

## SÍNTESIS

### Introducción

En el bienio 2005-2006, la marcha de la economía internacional ha sido favorable para la región en general: los precios internacionales de sus productos básicos de exportación aumentaron; las tasas de interés internacionales y la inflación fueron bajas y la región tuvo amplio acceso a financiamiento externo. Esta situación empieza a cambiar gradualmente, aunque el escenario internacional previsto para el resto de 2006 y el año 2007 sigue siendo favorable.

La economía estadounidense ha comenzado a mostrar una desaceleración gradual, en parte debido a las tasas de interés más elevadas. Junto con un dólar que se deprecia ante el euro, estas tendencias contribuyen a reducir el déficit en cuenta corriente. El crecimiento económico de Japón y la Unión Europea en 2006 es superior al proyectado en 2005, por lo que ha contribuido a contrarrestar el debilitamiento de la economía estadounidense y mantener un nivel global de actividad económica comparativamente alto. Los mayores peligros siguen siendo el precio del petróleo y el desalineamiento de la economía china, no solo porque el país no ha eliminado las posibilidades de sobrecalentamiento como por tener una moneda que sigue vinculada al dólar y se deprecia respecto del euro, por lo que se acentúa aún más el superávit comercial.

El precio del petróleo se ha convertido en una variable crucial de la evolución económica regional; si bien América Latina y el Caribe es una región exportadora neta de petróleo, varios países pequeños y medianos dentro de ella son importadores netos del producto, por lo que un precio cercano a los 75 dólares por barril les impone altos costos fiscales y de balanza de pagos. En particular, en Centroamérica la mayor factura petrolera es la principal causa del deterioro de 14% en los actuales términos del intercambio, en comparación con 1998-1999, y de una merma de sus ingresos cercana al 4,5% del PIB subregional. Por otra parte, en los países exportadores que se han visto favorecidos por una importante mejora de los términos del intercambio, el sector fiscal se enfrenta a un desafío de grandes proporciones: aprovechar las holguras para ahorrar, desendeudarse o invertir en el fomento de la competitividad.

Una corrección brusca del desequilibrio en cuenta corriente de Estados Unidos y la evolución del precio del petróleo no son los únicos riesgos que enfrenta la economía mundial. El incierto futuro de la Ronda de Doha y la amenaza de rebrotes de proteccionismo y de una espiral aún más acentuada de acuerdos bilaterales de comercio también constituyen un peligro. En otro plano, los brotes de gripe aviar, cuyas repercusiones humanas, económicas y comerciales podrían ser graves, plantean una amenaza de alcance global.

En el contexto regional, se intensifica el debate sobre las negociaciones comerciales y sus posibles efectos en términos de integración regional, en un período en que el proceso está dando origen a nuevas propuestas de flexibilización y adecuación a los cambios de la situación regional, incluidas modalidades flexibles de asociación comercial, tanto intrarregional como en la relación de países de la región con países de otras regiones. En este sentido, el examen de lo ocurrido en otros contextos ofrece un elemento estratégico digno de consideración; tal es el caso de los países que también tienen abundantes recursos naturales, como Australia y Nueva Zelanda, y que han podido mejorar su inserción internacional sobre la base de políticas de innovación y competitividad. Todos los factores mencionados influirán de manera significativa en el desempeño económico y comercial de los países de la región.

## **Capítulo I: Tendencias económicas mundiales y su impacto en la inserción internacional de América Latina y el Caribe**

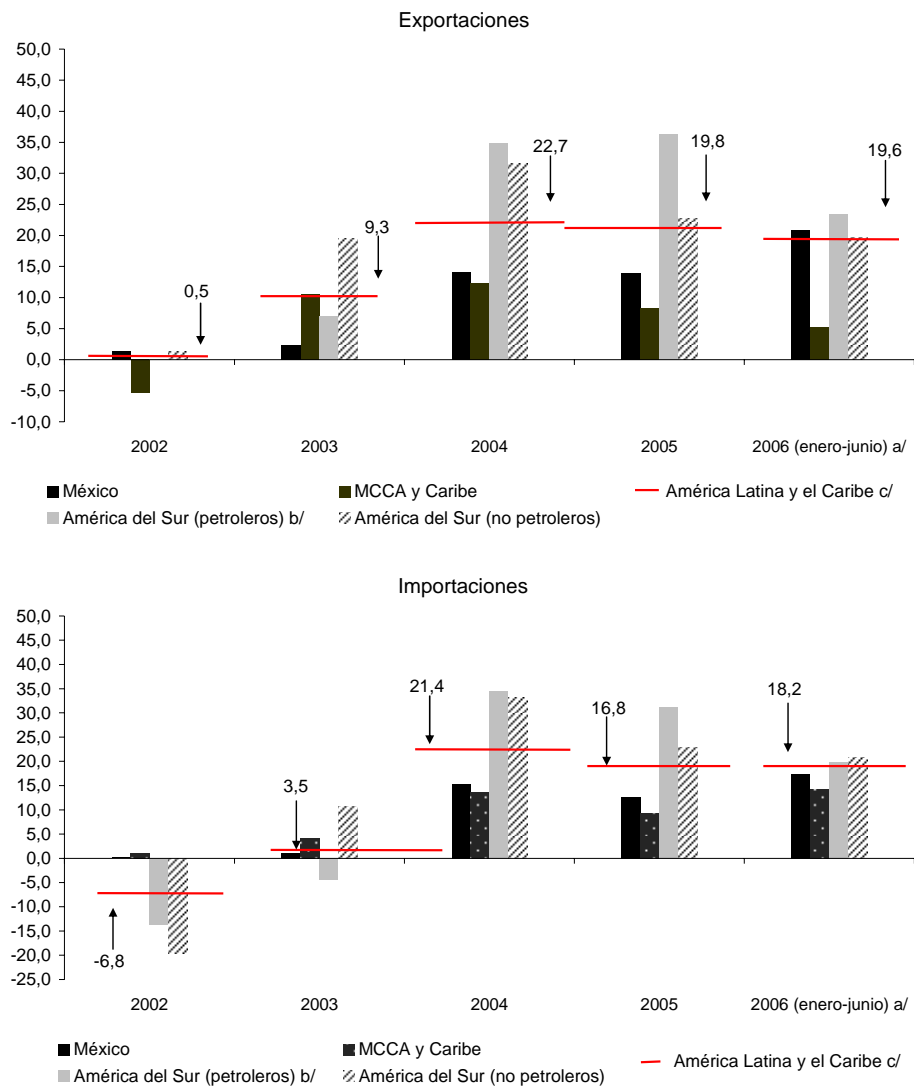
Por cuarto año consecutivo, la economía mundial crecería por encima de 3% en 2006, por primera vez desde comienzos de la década de los setenta. Este marcado dinamismo se reduciría levemente a fines de 2006 y en 2007, lo que no alteraría drásticamente los rasgos de un escenario internacional que favorece el crecimiento. Las grandes economías emergentes (China, India y Rusia) han sido las más dinámicas y han mostrado un crecimiento mayor al esperado, encabezado por las inversiones y las exportaciones. En conjunto, China e India aportaron un tercio del aumento del PIB mundial en 2005, calculado sobre la base de la paridad de poder adquisitivo, superando así la contribución conjunta de Estados Unidos, Japón y la Unión Europea. En dólares corrientes, Estados Unidos y la Unión Europea siguen teniendo el mayor peso en la economía mundial. La dinámica actual de crecimiento de China, India y los países de Asia en desarrollo, como nuevos referentes globales en materia de producción, comercio y movimientos financieros, ofrece perspectivas alentadoras sobre el desempeño comercial de los países de la región.

