

BCC

ISSN 1560-795X

REVISTA DEL BANCO CENTRAL DE CUBA
PUBLICACIÓN TRIMESTRAL JULIO-SEPTIEMBRE 2001 AÑO 4 NO. 3

SUMARIO

ANÁLISIS

[Lo que se esconde detrás del ALCA](#)

Por: Mercedes García Armenteros

[Trascendencia del ALCA para América Latina](#)

Por: Manuel Castro Formento

[América Latina y su regreso a los mercados internacionales de capitales en los 90' ¿Mito ó Realidad?](#)

Por: Marlén Sánchez Gutiérrez

[Situación actual de Argentina y sus perspectivas](#)

Por: Guillermo Gil Gómez

MUNDO FINANCIERO

[Patente de curso financiera bajo la égida neoliberal](#)

Por: Ángela Rodríguez Morejón

[La reserva federal de EE.UU se prepara para lo peor](#)

Por: Santiago E. Díaz Paz

ACONTECER

[Fideicomiso, eficaz instrumento para el cumplimiento de obligaciones](#)

Por: Maria Isabel Morales Córdova

TÉCNICA BANCARIA

[Generalidades sobre la investigación de mercado](#)

Por: Laura Menéndez Campos y Zoe Rodríguez Águila

JURÍDICA

[Regulan pagos a particulares](#)

A cargo de : Maria Isabel Morales Córdova

CÍBE

Las opiniones expuestas en los artículos de esta revista son exclusiva responsabilidad de los especialistas que los firman. El Banco Central de Cuba no se identifica necesariamente con el criterio de los autores.

Comité Editorial: Sergio Placencia, Gustavo Roca, Julio Fernández De Cossío, Esteban Martell, Nuadis Planas, Ana Mari Nieto, Julio Guerrero, Adolfo Cossío, Jorge Barrera, Jorge Fernández, Mercedes García y Mario Hernández.

Editora: [Maria Isabel Morales Córdova](#)

Coordinadores de la Revista: Guillermo Sirvent Morales (BPA), Lourdes Martínez (BANDEC), Ariel Rodríguez (NB), Elizabeth Castro (BNC)

Corrección de estilo: Carmen Alling García

Diseño Impreso: Rolando Cabello Rdguez, Esther Peña Bazaín **Diseño Web:** [Sochi Valdés](#)

Publicación a cargo del Centro de Información Bancaria y Económica (CIBE).

CÍBE

CENTRO DE INFORMACIÓN BANCARIA Y ECONÓMICA

Correo Electrónico: cibe@bc.gov.cu

Teléfono: 862-8318
Fax: (537) 866-6661

[REVISTA COMPLETA EN FORMATO PDF](#)

BCC

ISSN 1560-795X

REVISTA DEL BANCO CENTRAL DE CUBA
PUBLICACIÓN TRIMESTRAL JULIO-SEPTIEMBRE 2001. AÑO 4 NO. 3



ALCA

CÍBE
CENTRO DE INFORMACIÓN BANCARIA Y ECONÓMICA



CENTRO DE INFORMACIÓN BANCARIA Y ECONÓMICA

El Banco Central de Cuba cuenta dentro de su estructura organizativa con el Centro de Información Bancaria y Económica (CIBE), cuyo objetivo fundamental es garantizar a todo el Sistema Bancario Nacional (SBN) información sobre las temáticas económicas, financieras, bancarias y otras, tanto de Cuba como del mundo.

El centro posee un variado y rico fondo

bibliográfico, noticioso y factográfico en diferentes soportes (papel, CDROM, etc.), el cual sirve de apoyo para la toma de decisiones, investigaciones y la superación técnico-profesional de los especialistas del sistema en los campos de economía, finanzas, estadísticas e informática. Este fondo, atendiendo a su contenido, puede considerarse como patrimonio de la banca cubana.

En correspondencia con los cambios operados, en los últimos años, en el sistema bancario cubano con el surgimiento de nuevas instituciones y servicios bancarios, el CIBE se encuentra enfrascado en el perfeccionamiento y la automatización de sus servicios.

SERVICIOS QUE SE OFRECEN:

- ▶ **Resumen Informativo:** Sumario diario de las noticias económico-financieras más importantes publicadas en diferentes fuentes internacionales a través de Internet, Reuter y agencias de noticias.
- ▶ **Noticias:** Noticias internacionales y síntesis de artículos fundamentalmente bancarios, económicos, políticos y financieros.
- ▶ **Información señal:** Listado bibliográfico semanal con las principales informaciones incorporadas a nuestra base de datos y fondo bibliográfico.
- ▶ **Traducciones:** Se satisfacen solicitudes de servicios de traducción e interpretación en los idiomas inglés, francés y ruso. Las traducciones en otros idiomas se garantizan mediante la contratación de especialistas del Equipo de Servicios de Traducción e Interpretación (ESTI).
- ▶ **Localización de información en bases de datos locales (CIBE, CDROM) o remotas, mediante el acceso a redes nacionales, internacionales e Internet.**
- ▶ **Préstamo y circulación de publicaciones de acuerdo con los perfiles de interés establecidos.**
- ▶ **Sala de lectura y servicios de referencias especializadas.**
- ▶ **Distribución de información de Internet a la intranet del Banco Central de Cuba (sitio web del BCC).**
- ▶ **Punto de Internet: local de acceso a Internet.**

El CIBE está responsabilizado con la edición y distribución trimestral de la Revista del Banco Central de Cuba, la cual se publica desde el año 1998. Contiene artículos de análisis financiero, bancarios y legislativos. Además, divulga los hechos más importantes acaecidos y lo más reciente de las técnicas bancarias.

Dedicamos una especial atención a la selección y adquisición de nuevas informaciones, mediante diversas vías y soportes, tratando de que éstas estén estrechamente vinculadas con los problemas y tareas que tiene ante sí un sistema bancario moderno y eficiente.

Desde 1999 el centro está responsabilizado con la administración de los sitios web del Banco Central de Cuba (intranet e Internet). Hemos priorizado la distribución de todas las informaciones y servicios en la intranet, extenderemos nuestros servicios con la conexión de ésta al resto de las redes del sistema bancario. Mientras se logra este objetivo, todas aquellas informaciones factibles de enviar por correo electrónico se distribuyen a los integrantes del SBN por esa vía.

Cómo acceder a nuestros servicios:

Si Ud. está conectado a la red del BCC puede acceder a nuestra información accediendo a nuestro sitio web: <http://olimpo/cibe>

Si por el contrario Ud. pertenece al sistema bancario, pero no tiene acceso a la red del BCC, puede solicitar información enviando un correo a: cibe@bc.gov.cu. A esta dirección le puede solicitar todos los servicios que brinda nuestro centro.

Si Ud. desea conocer semanalmente las nuevas adquisiciones incorporadas a la base de datos del centro por correo, envíe un mensaje a: biblioteca@bc.gov.cu y ponga en el asunto: ALTA, a partir de ese momento recibirá esta información de forma automática. Las solicitudes las hará a la dirección del CIBE: cibe@bc.gov.cu



**INFORMACIÓN
PERTINENTE,
OPORTUNA Y
EFICAZ**

Banco Central de Cuba
Centro de Información
Bancaria y Económica
Cuba 410 e/ Amargura y
Lamparilla,
Código postal 10100, Habana 1,
Ciudad de La Habana, Cuba
Teléfono: 62 83 18
Fax: 66 66 61
e-mail: cibe@bc.gov.cu
Sitio web: www.bc.gov.cu

SUMARIO

13 JUN 2002 2368



ANÁLISIS

- 2 LO QUE SE ESCONDE DETRÁS DEL ALCA
- 8 TRASCENDENCIA DEL ALCA PARA AMÉRICA LATINA
- 12 AMÉRICA LATINA Y SU REGRESO A LOS MERCADOS INTERNACIONALES DE CAPITALES EN LOS 90's ¿MITO O REALIDAD?
- 15 SITUACIÓN ACTUAL DE ARGENTINA Y SUS PERSPECTIVAS

MUNDO FINANCIERO

- 19 PATENTE DE CORSO FINANCIERA BAJO LA ÉGIDA NEOLIBERAL
- 22 LA RESERVA FEDERAL DE EE.UU. SE PREPARA PARA LO PEOR

ACONTECER

- 24 FIDEICOMISO. EFICAZ INSTRUMENTO PARA EL CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES

TÉCNICA BANCARIA

- 27 GENERALIDADES SOBRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

JURÍDICA

- 31 REGULAN PAGOS A PARTICULARES

BCC

REVISTA DEL BANCO
CENTRAL DE CUBA

PUBLICACIÓN TRIMESTRAL
JULIO-SEPTIEMBRE
2001. AÑO 4 No. 3

Comité Editorial: Sergio Plasencia, Gustavo Roca, Julio Fernández de Cossío, Esteban Martel, Nuadis Planas, Ana Mari Nieto, Julio Guerrero, Adolfo Cossío, Jorge Barrera, Jorge Fernández, Mercedes García, Mario Hernández. **Editora:** María Isabel Morales Córdova
Coordinadores de la revista: Guillermo Sirvent, Banco Popular de Ahorro (BPA); Lourdes Martínez, Banco de Crédito y Comercio (BANDEC); Ariel Rodríguez, Nueva Banca; Elizabeth Castro, Banco Nacional de Cuba. **Corrección de estilo:** Carmen Alling García
Diseño: Rolando Cabello Rodríguez y Esther Peña Bazain.

Publicación a cargo del Centro de Información Bancaria y Económica (CIBE)

Las opiniones expuestas en los artículos de esta revista son exclusiva responsabilidad de los especialistas que los firman. El Banco Central de Cuba no se identifica necesariamente con el criterio de los autores.

CIBE

Teléfono: 62-8318
Fax: (537) 66-6661

Impreso en Ediciones Pontón Caribe S.A.
Correo electrónico: cibe@bc.gov.cu

Lo que se esconde detrás del ALCA

Mercedes Y. García Armenteros*

El Área de Libre Comercio de las Américas, conocido como ALCA, es un proyecto de acuerdo que intenta crear un mercado único en el continente americano. El mismo, de aprobarse, estaría integrado por los 34 países miembros de la Organización de Estados Americanos (OEA).

Cuba quedó excluida del acuerdo por mandato de los EE.UU. al ser considerada "país no democrático". En el marco del ALCA, esta categoría se puede aplicar a aquellos países que no se pliegan a los intereses norteamericanos y que, como Cuba, se opongan al establecimiento del comercio desigual, por lo que el país que ostente esta clasificación quedará excluido de las negociaciones.

El ALCA persigue objetivos anexionistas; los países que lo acepten quedarán bajo el yugo de la gran potencia no sólo en el ámbito del comercio, sino también en el plano económico, financiero y político. Por tal razón, Cuba nunca formará parte de ningún acuerdo que contribuya al fortalecimiento del poderío estadounidense y que incremente la injusticia, la desigualdad y la pobreza en la región.

Cuba siempre ha estado a favor de la integración regional, pero América no necesita de un ALCA con esas características, realmente debe continuar desarrollando su empeño por lograr una integración que amplíe los mercados internos, que contribuya al desarrollo científico, técnico y tecnológico en la región, y que coadyuve a un mayor acceso de los países a los mercados internacionales.

La formación del ALCA significaría la aparición del mayor bloque comercial del mundo, con casi 800 millones de habitantes y un Producto Interno Bruto (PIB) de aproximadamente 12,0 billones de dólares estadounidenses (USD), lo que equivale al 40% del PIB mundial. Sin embargo, el área agruparía a naciones con desiguales niveles de desarrollo económico y social, en los que sobresalen países altamente industrializados como Estados Unidos y Canadá, que contrastan con otros países con serios problemas de subdesarrollo y pobreza como el caso de Haití.

El ALCA tiene su antecesor en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) iniciado en 1989 entre Estados Unidos y Canadá, extensivo a México a partir del 1.º de enero de 1994. El gobierno mexicano de aquel entonces condujo al país a realizar grandes sacrificios para entrar en el TLCAN, concediendo la eliminación de los aranceles a los productos estadounidenses, el incremento de las compras de maíz, la apertura del sector petrolero mexicano a los inversores extranjeros y la instauración de una reglamentación rigurosa en materia de seguridad laboral y de normas de protección del medio ambiente.

En la Primera Cumbre de las Américas, que tuvo lugar en Miami en diciembre de 1994, los jefes de Estado y de gobierno de los 34 países acordaron el establecimiento del ALCA,

acuerdo que pretende eliminar progresivamente las barreras arancelarias al comercio y a la inversión, y cuyas negociaciones deberán finalizar en el año 2005. Sus decisiones se encuentran en la Declaración de Principios y en el Plan de Acción de la Cumbre de Miami.

Durante la fase preparatoria del proceso para la creación del ALCA se realizaron cuatro reuniones ministeriales:

- 1ra. - Denver, Estados Unidos de América, en junio de 1995.
- 2da. - Cartagena, Colombia, en marzo de 1996.
- 3ra. - Belo Horizonte, Brasil, en mayo de 1997.
- 4ta. - San José, Costa Rica, en marzo de 1998.

Sobre la base de la Declaración de San José, en la Segunda Cumbre realizada en Santiago de Chile en 1998, se aprobó el lanzamiento oficial del gran acuerdo continental de comercio, con el objetivo de comenzar a aplicar los mecanismos de liberalización del intercambio en el año 2005, a más tardar. Los dirigentes acordaron que el proceso de negociaciones del ALCA sería transparente y tomaría en cuenta las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías de América, con el fin de facilitar la participación plena de todos los países.

En la última reunión los ministros recomendaron a los jefes de Estado y de gobierno el inicio de las negociaciones y establecieron la estructura, así como los principios y objetivos generales para guiarlas.

La quinta reunión ministerial, la primera desde que se iniciaron formalmente las negociaciones, tuvo lugar en Toronto, Canadá, en noviembre de 1999. En dicha reunión los ministros instruyeron a los grupos de negociación para preparar un borrador de texto de sus respectivos capítulos, a fin de ser presentados en la sexta reunión ministerial en Buenos Aires, en abril del 2001. En ésta última los ministros de comercio de los 34 países acordaron el calendario para crear el ALCA.

Las etapas fijadas por los ministros para el proceso de creación del ALCA abarcan hasta diciembre del año 2005. El primero de abril del 2002 deberán estar listos los métodos y procedimientos de negociación arancelaria; el calendario y la metodología para la eliminación de los subsidios a las exportaciones que afecten el comercio de productos agrícolas, para definir los productos y eliminar las barreras no aduaneras, entre otras.

El 15 de mayo del 2002 deben comenzar las rondas formales de conversaciones para alcanzar un acuerdo. Se deben fijar, además, las fechas de reducción gradual de las barreras aduaneras y el tiempo en que se tardará en liberar por completo el comercio desde Alaska hasta la Tierra del Fuego, como se propuso en 1994 en la Cumbre de Miami. En diciembre del 2005 los acuerdos deben estar ratificados por los parlamentos para que, como límite, el último día del año el ALCA comience a funcionar y sea una realidad a partir del primer día del año 2006.

La Tercera Cumbre de las Américas, que concluyó el 22 de abril del 2001 en Québec, Canadá, fijó el compromiso de los 34 presidentes de instaurar en el 2005 un bloque continental de libre comercio, y dio lugar a la firma de un acuerdo para excluir de sus reuniones a gobiernos considerados por ellos como "no democráticos".

PRINCIPIOS RECTORES DE LAS NEGOCIACIONES DEL ALCA

Entre los principios rectores de las negociaciones se incluyen:

- Las decisiones se adoptarán por consenso.
- Las negociaciones estarán regidas por el principio de transparencia.
- El ALCA será congruente con las reglas y disciplinas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y se elaborarán sobre la base de estas disciplinas cuando ello sea posible y pertinente.
- El ALCA constituirá un compromiso único (single-undertaking).
- El ALCA puede coexistir con otros acuerdos bilaterales y subregionales, y los países pueden negociar o aceptar las obligaciones derivadas del ALCA en forma individual, o como miembros de grupos de integración subregionales.
- Se prestará particular atención a las necesidades de las economías más pequeñas.

ESTRUCTURA Y ORGANIZACIÓN DE LAS NEGOCIACIONES DEL ALCA

Las negociaciones del ALCA se desarrollarán de acuerdo con una estructura establecida por sus miembros, que deberá garantizar una amplia representación geográfica de los países participantes. Esta estructura prevé la rotación de la presidencia del proceso, de la sede de las negociaciones y de los presidentes y vicepresidentes de los grupos de negociación y de los otros comités y grupos.

Presidencia de las negociaciones: será rotativa cada 18 meses, o en el momento de la conclusión de cada reunión ministerial. Se han designado sucesivamente a Canadá, Ecuador y Brasil, y los Estados Unidos en forma conjunta, como Presidentes del proceso del ALCA:

Los ministros responsables del área de comercio tendrán a su cargo la supervisión final de las negociaciones. Generalmente, se reúnen cada 18 meses, y desde que éstas se iniciaron, lo han hecho en el país que lleva la Presidencia del ALCA al momento de las reuniones.

Los vicepresidentes responsables del área de comercio, en su calidad de Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), tienen un papel central en la administración de las negociaciones del ALCA. El CNC orienta el trabajo de los grupos de negociación y de los otros comités y grupos, y tiene el poder de decisión sobre la estructura general del acuerdo y otros temas institucionales. El CNC, además, es responsable de asegurar la participación plena de todos los países en el proceso del ALCA, asegurar la transparencia de las negociaciones, supervisar la tarea de la Secretaría Administrativa y supervisar la identificación e implementación de medidas de facilitación de negocios. El comité se reúne tantas veces como sea necesario y, como mínimo, dos veces al año en forma rotativa en diferentes países del continente.

Existen nueve grupos de negociación del ALCA que poseen determinados mandatos de los ministros y del CNC para negociar en diferentes áreas específicas, los cuales se reúnen regularmente a lo largo del año:

Grupos de negociación:

1. Agricultura

Objetivos:

- Los objetivos del Grupo de Negociación de Acceso a Mercados deberán aplicarse al comercio de productos agrícolas. Los temas relativos a las reglas de origen, los procedimientos

aduaneros y las barreras técnicas al comercio se tratarán en este grupo.

- Asegurar que las medidas sanitarias y fitosanitarias no se apliquen de manera que constituyan un medio de discriminación arbitraria o injustificable entre países o una restricción encubierta al comercio internacional, a efecto de prevenir las prácticas comerciales proteccionistas y facilitar el comercio en el hemisferio. En forma congruente con el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC (Acuerdo MSF), dichas medidas sólo serán aplicadas para lograr el nivel adecuado de protección de la salud y vida animal y vegetal; estarán basadas en principios científicos y no se mantendrán sin suficiente evidencia científica. La negociación en esta área comprende la identificación y el desarrollo de las medidas necesarias para facilitar el comercio, siguiendo y examinando profundamente las disposiciones contenidas en el Acuerdo MSF de la OMC.

- Eliminar los subsidios a las exportaciones agrícolas que afecten el comercio en el hemisferio.

- Identificar otras prácticas que distorsionen el comercio de productos agrícolas, incluidas aquellas que tengan un efecto equivalente al de los subsidios a las exportaciones agrícolas y someterlas a una mayor disciplina.

- Los productos agrícolas cubiertos serán aquellos referidos en el Anexo 1 del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC.

- Incorporar los avances de las negociaciones multilaterales en materia de agricultura, que se sostendrán de conformidad con el Artículo 20 del Acuerdo sobre la Agricultura, así como el resultado de las revisiones del Acuerdo MSF de la OMC.

2. Compras del sector público

Objetivo general:

- Ampliar el acceso a los mercados para las compras del sector público de los países miembros del ALCA.

Objetivos específicos:

- Lograr un marco normativo que asegure la apertura y la transparencia en los procedimientos de las compras del sector público, sin que implique necesariamente el establecimiento de sistemas idénticos de compras del sector público en todos los países.

- Asegurar la no discriminación en las compras del sector público dentro de un alcance que será negociado.

- Asegurar un examen imparcial y justo para la resolución de las reclamaciones y apelaciones relativas a las compras del sector público por los proveedores, y la implementación efectiva de dichas resoluciones.

3. Inversiones

Objetivo:

- Establecer un marco jurídico justo y transparente que promueva la inversión a través de la creación de un ambiente estable y previsible que proteja al inversionista, su inversión y los flujos relacionados, sin crear obstáculos a las inversiones provenientes de fuera del hemisferio.

4. Acceso a mercados

Objetivo:

- En forma congruente con las disposiciones de la OMC, eliminar progresivamente los aranceles y las barreras no arancelarias, así como otras medidas de efecto equivalente, que restringen el comercio entre los países participantes.

5. Subsidios, antidumping y derechos compensatorios

Objetivos:

- Examinar maneras de profundizar, si correspondiera, las disciplinas existentes que figuran en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC, y lograr un mayor cumplimiento de las disposiciones de dicho Acuerdo.

- Llegar a un entendimiento común para mejorar, cuando sea posible, las reglas y procedimientos relativos a la operación y aplicación de las legislaciones sobre dumping y subvenciones, a fin de no crear obstáculos injustificados al comercio del hemisferio.

6. Solución de controversias

Objetivos:

- Establecer un mecanismo justo, transparente y eficaz para la solución de controversias entre los países integrantes del ALCA, tomando en cuenta, entre otros, el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias de la OMC.

- Diseñar medios para facilitar y fomentar el uso del arbitraje y otros medios alternativos de solución de diferencias para resolver controversias privadas en el marco del ALCA.

7. Servicios

Objetivo:

- Establecer disciplinas para liberalizar progresivamente el comercio de servicios, de modo que permita alcanzar un área hemisférica de libre comercio, en condiciones de certidumbre y transparencia.

8. Derechos de propiedad intelectual

Objetivo:

- Reducir las distorsiones del comercio hemisférico y promover y asegurar una adecuada y efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual. Se deberán tomar en cuenta los avances tecnológicos.

9. Política de competencia

Objetivo general:

- Garantizar que los beneficios del proceso de liberalización del ALCA no sean menoscabados por prácticas empresariales anticompetitivas.

Objetivos específicos:

- Avanzar hacia el establecimiento de una cobertura jurídica e institucional a nivel nacional, subregional o regional que proscriba la ejecución de prácticas empresariales.

- Desarrollar mecanismos que faciliten y promuevan el desarrollo de la política de competencia y garanticen la aplicación de las normas sobre libre competencia entre y dentro de los países del hemisferio.

Existen tres comités especiales y grupos que se encargan de temas relevantes para las negociaciones.

El *Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas* sigue la evolución de las negociaciones, evaluando las inquietudes e intereses de las economías más pequeñas y formula recomendaciones al CNC. Este grupo ha procurado identificar las necesidades de las economías más pequeñas para brindarles asistencia técnica en materia de comercio, cuando participan en las negociaciones del ALCA, y disseminar información sobre otras fuentes de asistencia técnica.

Los ministros crearon el *Comité de Representantes Gubernamentales sobre la Participación de la Sociedad Civil*, con el objetivo de recibir los puntos de vista de la sociedad civil en relación con el proceso del ALCA. El comité también fue creado para facilitar la participación de la comunidad empresarial y de grupos de trabajadores, protección del medio ambiente, académicos y otros grupos que desean presentar sus puntos de vista, de manera constructiva, sobre los temas objeto de negociación y otros temas comerciales. El ALCA es el primer proceso de negociación comercial significativo, donde se ha establecido un grupo de estas características desde el inicio de las negociaciones.

El *Comité Conjunto de Expertos del Gobierno y del Sector Privado sobre Comercio Electrónico* se creó para estudiar cómo ampliar los beneficios que se derivan del mercado de comercio electrónico en el hemisferio y cómo manejar este tema en el marco de las negociaciones.

En Toronto, Canadá, se creó un grupo de expertos ad hoc para que informara al CNC sobre la implementación de medidas de facilitación de negocios relacionados con asuntos aduaneros. Estas medidas están diseñadas para facilitar el intercambio comercial en las Américas, beneficiando a todas las partes; no necesitan aprobación legislativa y pueden ser implementadas administrativamente.

Apoyo técnico y analítico: El Comité Tripartito, integrado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Organización de los Estados Americanos (OEA) y la Comisión Econó-

mica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL), brinda apoyo técnico, analítico y financiero al proceso del ALCA. Las instituciones individualmente también brindan asistencia técnica en temas relacionados con el ALCA, especialmente a las economías más pequeñas.

Apoyo administrativo: La Secretaría Administrativa del ALCA está localizada en la misma sede de las reuniones de los grupos de negociación, apoya las negociaciones desde el punto de vista logístico y administrativo y provee servicios de traducción e interpretación de documentos. La misma es financiada por el Comité Tripartito.

Sede de las negociaciones: También es de carácter rotativo. Se han designado tres países anfitriones: Estados Unidos (Miami) desde mayo de 1998 hasta febrero del 2001; Panamá (Ciudad de Panamá) desde marzo del 2001 hasta febrero del 2003, y México (Ciudad de México) desde marzo del 2003 hasta diciembre del 2004.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y COMERCIO REGIONAL

La inversión extranjera directa (IED)

La IED es uno de los indicadores económicos más importantes en el desempeño de las economías de América Latina y el Caribe. Es la vía mediante la cual los países obtienen tecnología extranjera, mercados y capital, así como habilidades de dirección y gestión empresarial y otros métodos para integrarse al mercado internacional, con el fin de mejorar la competitividad de las empresas. Dentro del proyecto del ALCA, las inversiones ocupan un lugar importante.

El tema relativo a la inversión extranjera directa en el ámbito del ALCA tiene su origen en el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI), propuesto en el año 1995 en el seno de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), que reúne a los países desarrollados. Este acuerdo era altamente desequilibrado, y las negociaciones transcurrieron en el más absoluto secreto, a espaldas de los gobiernos, con el fin de que, una vez aprobado por los países más ricos del planeta, se impusiera al resto a través de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Las negociaciones del AMI se interrumpieron en diciembre de 1998. Este acuerdo había motivado, principalmente en los países desarrollados, un fuerte movimiento de rechazo encabezado por las organizaciones no gubernamentales que defienden el medio ambiente, la cultura nacional y los consumidores, ya que el AMI otorgaba todos los derechos a los inversionistas, a las transnacionales, a las grandes corporaciones y reducía el papel de los gobiernos.

Algunas de las cláusulas del AMI se repiten en el acuerdo del ALCA. Los Estados Unidos de América, en su avidez de expansión y lucro, tratan de eliminar las limitaciones nacionales al comercio extranjero y a la libre circulación de capitales.

En materia de inversiones, la aprobación del ALCA constituye un grave peligro para los países latinoamericanos, ya que favorece a las empresas transnacionales, fundamentalmente a las norteamericanas, deja a merced del desamparo las industrias y los intereses de las naciones, lo que puede incrementar el desempleo, la pobreza y agravar los problemas socioeconómicos existentes en el área.

En 1999, como resultado de la expansión mundial de las empresas transnacionales, los flujos mundiales de IED alcanzaron los 1,7 billones de USD, correspondiendo 0,9 billones a los flujos recibidos y 0,8 billones de USD a los emitidos. En el período 1995-1999 las entradas de IED han crecido a una tasa promedio anual del 27%, en tanto que las emitidas lo han hecho a un 22%. Ambos flujos han favorecido a los países desarrollados, que en 1999 emitieron el 91,5% de ellos y recibieron el 73,5% del total mundial, respectivamente.

Durante los últimos años la economía global se ha caracterizado por un fuerte movimiento de fusiones y adquisiciones, concentrada principalmente en países desarrollados. Los recursos destinados a dichas fusiones y adquisiciones de empresas privadas durante el período 1999-2000 fueron princi-

palmente a servicios, con una menor participación en el sector primario y más baja en el sector manufacturero. En el sector financiero se destacan las fusiones de bancos, entre ellas, las operaciones de bancos españoles (BSCH y BBVA) en Argentina, Brasil, Chile y México.

Es importante señalar que los flujos de IED emitidos por países desarrollados y por los Estados Unidos actúan como una centrifuga, pues se dirigen hacia los propios países desarrollados (fundamentalmente europeos) y hacia los Estados Unidos de América.

Las rivalidades entre los grandes centros de poder económico también se manifiestan en las IED. En 1999 el segundo país con mayor emisión de inversión extranjera directa a escala mundial fue Estados Unidos de América, con el 18,9% después de Inglaterra (24,9%). Sin embargo, esta supremacía se está viendo amenazada por la Unión Europea (UE), a la cual le correspondió el 63,7% del total de los flujos de emisión de IED¹.

La aprobación del ALCA, lógicamente, brindará beneficios a los Estados Unidos de América, a la vez que creará un serio problema a la UE. La región americana puede convertirse en un mercado cerrado para la UE, producto del papel dominante que pasarán a desempeñar los Estados Unidos, y la fuerte competencia que ello traería como consecuencia.

Del total de los flujos mundiales de IED recibidos en 1999, el continente americano concentró el 45,2%, colocándose los Estados Unidos de América como el principal receptor y emisor del continente con el 70,5% y el 77,0%, respectivamente.

La región de América es principalmente receptora de IED, por lo que los montos de emisión son muy pequeños. A éstos sólo correspondieron en 1999 el 13,9% del total emitido por la región.

Durante el período 1995-1999 los flujos de IED hacia América han reportado una tasa de crecimiento del 41,0%, sobrepasando Estados Unidos con el 47,0%. Las inversiones con destino a América Latina y el Caribe tuvieron una tasa de crecimiento del 29,0%.

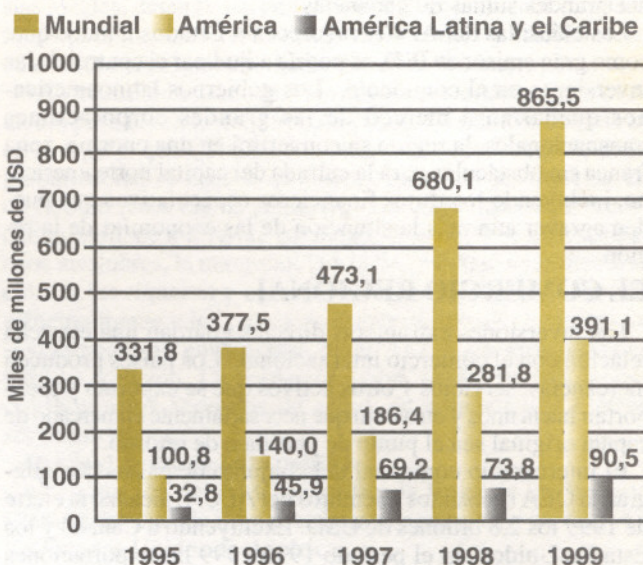
En 1999 el 52,0% de la inversión extranjera directa emitida por los Estados Unidos tuvo como principal destino el área de Europa, en tanto que hacia América se dirigió el 14,0%, fundamentalmente hacia México, Brasil, Bermudas y Panamá. Asimismo, el grueso de la IED recibida por los Estados Unidos fue de origen europeo (86,5%), principalmente de Inglaterra, y sólo el 6,0% procedió de países latinoamericanos y del Caribe, entre los cuales también se destacan México, Bermudas y Panamá².

Dentro del área de América Latina y el Caribe, en el año 2000 se destacaron como principales receptores de IED los siguientes países:

- **Brasil:** concentrados en la reestructuración de los servicios de telecomunicaciones y de generación y distribución de electricidad.

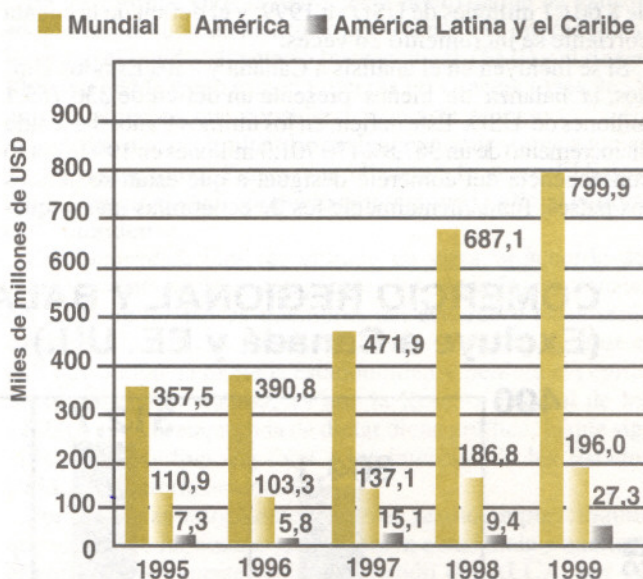
- **Argentina:** fundamentalmente por dos grandes operaciones, la adquisición de YPF en Argentina por la española Repsol, y de la empresa Endesa por Endesa Española.

ENTRADAS DE IED (Flujos)



Fuente: UNCTAD. World Investment Report, 2000.

SALIDAS DE IED (Flujos)



Fuente: UNCTAD. World Investment Report, 2000.

- **México:** inversiones en el sector manufacturero y adquisiciones en el sector financiero.

La inversión extranjera de los Estados Unidos promueve sus intereses en los países receptores, y está encaminada a convertir a los últimos en fuentes de materias primas, de mano de obra segura y barata, lo que le permite a las grandes

IED RECIBIDAS (millones de USD)

Países y regiones	1995	1996	1997	1998	1999	Tasa de crecimiento
América	100845	139981	186421	281788	391079	41,0
Estados Unidos	58772	84455	105488	186316	275533	47,0
Canadá	9257	9636	11761	21705	25061	28,0
América Latina y el Caribe	32816	45890	69172	73767	90485	29,0

Fuente: UNCTAD*. World Investment Report, 2000.

*Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo.

transnacionales competir en los mercados mundiales y obtener grandes sumas de ganancias.

Las cláusulas del ALCA favorecen a Estados Unidos que, como gran emisor de IED, se podría adjudicar el control de las inversiones en el continente. Los gobiernos latinoamericanos quedarían a merced de las grandes corporaciones transnacionales, la región se convertirá en una enorme zona franca sin obstáculos para la entrada del capital norteamericano, incluyendo los flujos financieros especulativos que pueden agravar aún más la situación de las economías de la región.

EL COMERCIO REGIONAL

Las inversiones extranjeras directas guardan una estrecha relación con el comercio internacional. Los países producen mercancías, servicios y otros activos que se exportan y reexportan hacia unos y otros, sin que necesariamente el mercado de capital original sea el punto de partida o de retorno.

El intercambio comercial del conjunto de países que integran la OEA (presuntos miembros del ALCA) alcanzó al cierre de 1999 los 2,8 billones de USD. Excluyendo a Canadá y los Estados Unidos, en el período 1990-1999 las exportaciones del resto de los países se incrementaron en un 115,2%, en tanto que las importaciones crecieron un 181%. La balanza de bienes total de estos países pasó de un superávit de 29 994,7 millones de USD, al cierre del año 1990, a un déficit de 8 601,1 millones de USD en 1999, y el déficit de la cuenta corriente se incrementó 26 veces.

Si se incluyen en el análisis a Canadá y a los Estados Unidos, la balanza de bienes presenta un déficit de 330 765,1 millones de USD. Este déficit, en los últimos 9 años ha tenido un incremento de un 367,8% (70 701,3 millones en 1990), como consecuencia del comercio desigual a que están sometidos los países, fundamentalmente los de economías más peque-

ñas, al ser el comercio un instrumento que también favorece a los países desarrollados.

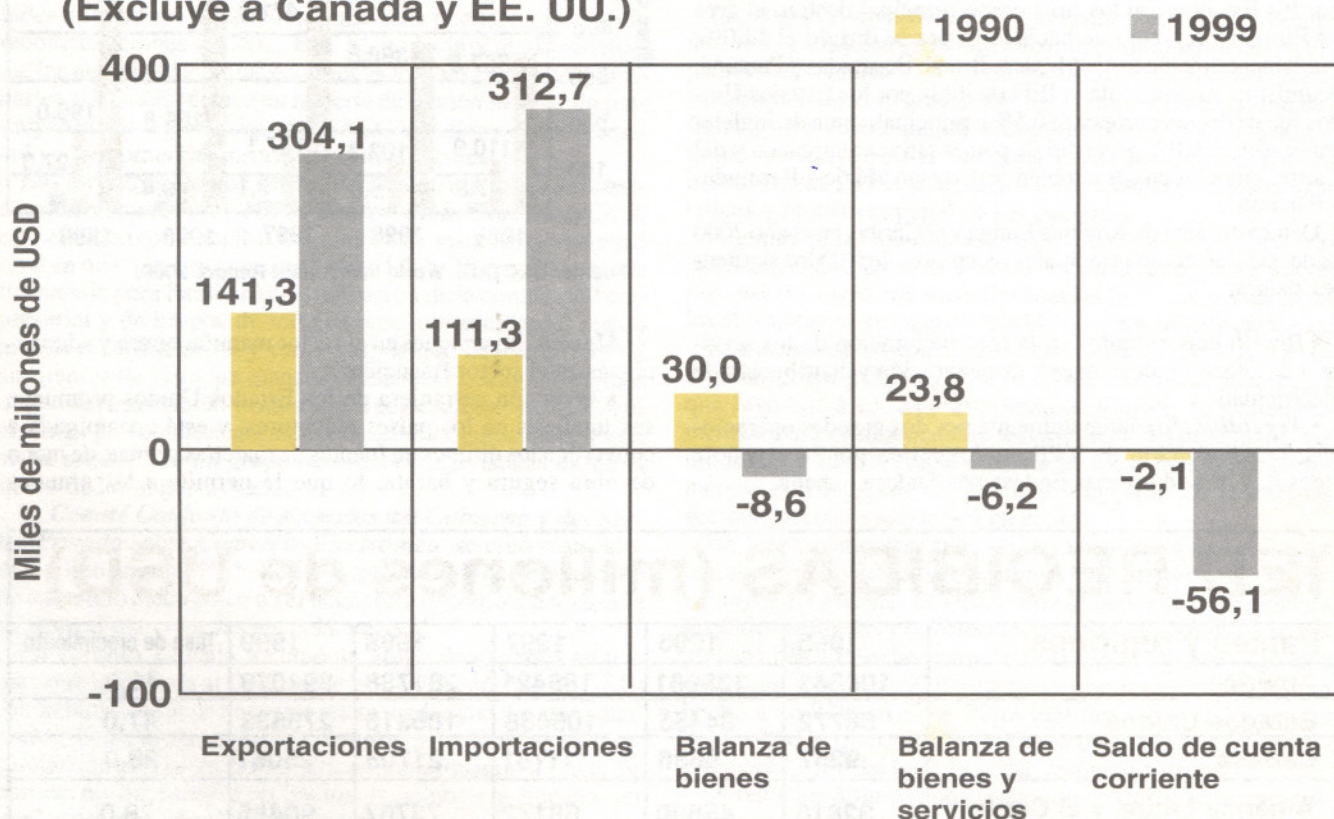
Asimismo, el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos de este grupo de naciones en 1999 alcanzó los 397 199,3 millones de USD, incrementándose en un 233,8% con respecto a 1990. Entre los principales factores que incidieron de forma positiva o negativa en el desempeño comercial de los países se destacan:

- La actividad económica mundial creció con respecto al año anterior, por lo que se registró un incremento de la demanda externa de productos en la región.
- La continuación del ciclo recesivo iniciado en los mercados mundiales de productos básicos con la crisis asiática, lo cual contrajo las exportaciones. Sólo unos pocos productos como la carne vacuna, el níquel y el petróleo incrementaron sus precios medios en 1999. El petróleo aumentó considerablemente los ingresos originados por las ventas de los exportadores del producto, así como también los desembolsos de los países importadores.
- La frágil actividad económica de la región incidió negativamente en la demanda de importaciones, que sufrieron una baja generalizada en los países con débil desempeño económico.
- La disminución de los precios del banano, café y el azúcar, que afectó a los exportadores de los productos.

Los países importadores de petróleo de la región sur vieron caer los valores unitarios de sus exportaciones y la relación real del intercambio, lo que redujo el valor de las exportaciones totales, con excepción de Brasil, Chile y Perú. Por el contrario, los países cuyo producto principal de exportación es el petróleo (Colombia, Venezuela y Ecuador) se beneficiaron con el alza del precio del hidrocarburo, al aumentar los ingresos por exportaciones y la relación real del intercambio.

COMERCIO REGIONAL Y BALANZA DE PAGOS

(Excluye a Canadá y EE. UU.)



Fuentes: Estadísticas Financieras Internacionales del FMI*, 1997.

Estadísticas Financieras Internacionales del FMI, Agosto 2000.

* Fondo Monetario Internacional.

En países como Honduras, Nicaragua y Guatemala, que sufrieron los efectos del devastador huracán "Mitch", aumentó el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos.

Con la entrada en vigor del ALCA, este comercio puede volverse cada vez más desigual e injusto, teniendo en cuenta el papel dominante que tendrán los Estados Unidos en el proceso de transnacionalización de la región -proceso en el cual las grandes empresas transnacionales han alterado la base industrial y los flujos comerciales en una gran parte del área-, donde los competidores locales quedarían eliminados, principalmente los de economías menos avanzadas.

El ALCA no es un simple acuerdo de liberalización comercial como se pretende aparentar, y su firma traería para los Estados Unidos de América muchas ventajas relativas y muy pocas para el resto de los países latinoamericanos. Este proyecto significaría:

Desde el punto de vista comercial

- La región constituiría un mercado único y abierto a la libre exportación de bienes y capitales estadounidenses, donde las grandes empresas transnacionales no pagarían impuestos e impondrían sus leyes en el mercado.

- Los EE.UU. llenarían los mercados nacionales con productos norteamericanos más baratos y de mayor calidad, dando lugar al empobrecimiento de las industrias nacionales, a la vez que constituiría un freno al establecimiento de políticas comerciales e industriales propias.

- En el ALCA las pequeñas y medianas empresas de los países miembros pueden competir "en igualdad de condiciones" con las grandes empresas y monopolios transnacionales. En la práctica lo que sucederá es que las últimas absorberán a las primeras, acelerando el proceso de quiebras de las pequeñas y medianas empresas y la destrucción de las industrias locales.

- El ALCA significaría un freno al comercio con Europa, fundamentalmente con los países de la Unión Europea, visto no sólo desde la óptica de la competencia y la rivalidad entre ambas regiones, sino también por el abaratamiento que se produciría en los costos por la transportación.

- A diferencia del acuerdo de la UE que se estableció en un marco de economías similares, en América Latina los desniveles son enormes, por lo que no se puede concretar un acuerdo equitativo, ya que las grandes empresas transnacionales y los grandes capitales eliminarían las más pequeñas. Los países pasarían a convertirse en meros suministradores de materias primas y de mano de obra cada vez más barata, en comparación con los salarios que pagan las empresas transnacionales; en creadores de bienes primarios y de grandes ganancias para el capital transnacional.

Desde la óptica financiera

- Un mayor acceso al mercado norteamericano contribuiría al incremento de las importaciones de los países latinoamericanos y a la obtención de mayores flujos de inversión extranjera directa y de capitales, lo que significaría un incremento del endeudamiento externo en el largo plazo, ante la imposibilidad de pago que tendrían las naciones dependientes.

- Disminución del riesgo país.
- Incremento de la ya millonaria deuda externa de la región, producto de la dependencia económica y financiera de los países latinoamericanos y del Caribe con respecto a los Estados Unidos y la fuga de capitales hacia bancos norteamericanos.

- La entrada de capitales de los EE.UU. supondría una disminución considerable del financiamiento por parte de los países europeos.

En el ámbito social

- La paulatina eliminación de las industrias nacionales podría aumentar el desempleo a niveles incalculables, a la vez que las grandes corporaciones transnacionales tendrían el derecho a seleccionar su personal, acogiendo a profesionales

burgueses de alta calificación o lo que quede de las burguesías locales, dejando los empleos más duros o menos remunerados para los trabajadores latinoamericanos y caribeños, lo cual sería causa también del incremento del desempleo.

- El crecimiento demográfico continúa siendo un gran obstáculo para la reducción, a largo plazo, del número de pobres en la región, que cada día aumenta como consecuencia de la globalización neoliberal que hace concentrar las riquezas en un círculo reducido de personas. Las altas tasas de mortalidad infantil, de mortalidad materna, de analfabetismo; los barrios insalubres, la marginalidad, la desigualdad en la distribución de las riquezas y otros problemas sociales que acechan principalmente a los países de menor desarrollo económico, seguramente no encontrarán en el ALCA las vías oficiales para su solución. La población pobre tendrá menos acceso que hoy a los servicios de salud, de educación y a otros servicios básicos.

Desde el punto de vista político

- La creación del ALCA significa la firma de un "acta de anexión directa" de los países latinoamericanos y caribeños a los Estados Unidos de América.

- Los Estados Unidos de América lograrían la supremacía militar en la región.

OTRAS CONSIDERACIONES

En los últimos años la teoría de la dolarización ha ganado adeptos en el seno de instituciones financieras internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) y han tomado fuerzas las concepciones de algunos gobiernos que consideran que este proceso es la vía más efectiva para eliminar los males económicos que aquejan a nuestras naciones. Países como Panamá, Ecuador, El Salvador y Guatemala han adoptado como moneda oficial el dólar estadounidense.

