miembros de la Asociación, la Secretaría General está desarrollando un programa de cooperación y concertación sectorial que comprende, entre otros, los sectores de transportes, telecomunicaciones, informática, consultoría e ingeniería, banca y finanzas, seguros y reaseguros, industria de la construcción y otros servicios al productor y consumidor.

6. Compras estatales

En América Latina los Estados intervienen en importante grado en las actividades económicas, teniendo incluso participación patrimonial en empresas industriales y entidades de servicio. Por intermedio de las empresas públicas se convierte en agente comercial muchas veces privilegiado en comparación con el similar privado.

//

//

El comercio de Estado concentra en los países de la ALADI y de América Latina en general un alto componente de los intercambios con el exterior. Se ha señalado en diversos foros que una acción concertada del poder de compra estatal, dándole preferencia a los abastecedores latinoamericanos, vigorizaría notablemente el comercio intrarregional. Las compras estatales pueden contribuir, mediante su ordenada canalización, a corregir desequilibrios comerciales.

Existen varios campos en el cual es posible promover tratamientos preferenciales en las importaciones del sector público, especialmente en el área de adquisiciones de las compras realizadas por las empresas estatales o paraestatales de bienes de capital, equipos y materiales de mantenimiento y reposición, así como de servicios tradicionales y de consultoría.

En general se buscaría de contar con la opinión de los representantes empresariales en un sector propicio para desarrollar acuerdos de alcance parcial buscando de promover normas preferenciales tendientes a mejorar las condiciones de participación de las empresas latinoamericanas con respecto a empresas de terceros países.

La Asociación podría establecer un sistema de información orientado a concentrar las informaciones de demanda y oferta vinculadas a las importaciones del sector público, mantenerlo actualizado y llevar un registro de las operaciones que se vayan realizando. Las reuniones empresariales entre fabricantes y usuarios de maquinaria y equipo para la industria petrolera y eléctrica promovidas por la Secretaría General, así como la futura puesta en marcha de un sistema de información de oportunidades comerciales en el sector agropecuario y agroindustrial son antecedentes importantes a tener en cuenta. Se trataría de que los países miembros comuniquen con suficiente anticipación los programas de compras y licitaciones de organismos y entidades públicas, las mismas que serían puestas en conocimiento de los proveedores regionales.

Como complemento a la difusión de la información, la Secretaría General continuaría convocando reuniones empresariales de alcance sectorial o general, con participación de los principales importadores estatales y los principales proveedores regionales, a fin de promover el conocimiento de la oferta y demanda regional, la aplicación de las preferencias que puedan ser negociadas y la concreción de operaciones de carácter comercial y/o complementación económica.

7. Compañías de comercialización.

El incremento del comercio intrarregional se ha resentido entre otros factores por la carencia de una adecuada infraestructura comercial. El factor principal en el desarrollo de canales de comercialización ha sido en la

//

//

mayoría de los casos el comprador extranjero, ubicado en el centro de la actividad mercantil mundial y conocedor profundo de los circuitos comerciales. Esta situación ha sido revertida recientemente con la diversificación productiva y la expansión de las exportaciones de bienes no tradicionales, desarrollando la mayoría de los países esquemas orientados a la especialización comercial.

El perfil operativo del comercio intrarregional ha comensado recientemente a ser llenados por la acción de organizaciones mercantiles que adoptaron la modalidad de consorcios de exportación y compañías de comercialización. Los primeros no han experimentado aún una expansión considerable, en tanto que las segundas se han multiplicado y han comenzado a constituirse en un factor impulsor del comercio exterior de ciertos países de la región, aun que con mayor énfasis en las exportaciones hacia el resto del mundo que hacia el área latinoamericana.

La experiencia recogida a nivel regional parece poner de relieve la importancia del apoyo oficial para el lanzamiento, estabilización y crecimiento de los consorcios y compañías de comercialización por medio de una legislación o conjunto de normas operativas que favorezcan su formación y desenvolvimiento.

La gama de compañías de comercialización latinoamericana es amplia y diversa. En el Brasil solamente, existe alrededor de un centenar de ellas, agrupadas en ABECE (Asociación Brasileña de Empresas Comercializadoras Exportadoras).