Sin embargo, se advierten varios riesgos potenciales. El mayor es el impacto del alza del precio del petróleo, derivada de su creciente demanda mundial y de las tensiones geopolíticas en el Medio Oriente. Los altos precios del petróleo comienzan a influir no solo en la inflación subyacente de los países desarrollados y en desarrollo, sino también en la inflación subyacente de estas economías. Como consecuencia, los bancos centrales, entre otros los de Estados Unidos y en menor grado de la zona euro, han aumentado sucesivamente las tasas de interés. En este contexto, el crecimiento de estos países se podría desacelerar, como ya ha ocurrido en Estados Unidos, mientras que las mayores tasas de interés dificultarían el acceso de los países de la región a los mercados financieros internacionales.

El incremento de la tasa de interés está contribuyendo a la desaceleración de la economía estadounidense, lo que, sumado a la devaluación del dólar respecto del euro, facilita la reducción del déficit en cuenta corriente de Estados Unidos, uno de los mayores desequilibrios de la economía mundial. En efecto, este déficit (7% en 2005) se redujo al 6,4% del PIB en el primer trimestre de 2006. La desaceleración en la economía de Estados Unidos está siendo parcialmente compensada por un mayor dinamismo en Japón y en la Unión Europea. Estos elementos apuntan en la dirección correcta y permiten pensar que se podrán reducir los desequilibrios globales, de un modo gradual. Sin embargo, este proceso se ve obstaculizado por el persistente superávit en cuenta corriente de China y de las economías petroleras, acompañada del “acoplamiento” del yuan con respecto al dólar. Esto, y la persistencia de los altos precios del petróleo, son los mayores motivos de preocupación en el plano global. Lo más probable entonces es que no se produzca una recesión, sino una moderada desaceleración de la economía mundial, junto con una corrección progresiva de los desequilibrios que la afectan.

El desplazamiento del motor de crecimiento y las mayores tasas de interés afectarían menos a América Latina y el Caribe que en la década pasada. Si bien es cierto que el volumen de las exportaciones de la región se verá afectado por el menor crecimiento y demanda de Estados Unidos, el socio comercial más importante, los altos precios de los productos básicos tenderán a mantenerse en niveles elevados, debido a la demanda sostenida de China. El alza de las tasas de interés tampoco tendría el mismo impacto que antes, dado que la mayoría de los países de la región son menos vulnerables, tanto en términos de mayores reservas de divisas como de mayores ingresos permanentes por concepto de exportaciones, en relación con los pagos de la deuda y sus intereses. Sin embargo, para algunos países latinoamericanos (Argentina, Ecuador y Uruguay), un aumento de los diferenciales podría poner en peligro la sostenibilidad de su deuda pública, que sigue siendo superior al 50% del PIB, y en parte denominada en dólares o indizada en esa moneda.

Gráfico 1  
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: TASAS DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE BIENES, 2001-2006**  
*(En porcentajes)*



**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial y estimaciones de las oficinas nacionales de estadística, aduanas y bancos centrales de los países.

<sup>a</sup> Estimaciones preliminares.

<sup>b</sup> Los países petroleros son Colombia, Ecuador y República Bolivariana de Venezuela; en la categoría de países no petroleros de América del Sur figuran Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay.

<sup>c</sup> Incluye 37 economías.

Por ahora, el comercio de América Latina y el Caribe sigue beneficiándose de la elevada demanda internacional, sobre todo de China, y del mayor dinamismo de las economías de Europa y Japón. Asimismo, la región sigue teniendo un acceso relativamente fácil al mercado financiero internacional, gracias a las moderadas tasas de interés. Sin embargo, en 2005 la inversión extranjera

directa (IED) destinada a la región aumentó menos que la de regiones más dinámicas como China, otros países asiáticos y África.

En términos reales, en 2005 América Latina y el Caribe ocupó el segundo lugar en términos de expansión de las exportaciones después de China. Las ventas externas de América del Sur se incrementaron más aceleradamente que las de México y Centroamérica, debido a su mayor especialización en productos básicos, cuyos precios han aumentado de manera sostenida. Según las proyecciones de la CEPAL para el bienio 2006-2007, el volumen de exportaciones de América Latina crecería a un ritmo similar al de 2005, es decir entre el 7% y el 8%, la tasa más alta del mundo después de China.

En 2006, las exportaciones de la región continuarán beneficiándose de la considerable mejora de los términos del intercambio. En 2005 los términos del intercambio siguieron fortaleciéndose, con un incremento del 5,0%, lo que se compara con el 5,3% registrado en 2004, pero existen marcadas diferencias entre subregiones. Los países exportadores de petróleo y cobre (Chile, Ecuador y República Bolivariana de Venezuela) registraron el mayor aumento de los términos del intercambio en 2005; en cambio, en los países importadores netos de petróleo (Centroamérica y el Caribe de habla inglesa) estos sufrieron un deterioro. Los precios de las materias primas podrían mantenerse altos por un tiempo más, debido a la voluminosa demanda impulsada por el crecimiento mundial, sobre todo por el de China e India; en tanto, la incertidumbre geopolítica provocada por el conflicto de Medio Oriente en lo que respecta al precio del petróleo seguirá agregando volatilidad e incertidumbre a la economía mundial.

## **Capítulo II: China e India y sus relaciones comerciales con América Latina y el Caribe: oportunidades y desafíos**

Asia es la región más dinámica del mundo en términos de crecimiento, comercio internacional, inversión extranjera directa, innovación tecnológica y fuente de recursos financieros para mantener los equilibrios internacionales (véase el capítulo I). Una característica importante de este surgimiento de Asia como uno de los ejes de la economía mundial es la irrupción de China y la India como protagonistas del proceso, en torno a los cuales se observa un reordenamiento de Asia. También se detecta un interés sin precedentes de los países asiáticos por establecer relaciones estratégicas con América Latina y el Caribe. El alto crecimiento pronosticado para China e India los mantendría como el polo más importante del crecimiento mundial en los próximos años, lo que a su vez ofrecería a los países de América Latina y el Caribe un mercado de gran potencial para sus productos de exportación, tanto bienes como servicios; esta posibilidad ha sido poco explotada hasta ahora, salvo en el caso de algunos sectores de productos primarios.

En conjunto, las exportaciones de mercancías de China e India representaron el 8,2% del total mundial en 2005, lo que se compara con el 4,5% en 2000. En 2005, las exportaciones chinas crecieron un 28%, lo que equivale a 760.000 millones de dólares y cerca de 1,5 veces las exportaciones de América Latina y el Caribe.<sup>1</sup> En 2005, China se había convertido en la tercera mayor potencia importadora y exportadora de mercancías de todo el mundo. Por otra parte, en 2005 las exportaciones e importaciones de mercancías de India ascendieron a 90.000 millones y 132.000 millones, respectivamente, lo que explica el creciente aumento del déficit comercial que la convirtió en el trigésimo y el decimoséptimo exportador e importador mundial, respectivamente. En los últimos dos años su déficit comercial expresado como proporción del PIB se ha acentuado en forma marcada. Ambos países figuran entre los diez mayores

---

<sup>1</sup> Esta tendencia se mantuvo en el primer semestre de 2006, ya que las exportaciones se incrementaron más de un 25%, a 429.000 millones de dólares, en tanto que las importaciones aumentaron un 21%, a 367.000 millones.

exportadores e importadores de servicios comerciales. Además, China es uno de los mayores receptores de IED en el mundo; de hecho, el valor de la IED en China durante 2005 ascendió a 72.400 millones, lo que representa un incremento del 19,4% sobre el valor de 2004 y pone en evidencia el creciente papel que desempeñan las empresas transnacionales en la economía de ese país. En contraste, la IED en la India presenta valores considerablemente menores, debido a su actitud cautelosa con respecto a la apertura de su economía a estas inversiones.