Con seguridad, una vez entrado en vigor el acuerdo del ALCA, comenzarán a desaparecer las monedas nacionales del resto de los países miembros del acuerdo y éstas serán sustituidas por el dólar estadounidense. Esto implica que el país que adopte la moneda estadounidense perderá el control de su política monetaria, ya que la Reserva Federal de los EE.UU. sería la encargada de dictar dicha política, lo que significa la subordinación total a los intereses de los Estados Unidos en materia monetaria.

Por todo lo anteriormente expuesto, resulta imprescindible que los países latinoamericanos tomen conciencia y analicen el peligro que representa la aprobación del ALCA, por las consecuencias que de ella se derivan. Hoy más que nunca, en el contexto de un mundo cada vez más globalizado, se hace necesario aunar esfuerzos para buscar una integración que verdaderamente contribuya a la ampliación de los mercados internos, que favorezca el intercambio justo entre países y que coadyuve a la adopción de políticas para el desarrollo económico de cada una de las naciones.

BIBLIOGRAFÍA:

1. Información recopilada, vía Internet, sobre el ALCA.
2. *World Investment Report*, UNCTAD 2000.
3. *Estadísticas Financieras Internacionales* FMI, 1997.
4. *Estadísticas Financieras Internacionales* FMI, agosto 2000.
5. *Anuario Estadístico* CEPAL, 2000.
6. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, CEPAL 2000.
7. *Survey of Current Business* de la Reserva Federal de EE.UU.

Fuentes

¹ *World Investment Report*, UNCTAD 2000.

² *Survey of Current Business* de la Reserva Federal de EE.UU.

* **Especialista de la Dirección de Estudios Económicos y Financieros del Banco Central de Cuba**

Trascendencia del ALCA para América Latina

Manuel Castro Formento*

Es importante recordar que las relaciones comerciales se tornan incompatibles cuando se establecen entre economías industrializadas, que poseen relevantes diferencias productivas y competitivas determinadas por condiciones macroeconómicas, de infraestructura y de capital humano excepcionales, y los países atrasados, que poseen como única probabilidad de autodefensa el derecho a aplicar medidas proteccionistas al mercado interno y utilizar la política cambiaria para devaluar la moneda local, en función de encarecer las importaciones y proteger la producción nacional contra las importaciones, medidas que tan sólo permitirían en forma limitada disminuir las acciones derivadas del intercambio desigual y de protección de su producción doméstica, para que no sea aniquilada o absorbida por las empresas transnacionales. Esto, por supuesto, aunque no elimina las grandes desigualdades existentes entre países ricos y pobres, al menos, mantiene viva la lucha por alcanzar el desarrollo.

Peró la posibilidad de mantener la lucha para lograr el desarrollo en los países latinoamericanos se desvanecerá, de consumarse en el año 2005, o antes, el Tratado acerca del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), por cuanto estos países no dispondrán de ningún mecanismo económico-financiero para contrarrestar las abismales diferencias de desarrollo y poder económico con que cuentan los Estados Unidos. Los 34 países aspirantes a dicha organización conformarán la mayor zona de libre comercio del mundo sin barreras comerciales, que abarcará casi 800 millones de personas, representando el 20 y 40 % del comercio y del Producto Interno Bruto (PIB) mundial, respectivamente. Pero tales porcentajes tendrán una distribución desigual; así, por ejemplo, Canadá y Estados Unidos acaparan el 78% del PIB regional, mientras los 32 países restantes absorben el otro 22%, resaltando el caso de Brasil con el 10%, lo cual da una imagen de lo desproporcionadas que serían dichas relaciones comerciales entre los diferentes países, sobre todo, cuando observamos que la renta per cápita de Estados Unidos o Canadá es aproximadamente diez veces superior a la de Nicaragua, Bolivia, Guatemala o Ecuador, y veinte veces superior a la de Haití.

Se plantea que los métodos y procedimientos de negociación para los asuntos más complejos deben concluirse en abril del 2002. Con el ALCA los Estados Unidos se proponen recuperar en América del Sur el terreno perdido en manos de la Unión Europea y, por otro lado, eliminar cualquier intento de integración económica regional que ponga en peligro su dominio económico y la dolarización total de estos países, factor esencial para consolidar el instrumento neocolonial de explotación y su poder hegemónico en la región.

Consideramos oportuno realizar una breve síntesis acer-

ca de los principales postulados formulados en la Declaración Final de la Tercera Cumbre de las Américas, con el propósito de tener una visión general acerca de cómo se intenta fundamentar y, más que persuadir, engañar a la opinión pública y a los pueblos de esta región, creando falsas expectativas de bienestar e igualdad social que, como mostraremos posteriormente, no podrán concretar. A continuación relacionamos las afirmaciones siguientes:¹

- Fortalecer la democracia representativa, promover una eficiente gestión de gobierno, proteger los derechos humanos y las libertades fundamentales del hombre, asegurar el acceso equitativo a la justicia y garantizar su administración oportuna e imparcial. Plantean como objetivo crear mayor prosperidad e incrementar las oportunidades económicas y, al mismo tiempo, fomentar la justicia social y desarrollar el potencial humano. Declaran estar en condiciones de crear un orden internacional más justo y democrático, con el fin de darle una respuesta a la diferencia de tamaño y de niveles de desarrollo social, económico e institucional de los países de la región. A la vez, se pronuncian por reforzar la lucha contra la corrupción, reconociendo que la misma menoscaba los valores democráticos básicos, atentan contra la estabilidad política y el crecimiento económico y, por ende, amenazan los intereses vitales de la región.

- Declaran que "las economías abiertas y libres, el acceso a los mercados, el flujo sostenido de las inversiones, la formación de capitales, la estabilidad financiera, políticas públicas adecuadas, el acceso a la tecnología y el desarrollo y capacitación de los recursos humanos, son claves para reducir la pobreza y la iniquidad, elevar los niveles de vida y promover el desarrollo sostenible". En consecuencia, se proponen trabajar con todos los sectores de la sociedad civil y los organismos internacionales para asegurar que las actividades económicas contribuyan al desarrollo sostenible de toda la sociedad.

- Ratifican el acuerdo para el establecimiento de un área de libre comercio de las Américas bajo los principios de que el libre comercio, sin subsidios ni prácticas desleales, acompañados de flujos crecientes de inversión productiva y de una mayor integración económica, favorecerá la prosperidad regional, permitiendo elevar los niveles de vida, mejorar las condiciones laborales de los pueblos de las Américas y proteger mejor el medio ambiente. Declaran mantener transparencia y una comunicación creciente y sostenida con la sociedad civil. Las negociaciones del acuerdo ALCA desean concluir las a más tardar en enero 2005 para lograr su puesta en práctica lo antes posible, pero con fecha tope diciembre 2005. Se enfatiza en que el acuerdo deberá ser equilibrado, comprensivo y congruente con las reglas y disciplinas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y constituirá un compromiso único.

Además, significa que el diseño del acuerdo tenga en cuenta las diferencias en tamaño y niveles de desarrollo de las economías participantes.

- Los gobiernos se comprometen a fortalecer la protección del medio ambiente y el uso sostenible de los recursos naturales, con el fin de asegurar el equilibrio entre el desarrollo económico y social y la protección del medio ambiente, dada su interdependencia y refuerzo mutuo. El objetivo final será alcanzar el desarrollo sostenible en toda la región. Asimismo, plantean hacer cumplir los "Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo y su Seguimiento", adoptados por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en 1998, con el propósito de avanzar en el compromiso de crear mayores oportunidades de empleo, incrementar la capacidad de los trabajadores y mejorar las condiciones laborales, así como discutir y resolver los aspectos de la globalización relacionada con el empleo y el trabajo. También se comprometen a fomentar iniciativas para promover energías renovables y a profundizar en la integración energética, mejorando los marcos regulatorios y su aplicación, así como promover los principios del desarrollo sostenible.

- Aceptan el principio de que la democracia y el desarrollo económico y social son interdependientes y se refuerzan mutuamente como factores esenciales para combatir la pobreza y la desigualdad. A tal efecto, se proponen alcanzar los objetivos internacionales de desarrollo, especialmente la reducción en un 50% para el año 2015 de la proporción de personas que viven en condiciones de pobreza extrema. Asimismo, se prevé impulsar programas para mejorar la agricultura y la vida rural, así como promover la agroindustria como una contribución importante a la reducción de la pobreza y el fomento del desarrollo integral. Otro compromiso vital para los países pobres fue elaborar políticas para aumentar la capacidad de prevenir, mitigar y atender las consecuencias de los desastres naturales. Además, acordaron estudiar medidas que viabilicen el acceso oportuno a recursos financieros para atender las necesidades más apremiantes.

- Se comprometen a asegurar a los migrantes un tratamiento digno y humano, con protección legal adecuada, defensa de los derechos humanos y condiciones de trabajo seguras y saludables. Además, se proponen fortalecer los mecanismos de cooperación hemisférica para solucionar las legítimas necesidades de los migrantes y, en consecuencia, adoptar medidas eficaces para evitar el tráfico de seres humanos.

- Acuerdan políticas tendentes a mejorar el acceso a una educación de calidad, a promover la educación de los valores cívicos, invertir más en el sistema educativo, hacer uso de las tecnologías de la información y de las comunicaciones. Se destaca que la salud y el acceso equitativo a la atención médica, a los servicios de salud y a medicinas a costos accesibles, son vitales para el desarrollo humano y el logro de los objetivos económicos, políticos y sociales propuestos.

- Establecen el compromiso de erradicar todas las formas de discriminación, incluido el racismo, la xenofobia y otras formas conexas de intolerancia en nuestras sociedades, así como de promover la equidad de género y lograr la plena participación de todos los individuos en la vida política, económica, social y cultural de nuestros países.

- Asimismo, se comprometen a incluir en la Declaración de la Cumbre de las Américas y en su Plan de Acción todos los acuerdos y conclusiones acerca de los derechos de los pueblos indígenas, que se adopten en sus diferentes foros internacionales, con el fin de proteger sus derechos y libertades esenciales. Por último, reconocen que el respeto y la valoración de la diversidad cultural constituyen una fuente de gran riqueza social y, por ende, deben ser un factor de cohesión que fortalezca el tejido social e impulse el desarrollo de las sociedades de nuestras na-



En realidad, los acuerdos desiguales sólo privarían a la región de los recursos e instrumentos necesarios para fomentar el desarrollo.

ciones.

- Finalmente, establecen que la responsabilidad principal en la coordinación e instrumentación del Plan de Acción aprobado es de los gobiernos participantes, aseverándose que las cumbres de las Américas existen para servir a la gente, comprometiéndose una vez más a aplicar soluciones eficaces, prácticas y solidarias para resolver los problemas que enfrenta la sociedad en esta región, con el firme propósito de dejar a las generaciones futuras un hemisferio democrático y próspero, más justo y generoso, un hemisferio donde nadie sea relegado.

No se puede negar que tanto la Declaración Final, como el documento de trabajo anexo elaborado por los participantes en la Cumbre de las Américas en Quebec, expresan afirmaciones loables, que reflejan una aparente sensibilidad frente a los cruciales e impostergables problemas, hasta ahora sin solución para los países latinoamericanos. Sin embargo, si analizamos cada una de sus proyecciones, es fácil observar que todas ellas adolecen del mismo mal que han llevado intrínsecas todas las anteriores fórmulas elaboradas para dar solución al desarrollo y progreso de estas naciones. Es decir, en ninguna de las declaraciones de principios antes señaladas se dice cuáles serán las medidas concretas de carácter económico y financiero que adoptarán los países ricos para contribuir antes del 2005 a elevar el nivel de desarrollo económico-social de los países pobres, con el fin de hacer viable una verdadera integración comercial, donde reine la equidad en el intercambio comercial y dicho acuerdo resulte realmente mutuamente ventajoso.

Surge así la interrogante de si existe alguna probabilidad de que los participantes en la Cumbre de las Américas cumplan con las complejas tareas y los nobles e imprescindibles propósitos aprobados en su Declaración Final (Quebec, 22/4/01), cuando la experiencia histórica nos dice que los países industrializados y, en particular, los Estados Unidos, siempre han impuesto en las negociaciones con

los países atrasados las condiciones que sólo favorecen el poder económico de sus transnacionales y, por otro lado, se conocen los resultados desfavorables que dicho tratado muestra con México, a pesar de ser éste un país grande y con alto potencial en recursos energéticos y minerales. Además, posee un nivel de desarrollo industrial muy superior a la mayoría del resto de los países de la región que, dicho sea de paso, ya se ven seriamente amenazados de ser totalmente absorbidos por la producción industrial del norte, al igual que la producción agrícola. Esta situación ya se refleja negativamente con la disminución de los ritmos de crecimiento del PIB e incrementos de los niveles de pobreza y, sin lugar a dudas, terminará estancando o anulando el desarrollo económico y social de este país en el mediano plazo. En síntesis, la experiencia vivida no es halagüeña para los países latinoamericanos.

Deseamos destacar que Estados Unidos, bajo el pretexto de proteger y ampliar la libertad de comercio, plantea eliminar el papel del Estado en la economía, en particular, no intervenir en la protección ambiental, social, en la regulación del movimiento de los capitales, aunque afecte el desarrollo nacional. Al mismo tiempo, otorga plenos poderes a las transnacionales para actuar libremente e intenta implantar un régimen económico a dos velocidades, es decir, por un lado, continuará subvencionando su agricultura y, a la vez, impone barreras no tarifarias a los productos competitivos de otros países, obligando al resto de las naciones a someterse a las normas impuestas por la OMC, pero con la particularidad de que sus leyes no son válidas para Washington. Además, se dispone a mantener el monopolio sobre la biodiversidad de la región, mediante el control de las patentes relacionadas con los recursos fitogenéticos y las tecnologías de punta. De igual forma, pretende destruir el papel que ejerce el Estado sobre la enseñanza, la investigación y el desarrollo, con el objetivo de mantener el dominio absoluto en estas esferas.

En general, tratan de despojar a los Estados de los recursos e instrumentos fundamentales para el desarrollo de cada país, sometiéndolos a un acuerdo desigual, donde América Latina entrega sus riquezas y, mediante el mecanismo de exigir constantes y crecientes pagos de enormes sumas de dinero por concepto de deuda, los Estados Unidos logran obtener ingresos fabulosos que son empleados para acentuar el grado de explotación y saqueo de los recursos de los países pobres, apropiándose de ellos en nombre del desarrollo de estas naciones. Y como si todo esto fuera poco, el pertenecer al área de libre comercio, le impide a los países miembros elegir y formalizar una relación entre ellos del tipo Mercosur u otros bloques, como es el caso de la Unión Europea, anulando de esta forma el camino a una integración parcial o total latinoamericana, situación que le permitiría a estos países negociar en mejores condiciones frente al hegemonismo de Estados Unidos. De ahí que el futuro del ALCA esté condenado de antemano a un rotundo fracaso, salvo que algunos gobiernos entreguistas decidan, a espaldas de sus respectivos pueblos, entregar a Washington la soberanía económica y política de sus países.

El Área de Libre Comercio de las Américas en el año 2005 abarcará 34 países; de ellos, 26 son pequeñas naciones que, de lograrse tal acuerdo, se verán con serias dificultades para defender sus intereses nacionales, por cuanto:

1ro. Estamos persuadidos de que los Estados Unidos y Canadá no tienen la más remota intención de ceder parte de sus excedentes de capital y tecnología de punta para contribuir al desarrollo de los países pequeños y atrasa-



La renta per cápita de Estados Unidos es 20 veces superior a la de Haití. ¿Borraría el ALCA esa abismal diferencia?

dos de este hemisferio. Tampoco aceptarán eliminar el intercambio desigual en el comercio internacional, aun cuando este aspecto constituye el punto más neurálgico de indispensable negociación y solución para buscar cierta equidad en la integración, lo cual exige que ésta sea primero económica y, luego, comercial. Si estas condicionantes se eluden, tales relaciones comerciales, por mucho que las adornen con la retórica de que contribuirán al desarrollo y elevación del nivel de vida de los países pobres, ineludiblemente terminarán siendo absorbidas por las poderosas empresas productoras y comercializadoras del norte industrializado.

2do. El capital y las empresas transnacionales norteamericanas se encargarían de eliminar del mercado local, no sólo las empresas de producción industrial, de servicios y agrícolas, incluyendo la producción de los pequeños agricultores, sino también una parte mayoritaria de la alta burguesía nacional, e imposibilitarían programar el desarrollo económico y social interno en función de las necesidades de la población. Es decir, Latinoamérica continuaría desempeñando su antiguo papel colonial de suministradora de materias primas y mano de obra barata. En consecuencia, la desocupación y la pobreza crecerían cada vez a ritmos superiores. Sus economías se convertirían en una desproporcionada zona franca, con reducidos impuestos que arruinarían los ingresos destinados a la acumulación del presupuesto central e implicarían una reducción sustancial del presupuesto de gastos asignados a los servicios sociales, creando una precaria situación económico-financiera imposible de resolver por los gobiernos. Todo esto abonaría el camino para justificar la sustitución incondicional de la moneda doméstica por el dólar.

Vale resaltar que en la Declaración Final y documentos de trabajos anexos no aparece ningún compromiso de los países desarrollados acerca de cómo resolverán los problemas del subdesarrollo y del intercambio desigual en su más amplia concepción. Por consiguiente, los principios de la racionalidad económica nos plantean que si no garantizamos los recursos para el desarrollo e igualdad de condiciones en las relaciones del intercambio comercial, se desvanecerá cualquier fórmula que intente elevar la cultura, la educación, la salud, la justicia social, la equidad distributiva, el bienestar de toda la sociedad y, por ende, será imposible acabar con la creciente pobreza en los países del tercer mundo. La reiterada declaración de democracia y libertad económica seguirá siendo una falacia, con la que pretenden encubrir su tradicional objetivo de explotación, saqueo de las riquezas nacionales y anexión total a sus poderosas economías.

3ro. Los juicios anteriores adquieren mayor realismo,

cuando observamos cómo los Estados Unidos y Canadá rechazan en el foro de Quebec la propuesta del Presidente de México, dirigida a tomar como ejemplo la experiencia europea, en el sentido de adoptar criterios de convergencia para medir los avances de los países atrasados, crear un fondo de cohesión social para ayudar a las economías más pobres y destinar una parte de los gastos de defensa en dicha ayuda. El Presidente de Brasil también dejó estampadas serias preocupaciones, cuando manifestó que si el ALCA significa un paso para dar acceso a los mercados más dinámicos, si proporciona reglas compartidas sobre antidumping, si reduce las barreras no arancelarias, si previene la distorsión proteccionista de las buenas normas sanitarias, si reduce las desigualdades derivadas de la Ronda de Uruguay, especialmente en materia agrícola, entonces será "bienvenido"; de lo contrario, "será irrelevante o, en la peor de las hipótesis, indeseable", y enfatizó que la protección de la propiedad intelectual no debe hacerse a costa de los enfermos con SIDA, y los estándares de protección medioambiental deben mantenerse bajo los principios del Protocolo de Kioto. Por tanto, descartamos cualquier tipo de integración que sobrepase los marcos del libre mercado, que sólo beneficiaría a los países industrializados.

4to. En estos momentos, el principal desafío está en las esferas de los que dominan el capital internacional, la tecnología y los movimientos de concentración cada vez mayor de la propiedad empresarial. En su proyección el ALCA significará tan sólo una transferencia de poder del gobierno a las fuerzas irracionales del mercado, con un evidente perdedor, los países subdesarrollados. Por tanto, descartamos la probabilidad de una integración económica bajo los principios de la Unión Económica Europea. El ALCA

está darle plena facultades a la OMC para que mantenga en orden los principios del libre comercio. Pero, paradójicamente, esa organización estará representada por unos 150 países, dotada de un tribunal de arbitraje y amplios poderes para actuar en forma unilateral y regional, con el mandato de adoptar sanciones contra los infractores de reglas y normativas generalmente impuestas por los países industrializados para favorecer la mundialización de la economía y, con ello, el capital transnacional, dejando a los países atrasados sin ninguna posibilidad de defender su derecho al desarrollo económico sustentable libremente, a luchar por la supervivencia económica y preservación de las riquezas nacionales, así como a participar en condiciones de igualdad de las ventajas que les brinda el progreso científico-técnico.

6to. En el actual mundo globalizado las empresas transnacionales poseen el poder exclusivo de dominar las relaciones de mercado, lo cual les permite seleccionar el lugar donde se instalarán, atendiendo al grado de racionalidad existente, favorable a sus intereses respecto al sistema fiscal, a las tasas de cambio, disponibilidad de mano de obra calificada y barata, adecuada infraestructura, materias primas disponibles, etc. En esta coyuntura las barreras tarifarias ocupan un lugar secundario, en particular, cuando se trata de la toma de decisiones orientadas a definir los destinos de los capitales, las inversiones y el comercio. De ahí que el acuerdo ALCA tan sólo busque liberar el comercio para explotar sin ningún tipo de ataduras las economías nacionales y, en consecuencia, estar en una posición favorable para imponer las condiciones de su preferencia en el mercado.

En realidad, la incertidumbre en los posibles beneficios es tan grande, que ha llevado a Brasil a pronunciarse por continuar reforzando el Mercosur, porque teme que el ALCA diluya su peso en la región, a costa de un mayor protagonismo de los Estados Unidos y sus industrias en la misma. Por estas razones, los sindicatos y otras organizaciones sociales progresistas están ofreciendo una fuerte oposición, sin precedentes en la historia de las manifestaciones públicas, por la emancipación económica de nuestra región.

En esta compleja situación los gobiernos latinoamericanos están a punto de contraer una trascendental responsabilidad con sus respectivos pueblos, al firmar acuerdos inconsistentes, sin garantías para impulsar el desarrollo y eliminar el intercambio desigual, arrastrados por presiones políticas y falsos compromisos, que están muy lejos de cumplirse. En consecuencia, implicará una entre-

ga incondicional de sus respectivas economías al capital transnacional, lo cual conducirá a una creciente depauperación de la economía interna y dependencia total externa y, por tanto, debilitará el poder de los Estados nacionales hasta su desaparición, si antes no tienen lugar explosiones sociales de incalculables consecuencias.

BIBLIOGRAFÍA

¹ Tercera Cumbre de las Américas. Declaración de la ciudad de Quebec, 22 .04. 2001. P. 1-5.

Fotos tomadas de la revista Correo de la UNESCO

* Profesor Titular de la Facultad de Economía de la Universidad de La Habana



La Declaración final de la Cumbre de las Américas no precisa cuáles medidas económicas y financieras deben adoptar los países ricos para ayudar a los pobres.

alcanzará tan solo la condición de una organización comercial, con la característica de llevar implícito dismantlar las medidas de protección nacional y la generalización de la dolarización incondicional de estas economías que, a diferencia de la Unión Monetaria Europea, no tendrá en cuenta los asuntos sociales claves para los países atrasados, tales como igualdad de oportunidades, distribución equitativa de los ingresos, mayor calidad en la democracia, protección del medio ambiente, etc. Es decir, no habrá política de armonización entre países ricos y pobres con el objetivo primordial de ir eliminando las grandes diferencias en el desarrollo económico existente; no se establecerán principios para que prevalezca un mínimo de valores comunes, si tenemos en cuenta la permanente influencia de la diversidad de culturas, la diferenciación en el grado de subdesarrollo económico-cultural de las naciones participantes, etc.

5to. No podemos soslayar que entre los acuerdos ALCA

América Latina y su regreso a los mercados internacionales de capitales en los 90's:

¿MITO O REALIDAD?

Marlén Sánchez Gutiérrez*

Durante el último decenio se ha venido imponiendo en las economías de los países subdesarrollados toda una serie de tendencias de los mercados financieros que han incidido de manera muy particular en el desempeño económico de América Latina.

¿Hasta qué punto la mayor participación de los países subdesarrollados en los mercados internacionales de capitales significa una mayor integración a la economía mundial? ¿Qué tan cuestionable puede ser el incremento de las entradas de capital que está llegando a la región? ¿Cuáles son las contradicciones del financiamiento externo que se está recibiendo? ¿Regresa realmente América Latina a los mercados internacionales de capitales? ¿Qué está pasando con la transferencia neta de recursos y, en especial, con la transferencia neta de la deuda? ¿Sigue teniendo América Latina la misma importancia para Estados Unidos como destino de sus activos en el extranjero?

Éstas son algunas de las interrogantes que mueven el hilo conductor del presente artículo, el cual sólo constituye un acercamiento muy preliminar, y de ningún modo se propone profundizar en los problemas medulares del funcionamiento de la economía latinoamericana, sino sólo ubicar un conjunto de elementos necesarios para abrir un debate en torno a la forma en que los países subdesarrollados están siendo arrastrados por la globalización neoliberal.

LA DINÁMICA DE LOS FLUJOS FINANCIEROS HACIA LOS PAÍSES EN DESARROLLO DURANTE LOS AÑOS 90

Los países en desarrollo acumulan el 85% de la población mundial, pero sólo el 20% de la producción mundial y alrededor del 30% del comercio. Sin embargo, una tendencia muy marcada durante los 90's es que la participación de estos países en el total de flujos privados de capitales se encuentra muy por debajo del crecimiento de la producción y el comercio.

En los últimos dos decenios se han producido importantes cambios en la dirección y dinámica de los flujos financieros internacionales. Aunque los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) siguen siendo los principales receptores y fuentes de todo tipo de flujo, desde inicios de la década comenzó a observarse una tendencia de mayor participación del grupo de países en desarrollo en los mercados internacionales de capitales.

Las entradas de capitales hacia este grupo de países han aumentado considerablemente, pero también lo han hecho las salidas. El análisis de la balanza de pagos arroja que las entradas de capital fueron más que suficientes para financiar los déficits en cuenta corriente y, en consecuen-

cia, aumentaron las reservas internacionales durante todo el decenio, pero también refleja que el saldo de errores y omisiones ha descrito una tendencia negativa marcadamente creciente. Sólo en 1997 la fuga de capitales representó aproximadamente la mitad de los flujos totales de entrada.

Por tanto, no debe sobredimensionarse el incremento en la entrada de capitales porque, aunque es difícil cuantificarlo con exactitud, la cifra puede resultar muy inferior. Una buena parte de las entradas de capital de alguna manera parece estar asociada a las salidas, probablemente para evadir los impuestos. Aquí habría que considerar el fenómeno de ida y vuelta de los capitales, muy característico de algunos países, donde los residentes sacan su dinero al exterior para evadir impuestos, y luego lo regresan en forma de inversiones que están libres de impuestos. Esto, unido al auge de los centros offshore y lo que ellos significan en términos de blanqueo de dinero y de todo un conjunto de transacciones que burlan todo tipo de control, tergiversa sobremanera las estadísticas que se brindan del acceso de los países en desarrollo a los mercados internacionales de capitales.

Por otra parte, los flujos de recursos privados han pasado a ser más importantes que los oficiales. Mientras que los privados crecieron a una tasa promedio anual durante la década de un 20%, los flujos oficiales registraron un decrecimiento promedio anual de casi un 4%.

La inversión extranjera directa (IED) se ha convertido en el componente más importante, aunque no el más dinámico. Durante los 90's la misma creció a un ritmo promedio anual del 22% frente a un 30% de crecimiento de la inversión extranjera en cartera y un 6% de los flujos de deuda. Las estadísticas de IED, sin embargo, pueden tener varias lecturas y muchas de ellas contradictorias en sí misma.¹

Primero, existe una marcada concentración de estos flujos en unos pocos países. Solamente la región de Asia absorbió en 1999 más del 50% de la IED recibida por el mundo subdesarrollado, y de ésta a China corresponde una tercera parte. De hecho, en 1997 (año de mayor participación de los países en desarrollo en los flujos globales de IED) más del 72% del total de los flujos anuales de IED se concentra en diez economías receptoras².

Segundo, importante papel de las fusiones y adquisiciones³ como elemento dinamizador de la IED. Mientras que a comienzos del decenio éstas representaban alrededor del 50% de la IED, en 1999 dicha cifra era ya superior al 83%⁴.

Aunque no es posible determinar con exactitud la participación de las fusiones y adquisiciones en los flujos totales de IED, ya que las mismas pueden financiarse internamente con recursos locales o vía mercado internacional de capitales, y contablemente esa distinción es irrelevante para

la balanza de pagos, en definitiva lo que interesa destacar es que las fusiones y adquisiciones, al igual que la privatización, representan sólo un cambio en la propiedad del activo, pero no necesariamente representan una adición en el stock de capital. Lamentablemente, el llamado campo verde de la IED tiende a reducirse en él, y van ganando espacio formas de subsidio implícitas en la IED como son las privatizaciones, las fusiones y adquisiciones, los swaps de deuda por acciones, entre otros.

Tercero, una buena parte de esa inversión extranjera directa no se está dirigiendo al sector de la economía real, sino más bien a la esfera de los servicios, básicamente servicios financieros.

Cuarto, ha venido aumentando la participación de los flujos de inversión extranjera directa en el financiamiento a la formación bruta de capital. Dicho coeficiente pasó de 8,3% en 1994 a 11,5% en 1998, para el caso de los países en desarrollo. Esto indica el grado de transnacionalización de estas economías, que resulta mucho mayor si se considera el análisis por regiones y países.⁵

EL RETORNO DE AMÉRICA LATINA A LOS MERCADOS INTERNACIONALES DE CAPITALES: UNA CUESTIÓN DE MATICES

La región latinoamericana ha regresado paulatinamente a los mercados financieros, entre otras razones, porque las reformas y la estabilidad macroeconómica mejoraron significativamente la percepción de los inversionistas extranjeros respecto a la región. Incluso, a partir de 1997 logra recuperar su lugar de punta como principal zona receptora de flujos, posición que le había cedido a Asia prácticamente desde 1982 en que se desata la crisis de la deuda.

Flujos netos de recursos hacia América Latina y el Caribe (miles de millones de dólares estadounidenses)

Tipos de flujo	1980	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Flujos Totales	2,9	21,8	30,5	34,6	65,6	60,2	74,4	90,3	116	137	116,5	102,4
IED	6,1	8,2	12,5	14,4	13,4	27,5	28,7	38,01	61,6	69,3	90,4	76,2
Inversión en cartera	0	1,1	6,2	8,2	27,2	13,2	7,6	13,9	9,9	1,7	3,9	9,9
Flujos de deuda	23,2	10,1	7,6	9,3	22,2	16,9	34,7	35,1	41,8	62,7	19,3	13,3
Donaciones	0,6	2,3	4,2	2,6	2,9	2,9	3,3	3,2	2,6	3,2	2,9	3,1

Fuente: Banco Mundial. Global Development Finance. 1998,1999,2000 y 2001.

El actual flujo hacia América Latina tiene características muy peculiares.

Primero, el volumen de las corrientes privadas, al igual que sucede para el conjunto de países subdesarrollados, supera el de las corrientes oficiales. Éstas últimas decrecieron en más del 20% como promedio anual entre 1993 y 1999, mientras que los flujos privados crecieron en casi un 11%.

Segundo, se da un cambio sustancial de fuentes bancarias por fuentes no bancarias y básicamente en la forma de IED e inversión en cartera. Los flujos de deuda, que durante 1980 eran el tipo de flujo más dinámico, prácticamente quedan desplazados por la IED que creció entre 1990 y el 2000 en un 29%, y por la inversión en cartera que lo hizo en un 25%. Además, habría que tener en cuenta el importante papel que vienen jugando las fusiones y adquisiciones⁶ como elemento dinamizador de la IED también para los países de la región. Las mismas representan como promedio

el 40% de la IED recibida por América Latina y el Caribe, y sólo en 1998 dicha relación fue de casi el 87%.

Tercero, importante cambio de prestatarios, en su mayoría soberanos, durante los 70's y los 80's, por prestatarios privados. Mientras que la deuda pública y públicamente garantizada de América Latina creció sólo en un 2% entre 1990 y el 2000, la privada no garantizada lo hizo en un 26%.

Cuarto, comienza a utilizarse una amplia gama de instrumentos financieros, como resultado del cambio en el patrón de financiamiento a escala internacional.

Quinto, los principales receptores de estos flujos son aquellos países que han logrado administrar mejor su endeudamiento y han retomado la senda del crecimiento económico. En el 2000 solamente Brasil, México y Argentina fueron responsables del 97% del superávit en la cuenta de capital y financiera de la región, incluidos los errores y omisiones, y del 70% de la IED recibida por toda la región.⁷

Sexto, el contexto macroeconómico hoy es más favorable que durante los años 80's; hay un control riguroso de variables monetarias y fiscales y, en consecuencia, menor inflación, menores déficits fiscales y crecimiento económico estable.

Séptimo, prevalecen altos diferenciales de tasas de interés domésticas y externas.

Octavo, pese a que la contribución del financiamiento externo neto a la inversión interna bruta ha aumentado considerablemente durante el decenio, pasando de menos del 1% en 1990 a 22% en 1998, en 1999 comienza a disminuir nuevamente. Esto indica que una buena parte del ahorro externo se dirige más a financiar consumo que inversión.⁸

La transnacionalización de América Latina y el Caribe ha aumentado considerablemente durante el transcurso de la década. Así, mientras que la IED representaba en 1988 algo más del 5% de la formación bruta de capital, en 1998 esta relación era de casi un 17%. Aquí habrían que destacar casos extremos como los de Chile y Venezuela con más de un 25%, y el de Bolivia con casi un 50% como promedio en la segunda mitad de la década.⁹

En resumen, la concentración de los flujos de capitales en unos pocos países, por un lado, y el comportamiento de las transferencias netas de recursos al exterior, por el otro, cuestionan un poco el tan comentado "regreso de América Latina" a los mercados internacionales de capitales en la década anterior. Las corrientes de capital privado han estado dirigidas principalmente a países de ingreso medio, al tiempo que se han estancado prácticamente hacia países de bajos ingresos.

Indiscutiblemente, los mercados siguen siendo muy rigurosos, selectivos y exigentes en discriminar a los prestatarios, según su prestigio y credibilidad. Es una realidad que no todos han logrado recuperarse, ni administrar su endeudamiento por igual. Además, con sólo excluir a unos pocos países, el panorama regional cambia totalmente y este elemento no es nada despreciable.

Finalmente, algunas consideraciones en materia de **deuda externa**. La deuda externa de la región creció durante toda la década a una tasa promedio anual del 5,6%. En el 2000, después de 11 años consecutivos de crecimiento sostenido de la deuda, la misma disminuye marginalmente. Desde luego, si se excluye a Brasil y a México de este total, la deuda de América Latina, en efecto, crece y en algo más del 1%.¹⁰

El servicio de la deuda durante este decenio, al igual que en los 70's, está creciendo más rápido que la deuda misma, 14% como promedio anual entre 1990-2000 frente a un 5,6% de crecimiento de la deuda. América Latina pagó

solamente por concepto de servicio de la deuda en este período algo más de un millón de millones de dólares y debe todavía casi 800 000 millones, de modo que se ha creado un círculo vicioso, donde mientras más se paga, más se debe.¹¹

Indiscutiblemente, con el mayor acceso de las principales economías de la región a los mercados internacionales de capitales, retorna nuevamente el fantasma de la deuda. En los 90's aparece un nuevo endeudamiento (más de 300 mil millones de dólares), que pudiera resultar muy peligroso para las economías del área; prácticamente es colocar sobre una carga ya pesada (la «deuda vieja»), una más pesada aún, dado que la que se está concertando es mucho más difícil de reestructurar por su propia naturaleza.

LAS RELACIONES FINANCIERAS AMÉRICA LATINA-ESTADOS UNIDOS

A propósito del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), resulta oportuno hacer algunas reflexiones sobre la dimensión financiera de las relaciones económicas entre EE.UU. y América Latina y el Caribe en la década anterior, ya que en algunos de los análisis que se han venido realizando se destaca la idea de que el proyecto ALCA está diseñado básicamente en función de los intereses de los inversionistas norteamericanos y, por lo tanto, se explica el peso decisivo que las consideraciones respecto a normas de inversión tienen en el proceso negociador hacia una supuesta integración hemisférica.

Primero, el flujo total de activos privados norteamericanos hacia América Latina creció a un ritmo superior al que experimentaron las salidas totales de activos norteamericanos hacia el exterior. Mientras que éstas últimas crecieron a una tasa promedio anual entre 1995-2000 del 10%, los activos totales hacia Latinoamérica crecieron en más del 16% en igual período. Esto indica que, en efecto, la región tiene importancia para Estados Unidos como receptora de sus activos en el extranjero.

Segundo, América Latina fue destino fundamental y zona clave para la rentabilidad de inversiones de capital norteamericano en forma de inversión en cartera. Así, mientras que este tipo de corriente prácticamente se estancó en la segunda mitad de la década del 90, la que se dirigió hacia la región creció en algo más de un 31%. Esto significa que lo que está llegando a América Latina es fundamentalmente capital de corto plazo, especulativo y, por consiguiente, altamente volátil, lo que pone a los países de la región en una situación extremadamente vulnerable a los shocks externos.

Tercero, los préstamos bancarios y no bancarios procedentes de EE.UU. crecieron en casi un 16% entre 1995-2000. Sin embargo, los mismos han ido dirigidos en más de un 85% a los centros offshore del Caribe. Por tanto, si éstos se excluyen, realmente los préstamos crecen a una tasa promedio del 11%. Además, se estima que alrededor del 30% de la deuda externa nueva, contratada por la región en ese período, fue con instituciones y bancos norteamericanos. Dicha cifra no es despreciable, sobre todo, si se considera el contexto de contracción del financiamiento externo, en el cual ha estado inmersa la región después de la crisis de la deuda y los episodios más recientes de volatilidad experimentados como resultado de la crisis financiera internacional. No obstante, desde este punto de vista, América Latina ha perdido importancia para Estados Unidos, en comparación con décadas anteriores.

Cuarto, los flujos de IED destinados a América Latina crecieron en menos de la mitad de lo que lo hicieron los flujos totales. Definitivamente, las cifras arrojan que durante la segunda mitad de la década la región ha venido perdiendo importancia relativa como receptora de IED norteamericana; la participación de América Latina en los flujos totales de IED de EE.UU. disminuyó de casi un 24% en 1994 a un 11% en el 2000.

Esto se explica, por un lado, por el deterioro económico y financiero de las principales economías receptoras de IED norteamericanas, Brasil y México, que acumulan casi la mitad de los flujos totales de IED hacia Latinoamérica, y, por otro, hay que tener en cuenta el mayor interés que Europa está poniendo en la región.¹²

No obstante, desde el punto de vista del stock, el análisis es un tanto diferente; la región representa alrededor de la quinta parte del total de la IED norteamericana en el exterior. Este dato no es nada irrelevante, sobre todo, si se considera el nivel de desarrollo relativo de la región versus otras áreas geográficas, sólo que no debe perderse de vista que prácticamente Brasil y México concentran los flujos totales de IED provenientes de EE.UU.

Además, habría que considerar la importancia que tiene EE.UU. como fuente de destino de los activos latinoamericanos en el exterior; la IED latinoamericana en Norteamérica en términos del stock gira alrededor del 4,5%, lo cual indica que definitivamente existe un problema de asimetría, de falta de coincidencia entre las prioridades de los países de América Latina y el Caribe y las de los Estados Unidos.

CONSIDERACIONES FINALES

- Es cierto que los países en desarrollo se han integrado más a la economía mundial durante los 90's, pero en materia financiera ésta ha sido muy selectiva y sobre bases frágiles. La volatilidad que caracteriza hoy a los mercados financieros, hace que el acceso de los países subdesarrollados a los mismos sea en extremo vulnerable. Además, el grado de integración a los mercados financieros no puede ser explicado o medido sólo a partir de la consideración de los volúmenes de flujos de capital.

- El acceso de América Latina y el Caribe a los mercados de capitales en los 90's es una realidad, no un mito, pero hay que tomarlo con cautela y matizarlo. De hecho, son sólo unos pocos los que han regresado y no se ha logrado aún restablecer las relaciones normales entre los mercados financieros y los países receptores.

- La crisis de la deuda externa no ha sido superada; más bien permanece rondando el fantasma de la deuda. Una eventual crisis, no descartable del todo, pondría a la región en una situación muy vulnerable por las peculiaridades del flujo de capitales que han estado llegando hasta el momento.

- Las tendencias que prevalecen en el plano financiero de las relaciones entre EE.UU. y América Latina y el Caribe son, quizás, mucho más complejas y menos definidas que las que se observan en el plano comercial. Esto debe ser una arista especial de análisis en cualquier intento de estudio futuro sobre el proyecto ALCA.

¹ Banco Mundial. *Global Development Finance*. 2001.

² CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. 1999.

³ Se define como la adquisición de más del 10% de la participación de las acciones.

⁴ UNTACD. *World Investment Report*. 2000.

⁵ Ibid.

⁶ Se define como la adquisición de más del 10% de participación de las acciones.

⁷ CEPAL. *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*. 2000.

⁸ CEPAL. *Anuario Estadístico*. 2000.

⁹ UNTACD. *Obcit.*

¹⁰ Fuente. *Global Development Finance*. 2001.

¹¹ Ibid.

¹² Los flujos medios de IED de los Estados miembros de la Unión Europea hacia la región desde 1990, han sido un 300% mayores que durante los años 80, alcanzando un promedio de 3 500 millones de dólares anuales. Asimismo, Europa ha sido el origen de cerca del 30% de la IED total recibida por América Latina durante el decenio.

Situación actual de ARGENTINA y sus PERSPECTIVAS

Guillermo Gil Gómez*

Durante los años 80's (la llamada década perdida) la economía argentina sufrió varias crisis monetarias que entre marzo de 1989 y marzo de 1990 la llevaron a tasas de inflación del 20 000%, provocando una salida del entonces austral (hoy peso argentino) y un deterioro económico considerable.

Ante ello, el entonces presidente Carlos Menem implementó, junto al economista Domingo Cavallo, el conocido Plan de Convertibilidad, que en términos generales consistió en aplicar un tipo de cambio fijo con regla monetaria en las transacciones financieras, cambiarias y comerciales del país, donde el tipo de cambio se situó en 1x1.

En el momento de su implementación el régimen de convertibilidad dotó a la economía de cierta estabilidad monetaria, al controlar drásticamente la inflación, y propició que la misma creciera entre los años 1991 y 1994 a un 7% anual como promedio. Este crecimiento estuvo determinado, en gran medida, por el intenso programa de privatizaciones iniciado en esos años, que formaba parte del modelo económico.

No obstante, el sistema financiero no tenía la solidez necesaria como se pensaba, y en 1995, tras la crisis del Tequila, la economía argentina tuvo un considerable decrecimiento, a consecuencia del efecto contagio y de una corrida bancaria de gran envergadura.

Después de la crisis del Tequila se tomaron determinadas medidas para fortalecer el sistema financiero, entre las cuales sobresalió el establecimiento de un respaldo por 5 mil millones de dólares por parte de un grupo de bancos extranjeros, los que junto al encaje en el banco central garantizaban un respaldo bastante sólido a los bancos.

Sin embargo, durante los años 90's, fundamentalmente desde 1994, el crecimiento de Estados Unidos se refuerza y el dólar comienza a apreciarse en los mercados internacionales de divisas. Al mismo tiempo, la economía argentina, a pesar de recuperarse después de la crisis mexicana, recibe el impacto de la crisis financiera asiática y sufre directamente el golpe proveniente de la crisis rusa en agosto de 1998. A partir de ese momento la economía comienza a ir mal y cae en recesión en el segundo semestre de 1999.

Como se observa, se da una situación contradictoria entre la economía y el tipo de cambio. Por un lado, el peso argentino se aprecia considerablemente, al estar ligado al dólar y, por el otro, la economía cae en recesión. Esto golpea fuertemente el sector externo y provoca que dicha re-



De la Rúa bajo el asedio constante de la prensa. (Foto tomada de Institutional Investor)

cesión sea aún más profunda y prolongada en el tiempo.

En este punto es necesario señalar que el proceso de privatizaciones iniciado en el año 1991, que propició una alta entrada de recursos al Estado por las ventas de las empresas y bancos argentinos, se había agotado hacia el año 1998. Por esa causa, a partir de 1999 el Estado argentino no cuenta con los recursos necesarios para enfrentar la recesión y comienza una espiral de endeudamiento acelerado insostenible en los mercados internacionales, que ha culminado con este último ajuste de "déficit cero" aprobado recientemente, del cual se hablará más adelante.

Desde que comenzó la recesión en el 2^{do} semestre de 1999 el país ha pasado por momentos de gran incertidumbre, que van desde los intentos de dolarización total y sucesivas minicrisis de carácter político en el seno de la alianza gobernante, hasta los ocho duros ajustes fiscales realizados a partir de 1999, más éste último ya mencionado. Pero desde febrero de este año la situación económica del país se ha venido agravando seriamente.