Esta modalidad operativa tiene importancia para la integración regional, de acentuarse la tendencia a entrelazar las actividades de las compañías de comercialización del área. La posibilidad de que ellas comercien hacia terceros países productos no sólo nacionales sino también de otras naciones latinoamericanas representaría, de concretarse en forma lo suficientemente generalizada, un considerable fortalecimiento de la cooperación económica regional. La comercialización que se desarrolle con productos zonales de diverso origen con destino a los mercados del área tendrá, por su parte, efectos positivos en cuanto a lograr un más eficiente aprovechamiento de las opciones comerciales ofrecidas por los mecanismos de integración.

En este campo se trataría de explorar con los representantes empresariales la experiencia existente a nivel regional, buscando de identificar mecanismos que posibiliten el desarrollo de acciones de cooperación entre empresas de comercialización. Actualmente la Secretaría General de la Asociación viene otorgando asistencia técnica conjuntamente con UNCTAD, SELA y la Asociación Brasileña de Empresas de Comercialización en la conformación de la Asociación Latinoamericana de Empresas Comercializadoras Internacionales.

8. Coinversiones: Empresas Multinacionales Latinoamericanas

En los últimos años ha sido señalado por diversos organismos regionales de cooperación e integración, que la integración latinoamericana puede ser lograda no sólo a través del incremento de los flujos comerciales intrarregionales de bienes y servicios, sino también por la vía del intercambio de factores productivos, particularmente capital y tecnología latinoamericana.

//

Esta modalidad de integración a través del capital puede ser un importante elemento compensatorio para el desequilibrio que se tiende a generar en las cuentas comerciales entre los países de la región.

La empresa conjunta latinoamericana ha demostrado que puede ser instrumento válido como ente impulsor y coordinador de recursos regionales humanos, tecnológicos, naturales y de capital para la producción de bienes y servicios. Lamentablemente el número de empresas conjuntas es aún exiguo, siendo el valor de la inversión intralatinoamericana pequeña en relación con el total de la inversión extranjera.

Por otro lado, en comparación con la inversión extranjera en muchos casos es más viable la instalación de la inversión extranjera extrarregional que promover empresas latinoamericanas conjuntas. En este sentido, parecería importante propiciar la consideración de posibles mecanismos y legislaciones que promuevan los movimientos de capital productivo a nivel regional. Se trataría de crear las condiciones necesarias para facilitar el interés existente a nivel de operadores económicos, en explotar las ventajas de un mercado ampliado, o simplemente de sumar los mercados tanto del país de origen como del receptor de la inversión en el marco de acuerdos bi o plurilaterales de alcance parcial.

En esta línea de acción la Secretaría General tiene previsto en su programa de trabajo promover la complementación económica a nivel de empresas en sectores específicos, evaluando al mismo tiempo los mecanismos preferenciales existentes en América Latina y el Caribe con el objeto de impulsar el uso de las preferencias y facilidades existentes en provecho de empresas latinoamericanas. En el desarrollo de esta labor es importante la participación de las asociaciones empresariales nacionales, especialmente en la identificación de empresas interesadas y en la organización conjuntamente con la Asociación del marco adecuado para la conformación y desarrollo de empresas multinacionales latinoamericanas.

9. Otras áreas

Desde el punto de vista de la Asociación es de su interés que los representantes empresariales consideren el tratamiento de temas vinculados a la transferencia y/o intercambio tecnológico a nivel interempresarial. En este sentido cabe señalar los esfuerzos que la ALADI viene desarrollando con las Oficinas de Propiedad Industrial de algunos países miembros, como instrumentos de apoyo de información tecnológica y comercial. Es posible desarrollar conjuntamente con la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), el Registro de la Propiedad Industrial (RPI) de España y la Oficina Europea de Patentes (OEP) la elaboración, a nivel de productos específicos y/o procesos industriales, de material básico que describa los servicios y antecedentes en materia de información técnica de patentes y marcas. Asimismo, se deberá encarar acciones orientadas a desarrollar y perfeccionar la organización y gestión de la capacidad empresarial de la Región a través de la ejecución de proyectos de asistencia técnica que puedan ser encarados conjuntamente por la ALADI y las asociaciones empresariales de los países miembros.

//

//

Finalmente, es importante considerar el problema del financiamiento de los diversos proyectos de cooperación que puedan ser desarrollados para fortalecer la participación empresarial en el proceso de integración y de promover la utilización por parte de los operadores económicos de la región de los mecanismos que ofrece el Tratado de Montevideo 1980. Para ello será necesario precisar las responsabilidades de las Asociaciones Nacionales, la posibilidad de comprometer recursos de las propias asociaciones empresariales y la captación de recursos externos de países, organismos y agencias internacionales de cooperación y asistencia técnica.