Pese al intento de las autoridades chinas de “enfriar” la economía, esta sigue creciendo a tasas muy elevadas: en el primer semestre de 2006 registró una expansión del 10,9% con respecto al mismo período de 2005, como consecuencia de las cuantiosas inversiones y el dinamismo exportador, y todo indica que el crecimiento en el 2006 superará el 10%. Por primera vez desde 2004, China elevó la tasa de interés de referencia en abril y luego en agosto, en intentos por desalentar la desmesurada expansión de préstamos bancarios, pero las medidas aún no se han traducido en logros significativos. La aceleración experimentada en 2006 por la ya próspera economía china pone de manifiesto el riesgo de un crecimiento desbocado, alimentado por el enorme superávit comercial que ha dado lugar a justificadas presiones para una mayor apreciación del yuan.

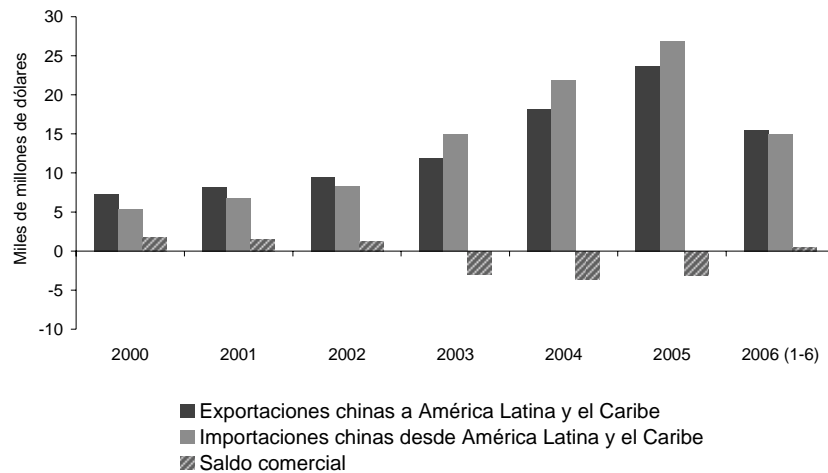
Para la India las perspectivas de corto plazo son promisorias: un crecimiento económico sólido y una inflación moderada. Sin embargo, los altos niveles de endeudamiento público, un creciente déficit en cuenta corriente y la necesidad de abordar las reformas necesarias plantean los mayores desafíos a mediano plazo. Urge que el gobierno continúe consolidando su posición fiscal, asegurando mientras tanto las mejoras de infraestructura necesarias (especialmente el suministro de electricidad y la red vial) para apoyar el desarrollo industrial, incluida la capacitación de recursos humanos en sectores relacionados con servicios y las inversiones públicas para avanzar en el área de la productividad rural.

El notable crecimiento de la economía de China se ha transformado en eje del dinamismo asiático. La India se inserta gradualmente en la cadena productiva de Asia, que se viene reestructurando en torno a la expansión de China, país que profundiza cada vez más su especialización en los sectores de alta tecnología y valor agregado, abandonando gradualmente los sectores de ventajas comparativas tradicionales como los textiles y el vestuario. India tiene un gran potencial dentro del sector de la tecnología de información y comunicaciones (TIC) y actividades relacionadas con la externalización de procesos empresariales, sectores que tienen una predominante orientación a las exportaciones y siguen evolucionando satisfactoriamente. La reducción de los aranceles y otras barreras no arancelarias, en el marco del tratado comercial de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) con China y en virtud del acuerdo comercial entre China e India, que entraría en vigor a partir de 2007 y que comprende no solo productos industriales sino también productos agrícolas, puede tener importantes repercusiones para el futuro del comercio latinoamericano con esa región asiática.

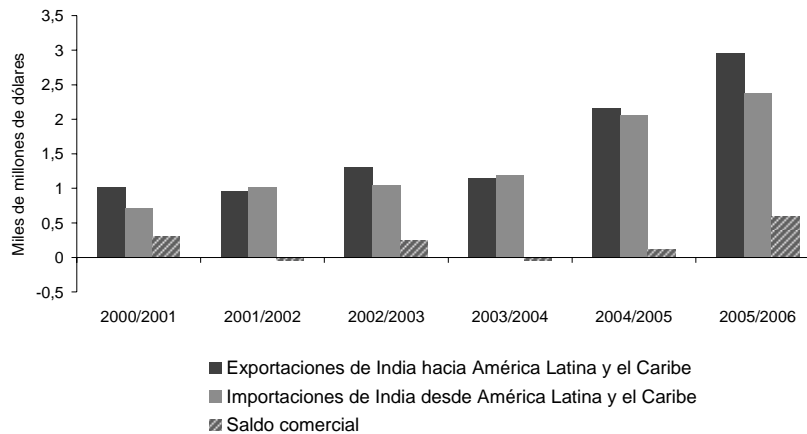
Las cifras sobre flujos comerciales con América Latina y el Caribe consignadas por las autoridades de China y la India difieren sustancialmente de las dadas a conocer por los países de la región, debido principalmente a los valores expresados en FOB y en CIF y cierta triangulación del comercio a través de la RAE de Hong Kong (véanse los gráficos 2a y 2b). Pese a estas discrepancias, se constata el dinamismo del comercio regional con China a lo largo de la presente década. El comercio de India con la región durante los últimos dos años fiscales sigue expandiéndose considerablemente, aunque desde una base muy reducida.

Gráfico 2  
**CHINA E INDIA: INTERCAMBIO COMERCIAL CON AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE**  
*(En miles de millones de dólares)*

**A. China: 2000-2006 (año corriente)**



**B. India: 2000-2005 (año fiscal) <sup>a</sup>**



**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de China, Ministerio de Comercio, [www.mofcom.gov.cn](http://www.mofcom.gov.cn); e India, Departamento de Comercio (<http://dgft.delhi.nic.in>).

<sup>a</sup> En la India el año fiscal se contabiliza de abril de un año a marzo del siguiente.

En el caso de varios países de la región, China ha pasado a ser uno de los principales mercados para sus exportaciones. Además, la relación comercial de América del Sur con China es más complementaria y se caracteriza por relaciones interindustriales conforme a las cuales la región exporta productos primarios e importa manufacturas. En cambio, el intercambio de México y Centroamérica con China es muy asimétrico: la participación de China en las exportaciones de México no asciende ni siquiera al 1%, mientras que el país

asiático representa la segunda fuente en orden de importancia de las importaciones mexicanas. Como consecuencia de ello, México y Centroamérica acumulan un creciente déficit comercial con China.

La composición de los productos exportados al mercado estadounidense por México y Centroamérica se asemeja bastante a la de China hacia dicho mercado. De hecho, México ha sido desplazado por China como socio principal de los Estados Unidos. Este desplazamiento se observa no solo en los textiles y confecciones, sino también en los sectores de productos eléctricos y electrónicos, incluidos equipos de computación.

Para India, América Latina y el Caribe aún representa un mercado pequeño aunque en expansión. Tal como sucede con China, el comercio de América del Sur con India difiere del que tienen Centroamérica y México. En el primer caso, India ya suscribió un tratado comercial con el Mercosur y Chile. En vista de esta tendencia, la subregión debería fortalecer los vínculos comerciales, buscando una mayor complementación productiva tanto con China como con India, estableciendo al respecto las necesarias alianzas comerciales y tecnológicas.