Cuando Domingo Cavallo llega al poder en marzo de este año, comienza a tomar medidas dentro de la llamada "Ley de Competitividad", dirigidas a mejorar la competitividad de la economía y a aumentar los ingresos fiscales que posibilitarían ajustar el déficit fiscal que, según el régimen cambiario existente, estaba fuera de control y ponía en peligro el financiamiento externo al país.

Dentro de ellas la más controvertida fue la reforma de la Ley de Convertibilidad, con la inclusión del euro. Esta medida consistió en incluir el euro en la determinación del



El modelo económico argentino no consiguió poner fin al fantasma del desempleo y son muchos los que hacen fila para probar una nueva oportunidad. (Foto tomada de Newsweek)

tipo de cambio del peso. Esto garantizaría cierta flexibilidad del peso en relación con el dólar y, por tanto, desligarlo de la fortaleza del dólar.

El mecanismo funcionaría de forma bastante sencilla. Una vez alcanzada la paridad dólar/euro en los mercados internacionales, se pasaría a la nueva convertibilidad ampliada, y la forma de determinación del tipo de cambio peso/canasta dólar-euro es la siguiente:

- En la canasta, al llegar a la paridad dólar-euro, 1 peso será igual a 0,50 centavos de dólar + 0,50 centavos de euro. Suponiendo una devaluación del euro hasta 0,90, el valor del peso argentino sería el siguiente:

1 peso = 0,50 dólar estadounidense (usd) + el 50% de 0,90

1 peso = 0,50 dólar estadounidense (usd) + 0,45 euro

El valor del peso con respecto al dólar en ese momento será de 0,95.

O sea, el peso argentino, debido a la devaluación del euro en un 10%, se devaluaría un 5%, exactamente la mitad, debido a que el otro componente es el dólar que quedaría fijo. Es decir, el movimiento del peso argentino depende del comportamiento del euro. Las reservas estarían conformadas por las dos monedas.

En ese momento esta medida de Cavallo inició un proceso de cambios en la línea de política económica del gobierno, tendente a alejar el escenario de la dolarización total de la economía y tratar de incluir el euro en la convertibilidad para darle cierta flexibilidad al régimen cambiario del país.

Al mismo tiempo, aparentemente, dejó entrever la posibilidad de no realizar un ajuste fiscal más en la economía y resolver el problema del déficit fiscal mediante el aumento de los ingresos y la disminución de los gastos políticos, administrativos, en infraestructura, etc.

Esta actitud y las medidas de política económica que tomó entre los meses de abril y mayo, destacándose el megacanje de bonos de deuda externa, que vencían en los próximos tres años, por bonos a más largo plazo, hicieron que la confianza de los inversionistas y de los sectores económicos argentinos se recuperara considerablemente.

Sin embargo, las propias características del modelo hicieron que las cosas se complicaran. Sin política monetaria, sin la posibilidad de expandir el gasto y con el peligro de endeudarse cada vez más, la salida de la recesión se dilataba demasiado y los mercados comenzaron a presionar para que se redujera drásticamente el déficit fiscal y eliminar de esa forma la posibilidad de cesación de pagos.

En ese entorno y para tratar de darle un impulso a la economía, a mediados de junio el gobierno argentino optó por ade-

lantar la ampliación de la convertibilidad con el euro al sector externo exclusivamente. ¿Qué significó esto?

La medida introdujo a los importadores y exportadores en una flexibilización del tipo de cambio que, supuestamente, ayudaría a aumentar la competitividad de las exportaciones argentinas hacia el MERCOSUR y otras áreas geográficas.

No obstante, por un lado, el sector agrícola y de alimentos no fue beneficiado, debido a las altas barreras arancelarias que Europa mantiene en este sector y a la existencia de barreras similares en EE.UU. Por el otro, la ansiada competitividad no duró mucho, ya que durante la reciente crisis de principios de julio el real brasileño sufrió una fuerte depreciación (más del 30%) que anuló las ventajas de la citada medida.

Es necesario añadir que existe una diferencia sustancial entre este adelanto para el comercio exterior y la Ley de inclusión del euro que se aplicará cuando éste alcance la paridad con el dólar, y es que ahora la flotación del tipo de cambio es sólo para el sector externo, y el resto de las relaciones financieras de la economía continúa con el 1x1. **Pero, cuando esta ley entre en vigor, toda la economía se afectará por la flotación del tipo de cambio y, entonces, las relaciones financieras y crediticias también sufrirán los cambios en la cotización del peso.**

Durante los primeros 10 días de julio la situación financiera de Argentina empeoró. El déficit fiscal no se lograba disminuir y el gobierno argentino necesitaba una nueva financiación en los mercados internacionales.

En un viaje realizado por Europa, el ministro de economía Domingo Cavallo se encontró con la negativa de los mercados a adquirir nuevas emisiones de bonos del gobierno argentino. Esto significaba cero financiamiento para Argentina durante el segundo semestre del año, en un entorno donde se avecinaban nuevos vencimientos de letras y bonos del tesoro emitidos el pasado año por un valor de 8 mil millones de dólares.

Es en este momento cuando estalla la actual crisis, que alcanzó su punto más álgido alrededor del día 12 de julio.

El financiamiento al gobierno a través de los bancos se encareció hasta el 14% en un clima de alta incertidumbre; los depósitos en el sistema bancario comenzaron a caer drásticamente en esa semana, disminuyendo en alrededor de 1 700 MM USD y las reservas en unos 3 200 MM USD (11,83%). Es de destacar que el 25% de los depósitos son de inversores institucionales y el resto, del público. En principio, estos inversores fueron quienes sacaron parte de los depósitos de los bancos en la corrida.

Aun cuando parece pequeño el porcentaje de los depósitos en manos de estos inversionistas, las decisiones que ellos tomen son claves porque con éstas "arrastran" al resto de los depositantes.

En este tema debemos apuntar que las reservas internacionales de Argentina son altas (alrededor de 22 MM USD) y que cuentan con el respaldo suficiente para "aguantar" un golpe transitorio en los depósitos. No obstante, un nuevo elemento le ha proporcionado fragilidad al mecanismo de la convertibilidad y es el siguiente:

El respaldo de la Caja de Conversión está compuesto por las reservas internacionales y un 33% de títulos públicos nacionales a valor de mercado, con la limitante de que la adquisición de dichos títulos no puede ser superior al 10% anual.



El tema de Argentina es centro de análisis en reconocidos medios de prensa.

En términos más sencillo, sería así:

La base monetaria es equivalente a las reservas internacionales + un 33% de títulos públicos nacionales a valor de mercado.

La fragilidad está en el hecho de que ese 33% de títulos públicos ha disminuido su valor, a causa de la caída de los valores del Estado en los mercados internacionales. Esto está limitando seriamente la posibilidad de financiamiento al sector financiero y el posible otorgamiento de redescuentos.

Ante la actual crisis, la respuesta del gobierno fue el anuncio del plan de "déficit cero" de Domingo Cavallo, que es un objetivo del gobierno para equilibrar el llamado déficit primario (sin intereses), y no es más que obligar al Estado a gastar sólo lo que ingresa. Para ello se anunció un plan de ajuste fiscal (el noveno en dos años) que fue duramente discutido y aprobado por el congreso.

Este plan de ajuste fiscal se sostiene sobre tres pilares fundamentales: la elevación del impuesto al valor agregado (IVA) y su conformación no según la facturación, sino el cobro; la implementación del impuesto a la ganancia, y una reducción del 13% de los salarios de los trabajadores estatales y de las pensiones de los jubilados. Además, todos los pagos de salarios, pensiones y jubilaciones se harán a través de los bancos, buscando de esta forma que el grueso de la recaudación impositiva se realice mediante estas instituciones.

Conjuntamente con ello, el gobierno le pidió a un grupo de bancos y empresas extranjeras que adelantaran un monto de dinero por concepto de impuestos correspondientes al 2002 y 2003 para poder hacer frente a los pagos de vencimientos de deuda en este segundo semestre.

Según Cavallo, una vez realizado el ajuste y llegado al "déficit cero", la economía comenzaría a crecer, ya que el financiamiento se reactivaría nuevamente y el sector privado se reanimaría. En este tema del "déficit cero" es imprescindible realizar una valoración técnica de lo que ello significa.

Cuando en 1991 se implementó la Ley de Convertibilidad, el gobierno argentino perdió casi totalmente la posibilidad de hacer política monetaria, con lo cual el accionar sobre la economía, sobre todo en momentos de crisis, era extremadamente limitado, quedándoles solamente la política fiscal a través del manejo de impuestos y de la emisión de deuda pública. Ésta era una regla sencilla que, según Cavallo, permitiría desterrar la inflación y crecer de forma sostenida, lo que se cumplió en lo referido a la inflación, pero provocó otros efectos no deseados que han hecho insostenible el modelo.

Pues bien, ahora 10 años después Cavallo anuncia otra regla, el "déficit cero", por medio de la cual aspira a sacar la economía de la recesión y "sostener" el régimen cambiario al menos por un tiempo. Una regla que significa la pérdida de la política fiscal, debido a que no se puede expandir el gasto y no se emitirían más títulos de deuda pública.

Es evidente que sin la posibilidad de endeudarse en los mercados y sin la posibilidad de expandir el gasto para remontar períodos de crisis como el que ocurre desde 1999, el margen de maniobra de política económica del gobierno argentino es casi nulo. Más aún, el "déficit cero" es relativo porque no sólo depende de gastar lo que se ingresa, sino que el Estado tiene gastos devengados y pagados. Los gastos devengados son pagos atrasados que hay que hacer en los próximos meses y posiblemente generen déficit.

Lo que se discute hoy es cómo Cavallo piensa sacar la economía argentina de la recesión sin política monetaria y fiscal; cómo va, según él, a disminuir la pobreza en el país, sin la posibilidad de expandir el gasto.

No hay que ser un gran economista para percatarse de que es prácticamente imposible remontar una recesión disminuyendo los salarios, cobrando más impuestos, reduciendo el gasto público y entregándole el poder a los bancos y empresas extranjeras. Sólo en las concepciones neoliberales es posible imaginarse que a través de las fuerzas del mercado libre se logre reanimar una economía en el estado en que se encuentra la economía argentina.

La situación que enfrenta Argentina es sumamente grave y puede desembocar en varios escenarios, que van desde la dolarización total de la economía hasta la devaluación del peso y el abandono de la convertibilidad.

Económicamente el país está en una recesión que lleva ya dos años y que, lejos de atenuarse, se profundiza cada vez más, lo cual tiene cierta lógica, dadas las condiciones del modelo económico vigente.

Con el objetivo de calmar los mercados y ganarse la confianza de los inversionistas, desde 1999 se han realizado en el país 9 ajustes fiscales, consistentes en reducir los gastos y aumentar los ingresos vía impuestos, con las consiguientes rebajas salariales.

Hoy, Argentina es un país casi sin política económica, con un Estado sin poder ninguno, con casi todos los activos (bancos, empresas, comercios) en manos de extranjeros y con una economía cada vez más depauperada y fuera de control de las autoridades económicas. Además, los extranjeros que adquirieron esos bancos y empresas desafían al gobierno y llegan al punto de boicotear o no aceptar las medidas económicas que se tomen.

Esta crisis económica ha desatado también una incertidumbre en los mercados emergentes, especialmente en Brasil y el resto del MERCOSUR, con la posibilidad real de impactar de forma directa en los mercados financieros internacionales, en caso de un agravamiento. Téngase en cuenta que Argentina posee el 24% de los títulos emitidos por los países emergentes.

En el ámbito político y social la crisis también ha golpeado fuertemente. Los políticos, casi sin excepción, tratan de resolver la situación a costa de las clases más pobres, en los que ya no sólo están los analfabetos o los descendientes de los indios, sino también miles de profesionales que forman parte del 16,4% de desempleados, adicional al 14,9% que están subempleados. Estos políticos se gastan millones de dólares en campañas políticas, mientras el Estado no puede pagar el subsidio de los medicamentos de los jubilados y los salarios atrasados de miles de trabajadores.

Para que se tenga una idea, la rebaja de los salarios estatales y pensiones a los jubilados significa perder la posibilidad de adquirir alimentos, medicinas, o sencillamente la posibilidad de enviar un hijo a la escuela para cualquier ciudadano argentino que está en el 75% de la población económicamente insegura.

Además, solamente en Buenos Aires hay ya casi 4 millones de pobres, lo que representa el 33% de la población de la ciudad, con un aumento de 700 personas diarias en el último año. Si se proyectan estos datos al resto del país, la pobreza alcanza el 40% de la población, un 3% más que el pasado año.

En este contexto, no sólo los trabajadores estatales son los golpeados por la crisis. Las "famosas" administradoras de fondos de pensiones que fueron creadas, según los genios neoliberales, para aumentar las pensiones de los trabajadores a través de un sistema de capitalización privada, han perdido altos porcentajes del valor de sus activos en la actual crisis financiera, y las pensiones de los trabajadores que colocaron su dinero ahí se han reducido más de la mitad. A ello hay que sumarle los despidos y las rebajas salariales de las grandes multinacionales, por causa de la crisis.

Sobre esto es bueno exponer algo muy llamativo, que ilustra lo que está viviendo el ciudadano común argentino. En la semana del 17 al 20 de julio la Junta de Galicia de España abrió una oficina para captar profesionales y el primer día la cola que se hizo alcanzó alrededor de 3 000

personas, lo que denota la gravedad de la situación. Esto tiene lugar en un país donde, según el gobierno, hay libertad, oportunidades para todos, democracia, y que es ejemplo de éxito económico del neoliberalismo para el resto del tercer mundo.

Ahora bien, ¿qué podría pasar en un futuro? En el mediano al largo plazo, Argentina podría ir hacia una reestructuración de la deuda externa a gran escala y a una devaluación del peso, lo cual se realizará más tarde o más temprano, de acuerdo con la situación política reinante. Cada vez más los políticos argentinos, empresarios y hasta banqueros están convencidos de que la convertibilidad tiene los días contados.

Eso sí, una devaluación significará un golpe enorme sobre toda la economía, ya que, por citar dos ejemplos, el 93% de la deuda pública está denominada en dólares y el 60% de los préstamos al sector no financiero también es en dólares. De ahí la conjunción reestructuración de la deuda-devaluación para atenuar el golpe.

Hoy, la posibilidad de dolarización total está bastante alejada porque no existe consenso en los círculos políticos, económicos y sociales para avanzar en ella. Además, desde el punto de vista técnico sería algo peor que la convertibilidad para el manejo de la economía. En la actualidad, este manejo está extremadamente limitado; con dolarización total lo perderían totalmente.

Por cierto, los mismos que aplaudieron la adopción de la convertibilidad, estimularon y forzaron la aplicación del neoliberalismo salvaje que vive Argentina; actualmente toman posiciones dubitativas y de "vista gorda" ante lo que esta pasando. Funcionarios del Fondo Monetario Internacional (FMI) y EE.UU. han llegado a declarar que Argentina va bien, que el ajuste fiscal dará resultados, y siguen recetándoles más de lo mismo. Más rebajas salariales, más privatizaciones, más deuda, más desempleo y más pobreza. En fin, más neoliberalismo.

Ahora, al parecer, por la gravedad de la situación, EE.UU. y el FMI han organizado un nuevo préstamo para que el gobierno argentino pueda salir de la crisis en que se encuentra. Esto significa que si bien no habrán más blindajes (grandes préstamos para sostener las finanzas del país), EE.UU. no se arriesgará a que América Latina sucumba ante una crisis financiera.

Por supuesto, esta ayuda es condicionada y Argentina tendrá que cumplir las condiciones que le impongan. El resultado será un empeoramiento de la situación social y política del país, porque todos conocemos hacia donde conduce la condicionalidad del FMI para otorgar "ayudas financieras".

Pero lo que sí resulta insólito después de todo lo que está pasando, es que aún en el tercer mundo existan economistas que lleven a un país a la destrucción por el solo hecho de pensar como se piensa en los círculos más retrógrados de Occidente. En 1991 Domingo Cavallo le dio un golpe casi mortal al Estado argentino, cuando aplicó la convertibilidad y privatizó la casi totalidad de los activos del Estado. Ahora el mismo Cavallo le acaba de dar el tiro de gracia con la idea del "déficit cero".

Alguien que no conozca lo que es el neoliberalismo, podría pensar que es imposible que todo esto ocurra en un país. Sin embargo, basta con pisar suelo argentino para comprobar las consecuencias del neoliberalismo en América Latina. Quien tenga dudas del fracaso del neoliberalismo, puede ir a Argentina y comprobarlo tanto desde el punto de vista económico y político, como social.

***Especialista de la Dirección de Política Monetaria del Banco Central de Cuba**

“PATENTE DE CORSO FINANCIERA” BAJO LA ÉGIDA NEOLIBERAL

Angela Rodríguez Morejón*

Con lumínicos de “libre de impuesto”, “no hay control de cambio” y “confidencialidad a toda prueba”, entre otros, los paraísos fiscales se hacen irresistibles desde hace tiempo para esconder capitales y “secretos bancarios”, máxime ahora catalizados por la globalización neoliberal que propugna la desregulación de los mercados financieros y con el avance de la tecnología al servicio de las finanzas, que permite camuflar muy bien fondos de dudosa reputación en menos de lo que dura un pestañazo.

Si pudiéramos ver a través de los 48 paraísos fiscales repartidos por todo el mundo¹, como “bola de cristal”, encontraríamos los escondites de fondos ilícitos que se visten de legalidad gracias al blanqueo, y otros que se evaden del circuito oficial para evitar el pago de tributos, además de saber la cantidad de dinero que se invierte en los mercados internacionales desde los conocidos “*Offshore Financial Center*” o “*Tax Haven*”.

Paradisíacas islas del Caribe como Bahamas, Caimán y Barbados, entre otras, o remotas jurisdicciones de Asia y el Pacífico, como Samoa, Islas Cook y Macao, se utilizan a menudo como ejemplo, cuando se habla de lugares que le dan cobertura al *dinero sucio* o de oscuro origen. Sin embargo, para encontrar uno de estos paraísos fiscales no hace falta irse tan lejos; en el centro mismo del “primer mundo” existen lugares como Andorra y Gibraltar, además de los tradicionales y muy conocidos Mónaco, Liechtenstein, Luxemburgo o Suiza.

Según informe de la Naciones Unidas, Suiza “ya no es lo que era”, y en los últimos tiempos ha sido llevada a adoptar medidas para hacer más transparente su sistema bancario ante la presión internacional y el temor a la infiltración del crimen organizado ruso. En cuanto a Luxemburgo, uno de los principales centros a nivel mundial por el volumen de activos en divisa extranjera y porque, además, cuenta con alrededor de 220 bancos, también está sumido a fuertes presiones y estuvo acusado por Bélgica de atraer capitales “no en regla” procedentes de África. Como alternativas más atractivas se levantan Liechtenstein y países como Austria y la República Checa, que utilizan como gancho nuevas modalidades de cuentas bancarias anónimas.

ALGO DE HISTORIA

En cuanto a lo de *paraísos fiscales*, siempre hubo lugares en los que el dinero ilícito ha sido acogido con los brazos abiertos; los primeros ejemplos se registran en el siglo XVII, cuando las ciudades-Estados mediterráneas se disputaban la atracción de los barcos piratas e, incluso, ofrecían incentivos a los bucaneros para que instalasen en ellas sus residencias, una vez llegada la edad de retiro.

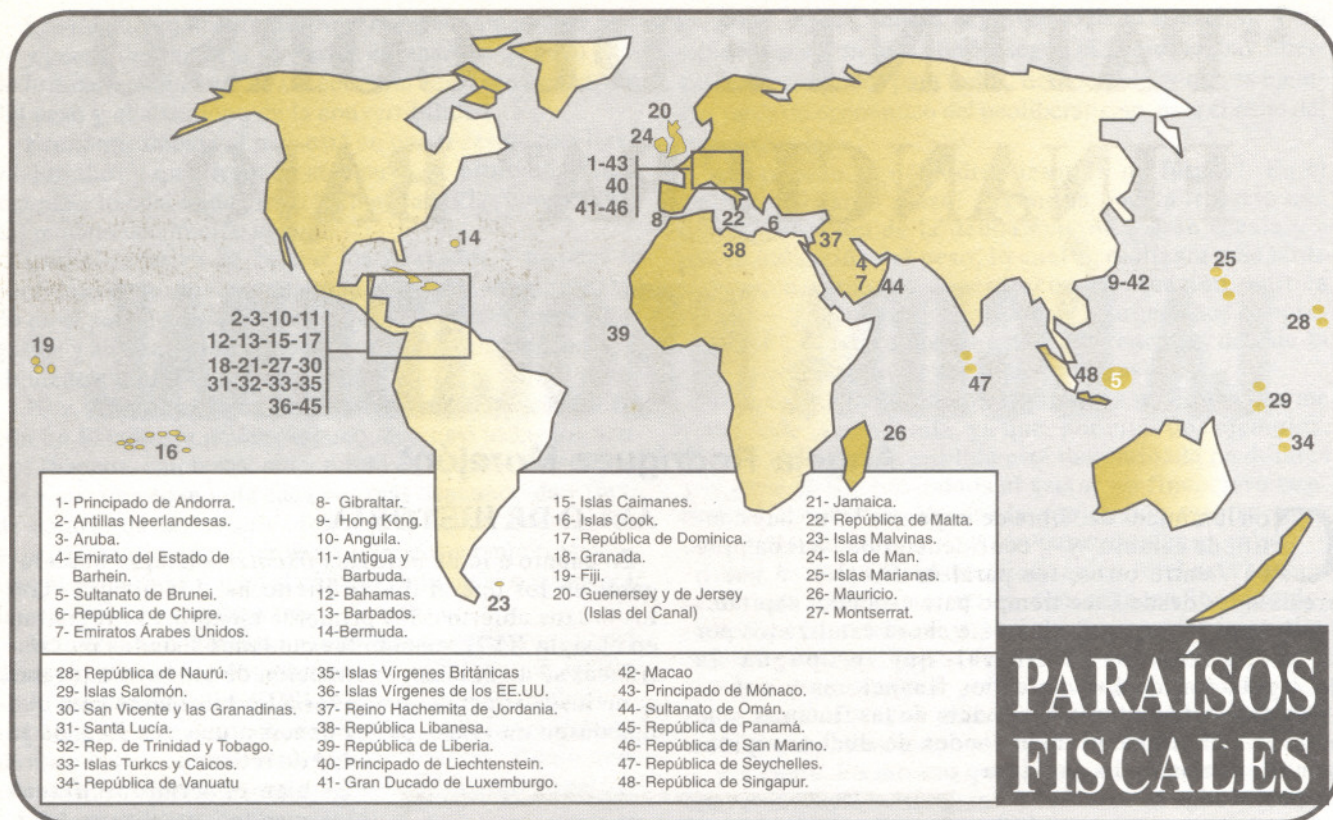
Si bien el término “*dinero blanqueado*” o “*dinero lavado*” surge en los años 20 por las mafias norteamericanas, que utilizaban sobre todo lavanderías para camuflar el origen de los ingresos obtenidos por la venta del alcohol cuando la “Ley Seca”, ya que existía la prohibición oficial de su comercio, no obstante, la acción de blanquear el dinero se remonta a los tiempos de la

Edad Media, cuando la iglesia católica convirtió la usura en “pecado mortal”. Los mercaderes, comerciantes y prestamistas católicos tuvieron entonces que diseñar complejas artimañas contables para poder ocultar sus ganancias y no ser condenados al infierno. Surgieron fórmulas sorprendentes para encubrir el origen de los intereses, como fue la creación de epígrafes ficticios de “prima de riesgo” o “penalización por pago atrasado”; también se “inflaban los tipos de cambio” cuando se trataba de operaciones transfronterizas, y desde entonces había quien creaba “compañías fantasmas” que aportaban beneficios, a pesar de no realizar operación alguna.

Luego, muchas de las formas actuales de enmascaramiento del dinero sucio por su forma de procedencia ilegal y corrupta, como es el caso del tráfico de drogas, no son nada originales y tienen antiquísimos antecedentes, sólo que ahora los métodos son más sofisticados y facilitan el propósito.

Lo que sí resulta reciente (mediados de la década de los 80's) es la criminalización del *blanqueo de dinero*, delito consistente en una serie de actividades que por sí mismas no son delictivas, como es el caso de ingresar dinero en una cuenta bancaria, transferencia y otras, pero que, sin embargo, se convierten en criminales por el origen de los fondos. La preocupación de algunas nacio-

**La tendencia neoliberal
prevaliente en la política
económica de la mayoría de
los países del orbe en las
últimas décadas, estimula la
desregulación de los
mercados financieros a nivel
internacional**



PARAÍSOS FISCALES

nes ante el cáncer que constituye para las sociedades modernas el tráfico de drogas y estupefacientes, la prostitución, la pornografía y otras lacras que laceran profundamente a la humanidad, ha provocado una serie de medidas para prevenirlas, controlarlas y tratar de erradicarlas, entre ellas, acuerdos de carácter internacional entre los países.

SITUACIÓN ACTUAL

La tendencia neoliberal prevaleciente en la política económica de la mayoría de los países del orbe en las últimas décadas, estimula la desregulación de los mercados financieros a nivel internacional. La supresión de barreras provoca que muchas naciones bajen los estándares de control para poder atraer capitales, lo que, a su vez, trae aparejado una mayor competencia por las fuentes de financiamiento, con el consiguiente aumento en la oferta de servicios y disminución de sus precios, propiciando de esta forma la entrada de fondos de las más disímiles procedencias con amplias garantías, e imprimiéndole un sello de legitimidad.

No debe perderse la objetividad del problema; hay que tener presente que cuando la *transferencia de capitales es libre*, como lo estimula y defiende el sistema neoliberal, lo es para todo tipo de capital, tanto para el dinero legal como para aquellos fondos de dudosa procedencia, que encuentran idónea cobertura a su origen y naturaleza. En otras palabras, una especie de "patente de corso" en los tiempos modernos.

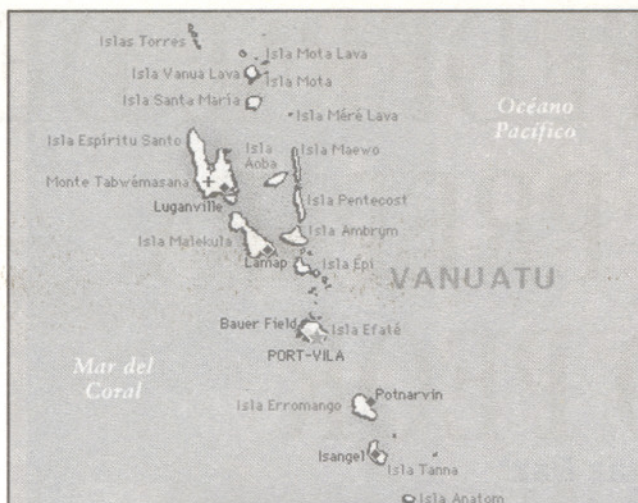
Según estadísticas de Naciones Unidas, el tráfico de drogas mueve más de 400 mil millones de dólares al año, pero de esta cifra las autoridades sólo pueden recuperar una pequeña suma de entre 100 y 500 millones de dólares. Consideran que estos pobres resultados se deben a toda una serie de trabas a las tareas de investi-

gación, que van desde el alto volumen de transacciones financieras mundiales superiores a los 2 mil millones de dólares diarios, hasta los avances tecnológicos que imprimen alta velocidad y gran poder de enmascaramiento a las operaciones, ayudado por la liberación del mercado de capitales y las leyes de secreto corporativo y bancario.

Este organismo internacional ha destacado la "importante proliferación", en la segunda mitad del siglo XX, de jurisdicciones con secreto bancario que acogen todo tipo de capital. La opinión pública a menudo identifica los "centros financieros offshore" como lugares en los que se establecen bancos que operan transacciones interbancarias de entidades no residentes y que ofrecen una gran diversidad de servicios muy competitivos con los "paraísos fiscales", y si bien no son equivalentes, pues, como lo dice su nombre, estos lugares ofrecen toda una serie de prebendas y facilidades fiscales que los hacen una especie de "edenes financieros" para la evasión de capitales y el lavado de dinero ilegal. Hasta la ONU reconoce la posibilidad de que en ocasiones coexistan, como ocurre en la realidad.

Estos territorios libres de restricciones al capital, donde los ricos guardan su dinero a salvo de Hacienda y en los que, gracias al secreto bancario y a la fiscalidad favorable, resulta sencillo lavar dinero, cumplen de forma bastante general con toda una serie de condiciones muy propias, entre ellas:

- No tener acuerdos de intercambio de información fiscal con otros países.
- Leyes de secreto corporativo.
- Excelentes comunicaciones electrónicas que permiten hacer transacciones en tiempo real.
- Permitir la creación instantánea de corporaciones.
- Amplio mercado turístico que ayude a explicar el origen de los flujos masivos de efectivo.



Vanuatu y Andorra, apenas dos de los 48 paraísos fiscales reportados por la ONU.

- Utilización de divisas fuertes, muy frecuentemente el dólar estadounidense.

- Estabilidad política y existencia de un gobierno que responda a estos intereses.

- Buena ubicación geográfica que facilite los viajes de negocios hacia y desde países vecinos.

- Disposición de una red de abogados, asesores, sociedades fiduciarias y banqueros conectados con grupos y organizaciones internacionales.

Entre los “paraísos fiscales” encontramos a menudo países que han visto entrar en crisis sus tradicionales industrias, como es el caso de la agricultura y la pesca en el Caribe, y que adolecen de falta de recursos alternativos con la potencial opción del desarrollo del turismo y las finanzas, actividades del sector terciario. Este es el caso de las Islas Caimán, uno de los más destacados y conocidos a nivel mundial.

ISLAS CAIMÁN, UN MEGAPARAÍSO FINANCIERO

Enclave británico en el Caribe, cuenta con una población cercana a los 35 mil habitantes. Desde el punto de vista económico, su tasa anual de crecimiento es del 5% y el PIB per cápita asciende a 24 400 dólares. En la estructura de su economía el sector terciario representa el 95,4% del PIB, seguido por el secundario que aporta el 3,4% y el primario con el 1,2% restante.

Islas Caimán es uno de los principales centros financieros del mundo. En un área de sólo 259 Km² hay registradas 35 mil empresas (una por habitante) y se concentran casi 600 bancos junto a unas 400 compañías de seguros. La gran mayoría de estas entidades financieras tiene licencia para realizar operaciones de banca tradicional, de inversión y, en especial, de custodia (trust), ya que en este caso no existe ningún impuesto directo, ni siquiera sobre las transmisiones hereditarias. De igual forma, cada año acude gran cantidad de gestores de fondos, en especial los conocidos “hedge funds”, ya que al radicarse en estos lugares se libran de los requisitos de capital que exigen las legislaciones de sus países de procedencia.

Por el desarrollo alcanzado en cuestiones financieras propias de los “paraísos fiscales”, este archipiélago

caribeño compite entre los principales sistemas bancarios del mundo. Actualmente acapara alrededor de un tercio del total del dinero que la banca mundial mueve para realizar operaciones de activos en este “mundo paradisíaco”: unos 608 mil millones de dólares. Además, fue el noveno destino a nivel internacional de las operaciones de mayor riesgo crediticio asumidas en el 2000 por la banca internacional, con unos 243 813 millones de dólares², que incluían préstamos, créditos, subcripciones de títulos y compras o tenencias de acciones.

Si bien la lucha por erradicar el tráfico de drogas y el lavado de dinero a través de campañas y compromisos oficiales se ha intensificado últimamente por la gran mayoría de los países de la comunidad internacional, haciendo decaer la mayoría de los centros offshore ante el aumento de la supervisión y los controles estatales, en los últimos cinco años, sin embargo, Caimán se ha visto en auge como refugio seguro y eficiente a la altura de estas incidencias, y también por las crisis financieras de cierre de siglo, en especial, la del Sudeste Asiático de mediados de 1997 y la de Rusia en 1998.

¹ Según el informe de la ONU: “Financial Havens, banking secrecy and money laundering”, los 48 paraísos fiscales son Andorra, Antillas Neerlandesas, Aruba, Barheïn, Brunei, Chipre, EAU, Gibraltar, Hong Kong, Bahamas, Barbados, Bermudas, Islas Caimán, Islas Cook, Dominica, Granada, Fiji, Islas del Canal, Jamaica, Malta, Islas Malvinas, Islas Marianas, Mauricio, Montserrat, Nauru, Islas Salomón, San Vicente y Granadinas, Santa Lucía, Trinidad y Tobago, Islas Turcas y Caicos, Vanuatu, Islas Vírgenes Británicas, Islas Vírgenes de EE.UU., Jordania, Líbano, Liberia, Principado de Liechtenstein, Luxemburgo, Macao, Mónaco, Omán, Panamá, San Marino, Seychelles, Singapur.

² Es superada en orden de importancia por EE.UU., Reino Unido, Alemania, Japón, Italia, Francia, Suiza, y Holanda. Tomado del artículo “Caimán, nueva referencia para la industria financiera mundial”, que hace referencia como fuente original al Banco Internacional de Pagos de Basilea (BIS).

*Especialista de la Dirección de Estudios Económicos y Financieros del Banco Central de Cuba

LA RESERVA FEDERAL DE EE.UU. SE PREPARA PARA LO PEOR

Santiago Díaz Paz*

Como era esperado, el lunes 17 de septiembre la Reserva Federal de EE.UU. decidió reducir su tasa base de interés —llamada tasa de fondos federales— en 0,5%, ubicándola al 3%, 350 puntos básicos menos que el nivel que existía a principios de enero del actual año. Sin embargo, la misma llegó a negociarse transitoriamente en el mercado sólo a 0,25%, un costo del financiamiento bancario de magnitud semejante al que ha exhibido Japón durante los últimos años, en medio de una crisis económica que ya dura más de 10 años.

¿Cuáles son las causas que explican estas diferencias y qué consecuencias se derivan de todo esto? Ese es precisamente el objetivo fundamental de esta breve reflexión.

Por supuesto, para la Reserva Federal es de extrema importancia que el conjunto del sistema bancario alcance el nivel de reservas que considera necesario y, en consecuencia, permite que las entidades que tengan exceso de reservas les hagan préstamos a aquellas otras que no cumplen el monto requerido.

Es decir, los superavitarios prestan a los deficitarios y les cobran interés por los préstamos. Estas operaciones constituyen el llamado Mercado de Fondos Federales, conocido por sus siglas en inglés como FED FUNDS, y las tasas efectivas de préstamo son las pactadas entre bancos oferentes y demandantes en el mercado. Lógicamente, la tasa efectiva se establece de acuerdo con la magnitud de dinero (reservas disponibles) y la demanda del mismo por las entidades deficitarias.

PROMEDIO DE EFECTIVO DE LA TASA DE FONDOS FEDERALES

septiembre 10	3,50%	septiembre 17	2,13%
septiembre 11	3,50%	septiembre 18	1,25%
septiembre 12	3,56%	septiembre 19	1,19%
septiembre 13	3,31%	septiembre 20	2,00% (estimado)
septiembre 14	3,13%		

Fuente: Banco de la Reserva Federal de New York.
Tomado de MSDW, FORUM, 21 de septiembre del 2001.

LAS ESTADÍSTICAS HISTÓRICAS NOS DICEN QUE:

Entre 1995 y el 2000 el exceso de reservas en poder de los bancos promedió diariamente 1 229 millones de dólares, de los cuales 990 millones eran de libre disponibilidad para los bancos. Es decir, los podían prestar a otros bancos en el llamado FED FUNDS. Durante la segunda mitad de 1998, en ocasión de la crisis de Rusia y

del Long Term Capital Management (LTCM), el exceso se incrementó y llegó a 1 573 millones diarios, porque la Reserva Federal aumentó la liquidez para flexibilizar las condiciones de crédito y el costo del dinero. ¿Por qué? Porque quería evitar que la crisis de Rusia y del LTCM contagiara al resto de los mercados y países.

El récord histórico de exceso de reservas se había establecido el 9 de enero de 1991, ocasión de la última recesión sufrida por la economía estadounidense —la cual le costó la reelección presidencial al padre del actual presidente Bush hijo—, cuando se ubicó 3 528 millones de dólares.

El 5 de septiembre último los excesos de reservas en el sistema eran del orden de los 1 528 millones de dólares, pero a partir del 11 de septiembre la Reserva Federal comenzó a inyectar grandes cantidades de dinero en el sistema, y el exceso de reservas bancarias se ubicó a la astronómica cifra de 39 315 millones de dólares, monto 11 veces mayor que el que existió el 9 de enero de 1991, cuando la economía estaba en recesión. Ello explica por qué el 19 de septiembre pasado la tasa efectiva de fondos federales promedió 1,19% y hubo operaciones que se negociaron al sorprendente 0,25% que habíamos mencionado.

¿QUÉ EXPLICA ESTA ENORME OFERTA Y DEMANDA DE DINERO?

La Reserva Federal ha hecho conocer que continuará inyectando cantidades masivas de dinero hasta que los mercados

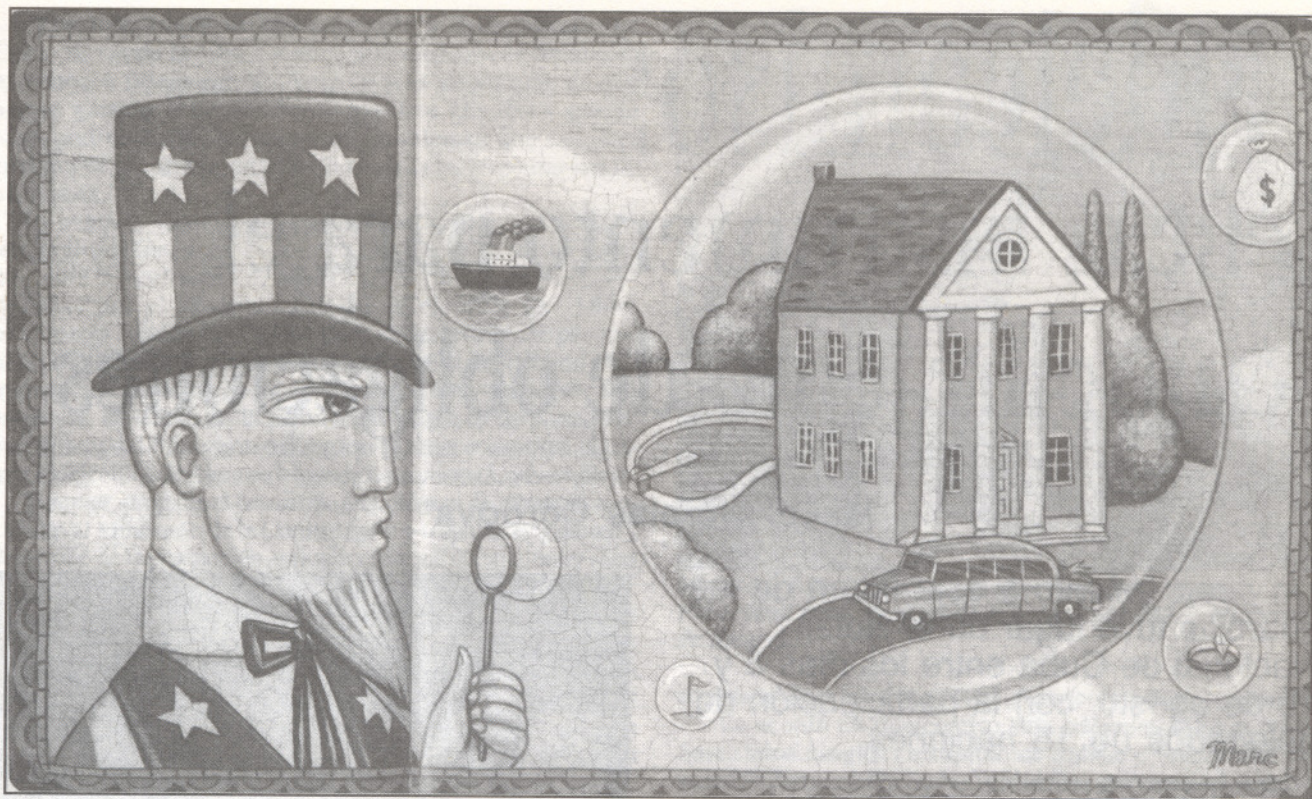
Obviamente, debemos hacer algunas aclaraciones y ampliaciones, en beneficio de aquellos posibles lectores no familiarizados con esta problemática.

Las decisiones de la Reserva Federal acerca de su tasa base de interés identifican solamente un objetivo, pero el nivel de esa tasa se establece en el mercado por dos vías: 1) La oferta y la demanda de dinero de los bancos privados. 2) Las expectativas existentes acerca de las futuras decisiones de la Reserva Federal al respecto.

¿CÓMO FUNCIONA EL SISTEMA?

Los bancos están obligados a mantener reservas de determinada magnitud contra el promedio de depósitos que han recibido por dos semanas. Las mismas comienzan a calcularse un jueves y concluyen un miércoles, y este intervalo es conocido como “el período de mantenimiento”. Estas reservas pueden estar en la bóveda del banco o en la cuenta que el banco tiene en la Reserva Federal. Debemos establecer dos cuestiones: 1) Estas reservas no ganan intereses y, por lo tanto, son tenencias improductivas para los bancos. 2) la Reserva Federal compra y vende títulos valores en el mercado abierto para ampliar o reducir las reservas bancarias disponibles en el Sistema Bancario de EE.UU.

Queda claro, entonces, que para los bancos resulta de extrema importancia cumplir sus obligaciones de reserva, pero, manteniéndolas al mismo tiempo sin excesos, en la medida de lo posible. Recuérdese que las reservas no ganan intereses.



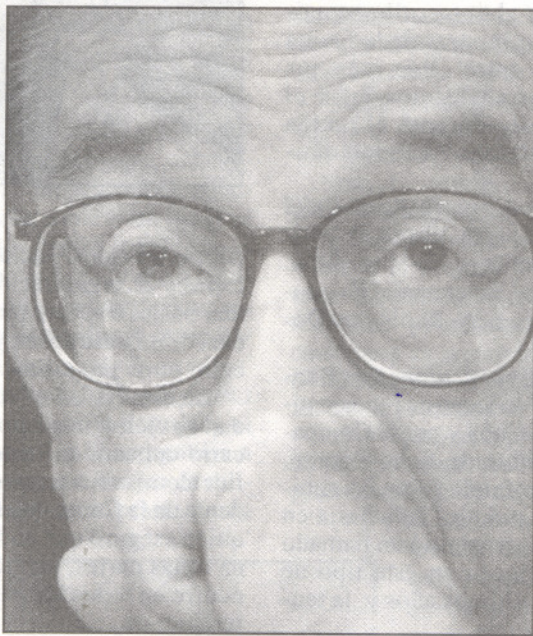
(Tomado de la revista *Business Week*)

financieros comiencen a funcionar normalmente y, como resultante, reconoce que la tasa efectiva puede ubicarse temporalmente por debajo del objetivo establecido por su Comité Monetario. Obviamente, esto hace que muchos bancos tengan un enorme exceso de reservas. Por otra parte, el jueves 20 de septiembre comenzó otro período de mantenimiento y los bancos que no cubran sus requerimientos de reserva tendrán que tomar préstamos en el mercado de los Fed-Funds. La sustancial caída en la tasa efectiva indica con absoluta claridad que la oferta de dinero ha superado ampliamente la demanda en este muy particular mercado.

Evidentemente, este fenómeno nada tiene que ver con la casualidad. No puede ser de ninguna manera casual que la cantidad de dinero sobrante hoy en el mercado exceda en más de 11 veces el circulante que la Reserva Federal inyectó en el peor momento de la última recesión ocurrida en EE.UU.

En consecuencia, en nuestra opinión, Alan Greenspan y compañía están inundando el mercado de dinero a un nivel sin precedentes porque temen que la economía mundial y, en particular, EE.UU., estén entrando en una recesión que pudiera resultar muy fuerte y prolongada. Sobran las razones que justifican esas preocupaciones.

En primer lugar, la propia Reserva Federal ha reconocido en su reciente Libro Beige que la economía estadounidense estaba estancada y en descenso el 10 de septiembre, un día antes de los trágicos acontecimientos. Por otra parte, nadie duda de que esos acontecimientos tienen identidad suficiente para llevar una economía estancada a la recesión, como es hoy el caso de Estados Unidos. Asimismo, Wall Street, que ya estaba en



¿Alan Greenspan preocupado?

profunda caída antes de la fatídica fecha, tuvo en la semana concluida el 21 de septiembre la peor semana desde la época de la Gran Recesión de los años 30, y para más agravante, el resto de los mercados, excepto aquellos que constituyen refugios como los bonos gubernamentales y el oro, acompaña la impresionante caída de Wall Street.

Es evidente que los criminales hechos terroristas están golpeando duramente la economía y los mercados mundiales, pero éstos son acontecimientos ya ocurridos, cuyas consecuencias es posible valorar con relativa objetividad. Lo verdaderamente preocupante ahora es la respuesta militar que EE.UU. ha dado: ¿Cuál será su alcance? ¿Qué grado de discriminación exhibirá? ¿Quedará amenazado o no el enclave petrolero del Cercano Oriente?