Dada la característica de la relación interindustrial entre América del Sur y estos dos países asiáticos, resta a la región estimular a sus empresas a aprovechar el éxito de las compañías asiáticas, incorporándose a las cadenas de abastecimiento de las unidades de producción con insumos más procesados y con tecnología, incluso a partir de una mayor elaboración de los productos basados en recursos naturales que ya exporta al Asia. La reciente tendencia a la consolidación de relaciones comerciales, mediante la firma de acuerdos comerciales de distinta índole entre América Latina y los dos países asiáticos, tiende a facilitar la incorporación de empresas latinoamericanas a cadenas asiáticas estructuradas en torno a China e India.

Respecto a las relaciones estratégicas de México y Centroamérica con esos dos países, es preciso desplegar esfuerzos para que el proceso regional de integración productiva impulsado por mercados de Asia, en que China e India juegan un rol cada vez más decisivo, incorpore a esa subregión de América Latina. Un comercio intraindustrial más intenso entre estos dos países asiáticos y México y Centroamérica abrirá a la subregión nuevas rutas de acceso al mercado chino e indio, propiciando la incorporación de nuevas tecnologías, en lugar de competir directamente en terceros mercados. La ventaja logística de la cercanía al mercado estadounidense es una variable fundamental que debería tomarse en cuenta en la definición de las alianzas comerciales y tecnológicas pertinentes.

### **Capítulo III: La Ronda de Doha: un futuro incierto**

A una semana de concluir julio de 2006, el Director General de la OMC recomendó suspender las negociaciones que se estaban llevando a cabo, dado que los principales actores de este proceso no lograron acercar posiciones, en particular en torno a la liberalización en el sector agrícola. Esto significa que no será posible concluir la Ronda de Doha dentro de este año, situación que ha provocado gran incertidumbre respecto de los avances logrados a la fecha, varios de los cuales favorecían los intereses de los países en desarrollo. Hasta fines de agosto, la prensa muestra el juego de acusaciones cruzadas entre los principales actores, la insistencia en flexibilizar sus propuestas dependiendo de las ofertas de los demás y distintas iniciativas para reactivar el proceso,<sup>2</sup> aunque según algunos medios el plazo para lograrlo fluctuaría entre uno y tres años.

---

<sup>2</sup> Con ese fin, Brasil ha propuesto una reunión del Grupo de los 20 para los días 9 y 10 de septiembre.

Desde que la Organización Mundial del Comercio inició sus actividades en 1995, como resultado de la Ronda Uruguay, el sistema multilateral muestra tanto logros como problemas. Entre los primeros figuran su contribución a la expansión del comercio internacional, la incorporación de un amplio espectro de sectores y temas al sistema multilateral, la adopción de nuevas reglas y la facilitación de un ambiente más estable para las transacciones comerciales. Paralelamente, el comercio de productos agrícolas ha seguido siendo objeto de estrictas restricciones y distorsiones. Estas y otras razones propulsaron estas negociaciones, proceso que ha venido realizándose en los últimos cinco años e iniciado luego de casi siete años de implementación de la Ronda Uruguay.

La sexta Conferencia Ministerial, realizada en la RAE de Hong Kong en diciembre de 2005, había encauzado las negociaciones de la Ronda de Doha, la primera bajo el alero de la OMC. En la declaración adoptada por consenso se acordaba un plan de trabajo con plazos precisos,<sup>3</sup> que luego sufrió un estancamiento durante el primer semestre de 2006 (véase el cuadro 1). A pesar del intenso trabajo realizado, tres temas clave plantearon grandes dificultades, precisamente los que exigían mayores esfuerzos de tres importantes miembros del sistema: la Unión Europea en materia de aranceles aplicables a los productos agrícolas; Estados Unidos respecto de las subvenciones en el mismo sector, y el Grupo de los 20 con relación a los aranceles aplicables a los productos industriales y los servicios.

Cuadro 1

**CALENDARIO DE LOS PRINCIPALES HITOS EN LAS NEGOCIACIONES DE LA RONDA DE DOHA**

<b>1995</b>	Establecimiento de la OMC e inicio de la aplicación de los Acuerdos de la Ronda Uruguay
<b>1999</b>	Celebración de la tercera Conferencia Ministerial de la OMC en Seattle, en la que los países en desarrollo plantearon importantes demandas
<b>2001</b>	Lanzamiento de la Ronda de Doha en la cuarta Conferencia Ministerial de la OMC, cuyos debates se centrarían en el desarrollo
<b>2003</b>	Celebración de la quinta Conferencia Ministerial en Cancún, en la que se trataron temas definitivos planteados en la Ronda de Doha, sobre los que no se lograron acuerdos
<b>2004</b>	Adopción del “paquete de julio”, en el que se contemplan decisiones que orientan y reimpulsan la Ronda de Doha
<b>2005</b>	Conclusión prevista de la Ronda de Doha Celebración de la sexta Conferencia Ministerial de la OMC, en la RAE de Hong Kong (diciembre) y reactivación de la Ronda de Doha
<b>2006</b>	Conclusión de la Ronda de Doha prevista en la RAE de Hong Kong. Suspensión de las negociaciones (24 de julio)
<b>2008-2013</b>	Plazos clave previstos en la sexta Conferencia Ministerial: aplicación de los acuerdos de la Ronda de Doha y eliminación de los subsidios a las exportaciones agrícolas

De los tres pilares agrícolas se llegó a acuerdos sobre el más fácil, es decir la definición de un plazo para la eliminación de los subsidios a las exportaciones (el año 2013). Mientras que el apoyo interno al sector agrícola y el acceso a mercados eran objeto de las mayores divergencias, el nivel de ambición en estos ámbitos definía también el alcance de los restantes temas de la agenda. El nivel de ambición se refiere a la combinación de rebajas con efectos comerciales, por una parte, y un grado de

<sup>3</sup> La Autoridad de Promoción del Comercio de Estados Unidos —elemento clave para concluir las negociaciones— estará vigente hasta mediados de 2007, año en que se preveía la ratificación de los acuerdos de Doha por parte de los países miembros de la OMC.

flexibilidad que debe definirse y es aplicable a un conjunto de instrumentos relacionados con los temas señalados.

Las definiciones desarrolladas no eran pocas y se referían, entre otras cosas, a las rebajas al apoyo nacional a productos agrícolas de acuerdo a bandas; una fórmula “suiza” sobre recortes progresivos de los aranceles consolidados no agrícolas y la respuesta a varios temas técnicos a lo largo del proceso (entre otros, la conversión de los aranceles específicos en ad valorem). Otros temas que concentraron la atención fueron las disciplinas sobre subsidios a la pesca y sobre antidumping, y la modalidad de negociaciones plurilaterales sobre servicios. También se lograron nuevos avances en materia de facilitación del comercio y transparencia de los acuerdos comerciales preferenciales.

Pese a la retórica “desarrollista” contenida en la Declaración Ministerial de la sexta Conferencia, aspecto clave para involucrar a la mayoría de los países en desarrollo en el proceso de negociaciones, las recomendaciones y decisiones se centran cada vez más en los países menos adelantados, categoría en la que el único país de la región es Haití. Mientras en la Declaración se hace hincapié en las funciones de asistencia técnica y creación de capacidad (incluido el fortalecimiento del Marco Integrado), los países menos adelantados quedarán exceptuados de casi todos los nuevos compromisos de Doha y prácticamente no hay nuevas disciplinas que exijan esfuerzos de aplicación a los países en desarrollo, asunto que fue motivo de crítica en el caso de la Ronda Uruguay. Asimismo se presta relativamente más atención al Programa de trabajo sobre las pequeñas economías, que podría reportar beneficios a un mayor número de países en la región, especialmente del Caribe. En cambio, la consideración sobre trato especial y diferenciado y sobre aplicación se fue aplazando y estos temas se convirtieron en objeto de enfoques muy disímiles.

Como complemento del programa de Doha y a fin de considerar la dimensión del desarrollo como objetivo central, se decidió también fortalecer la ayuda al comercio ofrecida a los países en desarrollo, considerada uno de los avances más relevantes logrados en la sexta Conferencia. La ayuda prevista en la Declaración final se orienta a los países en desarrollo, en particular a los menos adelantados, con un enfoque útil y novedoso para el desarrollo de la capacidad de oferta y la infraestructura conexas, a fin de que puedan aplicar los acuerdos de la OMC, beneficiarse de ellos e intensificar su comercio.

Las discusiones de los miembros más influyentes de la Organización Mundial del Comercio han opacado los avances mencionados y hacen perder de vista su importancia más duradera como soporte del sistema multilateral del comercio, sistema que ofrece algunas posibilidades que no pueden concretarse en acuerdos regionales, bilaterales y otros acuerdos preferenciales. Su importancia radica en la posibilidad de desarrollar un sistema confiable basado en normas adoptadas por consenso por sus miembros; de ofrecer un plano equitativo de negociaciones entre partes muy diferentes y con ello abordar asimetrías en sus capacidades y requerimientos, y aportar un sistema sólido para enfrentar las controversias. La reciente suspensión de negociaciones provoca por tanto gran incertidumbre —hasta la fecha de cierre de este *Panorama*— sobre el rumbo que tomarán los acuerdos alcanzados o ya encaminados, varios de ellos de la mayor relevancia para los países en desarrollo, entre otros las recomendaciones sobre la ayuda al comercio.

Otra de las interrogantes que surgen del proceso es la relativa a la medida en que los resultados de esta Ronda permitirán realmente abordar los problemas y desafíos del siglo XXI, entre otros las prácticas anticompetitivas transfronterizas; el comercio electrónico y las tecnologías de la información; y las regulaciones internas y sus efectos en el comercio, incluidas las medidas relacionadas con la seguridad interna y el medio ambiente. Además, el sistema multilateral está desfasado en estas materias respecto de

las reglas bilaterales acordadas por muchos de sus propios miembros, incluidos los países en desarrollo, en otros foros internacionales.

Los países de la región han seguido participando activamente en diversos grupos de interés, sobre todo en torno a la agricultura (en los grupos Cairns, de los 20 y de los 33) y Brasil, en especial, ha asumido un papel muy protagónico en varias áreas de negociación, gracias a que encabeza el Grupo de los 20 y participa en grupos eje de este proceso, como el actual Grupo de los 6, integrado por Australia, Brasil, Estados Unidos, India, Japón y la Unión Europea. Otros temas que han concitado el interés regional son la facilitación del comercio, los mecanismos antidumping y las subvenciones a la pesca. Sin embargo, los intereses derivados de sus características y las prioridades asignadas a su inserción internacional han llevado a los países a adoptar distintas posiciones en relación con algunos temas.

Por último, como ocurrió por primera vez durante las negociaciones de la Ronda Uruguay, se ha configurado una geometría variable, que trasciende el eje Norte-Sur, en la coordinación de intereses de los actores más influyentes. El Grupo de los 6, que ha desempeñado un papel fundamental en esta fase de las negociaciones, enfrenta las demandas de representatividad y participación procedentes de los países en desarrollo. Simultáneamente, persisten las señales de diferenciación y presión sobre los países en desarrollo más grandes para que hagan mayores concesiones en la negociación. Por otra parte, surgen exigencias específicas de dar cuenta de las peculiares características de las economías pequeñas y los países menos adelantados. Todo esto pone de manifiesto la dificultad de coordinar los procesos de negociación en el marco de la OMC, integrada cada vez por más países, 149 en la actualidad, y basados en la toma de decisiones por consenso.

#### **Capítulo IV: Integración regional y convergencia de acuerdos comerciales**

Lo ocurrido en los últimos años en la región demuestra que el comercio intrarregional favorece la diversificación de las exportaciones y el funcionamiento de las pequeñas y medianas empresas (pymes), y supone un mayor valor agregado que el destinado al resto del mundo. También se comprueban avances en la adopción de normas y la creación de instituciones de integración, procesos que probablemente aparezcan como más relevantes en los casos de la Comunidad Andina (CAN) y de Centroamérica. En los últimos años destacan la creación de los programas de desarrollo social en la primera de estas y de Fondos para la Convergencia Estructural en el Mercosur, así como los esfuerzos desplegados para adoptar códigos aduaneros únicos y un Arancel Externo Común del 100%, entre otros. En Centroamérica y el Caribe se han dado procesos similares pero, debido a la urgencia de una inserción internacional competitiva, en el debate regional adquieren más relevancia las insuficiencias del proceso de integración.

En la primera mitad de los años noventa, el comercio intrarregional se liberalizó al amparo de acuerdos suscritos en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). A partir de la segunda mitad de la década de 1990, empiezan a adquirir especial importancia los acuerdos suscritos con socios comerciales extrarregionales: Canadá, Estados Unidos, Japón, la Unión Europea y ahora China y Asia. Todos ellos definen una nueva fase de la política comercial de América Latina y el Caribe, y ponen en evidencia un claro reordenamiento comercial y un gran desafío para los procesos de integración.

Existen diferencias sustantivas en cuanto al alcance de las normas y disciplinas características de cada tipo o categoría de acuerdos. Los intrarregionales suelen referirse principalmente a normas relativas a la protección del comercio, con miras a facilitar la aplicación de un cronograma de desgravación arancelaria y evitar la interferencia de barreras no arancelarias a los flujos comerciales. Sin embargo, estos acuerdos no ofrecen una cobertura amplia en el caso de otro tipo de normas que, por no estar

plenamente armonizadas, se convierten también en barreras no arancelarias, como ocurre con las normas sanitarias y fitosanitarias y las normas técnicas. En disciplinas no comerciales pero relacionadas con el comercio (servicios, inversiones, compras gubernamentales, propiedad intelectual), la cobertura de los acuerdos intrarregionales es definitivamente deficitaria en comparación con los acuerdos extrarregionales.

La heterogénea cobertura de los compromisos relativos a disciplinas comerciales también se observa en los acuerdos intrarregionales. Mientras los acuerdos de uniones aduaneras en América del Sur y los acuerdos bilaterales derivados de estas tienen un amplio alcance en lo que respecta a las medidas de protección del comercio y la solución de controversias, no ocurre lo mismo con las medidas sanitarias y fitosanitarias y las normas técnicas. En contraste, todos los tratados de libre comercio firmados por Chile y México, entre ellos y con países de Centroamérica, ofrecen una cobertura más amplia de estas áreas.

Se ha producido una asimetría muy marcada entre los acuerdos bilaterales y plurilaterales dentro de la región y los suscritos con países externos a ella, especialmente con algunos del hemisferio norte. Los acuerdos extrarregionales suponen compromisos más exigentes, mecanismos más vinculantes y una mayor certidumbre jurídica que los suscritos a nivel subregional que, por lo tanto, aparecen como menos exigentes en lo que respecta a las disciplinas y normas comerciales y no comerciales.

La combinación de múltiples acuerdos comerciales bilaterales, plurilaterales y regionales en América Latina y el Caribe podría estar dando origen a una serie de discriminaciones entre los países y subgrupos regionales, dada la variedad de disposiciones con respecto a cobertura, trato y grados de profundidad de los compromisos que implican las diversas disciplinas y normas incluidas en los acuerdos. En caso de que no se adopten urgentemente medidas de convergencia entre acuerdos de distinta naturaleza, primará la desviación del comercio y aumentará el costo de transacción para el comercio intrarregional.