Algunas de estas interrogantes, por supuesto, las conocen el Gabinete de Emergencia creado por el presidente Bush, pero este gabinete desconoce cuáles serán las posibles respuestas que las acciones militares de EE.UU. pueden recibir. Desde luego, ningún analista de los mercados financieros o de la economía mundial tiene respuesta a estas interrogantes, y todo parece indicar que Alan Greenspan tampoco la tiene. De ahí que esté trabajando con un escenario teórico muy negativo, posiblemente con las variables más negativas y amenazantes. Ello explica que el excedente en poder de los bancos —parte fundamental del llamado *hard money*— se haya multiplicado por 26 veces en el intervalo existente entre el 5 y el 19 de septiembre. Queda claro que la Reserva Federal se prepara para lo peor.

***Gerente de Análisis Financiero del Banco de Inversiones**

Fideicomiso: eficaz instrumento para el cumplimiento de obligaciones

Isabel Morales Córdova*

Un acercamiento a esta figura de las finanzas tuvo lugar en el Hotel Nacional de Cuba entre los días 8 y 10 de agosto, con la participación de delegados de 15 naciones.

La posibilidad de emplear el fideicomiso -esa figura de probada eficacia en el mundo financiero latinoamericano- para contribuir al desarrollo económico de las naciones del área y administrar de la forma más eficiente bienes y derechos, entre ellos recursos monetarios nacionales limitados o transferidos desde el exterior, quedó claramente expuesta durante el recién celebrado XI Congreso Latinoamericano de Fideicomiso.

El evento, desarrollado del 8 al 10 de agosto último en el Hotel Nacional de Cuba, contó con la asistencia de unos 260 fiduciarios, abogados y economistas de Argentina, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, Guatemala, Honduras, Italia, México, Perú, Panamá, Uruguay, República Dominicana, Holanda y Venezuela.

Auspiciado por la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN), el Comité Latinoamericano de Fideicomiso (COLAFI), el Banco Nacional de Cuba y por la Compañía Fiduciaria, entidad cubana miembro de dicho Comité, el encuentro propició un examen profundo sobre las similitudes y diferencias que marcan la práctica fiduciaria en esta parte del mundo y, en particular, transmitió un llamado a tener en cuenta el impacto que tienen en este tipo de negocio el boom informático de los últimos años y la tendencia a la globalización de la economía.

Las conferencias y debates giraron en torno a seis temas centrales: naturaleza y efectos del patrimonio especial de la fiducia latinoamericana; manejo contable y tributario de las operaciones fiduciarias; titularización; organización fiduciaria moderna; el fideicomiso como instrumento eficaz para el cumplimiento de obligaciones, y el fideicomiso bajo la perspectiva del derecho internacional privado.

De acuerdo con los anfitriones, el congreso estuvo encaminado a afianzar la práctica fiduciaria entre las naciones latinoamericanas, donde comenzó a difundirse con mayor fuerza hace apenas una década, en relación con la estructuración internacional del patrimonio y con las inversiones transnacionales, en las cuales suelen emplearse cada vez más las instituciones fiduciarias, gracias a su carácter versátil.

En efecto, y según ha sido ampliamente reconocido, el fideicomiso es un instrumento financiero que sirve para canalizar y controlar recursos de empresas, de inversionistas esta-



tales o privados, nacionales o foráneos, de entidades financieras y de organizaciones no gubernamentales; para custodiar bienes o apoyar programas estatales destinados a la creación de infraestructura y para el desarrollo económico o social, entre otros propósitos.

En esta XI edición, los asistentes tuvieron la oportunidad de recibir una amplia información sobre el sistema bancario cubano, en tanto la experiencia en el campo del fideicomiso fue transmitida a los participantes por la presidenta de la Compañía Fiduciaria, Mercedes López Marrero, quien aseguró que en la isla esta figura se maneja igual que en todas partes, atendido a los mismos principios, y como ocurre en todos los países, en concordancia con las características nacionales.

Explicó que hasta 1959 existían en Cuba algunos bancos y compañías privadas que practicaban el fideicomiso. Con posterioridad y durante décadas no se practicó de forma extensiva, aunque quedaron algunos servicios que podían clasificarse como fideicomiso.

A mediados de la década del 80 -expuso- fue concertado un fideicomiso con el Programa Mundial de Alimentos para administrar un fondo dirigido al desarrollo de la cuenca lechera en Jimaguayú, en la oriental provincia de Camagüey. Luego se administraron otros fondos donados también por la ONU para reforzar los programas alimentarios en marcha en las zonas orientales del país.

En 1996, -expuso- como parte del perfeccionamiento del sistema bancario cubano, se aprueba la primera entidad especializada en fideicomiso para responder a las necesidades de créditos y servicios bancarios del país y apoyar el desarrollo de vínculos de nuestras empresas e instituciones con los mercados financieros internacionales.

"Estos servicios se han ampliado y diversificado en Cuba, elevando la cifra a más de 300 millones de dólares el patrimonio fideicomitado, pero lo más importante es que hemos ganado la confianza de nuestros clientes y que se haya podido hallar soluciones a problemas que con frecuencia se presentan en el ámbito de la intermediación financiera."

El negocio fiduciario cubano, trascendió, otorgó asistencia financiera a productores agropecuarios no asegurados, ante la ocurrencia de adversidades climatológicas provocadas por el Huracán Lili en diciembre de 1996; administra fondos en divisas para el desarrollo de programas de desarrollo del camarón de cultivo y ha intervenido en la importación de piezas de medios de transportes e insumos para empresas, así como en la facilitación de pagos de portadores energéticos del Ministerio del Azúcar (lo cual constituyó el primer Fideicomiso Público en Moneda Libremente Convertible).

Además, propicia el desarrollo tecnológico de empresas vinculadas al Ministerio de la Construcción y respalda el fomento y desarrollo de la producción agrícola y forestal cubana, entre otras acciones.

López consideró que se ha producido en general un sostenido incremento tanto de las magnitudes financieras, como de las operaciones fiduciarias, y se ha logrado una mayor cobertura geográfica a través de bancos y entidades financieras no bancarias. Asimismo, agregó, se han establecido vínculos estables con entidades foráneas, fundamentalmente europeas, lo cual ha generado nuevos negocios.

Entre los ejemplos de servicios ofrecidos a programas de gobierno y de Estado, así como para generar recursos destinados al desarrollo de varias ramas productivas, cabe destacar el caso de la aplicación del fideicomiso a la recuperación de la actividad forestal:

"En esa rama —comentó— existían problemas de obsolescencia tecnológica y falta de repuestos, sobre todo en las líneas de los aserríos; sólo el 40 % del parque automotor funcionaba, los caminos estaban en franco deterioro, mientras la atención a la actividad silvícola como base boscosa para el futuro era deficiente. Todo ello llevó a la caída de la producción, tanto en cantidad como en calidad, y abrió espacio a suministradores extranjeros que proveían madera a altos precios, a la par que se alejaban las posibilidades de recuperación de la producción nacional de madera.

"Para revertir este panorama se concluyó, hace más de tres años, un acuerdo entre el Grupo Agroindustrial Forestal y el Grupo Nueva Banca, dirigido a lograr que se comenzara a producir con eficiencia, fuesen entregados productos de calidad y a menores precios, así como que se le prestase una



Mercedes López: Durante el año 2000 la Compañía Fiduciaria tuvo un nivel de actividad por 865,2 millones de dólares.

adecuada atención a la actividad silvícola y de reforestación.

"Se acordó un fideicomiso para administrar los recursos financieros dirigidos a capital de trabajo e inversiones, así como la distribución de las utilidades previstas a las partes participantes en el acuerdo.

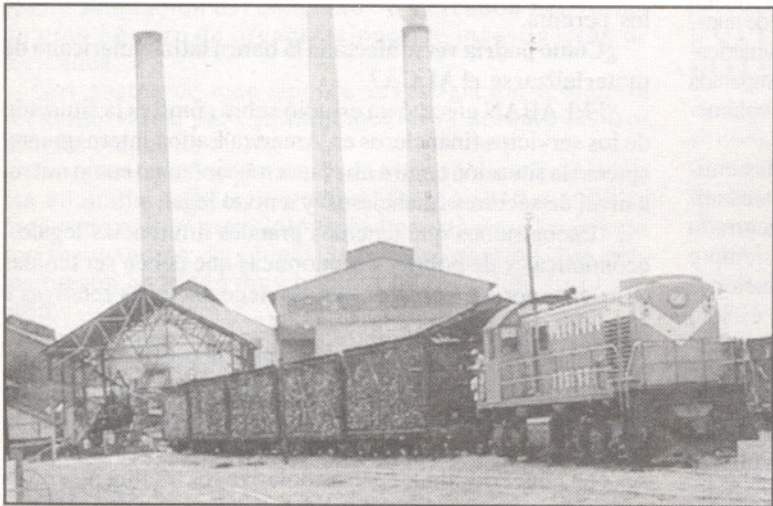
"Todo lo acometido permitió incrementar las producciones de madera rolliza, leña, carbón, resinas, kit parlet, renglones que en unos casos sustituyen importaciones y en otros son fuentes de ingresos en divisas.

"Estos resultados se corresponden no sólo con la disponibilidad de un determinado nivel de recursos financieros, sino con la racionalización en el uso de los mismos, un riguroso control económico y financiero, una vigilancia de la disciplina tecnológica, así como de una dinámica línea de trabajo conjunta en la cadena productiva", concluyó.

Al concluir el año 2000 la Compañía Fiduciaria mantenía contratos por más de 865 millones de dólares entre fideicomisos, mandatos, garantías recibidas, cobranzas y otros encargos. Sin embargo, para la presidenta de la compañía y principal anfitriona de los delegados al congreso, lo más importante que se ha alcanzado es la confianza de los clientes.

Por supuesto, el primer e inmediato beneficio que se deriva de un tipo de encuentro como éste es el contacto directo con profesionales de la misma actividad en otras naciones, lo cual sienta las bases para intercambios y negociaciones futuras; pero en este caso el saldo fue mayor: el auditorio pudo conocer las similitudes y diferencias que distinguen el patrimonio autónomo —también llamado especial o de afectación— en los distintos países latinoamericanos, acercarse a las particularidades jurídicas de esta figura en Perú y escuchar criterios diversos sobre el impacto de los impuestos o los factores que están incidiendo en el comportamiento de las ganancias, entre otros asuntos.

Sin dudas, quedó mucho por decir. Con una nueva cita el próximo año, en Perú, el COLAFI intentará contribuir a la mayor extensión del negocio fiduciario, a partir de la convicción de que esta figura, extremadamente versátil para apoyar esquemas de alta financiación, es a la vez una de las acciones más humanas que un banquero puede practicar y —como afirmara la presidenta de la Compañía Fiduciaria— está llamada a ser en nuestro contexto una herramienta de gran ayuda tanto a los gobiernos, como a las empresas nacionales y extranjeras, y con ello, para el desarrollo de las economías nacionales latinoamericanas.



Entre los mandatos asumidos por la Compañía Fiduciaria se destaca el referido al control de financiamientos externos amparados en cartas de garantía, con pagos en exportaciones de azúcar.

BANCA LATINOAMERICANA ENFRENTA CONSECUENCIAS DE LA GLOBALIZACIÓN

Robándole unos minutos a su apretada agenda de trabajo durante las sesiones del XI Congreso Latinoamericano de Fideicomiso, la señora Maricelo Glen De Tobón, secretaria general de FELABAN, accedió a comentar para nuestros lectores las labores en que se encuentra inmersa la Federación, así como acerca de los retos que deberá enfrentar la banca latinoamericana en los próximos años.

En primer lugar, consideró muy positivo el evento y señaló que a nivel de este comité se definió en cuáles aspectos continuarán trabajando: la actualización de la legislación fiduciaria de América Latina, el apoyo a todos los países que están en proceso de introducir la figura del fideicomiso, prestándoles ayuda en material legislativo y facilitándoles el conocimiento de otras experiencias y asesorándolos.

También hemos decidido —dijo— incrementar la información que damos a nuestros afiliados sobre fideicomiso, en particular, la referida a volúmenes, las comisiones que se están cobrando, y sobre la rentabilidad de las operaciones y del negocio en general.

Glen de Tobón recordó que la Federación Latinoamericana de Bancos trabaja por el desarrollo y la integración de la banca comercial latinoamericana, por lo cual dentro del programa anual incluyen acciones de capacitación mediante la celebración de congresos en diversas áreas del quehacer bancario.

Ejemplo de ello es el referido a fideicomiso —sentenció—, pero no ha sido el único: durante el año también tuvieron lugar los de comercio exterior, auditoría interna, desarrollo de recursos humanos, y en los próximos meses hasta diciembre tendrán lugar los de tecnología de marketing, derecho bancario, seguridad bancaria y la Asamblea General de la Federación.

Explicó que así cumplen con una doble labor: capacitar a los cuadros de los bancos de la región, imbuirlos sobre las nuevas tecnologías, sobre las nuevas prácticas en el sector financiero, y también permitir el intercambio de experiencias y servir de foro para que las personas se conozcan y puedan realizar negocios.

Indicó que como parte del trabajo de capacitación FELABAN tiene la misión de proveer información y, en ese sentido, debe mantener actualizado su sitio en INTERNET, considerado actualmente uno de los más completos que existen en temas financieros, pues contiene un registro de los casi 700 bancos existentes en América Latina, ofrece información sobre esos bancos, registra sus estados financieros y los actualiza semestralmente.

Por otra parte, —agregó— ofrecemos información acerca de nuestras actividades; incluimos un estudio de legislación latinoamericana comparada en materia de activos, otro de legislación comparada en materia de fideicomiso, e información estadística sobre volúmenes de fideicomisos que se manejan en América Latina.

“También servimos de sitio de enlaces para que las entidades afiliadas puedan publicar sus informes hasta mensualmente, y creemos que hoy día ese es el sitio más estructurado de la banca latinoamericana. Es una labor continua y siempre estamos tratando de mejorarlo y de introducir informaciones distintas, pues contar con un sitio en INTERNET no es sólo un beneficio para nuestros miembros, sino para todas las personas que en el mundo deseen conocer sobre la realidad de la banca latinoamericana”, sostuvo.

Acotó que están enfrascados en un trabajo sobre los medios de pago en INTERNET. El estudio lo está realizando una filial en Venezuela de una firma brasilera. Ésta estudia el manejo de tarjetas de débito y crédito, la cantidad de cajeros automáticos y el uso de la banca a través de INTERNET, entre otros.

“Ese estudio pretende determinar cuál sería el estándar para

poder hacer una integración de la banca de América Latina y poder utilizar cualquier banco en cualquier parte del área para realizar operaciones bancarias. Esperamos que esté concluido para finales de este año”, precisó.

Entre las muchas actividades de FELABAN citó, asimismo, el seguimiento que da al tema de los nuevos acuerdos de Basilea, informando a los miembros y a los bancos que integran las asociaciones bancarias acerca de los diferentes borradores, sobre todo, en materia de adecuación de capital y las metodologías de administración de los riesgos.

“Estamos trabajando para que nuestros afiliados conozcan qué puede suceder, pues vivimos en un mundo globalizado, y si bien los acuerdos son de aplicación independiente y no obligatoria, hay países donde la legislación bancaria estipula, ya que las normas nacionales deben adecuarse a las internacionales. Por otra parte, habrán normas que prestamistas les exigirán a los bancos, por ejemplo, sobre el control de los riesgos de los préstamos que concedan. Nos esforzamos para que conozcan lo que está sucediendo y para que manden sus opiniones, para que participen a la par de los países industrializados.”

¿Cuál es la posición de FELABAN frente a la oleada de fusiones y adquisiciones bancarias que se está produciendo en la actualidad?

“Este es un fenómeno que ha traído consigo la globalización. La Federación no podría impedir que se diera ese proceso al cual no podemos ser ajenos. No existe una posición oficial de la Federación frente a ese fenómeno que está dando lugar a que en la propia Europa vayan quedando pocos bancos, al punto que los propios europeos dicen que solamente van a quedar 10 bancos de grandes ligas con posibilidades internacionales.

“Creo que en nuestra región esos 10 grandes bancos van a ser definitivamente extranjeros, comandados por españoles, quienes han adquirido y fusionado más bancos aquí. En realidad, la única gran fusión de banca norteamericana tuvo lugar con Banamex, en México, pero en el resto de América Latina, incluyendo Brasil, el fenómeno se ha dado con la banca europea y fundamentalmente con banca española.

“Pienso personalmente que lo más importante frente a esto es que logremos preservar algunos bancos especializados en nichos de mercados muy específicos porque, de lo contrario, no habrá una adecuada atención a esa parte de la clientela que no pertenece a sectores corporativos y que no será definitivamente atractiva para la gran banca.

“Opino que corresponderá a nuestros afiliados, individualmente, defender que se mantenga alguna banca nacional en la medida en que la situación económica de sus países se los permita.”

¿Cómo podría verse afectada la banca latinoamericana de materializarse el ALCA?

“FELABAN efectuó un estudio sobre cómo es la situación de los servicios financieros en América Latina internamente, apreció la situación tanto a nivel macroeconómico como micro, a nivel de sectores financieros y a nivel legal.

“Encontramos que tenemos grandes diferencias legales, económicas y de políticas económicas que deben ser tenidas en cuenta por los gobiernos en las negociaciones relativas a servicios financieros.

“Pensamos que nuestros gobiernos deben ir a esas conversaciones con posiciones de defensa y de integración gradual, porque hay que corregir una serie de problemas como tasas de cambio distintas, índices de inflación distintos, países con convertibilidad, países dolarizados totalmente, otros con tremendas devaluaciones, todo lo cual crea una distorsión para el mercado.”

* Periodista de la Revista del Banco Central de Cuba

GENERALIDADES SOBRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS



Laura Menéndez Campos y Zoe Rodríguez Águila*

El desarrollo de la investigación de mercados durante la primera parte del siglo XX ocurre de manera paralela al desarrollo del mercado. A partir de ahí se presuponen y se condicionan mutuamente. Durante este período la filosofía gerencial que guiaba a las organizaciones fue cambiando a través del tiempo y se orientó hacia el consumidor tal como existe hoy.

Entre 1900 y 1930 fue preocupación principal de la gerencia las oportunidades y problemas relacionados con la producción, ya que en los años 1930-1940 se produjo un cambio hacia las oportunidades y problemas vinculados a la distribución. Desde los años 40 se incrementó la atención a las necesidades y deseos del consumidor.

Hubo un cambio en la filosofía gerencial, motivado por la actividad de mercado en estas organizaciones, donde se involucraron numerosas personas e instituciones en el uso ocasional de la investigación de mercado antes de 1910. Pero es de 1910 a 1920 que se reconoce el comienzo formal de esta investigación. En 1911 Charles Coolidge Parlin fue nombrado gerente de una investigación comercial.

La «investigación comercial» tuvo un significado especial, pues para la mayoría de los hombres de negocios, este término resultaba demasiado elocuente para un servicio empresarial.

Después de la Segunda Guerra Mundial la actividad de la investigación de mercados creció paralela a la creciente aceptación del concepto de mercados y se formó un gran número de organizaciones de investigación de mercados.

Los gastos de este tipo de investigación tenían un reducido valor, pero se incrementaron durante las tres últimas etapas de 1948.

La investigación de mercado dirigió su enfoque hacia el análisis de los mercados. Desde 1910 a 1920 se hicieron análisis metodológicos importantes. Se utilizaron los estudios de encuestas o cuestionarios, los cuales fueron un modo muy popular de recopilar información.

Con el crecimiento de la investigación de encuesta se mejoró el diseño de cuestionarios, preguntas y entrevistas. La investigación de mercado se convirtió con el tiempo en un negocio grande y dinámico.

NECESIDAD DEL ESTUDIO DE MERCADO

La investigación de mercado es un elemento fundamental para el proyecto de un nuevo negocio porque va a facilitar al nuevo empresario la información clave para

planificar los aspectos técnicos y económicos de la empresa.

Así, independientemente de la actividad a la que se vaya a dedicar, se necesita conocer el mercado al que se dirige esta prestación, las motivaciones y hábitos de compra de los consumidores, las estrategias de la competencia, las tendencias del entorno, etc. Esto permitirá tomar las decisiones correctas para el lanzamiento de la actividad.

Mediante el estudio de mercado se puede confirmar la oportunidad de una elección y decidir si se debe seguir adelante con la iniciativa, o si se necesita introducir modificaciones y de qué tipo, y si es preferible plantearse dicha iniciativa porque las circunstancias reales no son las que tal vez se esperaban.

Este tipo de estudio permite conocer la dimensión de este mercado, lo que da la posibilidad de disponer de una primera estimación de cifras de ventas, elemento clave para calcular en su momento las perspectivas de rentabilidad de la empresa.

A través de la observación del mercado es posible conocer su funcionamiento, lo que permitirá decidir el tipo de producto o servicio que se ofrecerá, teniendo en cuenta las necesidades de sus posibles clientes y las ventajas comparativas con los productos de la competencia.

EVALUACIÓN DE MERCADOS POTENCIALES

Una condición indispensable para el planeamiento y el control de todo acto de mercadización de un producto, es la evaluación de los mercados, sobre todo, cuando se trata de la distribución, ya sea de mercancías o de servicios sobre zonas muy extensas.

Existe cierto número de incógnitas que requieren ser despejadas con vigencia, entre ellas, *¿quiénes son los compradores propuestos y en qué puntos residen?* *¿A cuánto ascenderán las ventas en el curso del próximo año?* *¿Cuáles son las razones de mayor capacidad de absorción de nuestro producto?*

Según puedan ser contestadas tales preguntas, variarán las inversiones convenientes en un plan de mercadización, pues éste exige que la evaluación se realice con la mayor exactitud posible. Por dicho motivo la fase más característica de la investigación mercadológica está constituida por el análisis en diversos órdenes. Tanto los directivos bajo cuya autoridad se encuentran las personas

que cuidan de las diferentes fases de la venta, como aquellos a cuyo cargo está la realización de las investigaciones, tienen la necesidad de conocer los variados usos en la aplicación de una evaluación de mercados y sus distintas clases existentes.

En este sentido, se estudian las aplicaciones generales y las técnicas fundamentales que caracterizan las cuatro clases principales de análisis.

ANÁLISIS CUALITATIVO DEL MERCADO

El análisis cualitativo del mercado facilita información sobre las personas que componen el mercado potencial. Los compradores pueden ser determinados de acuerdo con sus características peculiares, con sus costumbres en el uso y compra del producto (y también, como es lógico, sobre otras bases).

Cualquier determinación cuantitativa respecto a la importancia de los mercados exige una aparición cualitativa de todos aquellos que lo integran. Identificar y describir a los compradores lógicos, es la misión que corresponde al análisis cualitativo del mercado.

Los datos existentes en el seno de la empresa pueden ser de gran utilidad para determinar los clientes potenciales. Si las ventas de productos afines han sido llevadas a cabo en forma directa de los clientes, como es el caso de muchos artículos industriales, los registros de operaciones pueden ser la base de identificación de las personas que más posibilidades ofrecen como presuntos clientes. Con esta información en su poder, el investigador procede a la consecución de datos sobre el número y la importancia de tales clientes, y a proyectar los resultados sobre la totalidad del mercado.

Generalmente, es poco lo que puede llegar a saberse sobre las características del mercado consumidor, si se recurre a las anotaciones practicadas por los fabricantes, siendo ello totalmente lógico si se considera que éstos últimos no llegan al consumidor final nada más que mediante canales indirectos. La información respecto a las ventas reales es sólo una parte del análisis cuantitativo, puesto que determinadas zonas pueden tener un potencial mucho mayor que el de aquellas en que tiene lugar ya la venta de productos existentes.

Los datos sobre las ventas son de utilidad escasa para emprender estudios referentes a productos totalmente nuevos. El mercado potencial puede ser mucho mayor en el caso de que el nuevo producto venga a colmar defectos que concurren en los ya existentes y que eliminan su venta. También puede ocurrir que algunos usos complementarios del nuevo producto no se exploren como es debido, reduciendo con ello su difusión.

Son altamente aconsejables las encuestas entre los actuales clientes y también los presuntos, con el fin de determinar las dimensiones y características del mercado probable. Cuando no se efectúen encuestas entre los consumidores, el investigador debe recurrir a la información cualitativa que pueden proporcionarle los distribuidores, los viajeros u otros que se hallan en con-

diciones de facilitársela.

ANÁLISIS DEL MERCADO TOTAL

Conocer la demanda potencial total referente a un producto es dato fundamental, cuando se trata de adoptar decisiones importantes. Lo que conviene conocer es la demanda posible, no la ideal que podría darse en el caso de concurrir circunstancias y condiciones perfectas. Los dos niveles de demanda cuya evaluación es posible, se definen de la forma siguiente:

1. *Potencial del mercado:* Las ventas presuntas respecto a uno o varios productos o servicios, para toda una rama industrial en una zona determinada, y en el curso de un período de tiempo preestablecido.

2. *Potencial de venta:* La participación en el potencial de un mercado que una empresa confía alcanzar.

ANÁLISIS DEL MERCADO POR ZONAS

La demanda potencial varía, por regla general, en un grado muy acusado, según las diferentes zonas geográficas o los núcleos de población. En esta fase, que en algunos casos se denomina simplemente análisis del mercado, se determinan los distintos niveles en lo que a potencial se refiere. En el análisis del mercado existe la posibilidad de evaluar el potencial de éste o el de ventas, o ambos a la vez.



La evaluación de los mercados es imprescindible, sobre todo cuando se trata de la distribución, ya sea de mercancías o servicios, en zonas extensas. (Foto: Franklin Reyes)

En este análisis el investigador procura obtener datos sobre la capacidad de absorción de los diferentes mercados en momentos determinados. Además, simultáneamente trata de conocer la importancia de dichos mercados, es decir, el volumen que del producto adquirirían los clientes. En la mayoría de los casos, los mercados que son objeto de investigación pertenecen a una de las clases siguientes: *municipios, provincias o zonas de ventas*. También puede tomarse como base de estudio cierto grupo de personas como *campesinos, pescadores, propietarios de casas, beneficiarios de ingresos en divisas que reciben del exterior, o ciudadanos cuya situación económica los sitúe a un determinado nivel*. En lo que a productos industriales se refiere, lo más probable es que los mercados vengan constituidos por categorías de diversos compradores.

EL ANÁLISIS DEL ATRACTIVO DEL MERCADO

Demanda global y mercado potencial. La noción del mercado potencial se define en relación con la demanda global. Hay que distinguir bien esta demanda de la demanda de empresa o de marca.



También resulta fundamental conocer la demanda potencial total de un producto o servicio. (Foto: Franklin Reyes)

La demanda global es la cantidad de ventas en unidades físicas o monetarias que realiza el conjunto de empresas que opera en un determinado mercado en un período de tiempo dado.

La demanda de la empresa o de marca es la cantidad de ventas que una empresa realiza dentro de un mercado concreto, o sea, la parte de la demanda global correspondiente a la cuota de mercado detectada por la marca o la empresa en el producto, mercado de referencia.

La cuota de mercado es la relación que existe entre la demanda de marca y la demanda global, y expresa la parte del total del mercado que es abastecido por una empresa determinada.

A continuación se abordará cada una de estas etapas de una forma general, puntualizando en la fijación y la selección de la muestra, que es la que nos interesa.

El objetivo de la realización del estudio es reflejar la realidad del mercado, lo que supone reducir el error que existe entre la realidad y el estudio. El error puede surgir, debido a que la información no se toma de toda la población, sino de una parte reducida de ésta (muestra), y éste es el error muestral que se puede medir y que disminuye a medida que aumenta el tamaño de la misma. Pero, además del error muestral, existe el error no muestral, que incluye todas las posibles equivocaciones que se pueden cometer en el proceso de la investigación de mercados. Dicho error no puede ser medio, por lo que se debe tener presente que éste puede surgir y se deben tomar medidas oportunas para intentar reducir al mínimo sus efectos. El puede surgir en todas las fases del proceso, por lo que una definición errónea del colectivo o población que se vaya a estudiar, puede introducir errores, por tanto, tenemos que seleccionarla cuidadosamente.

Por último, se puede establecer una diferenciación entre la demanda final, que es la dirigida hacia el mercado de consumidores, y demanda derivada, que se dirige hacia otras empresas que transforman esos bienes para enviarlos al mercado de consumo. Esta diferenciación en la que subyacen diferentes modelos de comportamiento del consumidor, ha dado lugar a que se distinga entre un marketing de bienes y de consumo, y un marke-

ting de bienes industriales.

LA PREDICCIÓN DE LAS VENTAS

Este análisis se define como un "cálculo de las ventas, ya sea sobre la base monetaria o de unidades de producto, respecto a un período determinado y de acuerdo con un programa o plan de mercadización".

Este principio difiere del análisis cualitativo del mercado, en el sentido de que establece el volumen de ventas que se espera obtener en el curso o período de tiempo determinado, en lugar del potencial. Aún cuando las predicciones de esta clase pueden ser subdivididas de acuerdo con los productos individuales o las zonas de ventas, el cálculo base se refiere a las operaciones totales de la empresa o instituciones financieras.

Estas cuatro clases de análisis tienen un carácter interdependiente, y generalmente se hace difícil efectuar uno de ellos sin utilizar al mismo tiempo parte de los datos conseguidos en los restantes. Al evaluar el potencial total del mercado en relación con un determinado producto, se precisa de un caudal de información considerable acerca de las características de los posibles adquirentes.

FACTORES DETERMINANTES DE LA DEMANDA

Es importante destacar que la demanda global, al igual que la de la empresa, está estrechamente relacionada con cierto número de factores explicativos denominados determinantes de la demanda.

La demanda depende de un conjunto de variables de muy diversa naturaleza, que influyen de forma diferente. En función del grado de control que la empresa puede tener sobre estas variables, las mismas se clasifican en controlables y no controlables.

Las variables no controlables son aquellas cuyo nivel y evolución no dependen de la actuación de la empresa, que sólo puede intentar prever su evolución futura, pero no influir de manera determinante en ellas; por el contrario, en las variables controlables es la propia empresa la que determina el nivel en que se sitúa e intentará lograr que tenga la mayor recuperación posible en términos de unidades vendidas. En cualquier caso, el hecho de que una variable sea no controlable, no quiere decir que la empresa no puede influir sobre ella, ya que a largo plazo puede conseguir modificar esa situación. Por ejemplo, se puede influir sobre los hábitos de consumo de los ciudadanos mediante las campañas públicas que presenten otras formas de vida, y que a largo plazo supongan el consumo de productos nuevos.

De todas estas posibles expresiones de la demanda, los conceptos más usuales son los de demanda global y demanda de la empresa, referidos a la totalidad del mercado nacional y durante un año. La demanda global se dice expansible cuando el nivel de ventas está influido por el nivel del esfuerzo de marketing total. Éste será el caso de las etapas de introducción y crecimiento del ciclo de vida de un producto.

La demanda no es expansible cuando la distancia entre el nivel alcanzado y el mercado potencial es débil o nula. Este caso es para todos los productos en la fase de madurez.

El análisis de la demanda y de sus determinantes está en el centro de los estudios del mercado. El objetivo es desembocar en estimaciones cuantitativas del mercado potencial y del nivel actual de la demanda global, sin las cuales todo análisis económico no es posible. La demanda global es estructurada de formas diferentes, trátase de demanda de consumidores o de demanda de clientes industriales, y ya sea de bienes consumibles duraderos o de servicios.

La diferencia entre el nivel logrado de la demanda global y el nivel del mercado potencial absoluto mide, en cierto modo, el grado de desarrollo o de subdesarrollo de un mercado. Cuanto más importante es esta diferencia, más elevado es el potencial de crecimiento.

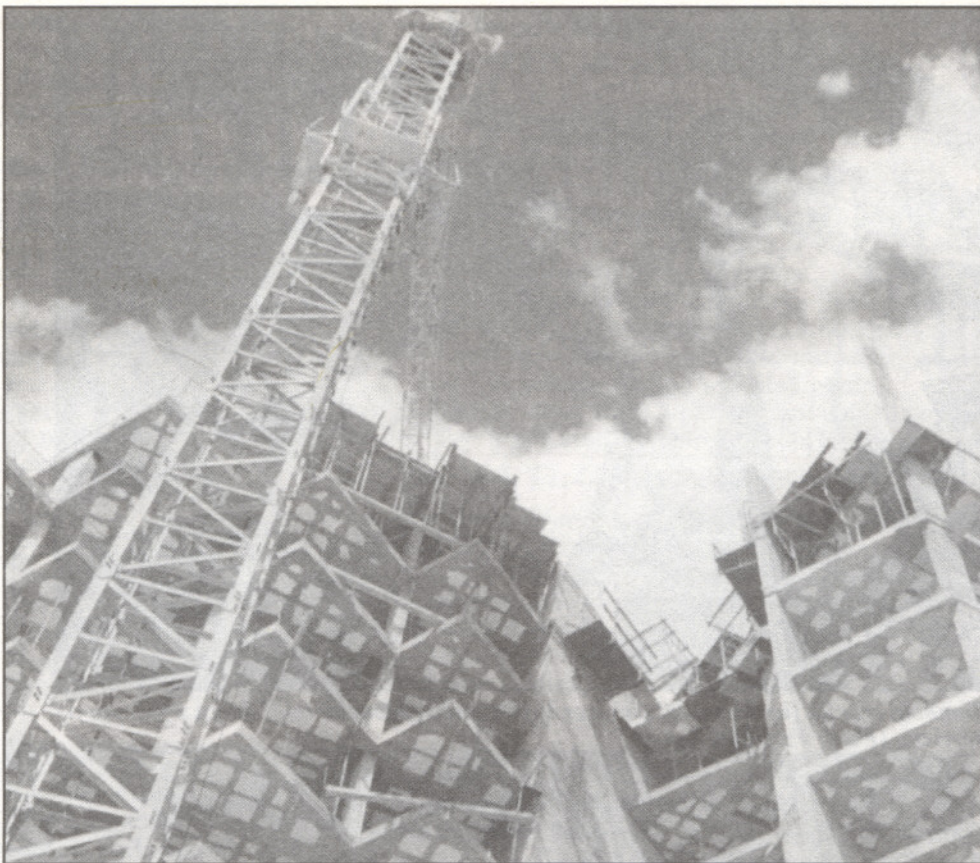
LA INVESTIGACIÓN COMERCIAL COMO MÉTODO DE ANÁLISIS DE LA DEMANDA

La investigación de mercado busca proporcionar información relevante para la toma de decisiones comerciales. El conocimiento adecuado del problema por resolver supone una primera etapa que da paso a la obtención de la información necesaria para la toma de decisiones. Por lo general, se asocia esta información a las investigaciones de mercado mediante encuestas, que es un procedimiento muy utilizado y generalmente proporciona los mejores resultados. El proceso de realización de una encuesta tiene las siguientes etapas:

1. Determinación de la población que se estudiará.
2. Diseño de cuestionario.
 - I. Tipo de cuestionario.
 - II. Contenido de preguntas.
 - III. Tipo de respuesta.
 - IV. Número de secuencia de las preguntas.
 - V. Control del diseño, pretest.
3. Fijación del tamaño de la muestra.
4. Selección de la muestra.
5. Organización del trabajo de campo.
6. Tratamiento estadístico de los resultados.
7. Análisis de los resultados: el informe.

Una fase fundamental en el proceso de investigación es el diseño del cuestionario.

La confección de un cuestionario puede decirse que es un arte en el que desempeñan un papel importante la experiencia y las cualidades innatas de la persona o del equipo que lo realiza, por lo que es recomendable que participe más de una persona en su elaboración, incluidos, por supuesto, sociólogos y psicólogos.



Para los bancos es vital estudiar las actividades económicas de más peso que se desarrollan en la región de su competencia. (Foto tomada de Business Tips on Cuba)

Las preguntas del cuestionario deben ser analizadas desde la perspectiva de si cada una es o no necesaria en el contexto global de la toma de decisiones posteriores. Este debe ser breve, pues el costo de mínimo está íntimamente ligado con su extensión, y la fiabilidad de las respuestas disminuye con el número de preguntas planteadas. Por estas razones las mismas deben ser lo más breve posible, concisas y concretas; las más adecuadas son aquellas que se responden con una sola palabra, un solo número, con un sí o un no. El cuestionario deberá adaptarse a la forma en que se va a obtener la información, que puede realizarse mediante entrevista personal, encuesta postal o encuesta telefónica. La entrevista personal es el método más utilizado, ya que proporciona resultados más seguros, aunque es el método más costoso en su ejecución.

El pretest sirve para ensayar los procedimientos de realización del trabajo de campo y como fuente de información para el cálculo del tamaño de la muestra, mediante la estimación de varianza muestral. Es conocido también como muestra piloto, la cual ayuda a obtener información para calcular el tamaño de muestra óptimo.

La investigación de mercado es esencialmente un instrumento para reducir el riesgo en la adopción de decisiones, y de este modo incrementar la rentabilidad a largo plazo.

*** Directora de la Sucursal 4152 del Banco Popular de Ahorro en Caibarién, Villa Clara, y profesora de la Facultad de Economía de la Universidad Central de Las Villas, respectivamente**

REGULAN PAGOS A PARTICULARES

RESOLUCIÓN No. 42/2001

Con el propósito de ayudar a una mayor difusión de las normativas y resoluciones emitidas por el Banco Central de Cuba en relación con las actividades del sistema bancario nacional, nuestra publicación incluirá, a partir de este número, algunos textos legales íntegros que esperamos les resulten útiles.

POR CUANTO: Resulta necesario complementar y precisar algunas de las disposiciones contenidas en la Resolución No. 1, «Normas sobre los pagos a privados por compra de bienes y servicios» del Banco Central de Cuba, de fecha 8 de enero del 2001, siendo a su vez conveniente consolidar en nuevo texto legal las referidas normas, con el fin de facilitar su aplicación.

POR CUANTO: Según lo dispuesto en el artículo 17, inciso b), numeral 7), del Decreto Ley No. 172, del 28 de mayo de 1997, el Banco Central de Cuba está facultado para velar por el buen funcionamiento y la estabilidad de los sistemas de pagos, dictando los reglamentos y normas procedentes.

POR CUANTO: El Presidente del Banco Central de Cuba, según el artículo 36, inciso a), del referido Decreto Ley No. 172, en el ejercicio de sus funciones ejecutivas, puede dictar resoluciones, instrucciones y demás disposiciones necesarias para la ejecución de las funciones del Banco Central de Cuba, de carácter obligatorio para todos los organismos, órganos, empresas y entidades económicas estatales, organizaciones y asociaciones económicas o de otro carácter, cooperativas, el sector privado y la población.

POR CUANTO: El que resuelve fue designado Ministro de Gobierno y Presidente del Banco Central de Cuba por Acuerdo del Consejo de Estado de fecha 13 de junio de 1997.

POR TANTO: En el ejercicio de las facultades que me están conferidas,

RESUELVO:

Dictar las siguientes

“NORMAS SOBRE LOS PAGOS A PRIVADOS POR COMPRAS DE BIENES Y SERVICIOS”

PRIMERO: La presente resolución será de aplicación a los sujetos que a continuación se detallan:

1. Entidades: Todos los órganos y organismos del Estado, uniones, empresas, unidades presupuestadas y demás entidades que forman parte del sistema de organismos de la Administración Central del Estado; las organizaciones y asociaciones vinculadas al presupuesto y sus empresas; las compañías de capital totalmente cubano constituidas en la República de Cuba o en el extranjero.

2. Privados: Trabajadores por cuenta propia, arrendadores de viviendas de propiedad personal, representantes de los agricultores pequeños, así como los agricultores individuales y la población en general, cuando en su carácter de persona natural realicen operaciones mercantiles o de prestación de servicios a cualquiera de los sujetos mencionados en el párrafo anterior.

SEGUNDO: Las entidades sólo podrán realizar pagos a privados hasta un máximo de cien (CUP 100) pesos cubanos y autorizados en todos los casos por los jefes máximos de las mismas.

TERCERO: Dadas sus características, los pagos relacionados en los Anexos 1 y 2 de esta resolución, podrán exceder el límite fijado en el apartado anterior de cien (CUP 100) pesos cubanos.

CUARTO: Los pagos relacionados en el Anexo 1 de esta resolución podrán efectuarse solamente en efectivo o con cheques voucher nominativos, salvo para los casos previstos en el apartado SÉPTIMO siguiente.

QUINTO: Los pagos relacionados en el Anexo 2 de esta resolución podrán realizarse solamente utilizando cheques voucher nominativos, salvo para los casos previstos en el apartado SÉPTIMO siguiente.

SEXTO: Los cheques voucher nominativos sólo podrán ser cobrados por el beneficiario en la sucursal bancaria donde el deudor tenga la cuenta, e incluirán, al menos, los siguientes datos:

- Banco, sucursal y número de cuenta bancaria del deudor;
- nombre completo del beneficiario;
- número de carné de identidad del beneficiario;
- concepto del pago;
- importe de la operación.

SÉPTIMO: Las indemnizaciones del seguro estatal y los pagos por acopios a los productores individuales, en los casos que se detallan a continuación, no se harán directamente a los campesinos, sino a través de cheques nominativos o mandatos de pagos a favor de la sucursal bancaria con la que operan, la cual, una vez deducidos los adeudos pendientes del beneficiario, si los hubiere, pagará el saldo resultante.

a) Cuando se trate de caña, tabaco, café o cacao.

b) Cuando el agricultor adeude préstamos de producción o de inversión recibidos para la producción acopiada, o préstamos prorrogados a pagar con la producción, o mantenga adeudos vencidos siempre que la sucursal bancaria así lo haya comunicado a la entidad con funciones acopiadoras o a la empresa de seguros.

OCTAVO: Los pagos por más de cien (100 CUP) pesos cubanos para el alquiler de equipos de audio deben ser autorizados de forma expresa para cada transacción por el presidente del Consejo de Administración Provincial correspondiente.

NOVENO: Queda prohibido hacer pagos globales que incluyan a más de una persona, fraccionar los mismos y designar beneficiarios a intermediarios. Los pagos se harán directamente al vendedor del bien o al ejecutor del servicio prestado.

De igual forma queda prohibido realizar pagos de los previstos en los Anexos 1 y 2 de esta resolución, con el fin de actuar como intermediario de otra entidad.

DÉCIMO: Cada organismo de la Administración Central del Estado, o Consejo de Administración Provincial, queda responsabilizado con establecer el control necesario, con el fin de que las transacciones a que se refieren los Anexos 1 y 2 de esta resolución sean realizadas exclusivamente por las entidades de sus respectivos sistemas, autorizadas según la legislación vigente.

UNDÉCIMO: Los bancos rechazarán las solicitudes y documentos sobre pagos a privados mayores de cien (CUP 100) pesos cubanos, cuando en el cheque voucher nominativo correspondiente no se consigne alguno de los conceptos a que se refieren los Anexos 1 y 2, o el pago sea realizado por entidades distintas a las detalladas en cada caso.

DISPOSICIONES FINALES

PRIMERA: Se deroga el apartado DÉCIMO SEGUNDO de la Resolución No. 20 del Banco Central de Cuba, de fecha 10 de noviembre de 1997 y las Resoluciones No. 1 y No. 18 A del Banco Central de Cuba, de fechas 8 de enero y 28 de febrero, respectivamente, ambas del año 2001.

SEGUNDA: La presente resolución entrará en vigor a partir del 16 de abril del 2001.

COMUNÍQUESE al Presidente de la Asamblea Nacional del Poder Popular; a los presidentes de las Asambleas Provinciales del Poder Popular y del Municipio Especial Isla de la Juventud; a los jefes de organismos de la Administración Central del Estado; al Jefe de la Oficina Nacional de Auditoría y de la Administración Tributaria; a los vicepresidentes, al superintendente, al auditor, a los directores, todos del Banco Central de Cuba; a los presidentes del Banco de Crédito y Comercio, Banco Popular de Ahorro, Banco Exterior de Cuba, Banco Nacional de Cuba, Banco de Inversiones S.A. y Grupo Nueva Banca S.A.; y a cuantas personas naturales o jurídicas resulte procedente.

PUBLÍQUESE en la Gaceta Oficial de la República de Cuba.

ARCHÍVESE el original en la Secretaría del Banco Central de Cuba.

DADA en la ciudad de La Habana, a los cinco días del mes de abril del 2001.

Francisco Soberón Valdés
Ministro Presidente
Banco Central de Cuba

ANEXO 1

CASOS EN LOS QUE SE PODRÁ HACER PAGOS SUPERIORES A CIEN (100 CUP) PESOS CUBANOS EN EFECTIVO O CON CHEQUES VOUCHER NOMINATIVOS

1. Los pagos de productos agropecuarios y de la pesca que realizan las empresas acopiadoras, las unidades básicas de abastecimientos para la gastronomía, los mercados agropecuarios del sistema de comercio interior y del Ministerio de la Agricultura, las empresas provinciales de industrias locales, las empresas provinciales de producción de alimentos y las empresas tabacaleras agrícolas.