Hay cuatro tipos de problemas que es necesario abordar: i) cuestiones operativas, entre otras reglas y procedimientos aduaneros y de tránsito y almacenamiento de mercaderías, respecto de las cuales el desconocimiento de los trámites o su confusión se traduce en barreras encubiertas al comercio; ii) normas y disciplinas formalizadas en distintos acuerdos e incluidas en algunos de ellos pero no en todos (entre otros, sobre inversiones, servicios y propiedad intelectual), y que presentan distintos grados de profundidad y cobertura en comparación con los acuerdos extrarregionales o suponen un trato distinto de temas similares (trato nacional) o idénticos (modelos de negociación o de compromisos); iii) institucionalidad de los acuerdos; iv) discriminaciones entre socios comerciales (trato menos favorable), como resultado de las diferencias normativas y de profundidad de la liberalización existente entre los acuerdos intrarregionales y extrarregionales.

La convergencia responde a diversos estímulos, y puede llevarse a cabo mediante distintas modalidades que deberían ser examinadas según los tópicos pertinentes. Para ello es necesario mantener un enfoque flexible que estimule soluciones creativas.

La integración regional es necesaria y urgente. A las razones tradicionales que avalan la integración se agregan exigencias derivadas de la actual fase de globalización, como la necesidad de alianzas internacionales estratégicas en los planos de la producción, la logística, la comercialización, la inversión y la tecnología. Las exigencias de competitividad e innovación tecnológica se acrecientan, en tanto el salto competitivo de China, India y otras naciones de Asia redefine drásticamente el mapa mundial de intercambios y ventajas comparativas. La existencia de mercados ampliados, la certidumbre jurídica y la convergencia en normas y disciplinas, sumados a avances en infraestructura, energía y conectividad, son hoy exigencias para crecer con equidad.

Reconociendo las diferencias de tamaño y orientaciones comerciales, es necesario preservar los logros de los procesos de integración, mediante el estímulo de la convergencia en torno a temas comerciales y no comerciales. Por cierto, los integrantes de todo acuerdo de integración deben preguntarse sobre sus aportes al crecimiento y a la competitividad, aunque la actual coyuntura hace aconsejable dar prioridad a la cooperación regional en lugar de las negociaciones comerciales.

La actual integración debiera concentrarse en el desarrollo de espacios comunes que estimulen la convergencia de políticas sobre energía e infraestructura, en primer lugar, y luego en materia de medio ambiente, turismo, conectividad, TIC, comercio electrónico y prácticas regulatorias, entre otras cosas. Gracias a que estas actividades de cooperación regional permiten reestablecer la confianza mutua, además de facilitar el desarrollo de la competitividad, en el futuro pueden contribuir a tender puentes entre los distintos acuerdos comerciales intrarregionales, sobre la base de la definición de un núcleo básico de obligaciones comunes e itinerarios flexibles, particularmente para las economías de menor tamaño relativo, y con programas especiales de infraestructura, facilitación del comercio y conectividad, que incluyan la dimensión de trato especial y diferenciado.

También parece necesario avanzar gradualmente en la construcción de puentes institucionales entre los acuerdos de integración, sin abandonar sus principales objetivos, como el desarrollo de un mercado ampliado, la libre movilidad de bienes y factores, la coordinación macroeconómica, la adopción de mecanismos de solución de diferencias efectivamente vinculantes, el trato adecuado de las asimetrías, la creación de fondos estructurales, la coordinación sobre políticas sociales y la adopción de iniciativas audaces en materia de energía e infraestructura.

En todo caso, lo más urgente es reestablecer un clima de diálogo que evite exclusiones y descalificaciones, aceptando en esta etapa la diversidad de intereses nacionales y de estrategias comerciales y dando prioridad al respeto de los mecanismos existentes y, a partir de ellos, detectar las áreas e instrumentos que permitan avanzar primero en el fortalecimiento de la cooperación regional y luego de mecanismos de convergencia comercial e integracionista.

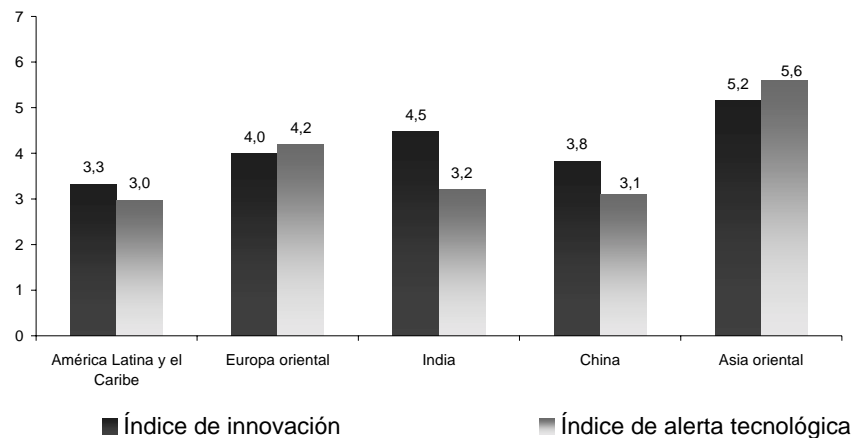
Para lograr estos objetivos es fundamental que el proceso de integración sea adecuado, es decir que permita respetar las diferencias, cuidar las formas, contemplar flexibilidades, entender los intereses de cada país y la diversidad de realidades económicas y comerciales, dar fundamental importancia a los consensos y trabajar de preferencia en áreas en las que estos sean más significativos, teniendo en cuenta la vigencia del esfuerzo de integración y la necesidad de adecuarlo a las exigencias del mundo actual.

## **Capítulo V: Competitividad, innovación tecnológica y recursos naturales: las experiencias de Australia y Nueva Zelanda**

Los indicadores de competitividad de la región demuestran que, si bien en los últimos años América Latina ha logrado un fuerte dinamismo exportador y un mejor acceso a los mercados de destino, estos avances siguen siendo limitados. Las reformas económicas, la liberalización de los mercados, los acuerdos comerciales y la mayor estabilidad macroeconómica han permitido recuperar, a partir de mediados de los años noventa, parte de la participación perdida en el mercado mundial, pero aún queda mucho por lograr. Este lento avance en el campo de la competitividad fue acompañado de limitado

progreso en materia de innovación, pese a lo cual los indicadores pertinentes son similares a los promedios de otras regiones o países en desarrollo, como India y China (véase el gráfico 3).<sup>4</sup>

Gráfico 3  
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ÍNDICES<sup>a</sup> DE INNOVACIÓN Y DE ALERTA TECNOLÓGICA EN COMPARACIÓN CON OTRAS REGIONES EN DESARROLLO, 2005**



**Fuente:** Foro Económico Mundial, *Global Competitiveness Report 2005-2006*, Nueva York, Oxford University Press, 2006.

<sup>a</sup> Los índices abarcan valores de cero a siete. Los cercanos a cero indican una mayor debilidad, en tanto que valores elevados dan cuenta de una fortaleza.

En este capítulo se analizan las estrategias de competitividad e inserción internacional de Australia y Nueva Zelanda, que presentan una estructura productiva similar a la de varios países de América Latina y registran exportaciones per cápita cinco a seis veces superiores a las de la región, un alto ingreso por habitante y un crecimiento estable. La innovación se ha transformado en un eje central de su estrategia de desarrollo y de su inserción internacional. Por consiguiente, el conocimiento de lo ocurrido en estos casos puede ser de mucha utilidad para la región, sobre todo en una etapa en que varias de sus economías disfrutaban de una significativa bonanza en los términos del intercambio y en que se debate cuál es el mejor uso que se puede dar a los recursos transitorios que esta supone.

En Australia y Nueva Zelanda, la estrategia de competitividad e innovación es analizada e impulsada desde la cúpula del gobierno. Los programas no solo cuentan con una gran cantidad de recursos, asignados mediante donaciones, subsidios a la investigación y desarrollo, rebajas tributarias, subvenciones a las nuevas empresas y a la comercialización internacional, entre otras cosas; también responden a metas y objetivos precisos, y a indicadores que permiten la evaluación de los resultados.

<sup>4</sup> Los índices de innovación y de alerta tecnológica forman parte del índice de crecimiento de la competitividad. El primero recoge aquellos aspectos que tienen que ver con la capacidad y gestión de la innovación, disponibilidad de científicos e ingenieros, protección de la propiedad intelectual, así como el grado de colaboración entre el sector académico y las empresas. El segundo mide el grado de incorporación de las TIC en la producción y el funcionamiento del gobierno, y el desarrollo de la infraestructura tecnológica.

Las autoridades de ambos países reconocen que, sin una colaboración estrecha entre el empresariado, el sector público y los científicos, se dificulta enormemente la concreción de las políticas. Por ello, se concibe al sistema nacional de innovación como una red compleja de relaciones e interdependencias y no como un conjunto atomizado de organismos y actores. La empresa es un actor protagónico, pero las instituciones académicas también desempeñan un papel fundamental, por su capacidad de crear conocimientos y transferirlos a las empresas. El Estado realiza un gran esfuerzo para establecer vínculos entre científicos de distintas universidades, centros de investigación independientes y las empresas, con el propósito de crear relaciones de confianza y de ofrecer incentivos a la colaboración.

Estos países tienen políticas focalizadas en las que se da prioridad a la innovación en las empresas procesadoras de recursos naturales, pero también en industrias nuevas, especialmente de biotecnología y tecnología de la información y de las comunicaciones. Esto no es casual, sino que responde a los requerimientos y demandas de las más diversas actividades, y responde a necesidades de carácter transversal. La biotecnología es la base del nuevo conocimiento, agrega gran parte del valor a los recursos naturales y permite la comercialización de nuevos productos de la agroindustria, el sector forestal, la acuicultura y la minería. La tecnología de la información, por su parte, es fundamental para los sistemas integrados de gestión, entre otras cosas por contribuir al manejo de bases de información, vitales para la innovación.

En suma, en este capítulo del *Panorama* se sostiene que los siguientes aspectos de los procesos vividos en Australia y Nueva Zelandia pueden ser relevantes para orientar el debate latinoamericano sobre competitividad e innovación tecnológica:

- el proceso de innovación es un objetivo esencial de las políticas que impulsan la productividad, la competitividad y sostenibilidad económica;
- este proceso se vincula sistemáticamente a las políticas de competitividad impulsadas por los ministerios sectoriales;
- se realiza un esfuerzo en torno a la articulación de la empresa y el sector académico, lo que se refleja en la creación de diferentes organizaciones y el establecimiento de su institucionalidad;
- esta institucionalidad le asegura el acceso a la modernización tecnológica y a la innovación a las pymes, por adecuarse a sus características;
- los sistemas de innovación de Australia y Nueva Zelandia incluyen programas y fondos orientados a satisfacer las diversas necesidades de las empresas, a lo largo de toda la cadena de la innovación: investigación y desarrollo, inicio de nuevos negocios, comercialización de los productos, tecnologías y servicios e incentivos a la integración a redes internacionales;
- los fondos destinados a las empresas representan una proporción cada vez más importante del gasto en innovación de todo el sistema; se otorga especial importancia al apoyo a la comercialización de las innovaciones, y
- el financiamiento público de los programas se asegura a mediano plazo, para evitar que se suspendan por cambios de gobierno o factores coyunturales.

Si bien la forma en que se estructuran estos modelos de innovación responde a la historia de estos países, su cultura y sus propios procesos de crecimiento, los aspectos mencionados son esenciales para el fortalecimiento del sistema nacional de innovación en cualquier país. Esto significa que, con las adecuaciones institucionales pertinentes, las medidas adoptadas por ellos pueden ser fuente de inspiración para las respectivas políticas regionales.

## **Capítulo VI: Gripe aviar y fiebre aftosa: impactos y espacios para la cooperación regional**

Las enfermedades transfronterizas representan uno de los principales desafíos para el comercio mundial de carnes y para la estabilidad de las exportaciones agropecuarias de América Latina, región en la que se encuentran importantes exportadores mundiales de carne de pollo y de vacuno. La gripe aviar, la fiebre aftosa y la enfermedad de las “vacas locas” han influido notablemente en la orientación de los flujos de comercio de carnes en los últimos años a través de la desviación hacia países no infectados.

La gripe aviar no tiene precedentes en cuanto a su capacidad de difusión geográfica, su dimensión humana y su posible y considerable impacto social y económico, incluidas muertes, cuantiosos gastos médicos, y pérdida de días de trabajo y de rendimiento laboral. El brote actual, que empezó en el sudeste de Asia oriental, ya se extiende a varios continentes y amenaza llegar al continente americano, en el que todavía no se ha registrado el virus de alta patogenicidad, H5N1. Solamente en Asia, la región más afectada por esta enfermedad, las pérdidas económicas del sector avícola se estiman en aproximadamente 10.000 millones de dólares.<sup>5</sup> A consecuencia de esta enfermedad, las exportaciones asiáticas de pollo se redujeron sustancialmente en 2004. Las mayores pérdidas se han registrado en Tailandia y China, países cuyo volumen de exportaciones avícolas disminuyó en ese año un 63% y un 35%, respectivamente.

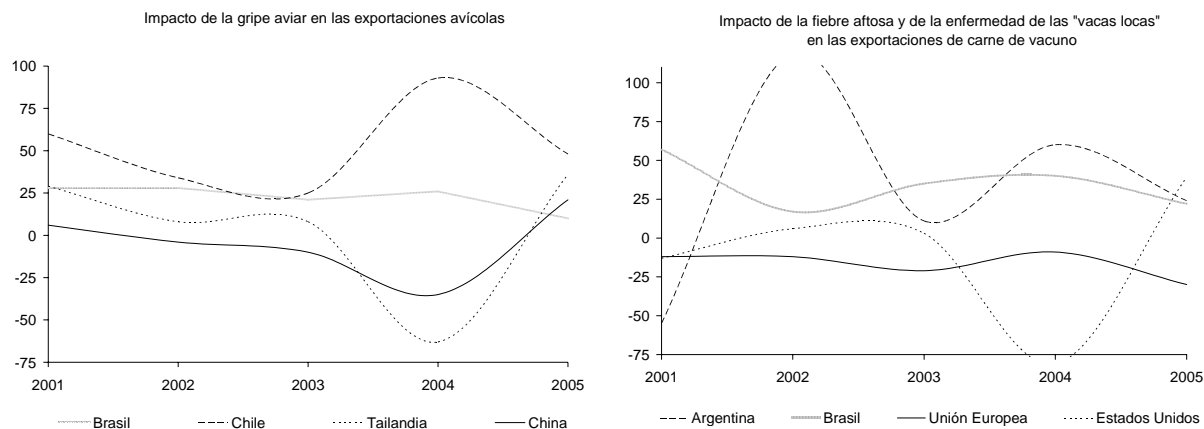
En el período de intensificación de los brotes en Asia se observó, por una parte, una disminución gradual de las exportaciones avícolas de los principales exportadores asiáticos y, por otra, un gran aumento de las exportaciones provenientes de América del Sur, región aún no infectada por el virus H5N1. En 2004, el volumen de las exportaciones de América del Sur registró un incremento del 28%, proceso en el que destacan los casos de Chile (93%) y Brasil (26%) (véase el gráfico 4). Antes de la propagación de la enfermedad en Asia, en 2001, el mercado japonés, uno de los principales consumidores avícolas en el mundo, llegó a importar de China y Tailandia el 70% de los productos avícolas comprados en el exterior, porcentaje que se redujo al 49% en 2004, lo que representa una disminución de 609.000 a 360.000 toneladas métricas.<sup>6</sup> En el mismo período, la participación brasileña en el mercado japonés aumentó del 15% al 44%, de 131.000 a 328.000 toneladas métricas. En los mismos años, las exportaciones brasileñas a Arabia Saudita aumentaron de 257.000 a 334.000 toneladas métricas y las de China disminuyeron de 40.000 a 5.000 toneladas. Gracias a las medidas de control adoptadas por los gobiernos, China y Tailandia se recuperaron en parte de la pérdida sufrida el año 2005, cuando registraron una tasa de crecimiento del 21% y el 36% (véase el gráfico 4).