2. Los pagos a cocheros y carretoneros para servicios públicos y a arrieros y otros transportistas con medios de tracción animal.

3. Los pagos por productos destinados a la fabricación de instrumentos musicales que realiza la Fábrica de Instrumentos Musicales "Fernando Ortiz".

4. Los pagos por flores que adquieren las unidades de comunales.

5. Los pagos por semillas que se adquieren por la Empresa de Semillas.

6. Los pagos por la madera que adquieren las empresas forestales.

7. Los pagos por combustible vegetal.

ANEXO 2

CASOS EN LOS QUE SE PODRÁ HACER PAGOS SUPERIORES A CIEN (100 CUP) PESOS CUBANOS UTILIZANDO SÓLO CHEQUES VOUCHER NOMINATIVOS:

1. La compra de fincas y bienes agropecuarios por parte de empresas del Ministerio de la Agricultura.

2. Los pagos por compra de productos alimenticios por parte de las unidades de comercio minorista.

3. Los pagos de materias primas, envases y desechos que realizan las empresas de recuperación de materias primas.

4. Los pagos que efectúan las casas comisionistas y establecimientos dedicados a la recepción de mercancías en consignación, las que son abonadas con posterioridad a haberse efectuado la venta.

5. Los pagos a creadores, escritores y artistas por derecho de autor, y colaboraciones de especialistas, regulados en la legislación vigente.

6. Los pagos por compra o alquiler de locales, muebles, vehículos y otros medios con destino a las producciones y servicios nacionales y extranjeros de cine, teatro y televisión por las empresas productoras correspondientes, cuando por sus características no puedan obtenerse de otras entidades.

7. Los pagos por la compra de objetos museables y libros realizados por entidades del Ministerio de Cultura y la Oficina del Historiador de la Ciudad de La Habana.

8. Los pagos a artistas y creadores por sus obras, realizados por el Fondo de Bienes Culturales.

9. Los pagos a contratistas para la construcción y reparación de inmuebles, realizados por CUBALSE, la Oficina del Historiador de la Ciudad de la Habana y la EMPROVA.

10. Los pagos por reparación de bombas de inyección de motores de petróleo.

11. Los pagos por la prestación de servicios de transporte de cargas y mercancías a los portadores privados.

12. Los pagos por compra de peces ornamentales a piscicultores privados.

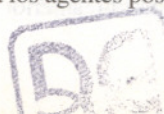
13. Los pagos por ambientación de centros turísticos y culturales.

14. Los pagos por el alquiler de equipos de audio.

15. El pago a los agentes de seguro por las empresas de seguro y a los agentes postales por la Empresa de Correos de Cuba.

13 JUN 2002

2368





Del Patrimonio del Banco Central de Cuba.
Las masas. Mariano Rodríguez. 100 x 129 cm. Óleo sobre tela. 1973.



CENTRO DE INFORMACIÓN BANCARIA Y ECONÓMICA

El Banco Central de Cuba cuenta dentro de su estructura organizativa con el Centro de Información Bancaria y Económica (CIBE), cuyo objetivo fundamental es garantizar a todo el Sistema Bancario Nacional (SBN) información sobre las temáticas económicas, financieras, bancarias y otras, tanto de Cuba como del mundo.

El centro posee un variado y rico fondo

bibliográfico, noticioso y factográfico en diferentes soportes (papel, CDROM, etc.), el cual sirve de apoyo para la toma de decisiones, investigaciones y la superación técnico-profesional de los especialistas del sistema en los campos de economía, finanzas, estadísticas e informática. Este fondo, atendiendo a su contenido, puede considerarse como patrimonio de la banca cubana.

En correspondencia con los cambios operados, en los últimos años, en el sistema bancario cubano con el surgimiento de nuevas instituciones y servicios bancarios, el CIBE se encuentra enfrascado en el perfeccionamiento y la automatización de sus servicios.

SERVICIOS QUE SE OFRECEN:

- ▶ **Resumen Informativo:** Sumario diario de las noticias económico-financieras más importantes publicadas en diferentes fuentes internacionales a través de Internet, Reuter y agencias de noticias.
- ▶ **Noticias:** Noticias internacionales y síntesis de artículos fundamentalmente bancarios, económicos, políticos y financieros.
- ▶ **Información señal:** Listado bibliográfico semanal con las principales informaciones incorporadas a nuestra base de datos y fondo bibliográfico.
- ▶ **Traducciones:** Se satisfacen solicitudes de servicios de traducción e interpretación en los idiomas inglés, francés y ruso. Las traducciones en otros idiomas se garantizan mediante la contratación de especialistas del Equipo de Servicios de Traducción e Interpretación (ESTI).
- ▶ **Localización de información en bases de datos locales (CIBE, CDROM) o remotas, mediante el acceso a redes nacionales, internacionales e Internet.**
- ▶ **Préstamo y circulación de publicaciones de acuerdo con los perfiles de interés establecidos.**
- ▶ **Sala de lectura y servicios de referencias especializadas.**
- ▶ **Distribución de información de Internet a la intranet del Banco Central de Cuba (sitio web del BCC).**
- ▶ **Punto de Internet: local de acceso a Internet.**

El CIBE está responsabilizado con la edición y distribución trimestral de la Revista del Banco Central de Cuba, la cual se publica desde el año 1998. Contiene artículos de análisis financiero, bancarios y legislativos. Además, divulga los hechos más importantes acaecidos y lo más reciente de las técnicas bancarias.

Dedicamos una especial atención a la selección y adquisición de nuevas informaciones, mediante diversas vías y soportes, tratando de que éstas estén estrechamente vinculadas con los problemas y tareas que tiene ante sí un sistema bancario moderno y eficiente.

Desde 1999 el centro está responsabilizado con la administración de los sitios web del Banco Central de Cuba (intranet e Internet). Hemos priorizado la distribución de todas las informaciones y servicios en la intranet, extenderemos nuestros servicios con la conexión de ésta al resto de las redes del sistema bancario. Mientras se logra este objetivo, todas aquellas informaciones factibles de enviar por correo electrónico se distribuyen a los integrantes del SBN por esa vía.

Cómo acceder a nuestros servicios:

Si Ud. está conectado a la red del BCC puede acceder a nuestra información accediendo a nuestro sitio web: <http://olimpo/cibe>

Si por el contrario Ud. pertenece al sistema bancario, pero no tiene acceso a la red del BCC, puede solicitar información enviando un correo a: cibe@bc.gov.cu. A esta dirección le puede solicitar todos los servicios que brinda nuestro centro.

Si Ud. desea conocer semanalmente las nuevas adquisiciones incorporadas a la base de datos del centro por correo, envíe un mensaje a: biblioteca@bc.gov.cu y ponga en el asunto: ALTA, a partir de ese momento recibirá esta información de forma automática. Las solicitudes las hará a la dirección del CIBE: cibe@bc.gov.cu



**INFORMACIÓN
PERTINENTE,
OPORTUNA Y
EFICAZ**

Banco Central de Cuba
Centro de Información
Bancaria y Económica
Cuba 410 e/ Amargura y
Lamparilla,
Código postal 10100, Habana 1,
Ciudad de La Habana, Cuba
Teléfono: 62 83 18
Fax: 66 66 61
e-mail: cibe@bc.gov.cu
Sitio web: www.bc.gov.cu

Lo que se esconde detrás del ALCA

Mercedes Y. García Armenteros*

El Área de Libre Comercio de las Américas, conocido como ALCA, es un proyecto de acuerdo que intenta crear un mercado único en el continente americano. El mismo, de aprobarse, estaría integrado por los 34 países miembros de la Organización de Estados Americanos (OEA).

Cuba quedó excluida del acuerdo por mandato de los EE.UU. al ser considerada "país no democrático". En el marco del ALCA, esta categoría se puede aplicar a aquellos países que no se pliegan a los intereses norteamericanos y que, como Cuba, se opongan al establecimiento del comercio desigual, por lo que el país que ostente esta clasificación quedará excluido de las negociaciones.

El ALCA persigue objetivos anexionistas; los países que lo acepten quedarán bajo el yugo de la gran potencia no sólo en el ámbito del comercio, sino también en el plano económico, financiero y político. Por tal razón, Cuba nunca formará parte de ningún acuerdo que contribuya al fortalecimiento del poderío estadounidense y que incremente la injusticia, la desigualdad y la pobreza en la región.

Cuba siempre ha estado a favor de la integración regional, pero América no necesita de un ALCA con esas características, realmente debe continuar desarrollando su empeño por lograr una integración que amplíe los mercados internos, que contribuya al desarrollo científico, técnico y tecnológico en la región, y que coadyuve a un mayor acceso de los países a los mercados internacionales.

La formación del ALCA significaría la aparición del mayor bloque comercial del mundo, con casi 800 millones de habitantes y un Producto Interno Bruto (PIB) de aproximadamente 12,0 billones de dólares estadounidenses (USD), lo que equivale al 40% del PIB mundial. Sin embargo, el área agruparía a naciones con desiguales niveles de desarrollo económico y social, en los que sobresalen países altamente industrializados como Estados Unidos y Canadá, que contrastan con otros países con serios problemas de subdesarrollo y pobreza como el caso de Haití.

El ALCA tiene su antecesor en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) iniciado en 1989 entre Estados Unidos y Canadá, extensivo a México a partir del 1.º de enero de 1994. El gobierno mexicano de aquel entonces condujo al país a realizar grandes sacrificios para entrar en el TLCAN, concediendo la eliminación de los aranceles a los productos estadounidenses, el incremento de las compras de maíz, la apertura del sector petrolero mexicano a los inversores extranjeros y la instauración de una reglamentación rigurosa en materia de seguridad laboral y de normas de protección del medio ambiente.

En la Primera Cumbre de las Américas, que tuvo lugar en Miami en diciembre de 1994, los jefes de Estado y de gobierno de los 34 países acordaron el establecimiento del ALCA,

acuerdo que pretende eliminar progresivamente las barreras arancelarias al comercio y a la inversión, y cuyas negociaciones deberán finalizar en el año 2005. Sus decisiones se encuentran en la Declaración de Principios y en el Plan de Acción de la Cumbre de Miami.

Durante la fase preparatoria del proceso para la creación del ALCA se realizaron cuatro reuniones ministeriales:

- 1ra. - Denver, Estados Unidos de América, en junio de 1995.
- 2da. - Cartagena, Colombia, en marzo de 1996.
- 3ra. - Belo Horizonte, Brasil, en mayo de 1997.
- 4ta. - San José, Costa Rica, en marzo de 1998.

Sobre la base de la Declaración de San José, en la Segunda Cumbre realizada en Santiago de Chile en 1998, se aprobó el lanzamiento oficial del gran acuerdo continental de comercio, con el objetivo de comenzar a aplicar los mecanismos de liberalización del intercambio en el año 2005, a más tardar. Los dirigentes acordaron que el proceso de negociaciones del ALCA sería transparente y tomaría en cuenta las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías de América, con el fin de facilitar la participación plena de todos los países.

En la última reunión los ministros recomendaron a los jefes de Estado y de gobierno el inicio de las negociaciones y establecieron la estructura, así como los principios y objetivos generales para guiarlas.

La quinta reunión ministerial, la primera desde que se iniciaron formalmente las negociaciones, tuvo lugar en Toronto, Canadá, en noviembre de 1999. En dicha reunión los ministros instruyeron a los grupos de negociación para preparar un borrador de texto de sus respectivos capítulos, a fin de ser presentados en la sexta reunión ministerial en Buenos Aires, en abril del 2001. En ésta última los ministros de comercio de los 34 países acordaron el calendario para crear el ALCA.

Las etapas fijadas por los ministros para el proceso de creación del ALCA abarcan hasta diciembre del año 2005. El primero de abril del 2002 deberán estar listos los métodos y procedimientos de negociación arancelaria; el calendario y la metodología para la eliminación de los subsidios a las exportaciones que afecten el comercio de productos agrícolas, para definir los productos y eliminar las barreras no aduaneras, entre otras.

El 15 de mayo del 2002 deben comenzar las rondas formales de conversaciones para alcanzar un acuerdo. Se deben fijar, además, las fechas de reducción gradual de las barreras aduaneras y el tiempo en que se tardará en liberar por completo el comercio desde Alaska hasta la Tierra del Fuego, como se propuso en 1994 en la Cumbre de Miami. En diciembre del 2005 los acuerdos deben estar ratificados por los parlamentos para que, como límite, el último día del año el ALCA comience a funcionar y sea una realidad a partir del primer día del año 2006.

La Tercera Cumbre de las Américas, que concluyó el 22 de abril del 2001 en Québec, Canadá, fijó el compromiso de los 34 presidentes de instaurar en el 2005 un bloque continental de libre comercio, y dio lugar a la firma de un acuerdo para excluir de sus reuniones a gobiernos considerados por ellos como "no democráticos".

PRINCIPIOS RECTORES DE LAS NEGOCIACIONES DEL ALCA

Entre los principios rectores de las negociaciones se incluyen:

- Las decisiones se adoptarán por consenso.
- Las negociaciones estarán regidas por el principio de transparencia.
- El ALCA será congruente con las reglas y disciplinas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y se elaborarán sobre la base de estas disciplinas cuando ello sea posible y pertinente.
- El ALCA constituirá un compromiso único (single-undertaking).
- El ALCA puede coexistir con otros acuerdos bilaterales y subregionales, y los países pueden negociar o aceptar las obligaciones derivadas del ALCA en forma individual, o como miembros de grupos de integración subregionales.
- Se prestará particular atención a las necesidades de las economías más pequeñas.

ESTRUCTURA Y ORGANIZACIÓN DE LAS NEGOCIACIONES DEL ALCA

Las negociaciones del ALCA se desarrollarán de acuerdo con una estructura establecida por sus miembros, que deberá garantizar una amplia representación geográfica de los países participantes. Esta estructura prevé la rotación de la presidencia del proceso, de la sede de las negociaciones y de los presidentes y vicepresidentes de los grupos de negociación y de los otros comités y grupos.

Presidencia de las negociaciones: será rotativa cada 18 meses, o en el momento de la conclusión de cada reunión ministerial. Se han designado sucesivamente a Canadá, Ecuador y Brasil, y los Estados Unidos en forma conjunta, como Presidentes del proceso del ALCA:

Los ministros responsables del área de comercio tendrán a su cargo la supervisión final de las negociaciones. Generalmente, se reúnen cada 18 meses, y desde que éstas se iniciaron, lo han hecho en el país que lleva la Presidencia del ALCA al momento de las reuniones.

Los vicepresidentes responsables del área de comercio, en su calidad de Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), tienen un papel central en la administración de las negociaciones del ALCA. El CNC orienta el trabajo de los grupos de negociación y de los otros comités y grupos, y tiene el poder de decisión sobre la estructura general del acuerdo y otros temas institucionales. El CNC, además, es responsable de asegurar la participación plena de todos los países en el proceso del ALCA, asegurar la transparencia de las negociaciones, supervisar la tarea de la Secretaría Administrativa y supervisar la identificación e implementación de medidas de facilitación de negocios. El comité se reúne tantas veces como sea necesario y, como mínimo, dos veces al año en forma rotativa en diferentes países del continente.

Existen nueve grupos de negociación del ALCA que poseen determinados mandatos de los ministros y del CNC para negociar en diferentes áreas específicas, los cuales se reúnen regularmente a lo largo del año:

Grupos de negociación:

1. Agricultura

Objetivos:

- Los objetivos del Grupo de Negociación de Acceso a Mercados deberán aplicarse al comercio de productos agrícolas. Los temas relativos a las reglas de origen, los procedimientos

aduaneros y las barreras técnicas al comercio se tratarán en este grupo.

- Asegurar que las medidas sanitarias y fitosanitarias no se apliquen de manera que constituyan un medio de discriminación arbitraria o injustificable entre países o una restricción encubierta al comercio internacional, a efecto de prevenir las prácticas comerciales proteccionistas y facilitar el comercio en el hemisferio. En forma congruente con el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC (Acuerdo MSF), dichas medidas sólo serán aplicadas para lograr el nivel adecuado de protección de la salud y vida animal y vegetal; estarán basadas en principios científicos y no se mantendrán sin suficiente evidencia científica. La negociación en esta área comprende la identificación y el desarrollo de las medidas necesarias para facilitar el comercio, siguiendo y examinando profundamente las disposiciones contenidas en el Acuerdo MSF de la OMC.

- Eliminar los subsidios a las exportaciones agrícolas que afecten el comercio en el hemisferio.

- Identificar otras prácticas que distorsionen el comercio de productos agrícolas, incluidas aquellas que tengan un efecto equivalente al de los subsidios a las exportaciones agrícolas y someterlas a una mayor disciplina.

- Los productos agrícolas cubiertos serán aquellos referidos en el Anexo 1 del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC.

- Incorporar los avances de las negociaciones multilaterales en materia de agricultura, que se sostendrán de conformidad con el Artículo 20 del Acuerdo sobre la Agricultura, así como el resultado de las revisiones del Acuerdo MSF de la OMC.

2. Compras del sector público

Objetivo general:

- Ampliar el acceso a los mercados para las compras del sector público de los países miembros del ALCA.

Objetivos específicos:

- Lograr un marco normativo que asegure la apertura y la transparencia en los procedimientos de las compras del sector público, sin que implique necesariamente el establecimiento de sistemas idénticos de compras del sector público en todos los países.

- Asegurar la no discriminación en las compras del sector público dentro de un alcance que será negociado.

- Asegurar un examen imparcial y justo para la resolución de las reclamaciones y apelaciones relativas a las compras del sector público por los proveedores, y la implementación efectiva de dichas resoluciones.

3. Inversiones

Objetivo:

- Establecer un marco jurídico justo y transparente que promueva la inversión a través de la creación de un ambiente estable y previsible que proteja al inversionista, su inversión y los flujos relacionados, sin crear obstáculos a las inversiones provenientes de fuera del hemisferio.

4. Acceso a mercados

Objetivo:

- En forma congruente con las disposiciones de la OMC, eliminar progresivamente los aranceles y las barreras no arancelarias, así como otras medidas de efecto equivalente, que restringen el comercio entre los países participantes.

5. Subsidios, antidumping y derechos compensatorios

Objetivos:

- Examinar maneras de profundizar, si correspondiera, las disciplinas existentes que figuran en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC, y lograr un mayor cumplimiento de las disposiciones de dicho Acuerdo.

- Llegar a un entendimiento común para mejorar, cuando sea posible, las reglas y procedimientos relativos a la operación y aplicación de las legislaciones sobre dumping y subvenciones, a fin de no crear obstáculos injustificados al comercio del hemisferio.

6. Solución de controversias

Objetivos:

- Establecer un mecanismo justo, transparente y eficaz para la solución de controversias entre los países integrantes del ALCA, tomando en cuenta, entre otros, el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias de la OMC.

- Diseñar medios para facilitar y fomentar el uso del arbitraje y otros medios alternativos de solución de diferencias para resolver controversias privadas en el marco del ALCA.

7. Servicios

Objetivo:

- Establecer disciplinas para liberalizar progresivamente el comercio de servicios, de modo que permita alcanzar un área hemisférica de libre comercio, en condiciones de certidumbre y transparencia.

8. Derechos de propiedad intelectual

Objetivo:

- Reducir las distorsiones del comercio hemisférico y promover y asegurar una adecuada y efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual. Se deberán tomar en cuenta los avances tecnológicos.

9. Política de competencia

Objetivo general:

- Garantizar que los beneficios del proceso de liberalización del ALCA no sean menoscabados por prácticas empresariales anticompetitivas.

Objetivos específicos:

- Avanzar hacia el establecimiento de una cobertura jurídica e institucional a nivel nacional, subregional o regional que proscriba la ejecución de prácticas empresariales.

- Desarrollar mecanismos que faciliten y promuevan el desarrollo de la política de competencia y garanticen la aplicación de las normas sobre libre competencia entre y dentro de los países del hemisferio.

Existen tres comités especiales y grupos que se encargan de temas relevantes para las negociaciones.

El *Grupo Consultivo sobre Economías más Pequeñas* sigue la evolución de las negociaciones, evaluando las inquietudes e intereses de las economías más pequeñas y formula recomendaciones al CNC. Este grupo ha procurado identificar las necesidades de las economías más pequeñas para brindarles asistencia técnica en materia de comercio, cuando participan en las negociaciones del ALCA, y disseminar información sobre otras fuentes de asistencia técnica.

Los ministros crearon el *Comité de Representantes Gubernamentales sobre la Participación de la Sociedad Civil*, con el objetivo de recibir los puntos de vista de la sociedad civil en relación con el proceso del ALCA. El comité también fue creado para facilitar la participación de la comunidad empresarial y de grupos de trabajadores, protección del medio ambiente, académicos y otros grupos que desean presentar sus puntos de vista, de manera constructiva, sobre los temas objeto de negociación y otros temas comerciales. El ALCA es el primer proceso de negociación comercial significativo, donde se ha establecido un grupo de estas características desde el inicio de las negociaciones.

El *Comité Conjunto de Expertos del Gobierno y del Sector Privado sobre Comercio Electrónico* se creó para estudiar cómo ampliar los beneficios que se derivan del mercado de comercio electrónico en el hemisferio y cómo manejar este tema en el marco de las negociaciones.

En Toronto, Canadá, se creó un grupo de expertos ad hoc para que informara al CNC sobre la implementación de medidas de facilitación de negocios relacionados con asuntos aduaneros. Estas medidas están diseñadas para facilitar el intercambio comercial en las Américas, beneficiando a todas las partes; no necesitan aprobación legislativa y pueden ser implementadas administrativamente.

Apoyo técnico y analítico: El Comité Tripartito, integrado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Organización de los Estados Americanos (OEA) y la Comisión Econó-

mica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL), brinda apoyo técnico, analítico y financiero al proceso del ALCA. Las instituciones individualmente también brindan asistencia técnica en temas relacionados con el ALCA, especialmente a las economías más pequeñas.

Apoyo administrativo: La Secretaría Administrativa del ALCA está localizada en la misma sede de las reuniones de los grupos de negociación, apoya las negociaciones desde el punto de vista logístico y administrativo y provee servicios de traducción e interpretación de documentos. La misma es financiada por el Comité Tripartito.

Sede de las negociaciones: También es de carácter rotativo. Se han designado tres países anfitriones: Estados Unidos (Miami) desde mayo de 1998 hasta febrero del 2001; Panamá (Ciudad de Panamá) desde marzo del 2001 hasta febrero del 2003, y México (Ciudad de México) desde marzo del 2003 hasta diciembre del 2004.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y COMERCIO REGIONAL

La inversión extranjera directa (IED)

La IED es uno de los indicadores económicos más importantes en el desempeño de las economías de América Latina y el Caribe. Es la vía mediante la cual los países obtienen tecnología extranjera, mercados y capital, así como habilidades de dirección y gestión empresarial y otros métodos para integrarse al mercado internacional, con el fin de mejorar la competitividad de las empresas. Dentro del proyecto del ALCA, las inversiones ocupan un lugar importante.

El tema relativo a la inversión extranjera directa en el ámbito del ALCA tiene su origen en el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI), propuesto en el año 1995 en el seno de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), que reúne a los países desarrollados. Este acuerdo era altamente desequilibrado, y las negociaciones transcurrieron en el más absoluto secreto, a espaldas de los gobiernos, con el fin de que, una vez aprobado por los países más ricos del planeta, se impusiera al resto a través de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Las negociaciones del AMI se interrumpieron en diciembre de 1998. Este acuerdo había motivado, principalmente en los países desarrollados, un fuerte movimiento de rechazo encabezado por las organizaciones no gubernamentales que defienden el medio ambiente, la cultura nacional y los consumidores, ya que el AMI otorgaba todos los derechos a los inversionistas, a las transnacionales, a las grandes corporaciones y reducía el papel de los gobiernos.

Algunas de las cláusulas del AMI se repiten en el acuerdo del ALCA. Los Estados Unidos de América, en su avidez de expansión y lucro, tratan de eliminar las limitaciones nacionales al comercio extranjero y a la libre circulación de capitales.

En materia de inversiones, la aprobación del ALCA constituye un grave peligro para los países latinoamericanos, ya que favorece a las empresas transnacionales, fundamentalmente a las norteamericanas, deja a merced del desamparo las industrias y los intereses de las naciones, lo que puede incrementar el desempleo, la pobreza y agravar los problemas socioeconómicos existentes en el área.

En 1999, como resultado de la expansión mundial de las empresas transnacionales, los flujos mundiales de IED alcanzaron los 1,7 billones de USD, correspondiendo 0,9 billones a los flujos recibidos y 0,8 billones de USD a los emitidos. En el período 1995-1999 las entradas de IED han crecido a una tasa promedio anual del 27%, en tanto que las emitidas lo han hecho a un 22%. Ambos flujos han favorecido a los países desarrollados, que en 1999 emitieron el 91,5% de ellos y recibieron el 73,5% del total mundial, respectivamente.

Durante los últimos años la economía global se ha caracterizado por un fuerte movimiento de fusiones y adquisiciones, concentrada principalmente en países desarrollados. Los recursos destinados a dichas fusiones y adquisiciones de empresas privadas durante el período 1999-2000 fueron princi-

palmente a servicios, con una menor participación en el sector primario y más baja en el sector manufacturero. En el sector financiero se destacan las fusiones de bancos, entre ellas, las operaciones de bancos españoles (BSCH y BBVA) en Argentina, Brasil, Chile y México.

Es importante señalar que los flujos de IED emitidos por países desarrollados y por los Estados Unidos actúan como una centrifuga, pues se dirigen hacia los propios países desarrollados (fundamentalmente europeos) y hacia los Estados Unidos de América.

Las rivalidades entre los grandes centros de poder económico también se manifiestan en las IED. En 1999 el segundo país con mayor emisión de inversión extranjera directa a escala mundial fue Estados Unidos de América, con el 18,9% después de Inglaterra (24,9%). Sin embargo, esta supremacía se está viendo amenazada por la Unión Europea (UE), a la cual le correspondió el 63,7% del total de los flujos de emisión de IED¹.

La aprobación del ALCA, lógicamente, brindará beneficios a los Estados Unidos de América, a la vez que creará un serio problema a la UE. La región americana puede convertirse en un mercado cerrado para la UE, producto del papel dominante que pasarán a desempeñar los Estados Unidos, y la fuerte competencia que ello traería como consecuencia.

Del total de los flujos mundiales de IED recibidos en 1999, el continente americano concentró el 45,2%, colocándose los Estados Unidos de América como el principal receptor y emisor del continente con el 70,5% y el 77,0%, respectivamente.

La región de América es principalmente receptora de IED, por lo que los montos de emisión son muy pequeños. A éstos sólo correspondieron en 1999 el 13,9% del total emitido por la región.

Durante el período 1995-1999 los flujos de IED hacia América han reportado una tasa de crecimiento del 41,0%, sobrepasando Estados Unidos con el 47,0%. Las inversiones con destino a América Latina y el Caribe tuvieron una tasa de crecimiento del 29,0%.

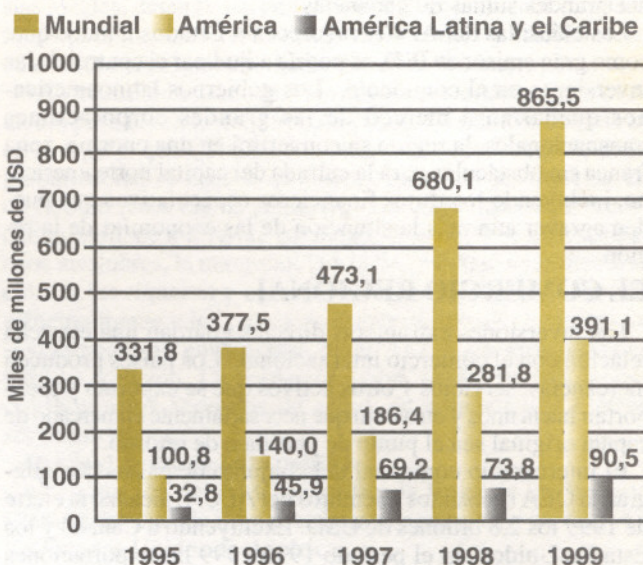
En 1999 el 52,0% de la inversión extranjera directa emitida por los Estados Unidos tuvo como principal destino el área de Europa, en tanto que hacia América se dirigió el 14,0%, fundamentalmente hacia México, Brasil, Bermudas y Panamá. Asimismo, el grueso de la IED recibida por los Estados Unidos fue de origen europeo (86,5%), principalmente de Inglaterra, y sólo el 6,0% procedió de países latinoamericanos y del Caribe, entre los cuales también se destacan México, Bermudas y Panamá².

Dentro del área de América Latina y el Caribe, en el año 2000 se destacaron como principales receptores de IED los siguientes países:

- **Brasil:** concentrados en la reestructuración de los servicios de telecomunicaciones y de generación y distribución de electricidad.

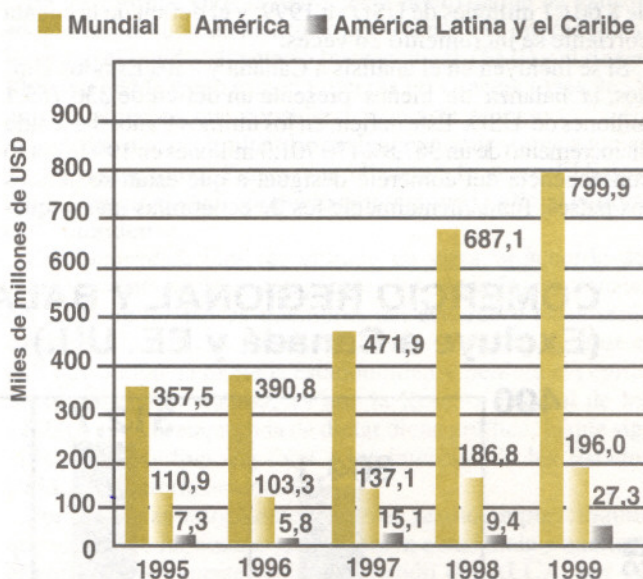
- **Argentina:** fundamentalmente por dos grandes operaciones, la adquisición de YPF en Argentina por la española Repsol, y de la empresa Endesa por Endesa Española.

ENTRADAS DE IED (Flujos)



Fuente: UNCTAD. World Investment Report, 2000.

SALIDAS DE IED (Flujos)



Fuente: UNCTAD. World Investment Report, 2000.

- **México:** inversiones en el sector manufacturero y adquisiciones en el sector financiero.

La inversión extranjera de los Estados Unidos promueve sus intereses en los países receptores, y está encaminada a convertir a los últimos en fuentes de materias primas, de mano de obra segura y barata, lo que le permite a las grandes

IED RECIBIDAS (millones de USD)

Países y regiones	1995	1996	1997	1998	1999	Tasa de crecimiento
América	100845	139981	186421	281788	391079	41,0
Estados Unidos	58772	84455	105488	186316	275533	47,0
Canadá	9257	9636	11761	21705	25061	28,0
América Latina y el Caribe	32816	45890	69172	73767	90485	29,0

Fuente: UNCTAD*. World Investment Report, 2000.

*Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo.

transnacionales competir en los mercados mundiales y obtener grandes sumas de ganancias.

Las cláusulas del ALCA favorecen a Estados Unidos que, como gran emisor de IED, se podría adjudicar el control de las inversiones en el continente. Los gobiernos latinoamericanos quedarían a merced de las grandes corporaciones transnacionales, la región se convertirá en una enorme zona franca sin obstáculos para la entrada del capital norteamericano, incluyendo los flujos financieros especulativos que pueden agravar aún más la situación de las economías de la región.

EL COMERCIO REGIONAL

Las inversiones extranjeras directas guardan una estrecha relación con el comercio internacional. Los países producen mercancías, servicios y otros activos que se exportan y reexportan hacia unos y otros, sin que necesariamente el mercado de capital original sea el punto de partida o de retorno.

El intercambio comercial del conjunto de países que integran la OEA (presuntos miembros del ALCA) alcanzó al cierre de 1999 los 2,8 billones de USD. Excluyendo a Canadá y los Estados Unidos, en el período 1990-1999 las exportaciones del resto de los países se incrementaron en un 115,2%, en tanto que las importaciones crecieron un 181%. La balanza de bienes total de estos países pasó de un superávit de 29 994,7 millones de USD, al cierre del año 1990, a un déficit de 8 601,1 millones de USD en 1999, y el déficit de la cuenta corriente se incrementó 26 veces.

Si se incluyen en el análisis a Canadá y a los Estados Unidos, la balanza de bienes presenta un déficit de 330 765,1 millones de USD. Este déficit, en los últimos 9 años ha tenido un incremento de un 367,8% (70 701,3 millones en 1990), como consecuencia del comercio desigual a que están sometidos los países, fundamentalmente los de economías más peque-

ñas, al ser el comercio un instrumento que también favorece a los países desarrollados.

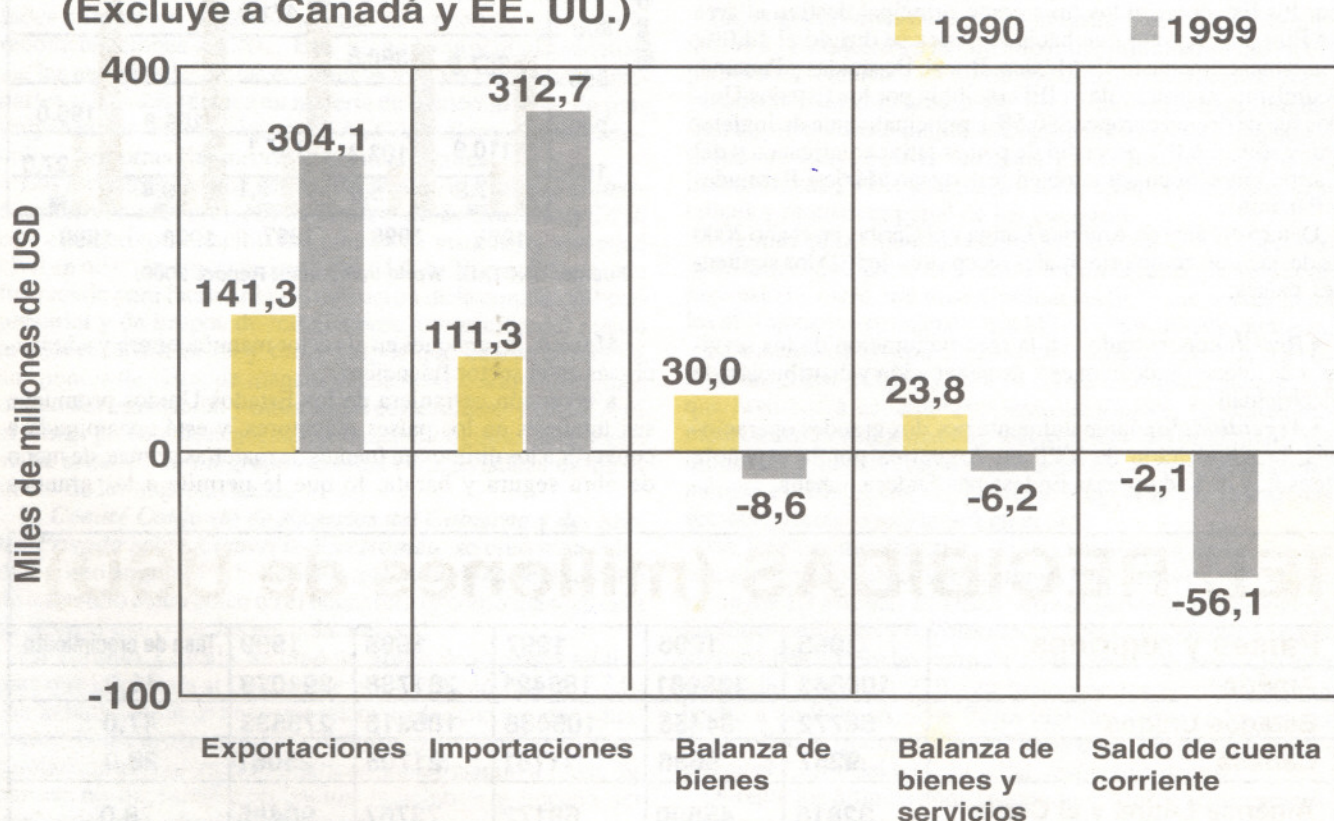
Asimismo, el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos de este grupo de naciones en 1999 alcanzó los 397 199,3 millones de USD, incrementándose en un 233,8% con respecto a 1990. Entre los principales factores que incidieron de forma positiva o negativa en el desempeño comercial de los países se destacan:

- La actividad económica mundial creció con respecto al año anterior, por lo que se registró un incremento de la demanda externa de productos en la región.
- La continuación del ciclo recesivo iniciado en los mercados mundiales de productos básicos con la crisis asiática, lo cual contrajo las exportaciones. Sólo unos pocos productos como la carne vacuna, el níquel y el petróleo incrementaron sus precios medios en 1999. El petróleo aumentó considerablemente los ingresos originados por las ventas de los exportadores del producto, así como también los desembolsos de los países importadores.
- La frágil actividad económica de la región incidió negativamente en la demanda de importaciones, que sufrieron una baja generalizada en los países con débil desempeño económico.
- La disminución de los precios del banano, café y el azúcar, que afectó a los exportadores de los productos.

Los países importadores de petróleo de la región sur vieron caer los valores unitarios de sus exportaciones y la relación real del intercambio, lo que redujo el valor de las exportaciones totales, con excepción de Brasil, Chile y Perú. Por el contrario, los países cuyo producto principal de exportación es el petróleo (Colombia, Venezuela y Ecuador) se beneficiaron con el alza del precio del hidrocarburo, al aumentar los ingresos por exportaciones y la relación real del intercambio.

COMERCIO REGIONAL Y BALANZA DE PAGOS

(Excluye a Canadá y EE. UU.)



Fuentes: Estadísticas Financieras Internacionales del FMI*, 1997.

Estadísticas Financieras Internacionales del FMI, Agosto 2000.

* Fondo Monetario Internacional.

En países como Honduras, Nicaragua y Guatemala, que sufrieron los efectos del devastador huracán "Mitch", aumentó el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos.

Con la entrada en vigor del ALCA, este comercio puede volverse cada vez más desigual e injusto, teniendo en cuenta el papel dominante que tendrán los Estados Unidos en el proceso de transnacionalización de la región -proceso en el cual las grandes empresas transnacionales han alterado la base industrial y los flujos comerciales en una gran parte del área-, donde los competidores locales quedarían eliminados, principalmente los de economías menos avanzadas.

El ALCA no es un simple acuerdo de liberalización comercial como se pretende aparentar, y su firma traería para los Estados Unidos de América muchas ventajas relativas y muy pocas para el resto de los países latinoamericanos. Este proyecto significaría:

Desde el punto de vista comercial

- La región constituiría un mercado único y abierto a la libre exportación de bienes y capitales estadounidenses, donde las grandes empresas transnacionales no pagarían impuestos e impondrían sus leyes en el mercado.

- Los EE.UU. llenarían los mercados nacionales con productos norteamericanos más baratos y de mayor calidad, dando lugar al empobrecimiento de las industrias nacionales, a la vez que constituiría un freno al establecimiento de políticas comerciales e industriales propias.

- En el ALCA las pequeñas y medianas empresas de los países miembros pueden competir "en igualdad de condiciones" con las grandes empresas y monopolios transnacionales. En la práctica lo que sucederá es que las últimas absorberán a las primeras, acelerando el proceso de quiebras de las pequeñas y medianas empresas y la destrucción de las industrias locales.

- El ALCA significaría un freno al comercio con Europa, fundamentalmente con los países de la Unión Europea, visto no sólo desde la óptica de la competencia y la rivalidad entre ambas regiones, sino también por el abaratamiento que se produciría en los costos por la transportación.

- A diferencia del acuerdo de la UE que se estableció en un marco de economías similares, en América Latina los desniveles son enormes, por lo que no se puede concretar un acuerdo equitativo, ya que las grandes empresas transnacionales y los grandes capitales eliminarían las más pequeñas. Los países pasarían a convertirse en meros suministradores de materias primas y de mano de obra cada vez más barata, en comparación con los salarios que pagan las empresas transnacionales; en creadores de bienes primarios y de grandes ganancias para el capital transnacional.

Desde la óptica financiera

- Un mayor acceso al mercado norteamericano contribuiría al incremento de las importaciones de los países latinoamericanos y a la obtención de mayores flujos de inversión extranjera directa y de capitales, lo que significaría un incremento del endeudamiento externo en el largo plazo, ante la imposibilidad de pago que tendrían las naciones dependientes.

- Disminución del riesgo país.
- Incremento de la ya millonaria deuda externa de la región, producto de la dependencia económica y financiera de los países latinoamericanos y del Caribe con respecto a los Estados Unidos y la fuga de capitales hacia bancos norteamericanos.

- La entrada de capitales de los EE.UU. supondría una disminución considerable del financiamiento por parte de los países europeos.

En el ámbito social

- La paulatina eliminación de las industrias nacionales podría aumentar el desempleo a niveles incalculables, a la vez que las grandes corporaciones transnacionales tendrían el derecho a seleccionar su personal, acogiendo a profesionales

burgueses de alta calificación o lo que quede de las burguesías locales, dejando los empleos más duros o menos remunerados para los trabajadores latinoamericanos y caribeños, lo cual sería causa también del incremento del desempleo.

- El crecimiento demográfico continúa siendo un gran obstáculo para la reducción, a largo plazo, del número de pobres en la región, que cada día aumenta como consecuencia de la globalización neoliberal que hace concentrar las riquezas en un círculo reducido de personas. Las altas tasas de mortalidad infantil, de mortalidad materna, de analfabetismo; los barrios insalubres, la marginalidad, la desigualdad en la distribución de las riquezas y otros problemas sociales que acechan principalmente a los países de menor desarrollo económico, seguramente no encontrarán en el ALCA las vías oficiales para su solución. La población pobre tendrá menos acceso que hoy a los servicios de salud, de educación y a otros servicios básicos.

Desde el punto de vista político

- La creación del ALCA significa la firma de un "acta de anexión directa" de los países latinoamericanos y caribeños a los Estados Unidos de América.

- Los Estados Unidos de América lograrían la supremacía militar en la región.

OTRAS CONSIDERACIONES

En los últimos años la teoría de la dolarización ha ganado adeptos en el seno de instituciones financieras internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) y han tomado fuerzas las concepciones de algunos gobiernos que consideran que este proceso es la vía más efectiva para eliminar los males económicos que aquejan a nuestras naciones. Países como Panamá, Ecuador, El Salvador y Guatemala han adoptado como moneda oficial el dólar estadounidense.

Con seguridad, una vez entrado en vigor el acuerdo del ALCA, comenzarán a desaparecer las monedas nacionales del resto de los países miembros del acuerdo y éstas serán sustituidas por el dólar estadounidense. Esto implica que el país que adopte la moneda estadounidense perderá el control de su política monetaria, ya que la Reserva Federal de los EE.UU. sería la encargada de dictar dicha política, lo que significa la subordinación total a los intereses de los Estados Unidos en materia monetaria.

Por todo lo anteriormente expuesto, resulta imprescindible que los países latinoamericanos tomen conciencia y analicen el peligro que representa la aprobación del ALCA, por las consecuencias que de ella se derivan. Hoy más que nunca, en el contexto de un mundo cada vez más globalizado, se hace necesario aunar esfuerzos para buscar una integración que verdaderamente contribuya a la ampliación de los mercados internos, que favorezca el intercambio justo entre países y que coadyuve a la adopción de políticas para el desarrollo económico de cada una de las naciones.

BIBLIOGRAFÍA:

1. Información recopilada, vía Internet, sobre el ALCA.
2. *World Investment Report*, UNCTAD 2000.
3. *Estadísticas Financieras Internacionales* FMI, 1997.
4. *Estadísticas Financieras Internacionales* FMI, agosto 2000.
5. *Anuario Estadístico* CEPAL, 2000.
6. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, CEPAL 2000.
7. *Survey of Current Business* de la Reserva Federal de EE.UU.

Fuentes

¹ *World Investment Report*, UNCTAD 2000.

² *Survey of Current Business* de la Reserva Federal de EE.UU.

* **Especialista de la Dirección de Estudios Económicos y Financieros del Banco Central de Cuba**

Trascendencia del ALCA para América Latina

Manuel Castro Formento*

Es importante recordar que las relaciones comerciales se tornan incompatibles cuando se establecen entre economías industrializadas, que poseen relevantes diferencias productivas y competitivas determinadas por condiciones macroeconómicas, de infraestructura y de capital humano excepcionales, y los países atrasados, que poseen como única probabilidad de autodefensa el derecho a aplicar medidas proteccionistas al mercado interno y utilizar la política cambiaria para devaluar la moneda local, en función de encarecer las importaciones y proteger la producción nacional contra las importaciones, medidas que tan sólo permitirían en forma limitada disminuir las acciones derivadas del intercambio desigual y de protección de su producción doméstica, para que no sea aniquilada o absorbida por las empresas transnacionales. Esto, por supuesto, aunque no elimina las grandes desigualdades existentes entre países ricos y pobres, al menos, mantiene viva la lucha por alcanzar el desarrollo.

Peró la posibilidad de mantener la lucha para lograr el desarrollo en los países latinoamericanos se desvanecerá, de consumarse en el año 2005, o antes, el Tratado acerca del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), por cuanto estos países no dispondrán de ningún mecanismo económico-financiero para contrarrestar las abismales diferencias de desarrollo y poder económico con que cuentan los Estados Unidos. Los 34 países aspirantes a dicha organización conformarán la mayor zona de libre comercio del mundo sin barreras comerciales, que abarcará casi 800 millones de personas, representando el 20 y 40 % del comercio y del Producto Interno Bruto (PIB) mundial, respectivamente. Pero tales porcentajes tendrán una distribución desigual; así, por ejemplo, Canadá y Estados Unidos acaparan el 78% del PIB regional, mientras los 32 países restantes absorben el otro 22%, resaltando el caso de Brasil con el 10%, lo cual da una imagen de lo desproporcionadas que serían dichas relaciones comerciales entre los diferentes países, sobre todo, cuando observamos que la renta per cápita de Estados Unidos o Canadá es aproximadamente diez veces superior a la de Nicaragua, Bolivia, Guatemala o Ecuador, y veinte veces superior a la de Haití.

Se plantea que los métodos y procedimientos de negociación para los asuntos más complejos deben concluirse en abril del 2002. Con el ALCA los Estados Unidos se proponen recuperar en América del Sur el terreno perdido en manos de la Unión Europea y, por otro lado, eliminar cualquier intento de integración económica regional que ponga en peligro su dominio económico y la dolarización total de estos países, factor esencial para consolidar el instrumento neocolonial de explotación y su poder hegemónico en la región.

Consideramos oportuno realizar una breve síntesis acer-

ca de los principales postulados formulados en la Declaración Final de la Tercera Cumbre de las Américas, con el propósito de tener una visión general acerca de cómo se intenta fundamentar y, más que persuadir, engañar a la opinión pública y a los pueblos de esta región, creando falsas expectativas de bienestar e igualdad social que, como mostraremos posteriormente, no podrán concretar. A continuación relacionamos las afirmaciones siguientes:¹

- Fortalecer la democracia representativa, promover una eficiente gestión de gobierno, proteger los derechos humanos y las libertades fundamentales del hombre, asegurar el acceso equitativo a la justicia y garantizar su administración oportuna e imparcial. Plantean como objetivo crear mayor prosperidad e incrementar las oportunidades económicas y, al mismo tiempo, fomentar la justicia social y desarrollar el potencial humano. Declaran estar en condiciones de crear un orden internacional más justo y democrático, con el fin de darle una respuesta a la diferencia de tamaño y de niveles de desarrollo social, económico e institucional de los países de la región. A la vez, se pronuncian por reforzar la lucha contra la corrupción, reconociendo que la misma menoscaba los valores democráticos básicos, atentan contra la estabilidad política y el crecimiento económico y, por ende, amenazan los intereses vitales de la región.

- Declaran que "las economías abiertas y libres, el acceso a los mercados, el flujo sostenido de las inversiones, la formación de capitales, la estabilidad financiera, políticas públicas adecuadas, el acceso a la tecnología y el desarrollo y capacitación de los recursos humanos, son claves para reducir la pobreza y la iniquidad, elevar los niveles de vida y promover el desarrollo sostenible". En consecuencia, se proponen trabajar con todos los sectores de la sociedad civil y los organismos internacionales para asegurar que las actividades económicas contribuyan al desarrollo sostenible de toda la sociedad.

- Ratifican el acuerdo para el establecimiento de un área de libre comercio de las Américas bajo los principios de que el libre comercio, sin subsidios ni prácticas desleales, acompañados de flujos crecientes de inversión productiva y de una mayor integración económica, favorecerá la prosperidad regional, permitiendo elevar los niveles de vida, mejorar las condiciones laborales de los pueblos de las Américas y proteger mejor el medio ambiente. Declaran mantener transparencia y una comunicación creciente y sostenida con la sociedad civil. Las negociaciones del acuerdo ALCA desean concluir las a más tardar en enero 2005 para lograr su puesta en práctica lo antes posible, pero con fecha tope diciembre 2005. Se enfatiza en que el acuerdo deberá ser equilibrado, comprensivo y congruente con las reglas y disciplinas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y constituirá un compromiso único.

Además, significa que el diseño del acuerdo tenga en cuenta las diferencias en tamaño y niveles de desarrollo de las economías participantes.

- Los gobiernos se comprometen a fortalecer la protección del medio ambiente y el uso sostenible de los recursos naturales, con el fin de asegurar el equilibrio entre el desarrollo económico y social y la protección del medio ambiente, dada su interdependencia y refuerzo mutuo. El objetivo final será alcanzar el desarrollo sostenible en toda la región. Asimismo, plantean hacer cumplir los "Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo y su Seguimiento", adoptados por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en 1998, con el propósito de avanzar en el compromiso de crear mayores oportunidades de empleo, incrementar la capacidad de los trabajadores y mejorar las condiciones laborales, así como discutir y resolver los aspectos de la globalización relacionada con el empleo y el trabajo. También se comprometen a fomentar iniciativas para promover energías renovables y a profundizar en la integración energética, mejorando los marcos regulatorios y su aplicación, así como promover los principios del desarrollo sostenible.

- Aceptan el principio de que la democracia y el desarrollo económico y social son interdependientes y se refuerzan mutuamente como factores esenciales para combatir la pobreza y la desigualdad. A tal efecto, se proponen alcanzar los objetivos internacionales de desarrollo, especialmente la reducción en un 50% para el año 2015 de la proporción de personas que viven en condiciones de pobreza extrema. Asimismo, se prevé impulsar programas para mejorar la agricultura y la vida rural, así como promover la agroindustria como una contribución importante a la reducción de la pobreza y el fomento del desarrollo integral. Otro compromiso vital para los países pobres fue elaborar políticas para aumentar la capacidad de prevenir, mitigar y atender las consecuencias de los desastres naturales. Además, acordaron estudiar medidas que viabilicen el acceso oportuno a recursos financieros para atender las necesidades más apremiantes.

- Se comprometen a asegurar a los migrantes un tratamiento digno y humano, con protección legal adecuada, defensa de los derechos humanos y condiciones de trabajo seguras y saludables. Además, se proponen fortalecer los mecanismos de cooperación hemisférica para solucionar las legítimas necesidades de los migrantes y, en consecuencia, adoptar medidas eficaces para evitar el tráfico de seres humanos.

- Acuerdan políticas tendentes a mejorar el acceso a una educación de calidad, a promover la educación de los valores cívicos, invertir más en el sistema educativo, hacer uso de las tecnologías de la información y de las comunicaciones. Se destaca que la salud y el acceso equitativo a la atención médica, a los servicios de salud y a medicinas a costos accesibles, son vitales para el desarrollo humano y el logro de los objetivos económicos, políticos y sociales propuestos.

- Establecen el compromiso de erradicar todas las formas de discriminación, incluido el racismo, la xenofobia y otras formas conexas de intolerancia en nuestras sociedades, así como de promover la equidad de género y lograr la plena participación de todos los individuos en la vida política, económica, social y cultural de nuestros países.

- Asimismo, se comprometen a incluir en la Declaración de la Cumbre de las Américas y en su Plan de Acción todos los acuerdos y conclusiones acerca de los derechos de los pueblos indígenas, que se adopten en sus diferentes foros internacionales, con el fin de proteger sus derechos y libertades esenciales. Por último, reconocen que el respeto y la valoración de la diversidad cultural constituyen una fuente de gran riqueza social y, por ende, deben ser un factor de cohesión que fortalezca el tejido social e impulse el desarrollo de las sociedades de nuestras na-



En realidad, los acuerdos desiguales sólo privarían a la región de los recursos e instrumentos necesarios para fomentar el desarrollo.

ciones.

- Finalmente, establecen que la responsabilidad principal en la coordinación e instrumentación del Plan de Acción aprobado es de los gobiernos participantes, aseverándose que las cumbres de las Américas existen para servir a la gente, comprometiéndose una vez más a aplicar soluciones eficaces, prácticas y solidarias para resolver los problemas que enfrenta la sociedad en esta región, con el firme propósito de dejar a las generaciones futuras un hemisferio democrático y próspero, más justo y generoso, un hemisferio donde nadie sea relegado.

No se puede negar que tanto la Declaración Final, como el documento de trabajo anexo elaborado por los participantes en la Cumbre de las Américas en Quebec, expresan afirmaciones loables, que reflejan una aparente sensibilidad frente a los cruciales e impostergables problemas, hasta ahora sin solución para los países latinoamericanos. Sin embargo, si analizamos cada una de sus proyecciones, es fácil observar que todas ellas adolecen del mismo mal que han llevado intrínsecas todas las anteriores fórmulas elaboradas para dar solución al desarrollo y progreso de estas naciones. Es decir, en ninguna de las declaraciones de principios antes señaladas se dice cuáles serán las medidas concretas de carácter económico y financiero que adoptarán los países ricos para contribuir antes del 2005 a elevar el nivel de desarrollo económico-social de los países pobres, con el fin de hacer viable una verdadera integración comercial, donde reine la equidad en el intercambio comercial y dicho acuerdo resulte realmente mutuamente ventajoso.

Surge así la interrogante de si existe alguna probabilidad de que los participantes en la Cumbre de las Américas cumplan con las complejas tareas y los nobles e imprescindibles propósitos aprobados en su Declaración Final (Quebec, 22/4/01), cuando la experiencia histórica nos dice que los países industrializados y, en particular, los Estados Unidos, siempre han impuesto en las negociaciones con

los países atrasados las condiciones que sólo favorecen el poder económico de sus transnacionales y, por otro lado, se conocen los resultados desfavorables que dicho tratado muestra con México, a pesar de ser éste un país grande y con alto potencial en recursos energéticos y minerales. Además, posee un nivel de desarrollo industrial muy superior a la mayoría del resto de los países de la región que, dicho sea de paso, ya se ven seriamente amenazados de ser totalmente absorbidos por la producción industrial del norte, al igual que la producción agrícola. Esta situación ya se refleja negativamente con la disminución de los ritmos de crecimiento del PIB e incrementos de los niveles de pobreza y, sin lugar a dudas, terminará estancando o anulando el desarrollo económico y social de este país en el mediano plazo. En síntesis, la experiencia vivida no es halagüeña para los países latinoamericanos.

Deseamos destacar que Estados Unidos, bajo el pretexto de proteger y ampliar la libertad de comercio, plantea eliminar el papel del Estado en la economía, en particular, no intervenir en la protección ambiental, social, en la regulación del movimiento de los capitales, aunque afecte el desarrollo nacional. Al mismo tiempo, otorga plenos poderes a las transnacionales para actuar libremente e intenta implantar un régimen económico a dos velocidades, es decir, por un lado, continuará subvencionando su agricultura y, a la vez, impone barreras no tarifarias a los productos competitivos de otros países, obligando al resto de las naciones a someterse a las normas impuestas por la OMC, pero con la particularidad de que sus leyes no son válidas para Washington. Además, se dispone a mantener el monopolio sobre la biodiversidad de la región, mediante el control de las patentes relacionadas con los recursos fitogenéticos y las tecnologías de punta. De igual forma, pretende destruir el papel que ejerce el Estado sobre la enseñanza, la investigación y el desarrollo, con el objetivo de mantener el dominio absoluto en estas esferas.

En general, tratan de despojar a los Estados de los recursos e instrumentos fundamentales para el desarrollo de cada país, sometiéndolos a un acuerdo desigual, donde América Latina entrega sus riquezas y, mediante el mecanismo de exigir constantes y crecientes pagos de enormes sumas de dinero por concepto de deuda, los Estados Unidos logran obtener ingresos fabulosos que son empleados para acentuar el grado de explotación y saqueo de los recursos de los países pobres, apropiándose de ellos en nombre del desarrollo de estas naciones. Y como si todo esto fuera poco, el pertenecer al área de libre comercio, le impide a los países miembros elegir y formalizar una relación entre ellos del tipo Mercosur u otros bloques, como es el caso de la Unión Europea, anulando de esta forma el camino a una integración parcial o total latinoamericana, situación que le permitiría a estos países negociar en mejores condiciones frente al hegemonismo de Estados Unidos. De ahí que el futuro del ALCA esté condenado de antemano a un rotundo fracaso, salvo que algunos gobiernos entreguistas decidan, a espaldas de sus respectivos pueblos, entregar a Washington la soberanía económica y política de sus países.

El Área de Libre Comercio de las Américas en el año 2005 abarcará 34 países; de ellos, 26 son pequeñas naciones que, de lograrse tal acuerdo, se verán con serias dificultades para defender sus intereses nacionales, por cuanto:

1ro. Estamos persuadidos de que los Estados Unidos y Canadá no tienen la más remota intención de ceder parte de sus excedentes de capital y tecnología de punta para contribuir al desarrollo de los países pequeños y atrasa-



La renta per cápita de Estados Unidos es 20 veces superior a la de Haití. ¿Borraría el ALCA esa abismal diferencia?

dos de este hemisferio. Tampoco aceptarán eliminar el intercambio desigual en el comercio internacional, aun cuando este aspecto constituye el punto más neurálgico de indispensable negociación y solución para buscar cierta equidad en la integración, lo cual exige que ésta sea primero económica y, luego, comercial. Si estas condicionantes se eluden, tales relaciones comerciales, por mucho que las adornen con la retórica de que contribuirán al desarrollo y elevación del nivel de vida de los países pobres, ineludiblemente terminarán siendo absorbidas por las poderosas empresas productoras y comercializadoras del norte industrializado.

2do. El capital y las empresas transnacionales norteamericanas se encargarían de eliminar del mercado local, no sólo las empresas de producción industrial, de servicios y agrícolas, incluyendo la producción de los pequeños agricultores, sino también una parte mayoritaria de la alta burguesía nacional, e imposibilitarían programar el desarrollo económico y social interno en función de las necesidades de la población. Es decir, Latinoamérica continuaría desempeñando su antiguo papel colonial de suministradora de materias primas y mano de obra barata. En consecuencia, la desocupación y la pobreza crecerían cada vez a ritmos superiores. Sus economías se convertirían en una desproporcionada zona franca, con reducidos impuestos que arruinarían los ingresos destinados a la acumulación del presupuesto central e implicarían una reducción sustancial del presupuesto de gastos asignados a los servicios sociales, creando una precaria situación económico-financiera imposible de resolver por los gobiernos. Todo esto abonaría el camino para justificar la sustitución incondicional de la moneda doméstica por el dólar.

Vale resaltar que en la Declaración Final y documentos de trabajos anexos no aparece ningún compromiso de los países desarrollados acerca de cómo resolverán los problemas del subdesarrollo y del intercambio desigual en su más amplia concepción. Por consiguiente, los principios de la racionalidad económica nos plantean que si no garantizamos los recursos para el desarrollo e igualdad de condiciones en las relaciones del intercambio comercial, se desvanecerá cualquier fórmula que intente elevar la cultura, la educación, la salud, la justicia social, la equidad distributiva, el bienestar de toda la sociedad y, por ende, será imposible acabar con la creciente pobreza en los países del tercer mundo. La reiterada declaración de democracia y libertad económica seguirá siendo una falacia, con la que pretenden encubrir su tradicional objetivo de explotación, saqueo de las riquezas nacionales y anexión total a sus poderosas economías.

3ro. Los juicios anteriores adquieren mayor realismo,

cuando observamos cómo los Estados Unidos y Canadá rechazan en el foro de Quebec la propuesta del Presidente de México, dirigida a tomar como ejemplo la experiencia europea, en el sentido de adoptar criterios de convergencia para medir los avances de los países atrasados, crear un fondo de cohesión social para ayudar a las economías más pobres y destinar una parte de los gastos de defensa en dicha ayuda. El Presidente de Brasil también dejó estampadas serias preocupaciones, cuando manifestó que si el ALCA significa un paso para dar acceso a los mercados más dinámicos, si proporciona reglas compartidas sobre antidumping, si reduce las barreras no arancelarias, si previene la distorsión proteccionista de las buenas normas sanitarias, si reduce las desigualdades derivadas de la Ronda de Uruguay, especialmente en materia agrícola, entonces será "bienvenido"; de lo contrario, "será irrelevante o, en la peor de las hipótesis, indeseable", y enfatizó que la protección de la propiedad intelectual no debe hacerse a costa de los enfermos con SIDA, y los estándares de protección medioambiental deben mantenerse bajo los principios del Protocolo de Kioto. Por tanto, descartamos cualquier tipo de integración que sobrepase los marcos del libre mercado, que sólo beneficiaría a los países industrializados.

4to. En estos momentos, el principal desafío está en las esferas de los que dominan el capital internacional, la tecnología y los movimientos de concentración cada vez mayor de la propiedad empresarial. En su proyección el ALCA significará tan sólo una transferencia de poder del gobierno a las fuerzas irracionales del mercado, con un evidente perdedor, los países subdesarrollados. Por tanto, descartamos la probabilidad de una integración económica bajo los principios de la Unión Económica Europea. El ALCA

está darle plena facultades a la OMC para que mantenga en orden los principios del libre comercio. Pero, paradójicamente, esa organización estará representada por unos 150 países, dotada de un tribunal de arbitraje y amplios poderes para actuar en forma unilateral y regional, con el mandato de adoptar sanciones contra los infractores de reglas y normativas generalmente impuestas por los países industrializados para favorecer la mundialización de la economía y, con ello, el capital transnacional, dejando a los países atrasados sin ninguna posibilidad de defender su derecho al desarrollo económico sustentable libremente, a luchar por la supervivencia económica y preservación de las riquezas nacionales, así como a participar en condiciones de igualdad de las ventajas que les brinda el progreso científico-técnico.

6to. En el actual mundo globalizado las empresas transnacionales poseen el poder exclusivo de dominar las relaciones de mercado, lo cual les permite seleccionar el lugar donde se instalarán, atendiendo al grado de racionalidad existente, favorable a sus intereses respecto al sistema fiscal, a las tasas de cambio, disponibilidad de mano de obra calificada y barata, adecuada infraestructura, materias primas disponibles, etc. En esta coyuntura las barreras tarifarias ocupan un lugar secundario, en particular, cuando se trata de la toma de decisiones orientadas a definir los destinos de los capitales, las inversiones y el comercio. De ahí que el acuerdo ALCA tan sólo busque liberar el comercio para explotar sin ningún tipo de ataduras las economías nacionales y, en consecuencia, estar en una posición favorable para imponer las condiciones de su preferencia en el mercado.

En realidad, la incertidumbre en los posibles beneficios es tan grande, que ha llevado a Brasil a pronunciarse por continuar reforzando el Mercosur, porque teme que el ALCA diluya su peso en la región, a costa de un mayor protagonismo de los Estados Unidos y sus industrias en la misma. Por estas razones, los sindicatos y otras organizaciones sociales progresistas están ofreciendo una fuerte oposición, sin precedentes en la historia de las manifestaciones públicas, por la emancipación económica de nuestra región.

En esta compleja situación los gobiernos latinoamericanos están a punto de contraer una trascendental responsabilidad con sus respectivos pueblos, al firmar acuerdos inconsistentes, sin garantías para impulsar el desarrollo y eliminar el intercambio desigual, arrastrados por presiones políticas y falsos compromisos, que están muy lejos de cumplirse. En consecuencia, implicará una entre-

ga incondicional de sus respectivas economías al capital transnacional, lo cual conducirá a una creciente depauperación de la economía interna y dependencia total externa y, por tanto, debilitará el poder de los Estados nacionales hasta su desaparición, si antes no tienen lugar explosiones sociales de incalculables consecuencias.

BIBLIOGRAFÍA

¹ Tercera Cumbre de las Américas. Declaración de la ciudad de Quebec, 22 .04. 2001. P. 1-5.

Fotos tomadas de la revista Correo de la UNESCO

* Profesor Titular de la Facultad de Economía de la Universidad de La Habana



La Declaración final de la Cumbre de las Américas no precisa cuáles medidas económicas y financieras deben adoptar los países ricos para ayudar a los pobres.

alcanzará tan solo la condición de una organización comercial, con la característica de llevar implícito dismantlar las medidas de protección nacional y la generalización de la dolarización incondicional de estas economías que, a diferencia de la Unión Monetaria Europea, no tendrá en cuenta los asuntos sociales claves para los países atrasados, tales como igualdad de oportunidades, distribución equitativa de los ingresos, mayor calidad en la democracia, protección del medio ambiente, etc. Es decir, no habrá política de armonización entre países ricos y pobres con el objetivo primordial de ir eliminando las grandes diferencias en el desarrollo económico existente; no se establecerán principios para que prevalezca un mínimo de valores comunes, si tenemos en cuenta la permanente influencia de la diversidad de culturas, la diferenciación en el grado de subdesarrollo económico-cultural de las naciones participantes, etc.

5to. No podemos soslayar que entre los acuerdos ALCA

América Latina y su regreso a los mercados internacionales de capitales en los 90's:

¿MITO O REALIDAD?

Marlén Sánchez Gutiérrez*

Durante el último decenio se ha venido imponiendo en las economías de los países subdesarrollados toda una serie de tendencias de los mercados financieros que han incidido de manera muy particular en el desempeño económico de América Latina.

¿Hasta qué punto la mayor participación de los países subdesarrollados en los mercados internacionales de capitales significa una mayor integración a la economía mundial? ¿Qué tan cuestionable puede ser el incremento de las entradas de capital que está llegando a la región? ¿Cuáles son las contradicciones del financiamiento externo que se está recibiendo? ¿Regresa realmente América Latina a los mercados internacionales de capitales? ¿Qué está pasando con la transferencia neta de recursos y, en especial, con la transferencia neta de la deuda? ¿Sigue teniendo América Latina la misma importancia para Estados Unidos como destino de sus activos en el extranjero?

Éstas son algunas de las interrogantes que mueven el hilo conductor del presente artículo, el cual sólo constituye un acercamiento muy preliminar, y de ningún modo se propone profundizar en los problemas medulares del funcionamiento de la economía latinoamericana, sino sólo ubicar un conjunto de elementos necesarios para abrir un debate en torno a la forma en que los países subdesarrollados están siendo arrastrados por la globalización neoliberal.

LA DINÁMICA DE LOS FLUJOS FINANCIEROS HACIA LOS PAÍSES EN DESARROLLO DURANTE LOS AÑOS 90

Los países en desarrollo acumulan el 85% de la población mundial, pero sólo el 20% de la producción mundial y alrededor del 30% del comercio. Sin embargo, una tendencia muy marcada durante los 90's es que la participación de estos países en el total de flujos privados de capitales se encuentra muy por debajo del crecimiento de la producción y el comercio.

En los últimos dos decenios se han producido importantes cambios en la dirección y dinámica de los flujos financieros internacionales. Aunque los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) siguen siendo los principales receptores y fuentes de todo tipo de flujo, desde inicios de la década comenzó a observarse una tendencia de mayor participación del grupo de países en desarrollo en los mercados internacionales de capitales.

Las entradas de capitales hacia este grupo de países han aumentado considerablemente, pero también lo han hecho las salidas. El análisis de la balanza de pagos arroja que las entradas de capital fueron más que suficientes para financiar los déficits en cuenta corriente y, en consecuen-

cia, aumentaron las reservas internacionales durante todo el decenio, pero también refleja que el saldo de errores y omisiones ha descrito una tendencia negativa marcadamente creciente. Sólo en 1997 la fuga de capitales representó aproximadamente la mitad de los flujos totales de entrada.

Por tanto, no debe sobredimensionarse el incremento en la entrada de capitales porque, aunque es difícil cuantificarlo con exactitud, la cifra puede resultar muy inferior. Una buena parte de las entradas de capital de alguna manera parece estar asociada a las salidas, probablemente para evadir los impuestos. Aquí habría que considerar el fenómeno de ida y vuelta de los capitales, muy característico de algunos países, donde los residentes sacan su dinero al exterior para evadir impuestos, y luego lo regresan en forma de inversiones que están libres de impuestos. Esto, unido al auge de los centros offshore y lo que ellos significan en términos de blanqueo de dinero y de todo un conjunto de transacciones que burlan todo tipo de control, tergiversa sobremanera las estadísticas que se brindan del acceso de los países en desarrollo a los mercados internacionales de capitales.

Por otra parte, los flujos de recursos privados han pasado a ser más importantes que los oficiales. Mientras que los privados crecieron a una tasa promedio anual durante la década de un 20%, los flujos oficiales registraron un decrecimiento promedio anual de casi un 4%.

La inversión extranjera directa (IED) se ha convertido en el componente más importante, aunque no el más dinámico. Durante los 90's la misma creció a un ritmo promedio anual del 22% frente a un 30% de crecimiento de la inversión extranjera en cartera y un 6% de los flujos de deuda. Las estadísticas de IED, sin embargo, pueden tener varias lecturas y muchas de ellas contradictorias en sí misma.¹

Primero, existe una marcada concentración de estos flujos en unos pocos países. Solamente la región de Asia absorbió en 1999 más del 50% de la IED recibida por el mundo subdesarrollado, y de ésta a China corresponde una tercera parte. De hecho, en 1997 (año de mayor participación de los países en desarrollo en los flujos globales de IED) más del 72% del total de los flujos anuales de IED se concentra en diez economías receptoras².

Segundo, importante papel de las fusiones y adquisiciones³ como elemento dinamizador de la IED. Mientras que a comienzos del decenio éstas representaban alrededor del 50% de la IED, en 1999 dicha cifra era ya superior al 83%⁴.

Aunque no es posible determinar con exactitud la participación de las fusiones y adquisiciones en los flujos totales de IED, ya que las mismas pueden financiarse internamente con recursos locales o vía mercado internacional de capitales, y contablemente esa distinción es irrelevante para

la balanza de pagos, en definitiva lo que interesa destacar es que las fusiones y adquisiciones, al igual que la privatización, representan sólo un cambio en la propiedad del activo, pero no necesariamente representan una adición en el stock de capital. Lamentablemente, el llamado campo verde de la IED tiende a reducirse en él, y van ganando espacio formas de subsidio implícitas en la IED como son las privatizaciones, las fusiones y adquisiciones, los swaps de deuda por acciones, entre otros.

Tercero, una buena parte de esa inversión extranjera directa no se está dirigiendo al sector de la economía real, sino más bien a la esfera de los servicios, básicamente servicios financieros.

Cuarto, ha venido aumentando la participación de los flujos de inversión extranjera directa en el financiamiento a la formación bruta de capital. Dicho coeficiente pasó de 8,3% en 1994 a 11,5% en 1998, para el caso de los países en desarrollo. Esto indica el grado de transnacionalización de estas economías, que resulta mucho mayor si se considera el análisis por regiones y países.⁵

EL RETORNO DE AMÉRICA LATINA A LOS MERCADOS INTERNACIONALES DE CAPITALES: UNA CUESTIÓN DE MATICES

La región latinoamericana ha regresado paulatinamente a los mercados financieros, entre otras razones, porque las reformas y la estabilidad macroeconómica mejoraron significativamente la percepción de los inversionistas extranjeros respecto a la región. Incluso, a partir de 1997 logra recuperar su lugar de punta como principal zona receptora de flujos, posición que le había cedido a Asia prácticamente desde 1982 en que se desata la crisis de la deuda.

Flujos netos de recursos hacia América Latina y el Caribe (miles de millones de dólares estadounidenses)

Tipos de flujo	1980	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Flujos Totales	2,9	21,8	30,5	34,6	65,6	60,2	74,4	90,3	116	137	116,5	102,4
IED	6,1	8,2	12,5	14,4	13,4	27,5	28,7	38,01	61,6	69,3	90,4	76,2
Inversión en cartera	0	1,1	6,2	8,2	27,2	13,2	7,6	13,9	9,9	1,7	3,9	9,9
Flujos de deuda	23,2	10,1	7,6	9,3	22,2	16,9	34,7	35,1	41,8	62,7	19,3	13,3
Donaciones	0,6	2,3	4,2	2,6	2,9	2,9	3,3	3,2	2,6	3,2	2,9	3,1

Fuente: Banco Mundial. Global Development Finance. 1998,1999,2000 y 2001.

El actual flujo hacia América Latina tiene características muy peculiares.

Primero, el volumen de las corrientes privadas, al igual que sucede para el conjunto de países subdesarrollados, supera el de las corrientes oficiales. Éstas últimas decrecieron en más del 20% como promedio anual entre 1993 y 1999, mientras que los flujos privados crecieron en casi un 11%.

Segundo, se da un cambio sustancial de fuentes bancarias por fuentes no bancarias y básicamente en la forma de IED e inversión en cartera. Los flujos de deuda, que durante 1980 eran el tipo de flujo más dinámico, prácticamente quedan desplazados por la IED que creció entre 1990 y el 2000 en un 29%, y por la inversión en cartera que lo hizo en un 25%. Además, habría que tener en cuenta el importante papel que vienen jugando las fusiones y adquisiciones⁶ como elemento dinamizador de la IED también para los países de la región. Las mismas representan como promedio

el 40% de la IED recibida por América Latina y el Caribe, y sólo en 1998 dicha relación fue de casi el 87%.

Tercero, importante cambio de prestatarios, en su mayoría soberanos, durante los 70's y los 80's, por prestatarios privados. Mientras que la deuda pública y públicamente garantizada de América Latina creció sólo en un 2% entre 1990 y el 2000, la privada no garantizada lo hizo en un 26%.

Cuarto, comienza a utilizarse una amplia gama de instrumentos financieros, como resultado del cambio en el patrón de financiamiento a escala internacional.

Quinto, los principales receptores de estos flujos son aquellos países que han logrado administrar mejor su endeudamiento y han retomado la senda del crecimiento económico. En el 2000 solamente Brasil, México y Argentina fueron responsables del 97% del superávit en la cuenta de capital y financiera de la región, incluidos los errores y omisiones, y del 70% de la IED recibida por toda la región.⁷

Sexto, el contexto macroeconómico hoy es más favorable que durante los años 80's; hay un control riguroso de variables monetarias y fiscales y, en consecuencia, menor inflación, menores déficits fiscales y crecimiento económico estable.

Séptimo, prevalecen altos diferenciales de tasas de interés domésticas y externas.

Octavo, pese a que la contribución del financiamiento externo neto a la inversión interna bruta ha aumentado considerablemente durante el decenio, pasando de menos del 1% en 1990 a 22% en 1998, en 1999 comienza a disminuir nuevamente. Esto indica que una buena parte del ahorro externo se dirige más a financiar consumo que inversión.⁸

La transnacionalización de América Latina y el Caribe ha aumentado considerablemente durante el transcurso de la década. Así, mientras que la IED representaba en 1988 algo más del 5% de la formación bruta de capital, en 1998 esta relación era de casi un 17%. Aquí habrían que destacar casos extremos como los de Chile y Venezuela con más de un 25%, y el de Bolivia con casi un 50% como promedio en la segunda mitad de la década.⁹

En resumen, la concentración de los flujos de capitales en unos pocos países, por un lado, y el comportamiento de las transferencias netas de recursos al exterior, por el otro, cuestionan un poco el tan comentado "regreso de América Latina" a los mercados internacionales de capitales en la década anterior. Las corrientes de capital privado han estado dirigidas principalmente a países de ingreso medio, al tiempo que se han estancado prácticamente hacia países de bajos ingresos.

Indiscutiblemente, los mercados siguen siendo muy rigurosos, selectivos y exigentes en discriminar a los prestatarios, según su prestigio y credibilidad. Es una realidad que no todos han logrado recuperarse, ni administrar su endeudamiento por igual. Además, con sólo excluir a unos pocos países, el panorama regional cambia totalmente y este elemento no es nada despreciable.

Finalmente, algunas consideraciones en materia de **deuda externa**. La deuda externa de la región creció durante toda la década a una tasa promedio anual del 5,6%. En el 2000, después de 11 años consecutivos de crecimiento sostenido de la deuda, la misma disminuye marginalmente. Desde luego, si se excluye a Brasil y a México de este total, la deuda de América Latina, en efecto, crece y en algo más del 1%.¹⁰

El servicio de la deuda durante este decenio, al igual que en los 70's, está creciendo más rápido que la deuda misma, 14% como promedio anual entre 1990-2000 frente a un 5,6% de crecimiento de la deuda. América Latina pagó

solamente por concepto de servicio de la deuda en este período algo más de un millón de millones de dólares y debe todavía casi 800 000 millones, de modo que se ha creado un círculo vicioso, donde mientras más se paga, más se debe.¹¹

Indiscutiblemente, con el mayor acceso de las principales economías de la región a los mercados internacionales de capitales, retorna nuevamente el fantasma de la deuda. En los 90's aparece un nuevo endeudamiento (más de 300 mil millones de dólares), que pudiera resultar muy peligroso para las economías del área; prácticamente es colocar sobre una carga ya pesada (la «deuda vieja»), una más pesada aún, dado que la que se está concertando es mucho más difícil de reestructurar por su propia naturaleza.

LAS RELACIONES FINANCIERAS AMÉRICA LATINA-ESTADOS UNIDOS

A propósito del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), resulta oportuno hacer algunas reflexiones sobre la dimensión financiera de las relaciones económicas entre EE.UU. y América Latina y el Caribe en la década anterior, ya que en algunos de los análisis que se han venido realizando se destaca la idea de que el proyecto ALCA está diseñado básicamente en función de los intereses de los inversionistas norteamericanos y, por lo tanto, se explica el peso decisivo que las consideraciones respecto a normas de inversión tienen en el proceso negociador hacia una supuesta integración hemisférica.

Primero, el flujo total de activos privados norteamericanos hacia América Latina creció a un ritmo superior al que experimentaron las salidas totales de activos norteamericanos hacia el exterior. Mientras que éstas últimas crecieron a una tasa promedio anual entre 1995-2000 del 10%, los activos totales hacia Latinoamérica crecieron en más del 16% en igual período. Esto indica que, en efecto, la región tiene importancia para Estados Unidos como receptora de sus activos en el extranjero.

Segundo, América Latina fue destino fundamental y zona clave para la rentabilidad de inversiones de capital norteamericano en forma de inversión en cartera. Así, mientras que este tipo de corriente prácticamente se estancó en la segunda mitad de la década del 90, la que se dirigió hacia la región creció en algo más de un 31%. Esto significa que lo que está llegando a América Latina es fundamentalmente capital de corto plazo, especulativo y, por consiguiente, altamente volátil, lo que pone a los países de la región en una situación extremadamente vulnerable a los shocks externos.

Tercero, los préstamos bancarios y no bancarios procedentes de EE.UU. crecieron en casi un 16% entre 1995-2000. Sin embargo, los mismos han ido dirigidos en más de un 85% a los centros offshore del Caribe. Por tanto, si éstos se excluyen, realmente los préstamos crecen a una tasa promedio del 11%. Además, se estima que alrededor del 30% de la deuda externa nueva, contratada por la región en ese período, fue con instituciones y bancos norteamericanos. Dicha cifra no es despreciable, sobre todo, si se considera el contexto de contracción del financiamiento externo, en el cual ha estado inmersa la región después de la crisis de la deuda y los episodios más recientes de volatilidad experimentados como resultado de la crisis financiera internacional. No obstante, desde este punto de vista, América Latina ha perdido importancia para Estados Unidos, en comparación con décadas anteriores.

Cuarto, los flujos de IED destinados a América Latina crecieron en menos de la mitad de lo que lo hicieron los flujos totales. Definitivamente, las cifras arrojan que durante la segunda mitad de la década la región ha venido perdiendo importancia relativa como receptora de IED norteamericana; la participación de América Latina en los flujos totales de IED de EE.UU. disminuyó de casi un 24% en 1994 a un 11% en el 2000.

Esto se explica, por un lado, por el deterioro económico y financiero de las principales economías receptoras de IED norteamericanas, Brasil y México, que acumulan casi la mitad de los flujos totales de IED hacia Latinoamérica, y, por otro, hay que tener en cuenta el mayor interés que Europa está poniendo en la región.¹²

No obstante, desde el punto de vista del stock, el análisis es un tanto diferente; la región representa alrededor de la quinta parte del total de la IED norteamericana en el exterior. Este dato no es nada irrelevante, sobre todo, si se considera el nivel de desarrollo relativo de la región versus otras áreas geográficas, sólo que no debe perderse de vista que prácticamente Brasil y México concentran los flujos totales de IED provenientes de EE.UU.

Además, habría que considerar la importancia que tiene EE.UU. como fuente de destino de los activos latinoamericanos en el exterior; la IED latinoamericana en Norteamérica en términos del stock gira alrededor del 4,5%, lo cual indica que definitivamente existe un problema de asimetría, de falta de coincidencia entre las prioridades de los países de América Latina y el Caribe y las de los Estados Unidos.

CONSIDERACIONES FINALES

- Es cierto que los países en desarrollo se han integrado más a la economía mundial durante los 90's, pero en materia financiera ésta ha sido muy selectiva y sobre bases frágiles. La volatilidad que caracteriza hoy a los mercados financieros, hace que el acceso de los países subdesarrollados a los mismos sea en extremo vulnerable. Además, el grado de integración a los mercados financieros no puede ser explicado o medido sólo a partir de la consideración de los volúmenes de flujos de capital.

- El acceso de América Latina y el Caribe a los mercados de capitales en los 90's es una realidad, no un mito, pero hay que tomarlo con cautela y matizarlo. De hecho, son sólo unos pocos los que han regresado y no se ha logrado aún restablecer las relaciones normales entre los mercados financieros y los países receptores.

- La crisis de la deuda externa no ha sido superada; más bien permanece rondando el fantasma de la deuda. Una eventual crisis, no descartable del todo, pondría a la región en una situación muy vulnerable por las peculiaridades del flujo de capitales que han estado llegando hasta el momento.

- Las tendencias que prevalecen en el plano financiero de las relaciones entre EE.UU. y América Latina y el Caribe son, quizás, mucho más complejas y menos definidas que las que se observan en el plano comercial. Esto debe ser una arista especial de análisis en cualquier intento de estudio futuro sobre el proyecto ALCA.

¹ Banco Mundial. *Global Development Finance*. 2001.

² CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. 1999.

³ Se define como la adquisición de más del 10% de la participación de las acciones.

⁴ UNTACD. *World Investment Report*. 2000.

⁵ Ibid.

⁶ Se define como la adquisición de más del 10% de participación de las acciones.

⁷ CEPAL. *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*. 2000.

⁸ CEPAL. *Anuario Estadístico*. 2000.

⁹ UNTACD. *Obcit.*

¹⁰ Fuente. *Global Development Finance*. 2001.

¹¹ Ibid.

¹² Los flujos medios de IED de los Estados miembros de la Unión Europea hacia la región desde 1990, han sido un 300% mayores que durante los años 80, alcanzando un promedio de 3 500 millones de dólares anuales. Asimismo, Europa ha sido el origen de cerca del 30% de la IED total recibida por América Latina durante el decenio.

Situación actual de ARGENTINA y sus PERSPECTIVAS

Guillermo Gil Gómez*

Durante los años 80's (la llamada década perdida) la economía argentina sufrió varias crisis monetarias que entre marzo de 1989 y marzo de 1990 la llevaron a tasas de inflación del 20 000%, provocando una salida del entonces austral (hoy peso argentino) y un deterioro económico considerable.

Ante ello, el entonces presidente Carlos Menem implementó, junto al economista Domingo Cavallo, el conocido Plan de Convertibilidad, que en términos generales consistió en aplicar un tipo de cambio fijo con regla monetaria en las transacciones financieras, cambiarias y comerciales del país, donde el tipo de cambio se situó en 1x1.

En el momento de su implementación el régimen de convertibilidad dotó a la economía de cierta estabilidad monetaria, al controlar drásticamente la inflación, y propició que la misma creciera entre los años 1991 y 1994 a un 7% anual como promedio. Este crecimiento estuvo determinado, en gran medida, por el intenso programa de privatizaciones iniciado en esos años, que formaba parte del modelo económico.

No obstante, el sistema financiero no tenía la solidez necesaria como se pensaba, y en 1995, tras la crisis del Tequila, la economía argentina tuvo un considerable decrecimiento, a consecuencia del efecto contagio y de una corrida bancaria de gran envergadura.

Después de la crisis del Tequila se tomaron determinadas medidas para fortalecer el sistema financiero, entre las cuales sobresalió el establecimiento de un respaldo por 5 mil millones de dólares por parte de un grupo de bancos extranjeros, los que junto al encaje en el banco central garantizaban un respaldo bastante sólido a los bancos.

Sin embargo, durante los años 90's, fundamentalmente desde 1994, el crecimiento de Estados Unidos se refuerza y el dólar comienza a apreciarse en los mercados internacionales de divisas. Al mismo tiempo, la economía argentina, a pesar de recuperarse después de la crisis mexicana, recibe el impacto de la crisis financiera asiática y sufre directamente el golpe proveniente de la crisis rusa en agosto de 1998. A partir de ese momento la economía comienza a ir mal y cae en recesión en el segundo semestre de 1999.

Como se observa, se da una situación contradictoria entre la economía y el tipo de cambio. Por un lado, el peso argentino se aprecia considerablemente, al estar ligado al dólar y, por el otro, la economía cae en recesión. Esto golpea fuertemente el sector externo y provoca que dicha re-



De la Rúa bajo el asedio constante de la prensa. (Foto tomada de Institutional Investor)

cesión sea aún más profunda y prolongada en el tiempo.

En este punto es necesario señalar que el proceso de privatizaciones iniciado en el año 1991, que propició una alta entrada de recursos al Estado por las ventas de las empresas y bancos argentinos, se había agotado hacia el año 1998. Por esa causa, a partir de 1999 el Estado argentino no cuenta con los recursos necesarios para enfrentar la recesión y comienza una espiral de endeudamiento acelerado insostenible en los mercados internacionales, que ha culminado con este último ajuste de "déficit cero" aprobado recientemente, del cual se hablará más adelante.

Desde que comenzó la recesión en el 2^{do} semestre de 1999 el país ha pasado por momentos de gran incertidumbre, que van desde los intentos de dolarización total y sucesivas minicrisis de carácter político en el seno de la alianza gobernante, hasta los ocho duros ajustes fiscales realizados a partir de 1999, más éste último ya mencionado. Pero desde febrero de este año la situación económica del país se ha venido agravando seriamente.

Cuando Domingo Cavallo llega al poder en marzo de este año, comienza a tomar medidas dentro de la llamada "Ley de Competitividad", dirigidas a mejorar la competitividad de la economía y a aumentar los ingresos fiscales que posibilitarían ajustar el déficit fiscal que, según el régimen cambiario existente, estaba fuera de control y ponía en peligro el financiamiento externo al país.

Dentro de ellas la más controvertida fue la reforma de la Ley de Convertibilidad, con la inclusión del euro. Esta medida consistió en incluir el euro en la determinación del



El modelo económico argentino no consiguió poner fin al fantasma del desempleo y son muchos los que hacen fila para probar una nueva oportunidad. (Foto tomada de Newsweek)

tipo de cambio del peso. Esto garantizaría cierta flexibilidad del peso en relación con el dólar y, por tanto, desligarlo de la fortaleza del dólar.

El mecanismo funcionaría de forma bastante sencilla. Una vez alcanzada la paridad dólar/euro en los mercados internacionales, se pasaría a la nueva convertibilidad ampliada, y la forma de determinación del tipo de cambio peso/canasta dólar-euro es la siguiente:

- En la canasta, al llegar a la paridad dólar-euro, 1 peso será igual a 0,50 centavos de dólar + 0,50 centavos de euro. Suponiendo una devaluación del euro hasta 0,90, el valor del peso argentino sería el siguiente:

1 peso = 0,50 dólar estadounidense (usd) + el 50% de 0,90

1 peso = 0,50 dólar estadounidense (usd) + 0,45 euro

El valor del peso con respecto al dólar en ese momento será de 0,95.

O sea, el peso argentino, debido a la devaluación del euro en un 10%, se devaluaría un 5%, exactamente la mitad, debido a que el otro componente es el dólar que quedaría fijo. Es decir, el movimiento del peso argentino depende del comportamiento del euro. Las reservas estarían conformadas por las dos monedas.

En ese momento esta medida de Cavallo inició un proceso de cambios en la línea de política económica del gobierno, tendente a alejar el escenario de la dolarización total de la economía y tratar de incluir el euro en la convertibilidad para darle cierta flexibilidad al régimen cambiario del país.

Al mismo tiempo, aparentemente, dejó entrever la posibilidad de no realizar un ajuste fiscal más en la economía y resolver el problema del déficit fiscal mediante el aumento de los ingresos y la disminución de los gastos políticos, administrativos, en infraestructura, etc.

Esta actitud y las medidas de política económica que tomó entre los meses de abril y mayo, destacándose el megacanje de bonos de deuda externa, que vencían en los próximos tres años, por bonos a más largo plazo, hicieron que la confianza de los inversionistas y de los sectores económicos argentinos se recuperara considerablemente.