---

<sup>5</sup> Valores y números observados hasta abril de 2006.

<sup>6</sup> Esto se debió principalmente al descenso de las importaciones de procedencia china, de 367.000 en 2001 a 288.000 toneladas métricas en 2003 a 199.000 en 2004 (FAO, *Meat Market Assessment and Statistics*, junio de 2006).

Gráfico 4  
**REPERCUSIONES DE LA GRIPE AVIAR Y LA FIEBRE AFTOSA EN EL COMERCIO REGIONAL DE CARNES, 2001-2005**  
*(Tasa de aumento del volumen, en porcentajes)*



**Fuente:** Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), *Meat Market Assessment and Statistics*, junio de 2006.

**Nota:** Hasta el año 2003 los cálculos se refieren a los 15 países que integraban la Unión Europea; las estimaciones para 2004 y las proyecciones para 2005 corresponden a la actual estructura de la Unión Europea, integrada por 25 países.

La incertidumbre sobre la propagación de la enfermedad provoca un temor generalizado que afecta a todos los mercados, no solo a los que son víctimas de la enfermedad, ya sea por el descenso del consumo mundial de productos avícolas como por la imposición de restricciones sanitarias. En Europa la reducción del consumo de estos productos oscila entre un 70% en Italia a un 20% en Francia. A ello se suma el recrudescimiento de las restricciones sanitarias, hecho que contribuye a dificultar el ingreso en los mercados consumidores y limita la expansión de las exportaciones de los principales exportadores avícolas regionales. Concretamente, el aumento del volumen de las exportaciones de Brasil, que había ascendido al 26% en 2004, fue de apenas un 10% en 2005 (véase el gráfico 4).

Por otra parte, los casos de enfermedad de las “vacas locas” detectados en Canadá, Estados Unidos y varios países europeos contribuyeron a desviar las importaciones mundiales de carne de vacuno. Esta enfermedad ha provocado una disminución de las exportaciones estadounidenses y europeas, que ha afectado sobre todo a Estados Unidos, tras un caso detectado en diciembre de 2003 en el estado de Washington, que se tradujo en una drástica disminución del volumen de exportaciones del país, de un 82% en 2004 (véase el gráfico 4). Aunque los países latinoamericanos han aumentado su participación en el mercado internacional de carne de vacuno a causa de esta enfermedad, la presencia de otra enfermedad transfronteriza en América del Sur, la fiebre aftosa, les impide beneficiarse en mayor medida de este espacio dejado por los países del norte.

La fiebre aftosa representa la mayor amenaza a la estabilidad del comercio cárnico regional y es considerada uno de los principales problemas sanitarios que afectan la ganadería de América del Sur. Esta enfermedad ha contribuido a una redistribución de las cuotas de mercado en la región y ha afectado considerablemente a Brasil, país que enfrenta embargos comerciales de varios mercados importadores y que corría el riesgo de perder su posición de mayor exportador mundial de carne de vacuno. Esto se debe

a los brotes de aftosa observados en los estados de Paraná y Mato Grosso do Sul en 2005. Otro país muy perjudicado por esta enfermedad ha sido Argentina, segundo mayor exportador regional. Durante el año 2001 se detectaron varios brotes de la enfermedad en territorio argentino, lo que provocó una disminución del 55% del volumen de exportaciones. Tras la aplicación de un riguroso programa de control, el gobierno argentino logró el reconocimiento oficial de la mejora de la condición sanitaria de algunas regiones, lo que le permitió recuperar el nivel de exportaciones en 2002. Sin embargo, esta recuperación fue nuevamente interrumpida por un nuevo brote detectado al año siguiente. En 2006 se prevé una nueva disminución de las exportaciones, producto de los brotes de aftosa ocurridos en febrero de este año en la provincia de Corrientes.

Las enfermedades transfronterizas han provocado una interrupción del crecimiento de las exportaciones pecuarias y reorientado las corrientes de comercio de carnes en estos últimos años. A largo plazo, se espera que las importaciones mundiales provengan en su mayor parte de los países que no han sido afectados por estas enfermedades y que logren superar las restricciones sanitarias de los mercados consumidores, que son cada vez más estrictas. Para conservar el acceso a los principales mercados, la industria tendrá que reestructurarse y adoptar medidas de bioseguridad que respondan a patrones sanitarios internacionales cada vez más rigurosos. En caso de que no se desarrollen programas públicos que den apoyo para el fortalecimiento de la competitividad, los pequeños y medianos productores serán los más afectados, dado que no podrán afrontar el costo que supone adecuarse a las nuevas exigencias sanitarias del mercado mundial.

La normalización de las exportaciones y la ampliación y recuperación de importantes mercados internacionales depende de una ágil y eficaz colaboración entre los sectores público y privado, similar a la establecida en el sudoeste de Asia y en Argentina en 2002. Ya se han comenzado a ejecutar planes regionales de control y prevención de la gripe aviar y la fiebre aftosa, pero su eficacia depende absolutamente de la concentración de esfuerzos en la cooperación intersectorial, sobre todo entre el sector salud y el sector agrícola, y el desarrollo de actividades coordinadas entre los países. También se debe asegurar que los socios comerciales apliquen el principio de la regionalización, dado que la normativa pertinente ha garantizado el flujo de las exportaciones pecuarias latinoamericanas, pese a la reticencia de aplicarla por parte de algunos países.

En este ámbito, es urgente que se tomen medidas de prevención, dado que el restablecimiento del comercio es un proceso lento, debido a los embargos comerciales internacionales impuestos a los países y a la difícil recuperación de la confianza de los mercados consumidores. Urge asimismo la consolidación de planes y programas coordinados en el ámbito regional, con fundamento en los conocimientos científicos más avanzados y en la experiencia de los organismos internacionales sobre control de estas enfermedades. Para hacer frente a las amenazas que plantean las enfermedades, es imprescindible dar prioridad política a un planteamiento que cuente con el respaldo de los sectores de la agricultura, la sanidad animal, la salud humana y las finanzas, junto con la ayuda técnica y financiera de los organismos internacionales y de los países desarrollados. Hay un espacio privilegiado para la cooperación regional en el fortalecimiento conjunto de los servicios de vigilancia, prevención y control, así como en el desarrollo progresivo de un sistema armonizado de normas sanitarias que garantice una protección equilibrada en la región y que sea compatible con la situación de cada país.