Sin embargo, las propias características del modelo hicieron que las cosas se complicaran. Sin política monetaria, sin la posibilidad de expandir el gasto y con el peligro de endeudarse cada vez más, la salida de la recesión se dilataba demasiado y los mercados comenzaron a presionar para que se redujera drásticamente el déficit fiscal y eliminar de esa forma la posibilidad de cesación de pagos.

En ese entorno y para tratar de darle un impulso a la economía, a mediados de junio el gobierno argentino optó por ade-

lantar la ampliación de la convertibilidad con el euro al sector externo exclusivamente. ¿Qué significó esto?

La medida introdujo a los importadores y exportadores en una flexibilización del tipo de cambio que, supuestamente, ayudaría a aumentar la competitividad de las exportaciones argentinas hacia el MERCOSUR y otras áreas geográficas.

No obstante, por un lado, el sector agrícola y de alimentos no fue beneficiado, debido a las altas barreras arancelarias que Europa mantiene en este sector y a la existencia de barreras similares en EE.UU. Por el otro, la ansiada competitividad no duró mucho, ya que durante la reciente crisis de principios de julio el real brasileño sufrió una fuerte depreciación (más del 30%) que anuló las ventajas de la citada medida.

Es necesario añadir que existe una diferencia sustancial entre este adelanto para el comercio exterior y la Ley de inclusión del euro que se aplicará cuando éste alcance la paridad con el dólar, y es que ahora la flotación del tipo de cambio es sólo para el sector externo, y el resto de las relaciones financieras de la economía continúa con el 1x1. **Pero, cuando esta ley entre en vigor, toda la economía se afectará por la flotación del tipo de cambio y, entonces, las relaciones financieras y crediticias también sufrirán los cambios en la cotización del peso.**

Durante los primeros 10 días de julio la situación financiera de Argentina empeoró. El déficit fiscal no se lograba disminuir y el gobierno argentino necesitaba una nueva financiación en los mercados internacionales.

En un viaje realizado por Europa, el ministro de economía Domingo Cavallo se encontró con la negativa de los mercados a adquirir nuevas emisiones de bonos del gobierno argentino. Esto significaba cero financiamiento para Argentina durante el segundo semestre del año, en un entorno donde se avecinaban nuevos vencimientos de letras y bonos del tesoro emitidos el pasado año por un valor de 8 mil millones de dólares.

Es en este momento cuando estalla la actual crisis, que alcanzó su punto más álgido alrededor del día 12 de julio.

El financiamiento al gobierno a través de los bancos se encareció hasta el 14% en un clima de alta incertidumbre; los depósitos en el sistema bancario comenzaron a caer drásticamente en esa semana, disminuyendo en alrededor de 1 700 MM USD y las reservas en unos 3 200 MM USD (11,83%). Es de destacar que el 25% de los depósitos son de inversores institucionales y el resto, del público. En principio, estos inversores fueron quienes sacaron parte de los depósitos de los bancos en la corrida.

Aun cuando parece pequeño el porcentaje de los depósitos en manos de estos inversionistas, las decisiones que ellos tomen son claves porque con éstas "arrastran" al resto de los depositantes.

En este tema debemos apuntar que las reservas internacionales de Argentina son altas (alrededor de 22 MM USD) y que cuentan con el respaldo suficiente para "aguantar" un golpe transitorio en los depósitos. No obstante, un nuevo elemento le ha proporcionado fragilidad al mecanismo de la convertibilidad y es el siguiente:

El respaldo de la Caja de Conversión está compuesto por las reservas internacionales y un 33% de títulos públicos nacionales a valor de mercado, con la limitante de que la adquisición de dichos títulos no puede ser superior al 10% anual.



El tema de Argentina es centro de análisis en reconocidos medios de prensa.

En términos más sencillo, sería así:

La base monetaria es equivalente a las reservas internacionales + un 33% de títulos públicos nacionales a valor de mercado.

La fragilidad está en el hecho de que ese 33% de títulos públicos ha disminuido su valor, a causa de la caída de los valores del Estado en los mercados internacionales. Esto está limitando seriamente la posibilidad de financiamiento al sector financiero y el posible otorgamiento de redescuentos.

Ante la actual crisis, la respuesta del gobierno fue el anuncio del plan de "déficit cero" de Domingo Cavallo, que es un objetivo del gobierno para equilibrar el llamado déficit primario (sin intereses), y no es más que obligar al Estado a gastar sólo lo que ingresa. Para ello se anunció un plan de ajuste fiscal (el noveno en dos años) que fue duramente discutido y aprobado por el congreso.

Este plan de ajuste fiscal se sostiene sobre tres pilares fundamentales: la elevación del impuesto al valor agregado (IVA) y su conformación no según la facturación, sino el cobro; la implementación del impuesto a la ganancia, y una reducción del 13% de los salarios de los trabajadores estatales y de las pensiones de los jubilados. Además, todos los pagos de salarios, pensiones y jubilaciones se harán a través de los bancos, buscando de esta forma que el grueso de la recaudación impositiva se realice mediante estas instituciones.

Conjuntamente con ello, el gobierno le pidió a un grupo de bancos y empresas extranjeras que adelantaran un monto de dinero por concepto de impuestos correspondientes al 2002 y 2003 para poder hacer frente a los pagos de vencimientos de deuda en este segundo semestre.

Según Cavallo, una vez realizado el ajuste y llegado al "déficit cero", la economía comenzaría a crecer, ya que el financiamiento se reactivaría nuevamente y el sector privado se reanimaría. En este tema del "déficit cero" es imprescindible realizar una valoración técnica de lo que ello significa.

Cuando en 1991 se implementó la Ley de Convertibilidad, el gobierno argentino perdió casi totalmente la posibilidad de hacer política monetaria, con lo cual el accionar sobre la economía, sobre todo en momentos de crisis, era extremadamente limitado, quedándoles solamente la política fiscal a través del manejo de impuestos y de la emisión de deuda pública. Ésta era una regla sencilla que, según Cavallo, permitiría desterrar la inflación y crecer de forma sostenida, lo que se cumplió en lo referido a la inflación, pero provocó otros efectos no deseados que han hecho insostenible el modelo.

Pues bien, ahora 10 años después Cavallo anuncia otra regla, el "déficit cero", por medio de la cual aspira a sacar la economía de la recesión y "sostener" el régimen cambiario al menos por un tiempo. Una regla que significa la pérdida de la política fiscal, debido a que no se puede expandir el gasto y no se emitirían más títulos de deuda pública.

Es evidente que sin la posibilidad de endeudarse en los mercados y sin la posibilidad de expandir el gasto para remontar períodos de crisis como el que ocurre desde 1999, el margen de maniobra de política económica del gobierno argentino es casi nulo. Más aún, el "déficit cero" es relativo porque no sólo depende de gastar lo que se ingresa, sino que el Estado tiene gastos devengados y pagados. Los gastos devengados son pagos atrasados que hay que hacer en los próximos meses y posiblemente generen déficit.

Lo que se discute hoy es cómo Cavallo piensa sacar la economía argentina de la recesión sin política monetaria y fiscal; cómo va, según él, a disminuir la pobreza en el país, sin la posibilidad de expandir el gasto.

No hay que ser un gran economista para percatarse de que es prácticamente imposible remontar una recesión disminuyendo los salarios, cobrando más impuestos, reduciendo el gasto público y entregándole el poder a los bancos y empresas extranjeras. Sólo en las concepciones neoliberales es posible imaginarse que a través de las fuerzas del mercado libre se logre reanimar una economía en el estado en que se encuentra la economía argentina.

La situación que enfrenta Argentina es sumamente grave y puede desembocar en varios escenarios, que van desde la dolarización total de la economía hasta la devaluación del peso y el abandono de la convertibilidad.

Económicamente el país está en una recesión que lleva ya dos años y que, lejos de atenuarse, se profundiza cada vez más, lo cual tiene cierta lógica, dadas las condiciones del modelo económico vigente.

Con el objetivo de calmar los mercados y ganarse la confianza de los inversionistas, desde 1999 se han realizado en el país 9 ajustes fiscales, consistentes en reducir los gastos y aumentar los ingresos vía impuestos, con las consiguientes rebajas salariales.

Hoy, Argentina es un país casi sin política económica, con un Estado sin poder ninguno, con casi todos los activos (bancos, empresas, comercios) en manos de extranjeros y con una economía cada vez más depauperada y fuera de control de las autoridades económicas. Además, los extranjeros que adquirieron esos bancos y empresas desafían al gobierno y llegan al punto de boicotear o no aceptar las medidas económicas que se tomen.

Esta crisis económica ha desatado también una incertidumbre en los mercados emergentes, especialmente en Brasil y el resto del MERCOSUR, con la posibilidad real de impactar de forma directa en los mercados financieros internacionales, en caso de un agravamiento. Téngase en cuenta que Argentina posee el 24% de los títulos emitidos por los países emergentes.

En el ámbito político y social la crisis también ha golpeado fuertemente. Los políticos, casi sin excepción, tratan de resolver la situación a costa de las clases más pobres, en los que ya no sólo están los analfabetos o los descendientes de los indios, sino también miles de profesionales que forman parte del 16,4% de desempleados, adicional al 14,9% que están subempleados. Estos políticos se gastan millones de dólares en campañas políticas, mientras el Estado no puede pagar el subsidio de los medicamentos de los jubilados y los salarios atrasados de miles de trabajadores.

Para que se tenga una idea, la rebaja de los salarios estatales y pensiones a los jubilados significa perder la posibilidad de adquirir alimentos, medicinas, o sencillamente la posibilidad de enviar un hijo a la escuela para cualquier ciudadano argentino que está en el 75% de la población económicamente insegura.

Además, solamente en Buenos Aires hay ya casi 4 millones de pobres, lo que representa el 33% de la población de la ciudad, con un aumento de 700 personas diarias en el último año. Si se proyectan estos datos al resto del país, la pobreza alcanza el 40% de la población, un 3% más que el pasado año.

En este contexto, no sólo los trabajadores estatales son los golpeados por la crisis. Las "famosas" administradoras de fondos de pensiones que fueron creadas, según los genios neoliberales, para aumentar las pensiones de los trabajadores a través de un sistema de capitalización privada, han perdido altos porcentajes del valor de sus activos en la actual crisis financiera, y las pensiones de los trabajadores que colocaron su dinero ahí se han reducido más de la mitad. A ello hay que sumarle los despidos y las rebajas salariales de las grandes multinacionales, por causa de la crisis.

Sobre esto es bueno exponer algo muy llamativo, que ilustra lo que está viviendo el ciudadano común argentino. En la semana del 17 al 20 de julio la Junta de Galicia de España abrió una oficina para captar profesionales y el primer día la cola que se hizo alcanzó alrededor de 3 000

personas, lo que denota la gravedad de la situación. Esto tiene lugar en un país donde, según el gobierno, hay libertad, oportunidades para todos, democracia, y que es ejemplo de éxito económico del neoliberalismo para el resto del tercer mundo.

Ahora bien, ¿qué podría pasar en un futuro? En el mediano al largo plazo, Argentina podría ir hacia una reestructuración de la deuda externa a gran escala y a una devaluación del peso, lo cual se realizará más tarde o más temprano, de acuerdo con la situación política reinante. Cada vez más los políticos argentinos, empresarios y hasta banqueros están convencidos de que la convertibilidad tiene los días contados.

Eso sí, una devaluación significará un golpe enorme sobre toda la economía, ya que, por citar dos ejemplos, el 93% de la deuda pública está denominada en dólares y el 60% de los préstamos al sector no financiero también es en dólares. De ahí la conjunción reestructuración de la deuda-devaluación para atenuar el golpe.

Hoy, la posibilidad de dolarización total está bastante alejada porque no existe consenso en los círculos políticos, económicos y sociales para avanzar en ella. Además, desde el punto de vista técnico sería algo peor que la convertibilidad para el manejo de la economía. En la actualidad, este manejo está extremadamente limitado; con dolarización total lo perderían totalmente.

Por cierto, los mismos que aplaudieron la adopción de la convertibilidad, estimularon y forzaron la aplicación del neoliberalismo salvaje que vive Argentina; actualmente toman posiciones dubitativas y de "vista gorda" ante lo que esta pasando. Funcionarios del Fondo Monetario Internacional (FMI) y EE.UU. han llegado a declarar que Argentina va bien, que el ajuste fiscal dará resultados, y siguen recetándoles más de lo mismo. Más rebajas salariales, más privatizaciones, más deuda, más desempleo y más pobreza. En fin, más neoliberalismo.

Ahora, al parecer, por la gravedad de la situación, EE.UU. y el FMI han organizado un nuevo préstamo para que el gobierno argentino pueda salir de la crisis en que se encuentra. Esto significa que si bien no habrán más blindajes (grandes préstamos para sostener las finanzas del país), EE.UU. no se arriesgará a que América Latina sucumba ante una crisis financiera.

Por supuesto, esta ayuda es condicionada y Argentina tendrá que cumplir las condiciones que le impongan. El resultado será un empeoramiento de la situación social y política del país, porque todos conocemos hacia donde conduce la condicionalidad del FMI para otorgar "ayudas financieras".

Pero lo que sí resulta insólito después de todo lo que está pasando, es que aún en el tercer mundo existan economistas que lleven a un país a la destrucción por el solo hecho de pensar como se piensa en los círculos más retrógrados de Occidente. En 1991 Domingo Cavallo le dio un golpe casi mortal al Estado argentino, cuando aplicó la convertibilidad y privatizó la casi totalidad de los activos del Estado. Ahora el mismo Cavallo le acaba de dar el tiro de gracia con la idea del "déficit cero".

Alguien que no conozca lo que es el neoliberalismo, podría pensar que es imposible que todo esto ocurra en un país. Sin embargo, basta con pisar suelo argentino para comprobar las consecuencias del neoliberalismo en América Latina. Quien tenga dudas del fracaso del neoliberalismo, puede ir a Argentina y comprobarlo tanto desde el punto de vista económico y político, como social.

***Especialista de la Dirección de Política Monetaria del Banco Central de Cuba**

“PATENTE DE CORSO FINANCIERA” BAJO LA ÉGIDA NEOLIBERAL

Angela Rodríguez Morejón*

Con lumínicos de “libre de impuesto”, “no hay control de cambio” y “confidencialidad a toda prueba”, entre otros, los paraísos fiscales se hacen irresistibles desde hace tiempo para esconder capitales y “secretos bancarios”, máxime ahora catalizados por la globalización neoliberal que propugna la desregulación de los mercados financieros y con el avance de la tecnología al servicio de las finanzas, que permite camuflar muy bien fondos de dudosa reputación en menos de lo que dura un pestañazo.

Si pudiéramos ver a través de los 48 paraísos fiscales repartidos por todo el mundo¹, como “bola de cristal”, encontraríamos los escondites de fondos ilícitos que se visten de legalidad gracias al blanqueo, y otros que se evaden del circuito oficial para evitar el pago de tributos, además de saber la cantidad de dinero que se invierte en los mercados internacionales desde los conocidos “*Offshore Financial Center*” o “*Tax Haven*”.

Paradisíacas islas del Caribe como Bahamas, Caimán y Barbados, entre otras, o remotas jurisdicciones de Asia y el Pacífico, como Samoa, Islas Cook y Macao, se utilizan a menudo como ejemplo, cuando se habla de lugares que le dan cobertura al *dinero sucio* o de oscuro origen. Sin embargo, para encontrar uno de estos paraísos fiscales no hace falta irse tan lejos; en el centro mismo del “primer mundo” existen lugares como Andorra y Gibraltar, además de los tradicionales y muy conocidos Mónaco, Liechtenstein, Luxemburgo o Suiza.

Según informe de la Naciones Unidas, Suiza “ya no es lo que era”, y en los últimos tiempos ha sido llevada a adoptar medidas para hacer más transparente su sistema bancario ante la presión internacional y el temor a la infiltración del crimen organizado ruso. En cuanto a Luxemburgo, uno de los principales centros a nivel mundial por el volumen de activos en divisa extranjera y porque, además, cuenta con alrededor de 220 bancos, también está sumido a fuertes presiones y estuvo acusado por Bélgica de atraer capitales “no en regla” procedentes de África. Como alternativas más atractivas se levantan Liechtenstein y países como Austria y la República Checa, que utilizan como gancho nuevas modalidades de cuentas bancarias anónimas.

ALGO DE HISTORIA

En cuanto a lo de *paraísos fiscales*, siempre hubo lugares en los que el dinero ilícito ha sido acogido con los brazos abiertos; los primeros ejemplos se registran en el siglo XVII, cuando las ciudades-Estados mediterráneas se disputaban la atracción de los barcos piratas e, incluso, ofrecían incentivos a los bucaneros para que instalasen en ellas sus residencias, una vez llegada la edad de retiro.

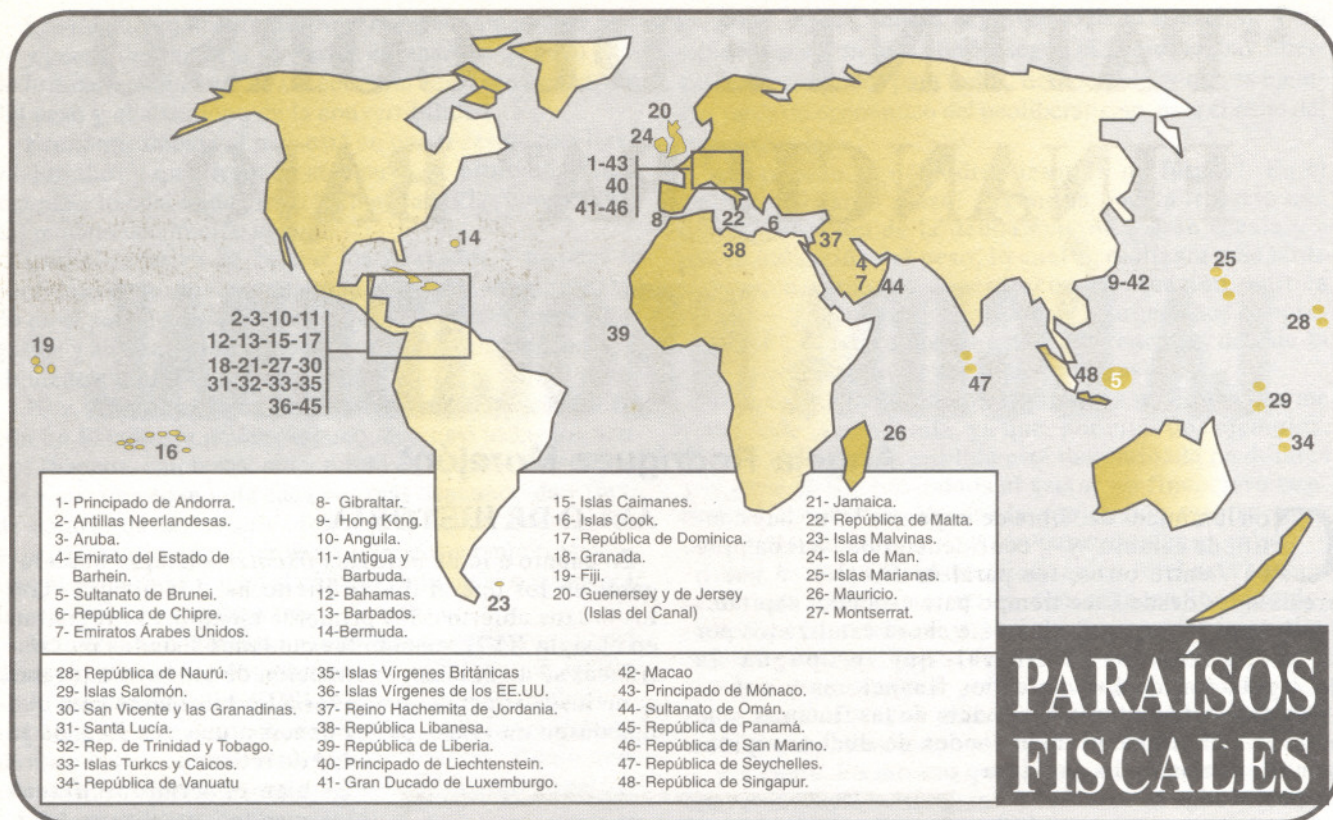
Si bien el término “*dinero blanqueado*” o “*dinero lavado*” surge en los años 20 por las mafias norteamericanas, que utilizaban sobre todo lavanderías para camuflar el origen de los ingresos obtenidos por la venta del alcohol cuando la “Ley Seca”, ya que existía la prohibición oficial de su comercio, no obstante, la acción de blanquear el dinero se remonta a los tiempos de la

Edad Media, cuando la iglesia católica convirtió la usura en “pecado mortal”. Los mercaderes, comerciantes y prestamistas católicos tuvieron entonces que diseñar complejas artimañas contables para poder ocultar sus ganancias y no ser condenados al infierno. Surgieron fórmulas sorprendentes para encubrir el origen de los intereses, como fue la creación de epígrafes ficticios de “prima de riesgo” o “penalización por pago atrasado”; también se “inflaban los tipos de cambio” cuando se trataba de operaciones transfronterizas, y desde entonces había quien creaba “compañías fantasmas” que aportaban beneficios, a pesar de no realizar operación alguna.

Luego, muchas de las formas actuales de enmascaramiento del dinero sucio por su forma de procedencia ilegal y corrupta, como es el caso del tráfico de drogas, no son nada originales y tienen antiquísimos antecedentes, sólo que ahora los métodos son más sofisticados y facilitan el propósito.

Lo que sí resulta reciente (mediados de la década de los 80's) es la criminalización del *blanqueo de dinero*, delito consistente en una serie de actividades que por sí mismas no son delictivas, como es el caso de ingresar dinero en una cuenta bancaria, transferencia y otras, pero que, sin embargo, se convierten en criminales por el origen de los fondos. La preocupación de algunas nacio-

**La tendencia neoliberal
prevaliente en la política
económica de la mayoría de
los países del orbe en las
últimas décadas, estimula la
desregulación de los
mercados financieros a nivel
internacional**



PARAÍSOS FISCALES

nes ante el cáncer que constituye para las sociedades modernas el tráfico de drogas y estupefacientes, la prostitución, la pornografía y otras lacras que laceran profundamente a la humanidad, ha provocado una serie de medidas para prevenirlas, controlarlas y tratar de erradicarlas, entre ellas, acuerdos de carácter internacional entre los países.

SITUACIÓN ACTUAL

La tendencia neoliberal prevaleciente en la política económica de la mayoría de los países del orbe en las últimas décadas, estimula la desregulación de los mercados financieros a nivel internacional. La supresión de barreras provoca que muchas naciones bajen los estándares de control para poder atraer capitales, lo que, a su vez, trae aparejado una mayor competencia por las fuentes de financiamiento, con el consiguiente aumento en la oferta de servicios y disminución de sus precios, propiciando de esta forma la entrada de fondos de las más disímiles procedencias con amplias garantías, e imprimiéndole un sello de legitimidad.

No debe perderse la objetividad del problema; hay que tener presente que cuando la *transferencia de capitales es libre*, como lo estimula y defiende el sistema neoliberal, lo es para todo tipo de capital, tanto para el dinero legal como para aquellos fondos de dudosa procedencia, que encuentran idónea cobertura a su origen y naturaleza. En otras palabras, una especie de "patente de corso" en los tiempos modernos.

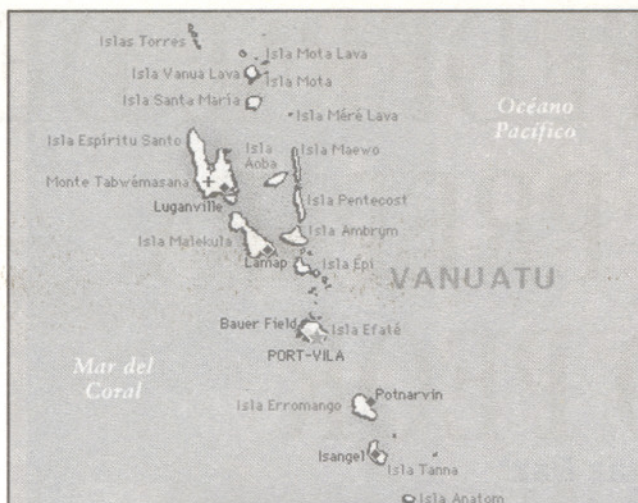
Según estadísticas de Naciones Unidas, el tráfico de drogas mueve más de 400 mil millones de dólares al año, pero de esta cifra las autoridades sólo pueden recuperar una pequeña suma de entre 100 y 500 millones de dólares. Consideran que estos pobres resultados se deben a toda una serie de trabas a las tareas de investi-

gación, que van desde el alto volumen de transacciones financieras mundiales superiores a los 2 mil millones de dólares diarios, hasta los avances tecnológicos que imprimen alta velocidad y gran poder de enmascaramiento a las operaciones, ayudado por la liberación del mercado de capitales y las leyes de secreto corporativo y bancario.

Este organismo internacional ha destacado la "importante proliferación", en la segunda mitad del siglo XX, de jurisdicciones con secreto bancario que acogen todo tipo de capital. La opinión pública a menudo identifica los "centros financieros offshore" como lugares en los que se establecen bancos que operan transacciones interbancarias de entidades no residentes y que ofrecen una gran diversidad de servicios muy competitivos con los "paraísos fiscales", y si bien no son equivalentes, pues, como lo dice su nombre, estos lugares ofrecen toda una serie de prebendas y facilidades fiscales que los hacen una especie de "edenes financieros" para la evasión de capitales y el lavado de dinero ilegal. Hasta la ONU reconoce la posibilidad de que en ocasiones coexistan, como ocurre en la realidad.

Estos territorios libres de restricciones al capital, donde los ricos guardan su dinero a salvo de Hacienda y en los que, gracias al secreto bancario y a la fiscalidad favorable, resulta sencillo lavar dinero, cumplen de forma bastante general con toda una serie de condiciones muy propias, entre ellas:

- No tener acuerdos de intercambio de información fiscal con otros países.
- Leyes de secreto corporativo.
- Excelentes comunicaciones electrónicas que permiten hacer transacciones en tiempo real.
- Permitir la creación instantánea de corporaciones.
- Amplio mercado turístico que ayude a explicar el origen de los flujos masivos de efectivo.



Vanuatu y Andorra, apenas dos de los 48 paraísos fiscales reportados por la ONU.

- Utilización de divisas fuertes, muy frecuentemente el dólar estadounidense.

- Estabilidad política y existencia de un gobierno que responda a estos intereses.

- Buena ubicación geográfica que facilite los viajes de negocios hacia y desde países vecinos.

- Disposición de una red de abogados, asesores, sociedades fiduciarias y banqueros conectados con grupos y organizaciones internacionales.

Entre los “paraísos fiscales” encontramos a menudo países que han visto entrar en crisis sus tradicionales industrias, como es el caso de la agricultura y la pesca en el Caribe, y que adolecen de falta de recursos alternativos con la potencial opción del desarrollo del turismo y las finanzas, actividades del sector terciario. Este es el caso de las Islas Caimán, uno de los más destacados y conocidos a nivel mundial.

ISLAS CAIMÁN, UN MEGAPARAÍSO FINANCIERO

Enclave británico en el Caribe, cuenta con una población cercana a los 35 mil habitantes. Desde el punto de vista económico, su tasa anual de crecimiento es del 5% y el PIB per cápita asciende a 24 400 dólares. En la estructura de su economía el sector terciario representa el 95,4% del PIB, seguido por el secundario que aporta el 3,%, y el primario con el 1,%, restante.

Islas Caimán es uno de los principales centros financieros del mundo. En un área de sólo 259 Km² hay registradas 35 mil empresas (una por habitante) y se concentran casi 600 bancos junto a unas 400 compañías de seguros. La gran mayoría de estas entidades financieras tiene licencia para realizar operaciones de banca tradicional, de inversión y, en especial, de custodia (trust), ya que en este caso no existe ningún impuesto directo, ni siquiera sobre las transmisiones hereditarias. De igual forma, cada año acude gran cantidad de gestores de fondos, en especial los conocidos “hedge funds”, ya que al radicarse en estos lugares se libran de los requisitos de capital que exigen las legislaciones de sus países de procedencia.

Por el desarrollo alcanzado en cuestiones financieras propias de los “paraísos fiscales”, este archipiélago

caribeño compite entre los principales sistemas bancarios del mundo. Actualmente acapara alrededor de un tercio del total del dinero que la banca mundial mueve para realizar operaciones de activos en este “mundo paradisíaco”: unos 608 mil millones de dólares. Además, fue el noveno destino a nivel internacional de las operaciones de mayor riesgo crediticio asumidas en el 2000 por la banca internacional, con unos 243 813 millones de dólares², que incluían préstamos, créditos, subcripciones de títulos y compras o tenencias de acciones.

Si bien la lucha por erradicar el tráfico de drogas y el lavado de dinero a través de campañas y compromisos oficiales se ha intensificado últimamente por la gran mayoría de los países de la comunidad internacional, haciendo decaer la mayoría de los centros offshore ante el aumento de la supervisión y los controles estatales, en los últimos cinco años, sin embargo, Caimán se ha visto en auge como refugio seguro y eficiente a la altura de estas incidencias, y también por las crisis financieras de cierre de siglo, en especial, la del Sudeste Asiático de mediados de 1997 y la de Rusia en 1998.

¹ Según el informe de la ONU: “Financial Havens, banking secrecy and money laundering”, los 48 paraísos fiscales son Andorra, Antillas Neerlandesas, Aruba, Barheïn, Brunei, Chipre, EAU, Gibraltar, Hong Kong, Bahamas, Barbados, Bermudas, Islas Caimán, Islas Cook, Dominica, Granada, Fiji, Islas del Canal, Jamaica, Malta, Islas Malvinas, Islas Man, Islas Marianas, Mauricio, Montserrat, Nauru, Islas Salomón, San Vicente y Granadinas, Santa Lucía, Trinidad y Tobago, Islas Turcas y Caicos, Vanuatu, Islas Vírgenes Británicas, Islas Vírgenes de EE.UU., Jordania, Líbano, Liberia, Principado de Liechtenstein, Luxemburgo, Macao, Mónaco, Omán, Panamá, San Marino, Seychelles, Singapur.

² Es superada en orden de importancia por EE.UU., Reino Unido, Alemania, Japón, Italia, Francia, Suiza, y Holanda. Tomado del artículo “Caimán, nueva referencia para la industria financiera mundial”, que hace referencia como fuente original al Banco Internacional de Pagos de Basilea (BIS).

*Especialista de la Dirección de Estudios Económicos y Financieros del Banco Central de Cuba

LA RESERVA FEDERAL DE EE.UU. SE PREPARA PARA LO PEOR

Santiago Díaz Paz*

Como era esperado, el lunes 17 de septiembre la Reserva Federal de EE.UU. decidió reducir su tasa base de interés —llamada tasa de fondos federales— en 0,5%, ubicándola al 3%, 350 puntos básicos menos que el nivel que existía a principios de enero del actual año. Sin embargo, la misma llegó a negociarse transitoriamente en el mercado sólo a 0,25%, un costo del financiamiento bancario de magnitud semejante al que ha exhibido Japón durante los últimos años, en medio de una crisis económica que ya dura más de 10 años.

¿Cuáles son las causas que explican estas diferencias y qué consecuencias se derivan de todo esto? Ese es precisamente el objetivo fundamental de esta breve reflexión.

Por supuesto, para la Reserva Federal es de extrema importancia que el conjunto del sistema bancario alcance el nivel de reservas que considera necesario y, en consecuencia, permite que las entidades que tengan exceso de reservas les hagan préstamos a aquellas otras que no cumplen el monto requerido.

Es decir, los superavitarios prestan a los deficitarios y les cobran interés por los préstamos. Estas operaciones constituyen el llamado Mercado de Fondos Federales, conocido por sus siglas en inglés como FED FUNDS, y las tasas efectivas de préstamo son las pactadas entre bancos oferentes y demandantes en el mercado. Lógicamente, la tasa efectiva se establece de acuerdo con la magnitud de dinero (reservas disponibles) y la demanda del mismo por las entidades deficitarias.

PROMEDIO DE EFECTIVO DE LA TASA DE FONDOS FEDERALES

septiembre 10	3,50%	septiembre 17	2,13%
septiembre 11	3,50%	septiembre 18	1,25%
septiembre 12	3,56%	septiembre 19	1,19%
septiembre 13	3,31%	septiembre 20	2,00% (estimado)
septiembre 14	3,13%		

Fuente: Banco de la Reserva Federal de New York.
Tomado de MSDW, FORUM, 21 de septiembre del 2001.

LAS ESTADÍSTICAS HISTÓRICAS NOS DICEN QUE:

Entre 1995 y el 2000 el exceso de reservas en poder de los bancos promedió diariamente 1 229 millones de dólares, de los cuales 990 millones eran de libre disponibilidad para los bancos. Es decir, los podían prestar a otros bancos en el llamado FED FUNDS. Durante la segunda mitad de 1998, en ocasión de la crisis de Rusia y

del Long Term Capital Management (LTCM), el exceso se incrementó y llegó a 1 573 millones diarios, porque la Reserva Federal aumentó la liquidez para flexibilizar las condiciones de crédito y el costo del dinero. ¿Por qué? Porque quería evitar que la crisis de Rusia y del LTCM contagiara al resto de los mercados y países.

El récord histórico de exceso de reservas se había establecido el 9 de enero de 1991, ocasión de la última recesión sufrida por la economía estadounidense —la cual le costó la reelección presidencial al padre del actual presidente Bush hijo—, cuando se ubicó 3 528 millones de dólares.

El 5 de septiembre último los excesos de reservas en el sistema eran del orden de los 1 528 millones de dólares, pero a partir del 11 de septiembre la Reserva Federal comenzó a inyectar grandes cantidades de dinero en el sistema, y el exceso de reservas bancarias se ubicó a la astronómica cifra de 39 315 millones de dólares, monto 11 veces mayor que el que existió el 9 de enero de 1991, cuando la economía estaba en recesión. Ello explica por qué el 19 de septiembre pasado la tasa efectiva de fondos federales promedió 1,19% y hubo operaciones que se negociaron al sorprendente 0,25% que habíamos mencionado.

¿QUÉ EXPLICA ESTA ENORME OFERTA Y DEMANDA DE DINERO?

La Reserva Federal ha hecho conocer que continuará inyectando cantidades masivas de dinero hasta que los mercados

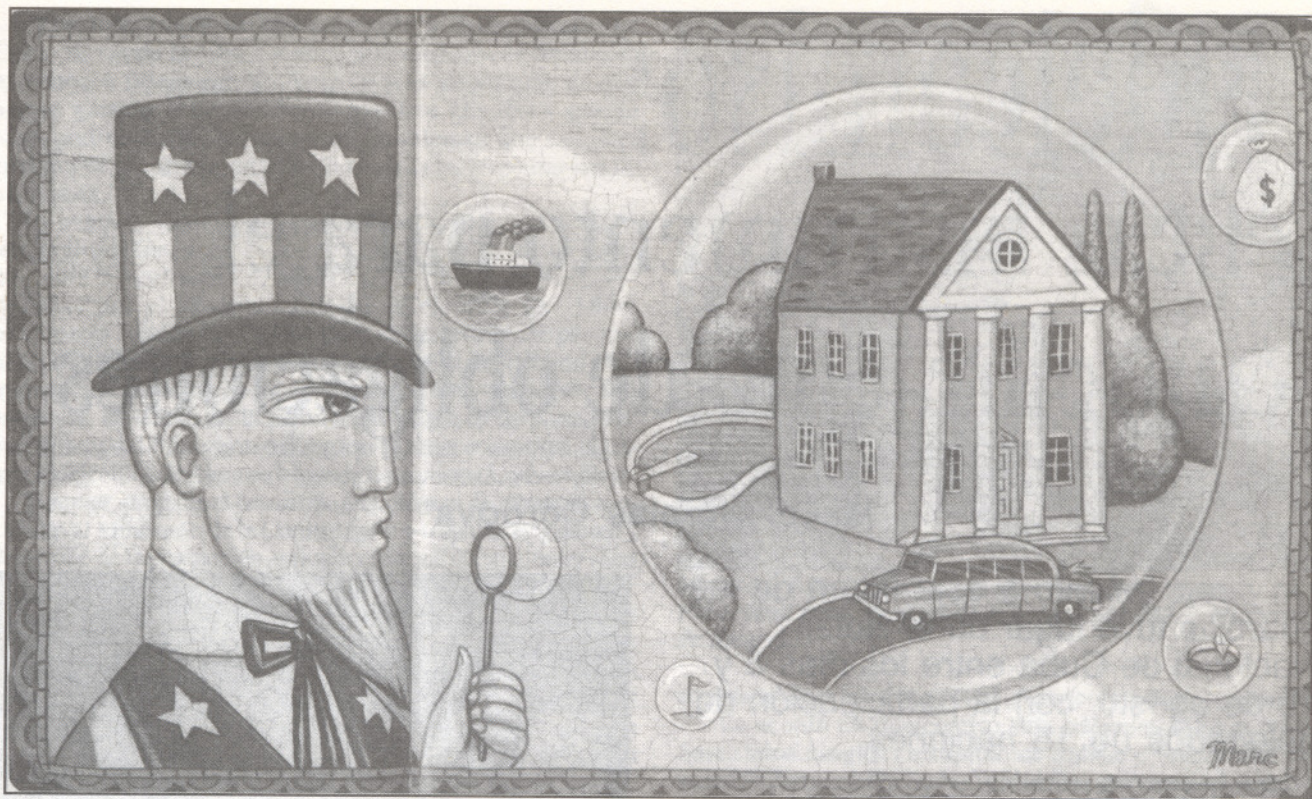
Obviamente, debemos hacer algunas aclaraciones y ampliaciones, en beneficio de aquellos posibles lectores no familiarizados con esta problemática.

Las decisiones de la Reserva Federal acerca de su tasa base de interés identifican solamente un objetivo, pero el nivel de esa tasa se establece en el mercado por dos vías: 1) La oferta y la demanda de dinero de los bancos privados. 2) Las expectativas existentes acerca de las futuras decisiones de la Reserva Federal al respecto.

¿CÓMO FUNCIONA EL SISTEMA?

Los bancos están obligados a mantener reservas de determinada magnitud contra el promedio de depósitos que han recibido por dos semanas. Las mismas comienzan a calcularse un jueves y concluyen un miércoles, y este intervalo es conocido como “el período de mantenimiento”. Estas reservas pueden estar en la bóveda del banco o en la cuenta que el banco tiene en la Reserva Federal. Debemos establecer dos cuestiones: 1) Estas reservas no ganan intereses y, por lo tanto, son tenencias improductivas para los bancos. 2) la Reserva Federal compra y vende títulos valores en el mercado abierto para ampliar o reducir las reservas bancarias disponibles en el Sistema Bancario de EE.UU.

Queda claro, entonces, que para los bancos resulta de extrema importancia cumplir sus obligaciones de reserva, pero, manteniéndolas al mismo tiempo sin excesos, en la medida de lo posible. Recuérdese que las reservas no ganan intereses.



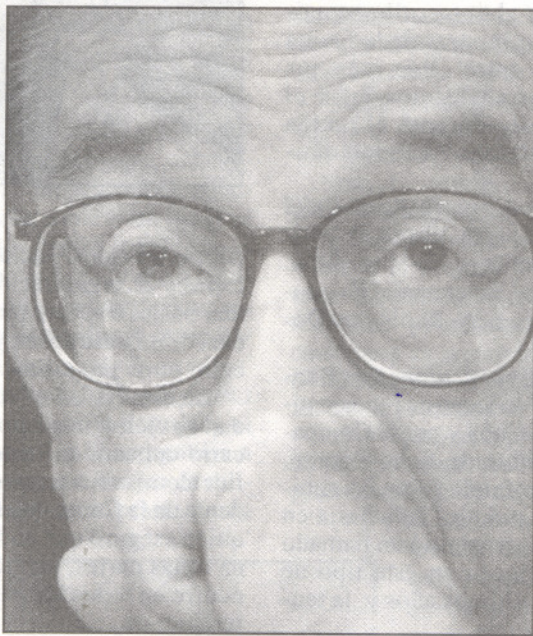
(Tomado de la revista *Business Week*)

financieros comiencen a funcionar normalmente y, como resultante, reconoce que la tasa efectiva puede ubicarse temporalmente por debajo del objetivo establecido por su Comité Monetario. Obviamente, esto hace que muchos bancos tengan un enorme exceso de reservas. Por otra parte, el jueves 20 de septiembre comenzó otro período de mantenimiento y los bancos que no cubran sus requerimientos de reserva tendrán que tomar préstamos en el mercado de los Fed-Funds. La sustancial caída en la tasa efectiva indica con absoluta claridad que la oferta de dinero ha superado ampliamente la demanda en este muy particular mercado.

Evidentemente, este fenómeno nada tiene que ver con la casualidad. No puede ser de ninguna manera casual que la cantidad de dinero sobrante hoy en el mercado exceda en más de 11 veces el circulante que la Reserva Federal inyectó en el peor momento de la última recesión ocurrida en EE.UU.

En consecuencia, en nuestra opinión, Alan Greenspan y compañía están inundando el mercado de dinero a un nivel sin precedentes porque temen que la economía mundial y, en particular, EE.UU., estén entrando en una recesión que pudiera resultar muy fuerte y prolongada. Sobran las razones que justifican esas preocupaciones.

En primer lugar, la propia Reserva Federal ha reconocido en su reciente Libro Beige que la economía estadounidense estaba estancada y en descenso el 10 de septiembre, un día antes de los trágicos acontecimientos. Por otra parte, nadie duda de que esos acontecimientos tienen identidad suficiente para llevar una economía estancada a la recesión, como es hoy el caso de Estados Unidos. Asimismo, Wall Street, que ya estaba en



¿Alan Greenspan preocupado?

profunda caída antes de la fatídica fecha, tuvo en la semana concluida el 21 de septiembre la peor semana desde la época de la Gran Recesión de los años 30, y para más agravante, el resto de los mercados, excepto aquellos que constituyen refugios como los bonos gubernamentales y el oro, acompaña la impresionante caída de Wall Street.

Es evidente que los criminales hechos terroristas están golpeando duramente la economía y los mercados mundiales, pero éstos son acontecimientos ya ocurridos, cuyas consecuencias es posible valorar con relativa objetividad. Lo verdaderamente preocupante ahora es la respuesta militar que EE.UU. ha dado: ¿Cuál será su alcance? ¿Qué grado de discriminación exhibirá? ¿Quedará amenazado o no el enclave petrolero del Cercano Oriente?

Algunas de estas interrogantes, por supuesto, las conocen el Gabinete de Emergencia creado por el presidente Bush, pero este gabinete desconoce cuáles serán las posibles respuestas que las acciones militares de EE.UU. pueden recibir. Desde luego, ningún analista de los mercados financieros o de la economía mundial tiene respuesta a estas interrogantes, y todo parece indicar que Alan Greenspan tampoco la tiene. De ahí que esté trabajando con un escenario teórico muy negativo, posiblemente con las variables más negativas y amenazantes. Ello explica que el excedente en poder de los bancos —parte fundamental del llamado *hard money*— se haya multiplicado por 26 veces en el intervalo existente entre el 5 y el 19 de septiembre. Queda claro que la Reserva Federal se prepara para lo peor.

***Gerente de Análisis Financiero del Banco de Inversiones**

Fideicomiso: eficaz instrumento para el cumplimiento de obligaciones

Isabel Morales Córdova*

Un acercamiento a esta figura de las finanzas tuvo lugar en el Hotel Nacional de Cuba entre los días 8 y 10 de agosto, con la participación de delegados de 15 naciones.

La posibilidad de emplear el fideicomiso -esa figura de probada eficacia en el mundo financiero latinoamericano- para contribuir al desarrollo económico de las naciones del área y administrar de la forma más eficiente bienes y derechos, entre ellos recursos monetarios nacionales limitados o transferidos desde el exterior, quedó claramente expuesta durante el recién celebrado XI Congreso Latinoamericano de Fideicomiso.

El evento, desarrollado del 8 al 10 de agosto último en el Hotel Nacional de Cuba, contó con la asistencia de unos 260 fiduciarios, abogados y economistas de Argentina, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, Guatemala, Honduras, Italia, México, Perú, Panamá, Uruguay, República Dominicana, Holanda y Venezuela.

Auspiciado por la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN), el Comité Latinoamericano de Fideicomiso (COLAFI), el Banco Nacional de Cuba y por la Compañía Fiduciaria, entidad cubana miembro de dicho Comité, el encuentro propició un examen profundo sobre las similitudes y diferencias que marcan la práctica fiduciaria en esta parte del mundo y, en particular, transmitió un llamado a tener en cuenta el impacto que tienen en este tipo de negocio el boom informático de los últimos años y la tendencia a la globalización de la economía.

Las conferencias y debates giraron en torno a seis temas centrales: naturaleza y efectos del patrimonio especial de la fiducia latinoamericana; manejo contable y tributario de las operaciones fiduciarias; titularización; organización fiduciaria moderna; el fideicomiso como instrumento eficaz para el cumplimiento de obligaciones, y el fideicomiso bajo la perspectiva del derecho internacional privado.

De acuerdo con los anfitriones, el congreso estuvo encaminado a afianzar la práctica fiduciaria entre las naciones latinoamericanas, donde comenzó a difundirse con mayor fuerza hace apenas una década, en relación con la estructuración internacional del patrimonio y con las inversiones transnacionales, en las cuales suelen emplearse cada vez más las instituciones fiduciarias, gracias a su carácter versátil.

En efecto, y según ha sido ampliamente reconocido, el fideicomiso es un instrumento financiero que sirve para canalizar y controlar recursos de empresas, de inversionistas esta-



tales o privados, nacionales o foráneos, de entidades financieras y de organizaciones no gubernamentales; para custodiar bienes o apoyar programas estatales destinados a la creación de infraestructura y para el desarrollo económico o social, entre otros propósitos.

En esta XI edición, los asistentes tuvieron la oportunidad de recibir una amplia información sobre el sistema bancario cubano, en tanto la experiencia en el campo del fideicomiso fue transmitida a los participantes por la presidenta de la Compañía Fiduciaria, Mercedes López Marrero, quien aseguró que en la isla esta figura se maneja igual que en todas partes, atendido a los mismos principios, y como ocurre en todos los países, en concordancia con las características nacionales.

Explicó que hasta 1959 existían en Cuba algunos bancos y compañías privadas que practicaban el fideicomiso. Con posterioridad y durante décadas no se practicó de forma extensiva, aunque quedaron algunos servicios que podían clasificarse como fideicomiso.

A mediados de la década del 80 -expuso- fue concertado un fideicomiso con el Programa Mundial de Alimentos para administrar un fondo dirigido al desarrollo de la cuenca lechera en Jimaguayú, en la oriental provincia de Camagüey. Luego se administraron otros fondos donados también por la ONU para reforzar los programas alimentarios en marcha en las zonas orientales del país.

En 1996, -expuso- como parte del perfeccionamiento del sistema bancario cubano, se aprueba la primera entidad especializada en fideicomiso para responder a las necesidades de créditos y servicios bancarios del país y apoyar el desarrollo de vínculos de nuestras empresas e instituciones con los mercados financieros internacionales.

"Estos servicios se han ampliado y diversificado en Cuba, elevando la cifra a más de 300 millones de dólares el patrimonio fideicomitado, pero lo más importante es que hemos ganado la confianza de nuestros clientes y que se haya podido hallar soluciones a problemas que con frecuencia se presentan en el ámbito de la intermediación financiera."

El negocio fiduciario cubano, trascendió, otorgó asistencia financiera a productores agropecuarios no asegurados, ante la ocurrencia de adversidades climatológicas provocadas por el Huracán Lili en diciembre de 1996; administra fondos en divisas para el desarrollo de programas de desarrollo del camarón de cultivo y ha intervenido en la importación de piezas de medios de transportes e insumos para empresas, así como en la facilitación de pagos de portadores energéticos del Ministerio del Azúcar (lo cual constituyó el primer Fideicomiso Público en Moneda Libremente Convertible).

Además, propicia el desarrollo tecnológico de empresas vinculadas al Ministerio de la Construcción y respalda el fomento y desarrollo de la producción agrícola y forestal cubana, entre otras acciones.

López consideró que se ha producido en general un sostenido incremento tanto de las magnitudes financieras, como de las operaciones fiduciarias, y se ha logrado una mayor cobertura geográfica a través de bancos y entidades financieras no bancarias. Asimismo, agregó, se han establecido vínculos estables con entidades foráneas, fundamentalmente europeas, lo cual ha generado nuevos negocios.

Entre los ejemplos de servicios ofrecidos a programas de gobierno y de Estado, así como para generar recursos destinados al desarrollo de varias ramas productivas, cabe destacar el caso de la aplicación del fideicomiso a la recuperación de la actividad forestal:

"En esa rama —comentó— existían problemas de obsolescencia tecnológica y falta de repuestos, sobre todo en las líneas de los aserríos; sólo el 40 % del parque automotor funcionaba, los caminos estaban en franco deterioro, mientras la atención a la actividad silvícola como base boscosa para el futuro era deficiente. Todo ello llevó a la caída de la producción, tanto en cantidad como en calidad, y abrió espacio a suministradores extranjeros que proveían madera a altos precios, a la par que se alejaban las posibilidades de recuperación de la producción nacional de madera.

"Para revertir este panorama se concluyó, hace más de tres años, un acuerdo entre el Grupo Agroindustrial Forestal y el Grupo Nueva Banca, dirigido a lograr que se comenzara a producir con eficiencia, fuesen entregados productos de calidad y a menores precios, así como que se le prestase una



Mercedes López: Durante el año 2000 la Compañía Fiduciaria tuvo un nivel de actividad por 865,2 millones de dólares.

adecuada atención a la actividad silvícola y de reforestación.

"Se acordó un fideicomiso para administrar los recursos financieros dirigidos a capital de trabajo e inversiones, así como la distribución de las utilidades previstas a las partes participantes en el acuerdo.

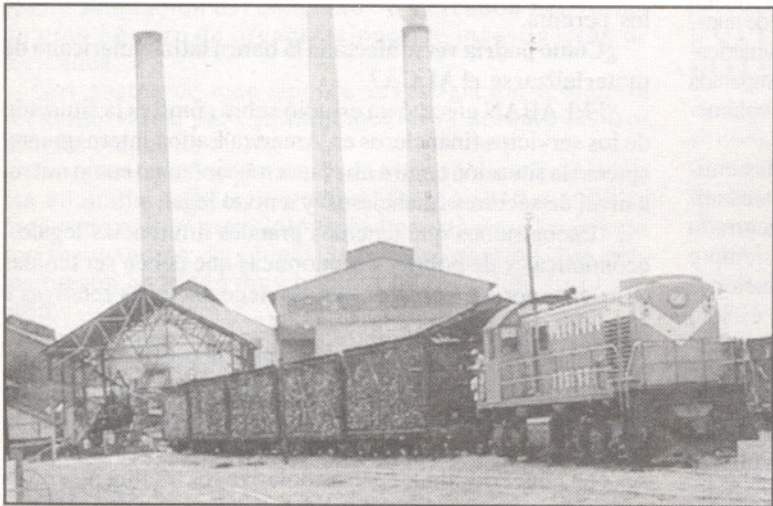
"Todo lo acometido permitió incrementar las producciones de madera rolliza, leña, carbón, resinas, kit parlet, renglones que en unos casos sustituyen importaciones y en otros son fuentes de ingresos en divisas.

"Estos resultados se corresponden no sólo con la disponibilidad de un determinado nivel de recursos financieros, sino con la racionalización en el uso de los mismos, un riguroso control económico y financiero, una vigilancia de la disciplina tecnológica, así como de una dinámica línea de trabajo conjunta en la cadena productiva", concluyó.

Al concluir el año 2000 la Compañía Fiduciaria mantenía contratos por más de 865 millones de dólares entre fideicomisos, mandatos, garantías recibidas, cobranzas y otros encargos. Sin embargo, para la presidenta de la compañía y principal anfitriona de los delegados al congreso, lo más importante que se ha alcanzado es la confianza de los clientes.

Por supuesto, el primer e inmediato beneficio que se deriva de un tipo de encuentro como éste es el contacto directo con profesionales de la misma actividad en otras naciones, lo cual sienta las bases para intercambios y negociaciones futuras; pero en este caso el saldo fue mayor: el auditorio pudo conocer las similitudes y diferencias que distinguen el patrimonio autónomo —también llamado especial o de afectación— en los distintos países latinoamericanos, acercarse a las particularidades jurídicas de esta figura en Perú y escuchar criterios diversos sobre el impacto de los impuestos o los factores que están incidiendo en el comportamiento de las ganancias, entre otros asuntos.

Sin dudas, quedó mucho por decir. Con una nueva cita el próximo año, en Perú, el COLAFI intentará contribuir a la mayor extensión del negocio fiduciario, a partir de la convicción de que esta figura, extremadamente versátil para apoyar esquemas de alta financiación, es a la vez una de las acciones más humanas que un banquero puede practicar y —como afirmara la presidenta de la Compañía Fiduciaria— está llamada a ser en nuestro contexto una herramienta de gran ayuda tanto a los gobiernos, como a las empresas nacionales y extranjeras, y con ello, para el desarrollo de las economías nacionales latinoamericanas.



Entre los mandatos asumidos por la Compañía Fiduciaria se destaca el referido al control de financiamientos externos amparados en cartas de garantía, con pagos en exportaciones de azúcar.

BANCA LATINOAMERICANA ENFRENTA CONSECUENCIAS DE LA GLOBALIZACIÓN

Robándole unos minutos a su apretada agenda de trabajo durante las sesiones del XI Congreso Latinoamericano de Fideicomiso, la señora Maricelo Glen De Tobón, secretaria general de FELABAN, accedió a comentar para nuestros lectores las labores en que se encuentra inmersa la Federación, así como acerca de los retos que deberá enfrentar la banca latinoamericana en los próximos años.

En primer lugar, consideró muy positivo el evento y señaló que a nivel de este comité se definió en cuáles aspectos continuarán trabajando: la actualización de la legislación fiduciaria de América Latina, el apoyo a todos los países que están en proceso de introducir la figura del fideicomiso, prestándoles ayuda en material legislativo y facilitándoles el conocimiento de otras experiencias y asesorándolos.

También hemos decidido —dijo— incrementar la información que damos a nuestros afiliados sobre fideicomiso, en particular, la referida a volúmenes, las comisiones que se están cobrando, y sobre la rentabilidad de las operaciones y del negocio en general.

Glen de Tobón recordó que la Federación Latinoamericana de Bancos trabaja por el desarrollo y la integración de la banca comercial latinoamericana, por lo cual dentro del programa anual incluyen acciones de capacitación mediante la celebración de congresos en diversas áreas del quehacer bancario.

Ejemplo de ello es el referido a fideicomiso —sentenció—, pero no ha sido el único: durante el año también tuvieron lugar los de comercio exterior, auditoría interna, desarrollo de recursos humanos, y en los próximos meses hasta diciembre tendrán lugar los de tecnología de marketing, derecho bancario, seguridad bancaria y la Asamblea General de la Federación.

Explicó que así cumplen con una doble labor: capacitar a los cuadros de los bancos de la región, imbuirlos sobre las nuevas tecnologías, sobre las nuevas prácticas en el sector financiero, y también permitir el intercambio de experiencias y servir de foro para que las personas se conozcan y puedan realizar negocios.

Indicó que como parte del trabajo de capacitación FELABAN tiene la misión de proveer información y, en ese sentido, debe mantener actualizado su sitio en INTERNET, considerado actualmente uno de los más completos que existen en temas financieros, pues contiene un registro de los casi 700 bancos existentes en América Latina, ofrece información sobre esos bancos, registra sus estados financieros y los actualiza semestralmente.

Por otra parte, —agregó— ofrecemos información acerca de nuestras actividades; incluimos un estudio de legislación latinoamericana comparada en materia de activos, otro de legislación comparada en materia de fideicomiso, e información estadística sobre volúmenes de fideicomisos que se manejan en América Latina.

“También servimos de sitio de enlaces para que las entidades afiliadas puedan publicar sus informes hasta mensualmente, y creemos que hoy día ese es el sitio más estructurado de la banca latinoamericana. Es una labor continua y siempre estamos tratando de mejorarlo y de introducir informaciones distintas, pues contar con un sitio en INTERNET no es sólo un beneficio para nuestros miembros, sino para todas las personas que en el mundo deseen conocer sobre la realidad de la banca latinoamericana”, sostuvo.

Acotó que están enfrascados en un trabajo sobre los medios de pago en INTERNET. El estudio lo está realizando una filial en Venezuela de una firma brasilera. Ésta estudia el manejo de tarjetas de débito y crédito, la cantidad de cajeros automáticos y el uso de la banca a través de INTERNET, entre otros.

“Ese estudio pretende determinar cuál sería el estándar para

poder hacer una integración de la banca de América Latina y poder utilizar cualquier banco en cualquier parte del área para realizar operaciones bancarias. Esperamos que esté concluido para finales de este año”, precisó.

Entre las muchas actividades de FELABAN citó, asimismo, el seguimiento que da al tema de los nuevos acuerdos de Basilea, informando a los miembros y a los bancos que integran las asociaciones bancarias acerca de los diferentes borradores, sobre todo, en materia de adecuación de capital y las metodologías de administración de los riesgos.

“Estamos trabajando para que nuestros afiliados conozcan qué puede suceder, pues vivimos en un mundo globalizado, y si bien los acuerdos son de aplicación independiente y no obligatoria, hay países donde la legislación bancaria estipula, ya que las normas nacionales deben adecuarse a las internacionales. Por otra parte, habrán normas que prestamistas les exigirán a los bancos, por ejemplo, sobre el control de los riesgos de los préstamos que concedan. Nos esforzamos para que conozcan lo que está sucediendo y para que manden sus opiniones, para que participen a la par de los países industrializados.”

¿Cuál es la posición de FELABAN frente a la oleada de fusiones y adquisiciones bancarias que se está produciendo en la actualidad?

“Este es un fenómeno que ha traído consigo la globalización. La Federación no podría impedir que se diera ese proceso al cual no podemos ser ajenos. No existe una posición oficial de la Federación frente a ese fenómeno que está dando lugar a que en la propia Europa vayan quedando pocos bancos, al punto que los propios europeos dicen que solamente van a quedar 10 bancos de grandes ligas con posibilidades internacionales.

“Creo que en nuestra región esos 10 grandes bancos van a ser definitivamente extranjeros, comandados por españoles, quienes han adquirido y fusionado más bancos aquí. En realidad, la única gran fusión de banca norteamericana tuvo lugar con Banamex, en México, pero en el resto de América Latina, incluyendo Brasil, el fenómeno se ha dado con la banca europea y fundamentalmente con banca española.

“Pienso personalmente que lo más importante frente a esto es que logremos preservar algunos bancos especializados en nichos de mercados muy específicos porque, de lo contrario, no habrá una adecuada atención a esa parte de la clientela que no pertenece a sectores corporativos y que no será definitivamente atractiva para la gran banca.

“Opino que corresponderá a nuestros afiliados, individualmente, defender que se mantenga alguna banca nacional en la medida en que la situación económica de sus países se los permita.”

¿Cómo podría verse afectada la banca latinoamericana de materializarse el ALCA?

“FELABAN efectuó un estudio sobre cómo es la situación de los servicios financieros en América Latina internamente, apreció la situación tanto a nivel macroeconómico como micro, a nivel de sectores financieros y a nivel legal.

“Encontramos que tenemos grandes diferencias legales, económicas y de políticas económicas que deben ser tenidas en cuenta por los gobiernos en las negociaciones relativas a servicios financieros.

“Pensamos que nuestros gobiernos deben ir a esas conversaciones con posiciones de defensa y de integración gradual, porque hay que corregir una serie de problemas como tasas de cambio distintas, índices de inflación distintos, países con convertibilidad, países dolarizados totalmente, otros con tremendas devaluaciones, todo lo cual crea una distorsión para el mercado.”

*** Periodista de la Revista del Banco Central de Cuba**

GENERALIDADES SOBRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS



Laura Menéndez Campos y Zoe Rodríguez Águila*

El desarrollo de la investigación de mercados durante la primera parte del siglo XX ocurre de manera paralela al desarrollo del mercado. A partir de ahí se presuponen y se condicionan mutuamente. Durante este período la filosofía gerencial que guiaba a las organizaciones fue cambiando a través del tiempo y se orientó hacia el consumidor tal como existe hoy.

Entre 1900 y 1930 fue preocupación principal de la gerencia las oportunidades y problemas relacionados con la producción, ya que en los años 1930-1940 se produjo un cambio hacia las oportunidades y problemas vinculados a la distribución. Desde los años 40 se incrementó la atención a las necesidades y deseos del consumidor.

Hubo un cambio en la filosofía gerencial, motivado por la actividad de mercado en estas organizaciones, donde se involucraron numerosas personas e instituciones en el uso ocasional de la investigación de mercado antes de 1910. Pero es de 1910 a 1920 que se reconoce el comienzo formal de esta investigación. En 1911 Charles Coolidge Parlin fue nombrado gerente de una investigación comercial.

La «investigación comercial» tuvo un significado especial, pues para la mayoría de los hombres de negocios, este término resultaba demasiado elocuente para un servicio empresarial.

Después de la Segunda Guerra Mundial la actividad de la investigación de mercados creció paralela a la creciente aceptación del concepto de mercados y se formó un gran número de organizaciones de investigación de mercados.

Los gastos de este tipo de investigación tenían un reducido valor, pero se incrementaron durante las tres últimas etapas de 1948.

La investigación de mercado dirigió su enfoque hacia el análisis de los mercados. Desde 1910 a 1920 se hicieron análisis metodológicos importantes. Se utilizaron los estudios de encuestas o cuestionarios, los cuales fueron un modo muy popular de recopilar información.

Con el crecimiento de la investigación de encuesta se mejoró el diseño de cuestionarios, preguntas y entrevistas. La investigación de mercado se convirtió con el tiempo en un negocio grande y dinámico.

NECESIDAD DEL ESTUDIO DE MERCADO

La investigación de mercado es un elemento fundamental para el proyecto de un nuevo negocio porque va a facilitar al nuevo empresario la información clave para

planificar los aspectos técnicos y económicos de la empresa.

Así, independientemente de la actividad a la que se vaya a dedicar, se necesita conocer el mercado al que se dirige esta prestación, las motivaciones y hábitos de compra de los consumidores, las estrategias de la competencia, las tendencias del entorno, etc. Esto permitirá tomar las decisiones correctas para el lanzamiento de la actividad.

Mediante el estudio de mercado se puede confirmar la oportunidad de una elección y decidir si se debe seguir adelante con la iniciativa, o si se necesita introducir modificaciones y de qué tipo, y si es preferible plantearse dicha iniciativa porque las circunstancias reales no son las que tal vez se esperaban.

Este tipo de estudio permite conocer la dimensión de este mercado, lo que da la posibilidad de disponer de una primera estimación de cifras de ventas, elemento clave para calcular en su momento las perspectivas de rentabilidad de la empresa.

A través de la observación del mercado es posible conocer su funcionamiento, lo que permitirá decidir el tipo de producto o servicio que se ofrecerá, teniendo en cuenta las necesidades de sus posibles clientes y las ventajas comparativas con los productos de la competencia.

EVALUACIÓN DE MERCADOS POTENCIALES

Una condición indispensable para el planeamiento y el control de todo acto de mercadización de un producto, es la evaluación de los mercados, sobre todo, cuando se trata de la distribución, ya sea de mercancías o de servicios sobre zonas muy extensas.

Existe cierto número de incógnitas que requieren ser despejadas con vigencia, entre ellas, *¿quiénes son los compradores propuestos y en qué puntos residen?* *¿A cuánto ascenderán las ventas en el curso del próximo año?* *¿Cuáles son las razones de mayor capacidad de absorción de nuestro producto?*

Según puedan ser contestadas tales preguntas, varían las inversiones convenientes en un plan de mercadización, pues éste exige que la evaluación se realice con la mayor exactitud posible. Por dicho motivo la fase más característica de la investigación mercadológica está constituida por el análisis en diversos órdenes. Tanto los directivos bajo cuya autoridad se encuentran las personas

que cuidan de las diferentes fases de la venta, como aquellos a cuyo cargo está la realización de las investigaciones, tienen la necesidad de conocer los variados usos en la aplicación de una evaluación de mercados y sus distintas clases existentes.

En este sentido, se estudian las aplicaciones generales y las técnicas fundamentales que caracterizan las cuatro clases principales de análisis.

ANÁLISIS CUALITATIVO DEL MERCADO

El análisis cualitativo del mercado facilita información sobre las personas que componen el mercado potencial. Los compradores pueden ser determinados de acuerdo con sus características peculiares, con sus costumbres en el uso y compra del producto (y también, como es lógico, sobre otras bases).

Cualquier determinación cuantitativa respecto a la importancia de los mercados exige una aparición cualitativa de todos aquellos que lo integran. Identificar y describir a los compradores lógicos, es la misión que corresponde al análisis cualitativo del mercado.

Los datos existentes en el seno de la empresa pueden ser de gran utilidad para determinar los clientes potenciales. Si las ventas de productos afines han sido llevadas a cabo en forma directa de los clientes, como es el caso de muchos artículos industriales, los registros de operaciones pueden ser la base de identificación de las personas que más posibilidades ofrecen como presuntos clientes. Con esta información en su poder, el investigador procede a la consecución de datos sobre el número y la importancia de tales clientes, y a proyectar los resultados sobre la totalidad del mercado.

Generalmente, es poco lo que puede llegar a saberse sobre las características del mercado consumidor, si se recurre a las anotaciones practicadas por los fabricantes, siendo ello totalmente lógico si se considera que éstos últimos no llegan al consumidor final nada más que mediante canales indirectos. La información respecto a las ventas reales es sólo una parte del análisis cuantitativo, puesto que determinadas zonas pueden tener un potencial mucho mayor que el de aquellas en que tiene lugar ya la venta de productos existentes.

Los datos sobre las ventas son de utilidad escasa para emprender estudios referentes a productos totalmente nuevos. El mercado potencial puede ser mucho mayor en el caso de que el nuevo producto venga a colmar defectos que concurren en los ya existentes y que eliminan su venta. También puede ocurrir que algunos usos complementarios del nuevo producto no se exploren como es debido, reduciendo con ello su difusión.

Son altamente aconsejables las encuestas entre los actuales clientes y también los presuntos, con el fin de determinar las dimensiones y características del mercado probable. Cuando no se efectúen encuestas entre los consumidores, el investigador debe recurrir a la información cualitativa que pueden proporcionarle los distribuidores, los viajeros u otros que se hallan en con-

diciones de facilitársela.

ANÁLISIS DEL MERCADO TOTAL

Conocer la demanda potencial total referente a un producto es dato fundamental, cuando se trata de adoptar decisiones importantes. Lo que conviene conocer es la demanda posible, no la ideal que podría darse en el caso de concurrir circunstancias y condiciones perfectas. Los dos niveles de demanda cuya evaluación es posible, se definen de la forma siguiente:

1. *Potencial del mercado:* Las ventas presuntas respecto a uno o varios productos o servicios, para toda una rama industrial en una zona determinada, y en el curso de un período de tiempo preestablecido.

2. *Potencial de venta:* La participación en el potencial de un mercado que una empresa confía alcanzar.

ANÁLISIS DEL MERCADO POR ZONAS

La demanda potencial varía, por regla general, en un grado muy acusado, según las diferentes zonas geográficas o los núcleos de población. En esta fase, que en algunos casos se denomina simplemente análisis del mercado, se determinan los distintos niveles en lo que a potencial se refiere. En el análisis del mercado existe la posibilidad de evaluar el potencial de éste o el de ventas, o ambos a la vez.



La evaluación de los mercados es imprescindible, sobre todo cuando se trata de la distribución, ya sea de mercancías o servicios, en zonas extensas. (Foto: Franklin Reyes)

En este análisis el investigador procura obtener datos sobre la capacidad de absorción de los diferentes mercados en momentos determinados. Además, simultáneamente trata de conocer la importancia de dichos mercados, es decir, el volumen que del producto adquirirían los clientes. En la mayoría de los casos, los mercados que son objeto de investigación pertenecen a una de las clases siguientes: *municipios, provincias o zonas de ventas*. También puede tomarse como base de estudio cierto grupo de personas como *campesinos, pescadores, propietarios de casas, beneficiarios de ingresos en divisas que reciben del exterior, o ciudadanos cuya situación económica los sitúe a un determinado nivel*. En lo que a productos industriales se refiere, lo más probable es que los mercados vengan constituidos por categorías de diversos compradores.

EL ANÁLISIS DEL ATRACTIVO DEL MERCADO

Demanda global y mercado potencial. La noción del mercado potencial se define en relación con la demanda global. Hay que distinguir bien esta demanda de la demanda de empresa o de marca.



También resulta fundamental conocer la demanda potencial total de un producto o servicio. (Foto: Franklin Reyes)

La demanda global es la cantidad de ventas en unidades físicas o monetarias que realiza el conjunto de empresas que opera en un determinado mercado en un período de tiempo dado.

La demanda de la empresa o de marca es la cantidad de ventas que una empresa realiza dentro de un mercado concreto, o sea, la parte de la demanda global correspondiente a la cuota de mercado detectada por la marca o la empresa en el producto, mercado de referencia.

La cuota de mercado es la relación que existe entre la demanda de marca y la demanda global, y expresa la parte del total del mercado que es abastecido por una empresa determinada.

A continuación se abordará cada una de estas etapas de una forma general, puntualizando en la fijación y la selección de la muestra, que es la que nos interesa.

El objetivo de la realización del estudio es reflejar la realidad del mercado, lo que supone reducir el error que existe entre la realidad y el estudio. El error puede surgir, debido a que la información no se toma de toda la población, sino de una parte reducida de ésta (muestra), y éste es el error muestral que se puede medir y que disminuye a medida que aumenta el tamaño de la misma. Pero, además del error muestral, existe el error no muestral, que incluye todas las posibles equivocaciones que se pueden cometer en el proceso de la investigación de mercados. Dicho error no puede ser medio, por lo que se debe tener presente que éste puede surgir y se deben tomar medidas oportunas para intentar reducir al mínimo sus efectos. El puede surgir en todas las fases del proceso, por lo que una definición errónea del colectivo o población que se vaya a estudiar, puede introducir errores, por tanto, tenemos que seleccionarla cuidadosamente.

Por último, se puede establecer una diferenciación entre la demanda final, que es la dirigida hacia el mercado de consumidores, y demanda derivada, que se dirige hacia otras empresas que transforman esos bienes para enviarlos al mercado de consumo. Esta diferenciación en la que subyacen diferentes modelos de comportamiento del consumidor, ha dado lugar a que se distinga entre un marketing de bienes y de consumo, y un marke-

ting de bienes industriales.

LA PREDICCIÓN DE LAS VENTAS

Este análisis se define como un "cálculo de las ventas, ya sea sobre la base monetaria o de unidades de producto, respecto a un período determinado y de acuerdo con un programa o plan de mercadización".

Este principio difiere del análisis cualitativo del mercado, en el sentido de que establece el volumen de ventas que se espera obtener en el curso o período de tiempo determinado, en lugar del potencial. Aún cuando las predicciones de esta clase pueden ser subdivididas de acuerdo con los productos individuales o las zonas de ventas, el cálculo base se refiere a las operaciones totales de la empresa o instituciones financieras.

Estas cuatro clases de análisis tienen un carácter interdependiente, y generalmente se hace difícil efectuar uno de ellos sin utilizar al mismo tiempo parte de los datos conseguidos en los restantes. Al evaluar el potencial total del mercado en relación con un determinado producto, se precisa de un caudal de información considerable acerca de las características de los posibles adquirentes.

FACTORES DETERMINANTES DE LA DEMANDA

Es importante destacar que la demanda global, al igual que la de la empresa, está estrechamente relacionada con cierto número de factores explicativos denominados determinantes de la demanda.

La demanda depende de un conjunto de variables de muy diversa naturaleza, que influyen de forma diferente. En función del grado de control que la empresa puede tener sobre estas variables, las mismas se clasifican en controlables y no controlables.

Las variables no controlables son aquellas cuyo nivel y evolución no dependen de la actuación de la empresa, que sólo puede intentar prever su evolución futura, pero no influir de manera determinante en ellas; por el contrario, en las variables controlables es la propia empresa la que determina el nivel en que se sitúa e intentará lograr que tenga la mayor recuperación posible en términos de unidades vendidas. En cualquier caso, el hecho de que una variable sea no controlable, no quiere decir que la empresa no puede influir sobre ella, ya que a largo plazo puede conseguir modificar esa situación. Por ejemplo, se puede influir sobre los hábitos de consumo de los ciudadanos mediante las campañas públicas que presenten otras formas de vida, y que a largo plazo supongan el consumo de productos nuevos.

De todas estas posibles expresiones de la demanda, los conceptos más usuales son los de demanda global y demanda de la empresa, referidos a la totalidad del mercado nacional y durante un año. La demanda global se dice expansible cuando el nivel de ventas está influido por el nivel del esfuerzo de marketing total. Éste será el caso de las etapas de introducción y crecimiento del ciclo de vida de un producto.

La demanda no es expansible cuando la distancia entre el nivel alcanzado y el mercado potencial es débil o nula. Este caso es para todos los productos en la fase de madurez.

El análisis de la demanda y de sus determinantes está en el centro de los estudios del mercado. El objetivo es desembocar en estimaciones cuantitativas del mercado potencial y del nivel actual de la demanda global, sin las cuales todo análisis económico no es posible. La demanda global es estructurada de formas diferentes, trátase de demanda de consumidores o de demanda de clientes industriales, y ya sea de bienes consumibles duraderos o de servicios.

La diferencia entre el nivel logrado de la demanda global y el nivel del mercado potencial absoluto mide, en cierto modo, el grado de desarrollo o de subdesarrollo de un mercado. Cuanto más importante es esta diferencia, más elevado es el potencial de crecimiento.

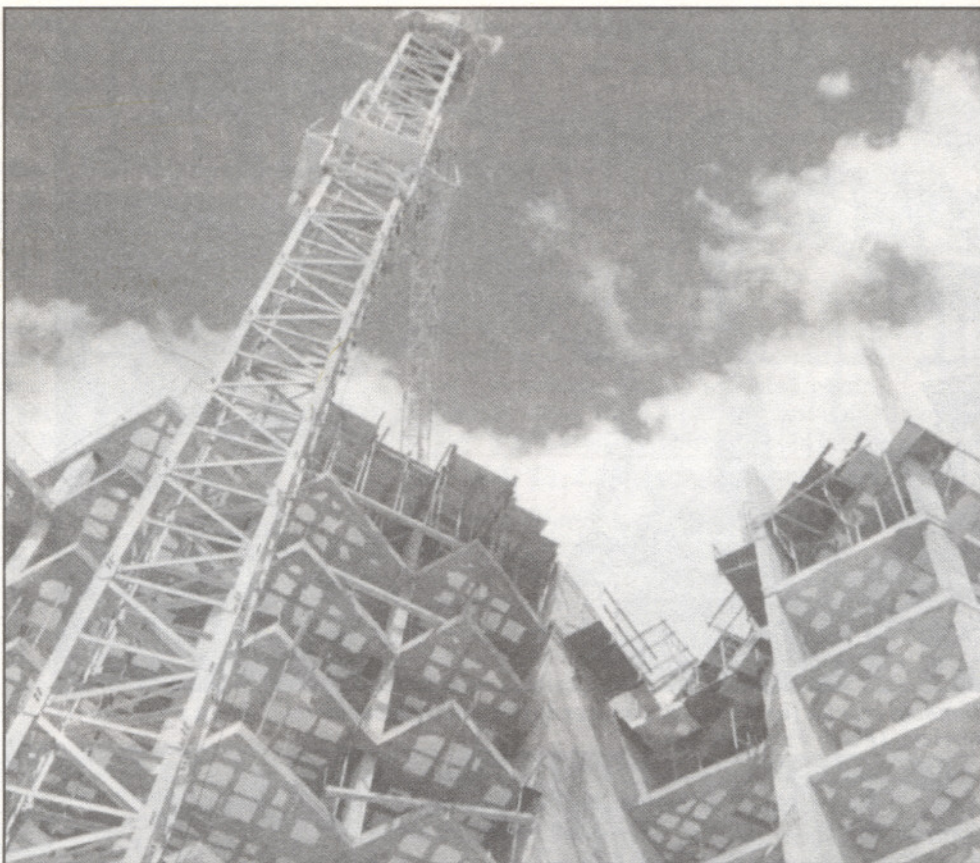
LA INVESTIGACIÓN COMERCIAL COMO MÉTODO DE ANÁLISIS DE LA DEMANDA

La investigación de mercado busca proporcionar información relevante para la toma de decisiones comerciales. El conocimiento adecuado del problema por resolver supone una primera etapa que da paso a la obtención de la información necesaria para la toma de decisiones. Por lo general, se asocia esta información a las investigaciones de mercado mediante encuestas, que es un procedimiento muy utilizado y generalmente proporciona los mejores resultados. El proceso de realización de una encuesta tiene las siguientes etapas:

1. Determinación de la población que se estudiará.
2. Diseño de cuestionario.
 - I. Tipo de cuestionario.
 - II. Contenido de preguntas.
 - III. Tipo de respuesta.
 - IV. Número de secuencia de las preguntas.
 - V. Control del diseño, pretest.
3. Fijación del tamaño de la muestra.
4. Selección de la muestra.
5. Organización del trabajo de campo.
6. Tratamiento estadístico de los resultados.
7. Análisis de los resultados: el informe.

Una fase fundamental en el proceso de investigación es el diseño del cuestionario.

La confección de un cuestionario puede decirse que es un arte en el que desempeñan un papel importante la experiencia y las cualidades innatas de la persona o del equipo que lo realiza, por lo que es recomendable que participe más de una persona en su elaboración, incluidos, por supuesto, sociólogos y psicólogos.



Para los bancos es vital estudiar las actividades económicas de más peso que se desarrollan en la región de su competencia. (Foto tomada de Business Tips on Cuba)

Las preguntas del cuestionario deben ser analizadas desde la perspectiva de si cada una es o no necesaria en el contexto global de la toma de decisiones posteriores. Este debe ser breve, pues el costo de mínimo está íntimamente ligado con su extensión, y la fiabilidad de las respuestas disminuye con el número de preguntas planteadas. Por estas razones las mismas deben ser lo más breve posible, concisas y concretas; las más adecuadas son aquellas que se responden con una sola palabra, un solo número, con un sí o un no. El cuestionario deberá adaptarse a la forma en que se va a obtener la información, que puede realizarse mediante entrevista personal, encuesta postal o encuesta telefónica. La entrevista personal es el método más utilizado, ya que proporciona resultados más seguros, aunque es el método más costoso en su ejecución.

El pretest sirve para ensayar los procedimientos de realización del trabajo de campo y como fuente de información para el cálculo del tamaño de la muestra, mediante la estimación de varianza muestral. Es conocido también como muestra piloto, la cual ayuda a obtener información para calcular el tamaño de muestra óptimo.

La investigación de mercado es esencialmente un instrumento para reducir el riesgo en la adopción de decisiones, y de este modo incrementar la rentabilidad a largo plazo.

*** Directora de la Sucursal 4152 del Banco Popular de Ahorro en Caibarién, Villa Clara, y profesora de la Facultad de Economía de la Universidad Central de Las Villas, respectivamente**

REGULAN PAGOS A PARTICULARES

RESOLUCIÓN No. 42/2001

Con el propósito de ayudar a una mayor difusión de las normativas y resoluciones emitidas por el Banco Central de Cuba en relación con las actividades del sistema bancario nacional, nuestra publicación incluirá, a partir de este número, algunos textos legales íntegros que esperamos les resulten útiles.

POR CUANTO: Resulta necesario complementar y precisar algunas de las disposiciones contenidas en la Resolución No. 1, «Normas sobre los pagos a privados por compra de bienes y servicios» del Banco Central de Cuba, de fecha 8 de enero del 2001, siendo a su vez conveniente consolidar en nuevo texto legal las referidas normas, con el fin de facilitar su aplicación.

POR CUANTO: Según lo dispuesto en el artículo 17, inciso b), numeral 7), del Decreto Ley No. 172, del 28 de mayo de 1997, el Banco Central de Cuba está facultado para velar por el buen funcionamiento y la estabilidad de los sistemas de pagos, dictando los reglamentos y normas procedentes.

POR CUANTO: El Presidente del Banco Central de Cuba, según el artículo 36, inciso a), del referido Decreto Ley No. 172, en el ejercicio de sus funciones ejecutivas, puede dictar resoluciones, instrucciones y demás disposiciones necesarias para la ejecución de las funciones del Banco Central de Cuba, de carácter obligatorio para todos los organismos, órganos, empresas y entidades económicas estatales, organizaciones y asociaciones económicas o de otro carácter, cooperativas, el sector privado y la población.

POR CUANTO: El que resuelve fue designado Ministro de Gobierno y Presidente del Banco Central de Cuba por Acuerdo del Consejo de Estado de fecha 13 de junio de 1997.

POR TANTO: En el ejercicio de las facultades que me están conferidas,

RESUELVO:

Dictar las siguientes

“NORMAS SOBRE LOS PAGOS A PRIVADOS POR COMPRAS DE BIENES Y SERVICIOS”

PRIMERO: La presente resolución será de aplicación a los sujetos que a continuación se detallan:

1. Entidades: Todos los órganos y organismos del Estado, uniones, empresas, unidades presupuestadas y demás entidades que forman parte del sistema de organismos de la Administración Central del Estado; las organizaciones y asociaciones vinculadas al presupuesto y sus empresas; las compañías de capital totalmente cubano constituidas en la República de Cuba o en el extranjero.

2. Privados: Trabajadores por cuenta propia, arrendadores de viviendas de propiedad personal, representantes de los agricultores pequeños, así como los agricultores individuales y la población en general, cuando en su carácter de persona natural realicen operaciones mercantiles o de prestación de servicios a cualquiera de los sujetos mencionados en el párrafo anterior.

SEGUNDO: Las entidades sólo podrán realizar pagos a privados hasta un máximo de cien (CUP 100) pesos cubanos y autorizados en todos los casos por los jefes máximos de las mismas.

TERCERO: Dadas sus características, los pagos relacionados en los Anexos 1 y 2 de esta resolución, podrán exceder el límite fijado en el apartado anterior de cien (CUP 100) pesos cubanos.

CUARTO: Los pagos relacionados en el Anexo 1 de esta resolución podrán efectuarse solamente en efectivo o con cheques voucher nominativos, salvo para los casos previstos en el apartado SÉPTIMO siguiente.

QUINTO: Los pagos relacionados en el Anexo 2 de esta resolución podrán realizarse solamente utilizando cheques voucher nominativos, salvo para los casos previstos en el apartado SÉPTIMO siguiente.

SEXTO: Los cheques voucher nominativos sólo podrán ser cobrados por el beneficiario en la sucursal bancaria donde el deudor tenga la cuenta, e incluirán, al menos, los siguientes datos:

- Banco, sucursal y número de cuenta bancaria del deudor;
- nombre completo del beneficiario;
- número de carné de identidad del beneficiario;
- concepto del pago;
- importe de la operación.

SÉPTIMO: Las indemnizaciones del seguro estatal y los pagos por acopios a los productores individuales, en los casos que se detallan a continuación, no se harán directamente a los campesinos, sino a través de cheques nominativos o mandatos de pagos a favor de la sucursal bancaria con la que operan, la cual, una vez deducidos los adeudos pendientes del beneficiario, si los hubiere, pagará el saldo resultante.

a) Cuando se trate de caña, tabaco, café o cacao.

b) Cuando el agricultor adeude préstamos de producción o de inversión recibidos para la producción acopiada, o préstamos prorrogados a pagar con la producción, o mantenga adeudos vencidos siempre que la sucursal bancaria así lo haya comunicado a la entidad con funciones acopiadoras o a la empresa de seguros.

OCTAVO: Los pagos por más de cien (100 CUP) pesos cubanos para el alquiler de equipos de audio deben ser autorizados de forma expresa para cada transacción por el presidente del Consejo de Administración Provincial correspondiente.

NOVENO: Queda prohibido hacer pagos globales que incluyan a más de una persona, fraccionar los mismos y designar beneficiarios a intermediarios. Los pagos se harán directamente al vendedor del bien o al ejecutor del servicio prestado.

De igual forma queda prohibido realizar pagos de los previstos en los Anexos 1 y 2 de esta resolución, con el fin de actuar como intermediario de otra entidad.

DÉCIMO: Cada organismo de la Administración Central del Estado, o Consejo de Administración Provincial, queda responsabilizado con establecer el control necesario, con el fin de que las transacciones a que se refieren los Anexos 1 y 2 de esta resolución sean realizadas exclusivamente por las entidades de sus respectivos sistemas, autorizadas según la legislación vigente.

UNDÉCIMO: Los bancos rechazarán las solicitudes y documentos sobre pagos a privados mayores de cien (CUP 100) pesos cubanos, cuando en el cheque voucher nominativo correspondiente no se consigne alguno de los conceptos a que se refieren los Anexos 1 y 2, o el pago sea realizado por entidades distintas a las detalladas en cada caso.

DISPOSICIONES FINALES

PRIMERA: Se deroga el apartado DÉCIMO SEGUNDO de la Resolución No. 20 del Banco Central de Cuba, de fecha 10 de noviembre de 1997 y las Resoluciones No. 1 y No. 18 A del Banco Central de Cuba, de fechas 8 de enero y 28 de febrero, respectivamente, ambas del año 2001.

SEGUNDA: La presente resolución entrará en vigor a partir del 16 de abril del 2001.

COMUNÍQUESE al Presidente de la Asamblea Nacional del Poder Popular; a los presidentes de las Asambleas Provinciales del Poder Popular y del Municipio Especial Isla de la Juventud; a los jefes de organismos de la Administración Central del Estado; al Jefe de la Oficina Nacional de Auditoría y de la Administración Tributaria; a los vicepresidentes, al superintendente, al auditor, a los directores, todos del Banco Central de Cuba; a los presidentes del Banco de Crédito y Comercio, Banco Popular de Ahorro, Banco Exterior de Cuba, Banco Nacional de Cuba, Banco de Inversiones S.A. y Grupo Nueva Banca S.A.; y a cuantas personas naturales o jurídicas resulte procedente.

PUBLÍQUESE en la Gaceta Oficial de la República de Cuba.

ARCHÍVESE el original en la Secretaría del Banco Central de Cuba.

DADA en la ciudad de La Habana, a los cinco días del mes de abril del 2001.

Francisco Soberón Valdés
Ministro Presidente
Banco Central de Cuba

ANEXO 1

CASOS EN LOS QUE SE PODRÁ HACER PAGOS SUPERIORES A CIEN (100 CUP) PESOS CUBANOS EN EFECTIVO O CON CHEQUES VOUCHER NOMINATIVOS

1. Los pagos de productos agropecuarios y de la pesca que realizan las empresas acopiadoras, las unidades básicas de abastecimientos para la gastronomía, los mercados agropecuarios del sistema de comercio interior y del Ministerio de la Agricultura, las empresas provinciales de industrias locales, las empresas provinciales de producción de alimentos y las empresas tabacaleras agrícolas.

2. Los pagos a cocheros y carretoneros para servicios públicos y a arrieros y otros transportistas con medios de tracción animal.

3. Los pagos por productos destinados a la fabricación de instrumentos musicales que realiza la Fábrica de Instrumentos Musicales "Fernando Ortiz".

4. Los pagos por flores que adquieren las unidades de comunales.

5. Los pagos por semillas que se adquieren por la Empresa de Semillas.

6. Los pagos por la madera que adquieren las empresas forestales.

7. Los pagos por combustible vegetal.

ANEXO 2

CASOS EN LOS QUE SE PODRÁ HACER PAGOS SUPERIORES A CIEN (100 CUP) PESOS CUBANOS UTILIZANDO SÓLO CHEQUES VOUCHER NOMINATIVOS:

1. La compra de fincas y bienes agropecuarios por parte de empresas del Ministerio de la Agricultura.

2. Los pagos por compra de productos alimenticios por parte de las unidades de comercio minorista.

3. Los pagos de materias primas, envases y desechos que realizan las empresas de recuperación de materias primas.

4. Los pagos que efectúan las casas comisionistas y establecimientos dedicados a la recepción de mercancías en consignación, las que son abonadas con posterioridad a haberse efectuado la venta.

5. Los pagos a creadores, escritores y artistas por derecho de autor, y colaboraciones de especialistas, regulados en la legislación vigente.

6. Los pagos por compra o alquiler de locales, muebles, vehículos y otros medios con destino a las producciones y servicios nacionales y extranjeros de cine, teatro y televisión por las empresas productoras correspondientes, cuando por sus características no puedan obtenerse de otras entidades.

7. Los pagos por la compra de objetos museables y libros realizados por entidades del Ministerio de Cultura y la Oficina del Historiador de la Ciudad de La Habana.

8. Los pagos a artistas y creadores por sus obras, realizados por el Fondo de Bienes Culturales.

9. Los pagos a contratistas para la construcción y reparación de inmuebles, realizados por CUBALSE, la Oficina del Historiador de la Ciudad de la Habana y la EMPROVA.

10. Los pagos por reparación de bombas de inyección de motores de petróleo.

11. Los pagos por la prestación de servicios de transporte de cargas y mercancías a los portadores privados.

12. Los pagos por compra de peces ornamentales a piscicultores privados.

13. Los pagos por ambientación de centros turísticos y culturales.

14. Los pagos por el alquiler de equipos de audio.

15. El pago a los agentes de seguro por las empresas de seguro y a los agentes postales por la Empresa de Correos de Cuba.

13 JUN 2002

2368

