

Una aproximación a los factores endógenos y exógenos del comercio internacional de los países en desarrollo.

Sebastián Cutrona

Los últimos dos siglos han sido testigos de una brusca expansión del comercio internacional. Aunque alternando con férreos períodos de proteccionismo, las barreras comerciales entre varias naciones del globo han ido desapareciendo paulatinamente. La globalización ha posibilitado que la circulación de bienes, servicios, capitales y mano de obra, se lleve a cabo a una velocidad nunca antes imaginada. Los contactos entre las diferentes economías domésticas ha favorecido el desarrollo de un escenario internacional de creciente interdependencia. Estados y entidades privadas acuden al mercado como oferentes de un gran conjunto de bienes y servicios, pero a su vez, se constituyen en demandantes de una amplia gama de productos en un proceso de retroalimentación constante.

Sin embargo, los efectos absolutos de este proceso no han sido del todo positivos. Como en toda competencia, la existencia de perdedores resulta casi inevitable. Mientras que esta lógica ha estimulado el crecimiento económico de aquellas naciones que cuentan con los recursos objetivos necesarios para el mejor usufructo del libre comercio, otro gran conjunto de Estados, se ha visto marginado de la posibilidad de cosechar los beneficios de la globalización y el libre comercio. La plena participación de los países en desarrollo en el comercio internacional, ha sido obstaculizada por la implementación de políticas proteccionistas por parte de las naciones más desarrolladas. Como resultado, las asimetrías económicas entre los diferentes países del mundo continúan creciendo.

La evidencia empírica constata que los países que lograron un mayor grado de apertura en sus economías, han alcanzado un mayor progreso en los últimos años. Esto no implica que la liberalización económica constituya una suerte de éxito garantizado; no existe una receta mágica, donde una serie de pasos invariables conlleven indefectiblemente a la senda del éxito. Por el contrario, los intentos de implementar políticas de liberalización económica y apertura comercial, con prescindencia de un análisis exhaustivo de las características propias de cada Estado objeto de la transformación, han terminado indefectiblemente en el fracaso.

Conscientes de cada país posee particularidades específicas, y sin la pretensión de elaborar un modelo estático, a continuación se expondrán una serie de características, que a nuestra consideración, han sido determinantes para que los países en desarrollo no hayan logrado insertarse activamente en el comercio internacional. Una aproximación al escenario actual del comercio y al papel que los países en desarrollo llevan a cabo en el mismo, como así también, una comprensión cabal acerca de los obstáculos internos y externos que constriñen su accionar, será determinante a la hora de elaborar los mecanismos necesarios para la constitución de un modelo de comercio internacional más justo y equitativo.

Podríamos afirmar que la posición marginal de los países en desarrollo en la arquitectura del comercio internacional tiene su origen en dos tipos de cuestiones, que lejos de estar divorciadas, se encuentran íntimamente relacionadas entre sí: factores endógenos, o propios de la estructura interna de los países en desarrollo y; factores exógenos, o característicos del sistema del comercio internacional. Si bien en la realidad sería imposible realizar una abstracción individual de cada uno de estos componentes, puesto que se encuentran en constante interrelación, a fines analíticos se expondrán separadamente.

a. Factores domésticos o endógenos

Las características del modelo de producción adoptado por los países en desarrollo quizá constituyan, *a priori*, la variable fundamental a la hora de comprender las razones de su posición marginal en el comercio internacional. Éste, suele encontrarse centrado en un conjunto reducido de productos básicos. La dependencia de uno o pocos bienes -primarios o *commodities* generalmente- constituye una verdadera amenaza para sus economías y sus respectivas balanzas de pagos. Mientras tanto, la tendencia internacional indica que la producción de los países desarrollados, por el contrario, se está desplazando hacia los servicios, las actividades intensivas en conocimiento y tecnología, “un cambio éste tan revolucionario como fuera en su momento el paso de la agricultura, la silvicultura y la minería a la producción industrial.”¹ Este fenómeno ha provocado que las diferentes economías domésticas de los países desarrollados alcancen un grado de interdependencia nunca antes imaginado. “En lugar de reflejar la tendencia hacia la especialización y las estructuras económicas divergentes- se caracterizan por semejanzas crecientes en el patrón general de sus economías nacionales.”² El comercio se desarrolla entre sus propias industrias, “en el que cada país es exportador e importador del mismo amplio conjunto de productos.”³ Como podemos observar, este proceso afecta directamente la clásica noción de ventaja comparativa, y por ende, la situación actual de las naciones menos desarrolladas. Históricamente, el papel reservado a los países en desarrollo fue el de productores y abastecedores mundiales de productos primarios. Sin embargo hoy, la especialización univoca en una o pocas mercancías, sumada a la restricción al ingreso a los mercados de los países del primer mundo, ha convertido a las naciones en desarrollo en férreas competidoras entre sí, de una pequeña gama de productos, con un escaso valor agregado.

¹ STRANGE, Susan, **La retirada del Estado. La difusión del poder en la economía mundial**, Icaria Editorial, Barcelona, 1996, página 82.

² TUSSIE, Diana, **Los países menos desarrollados y el sistema de comercio mundial. Un desafío al GATT**, Fondo de Cultura Económica, México D. F. , 1987, página 53.

³ *Ibidem*, página 54.

Pero identificar al modelo de producción nacional y al proteccionismo de las grandes potencias como las únicas causas de la posición marginal de los países en desarrollo en el comercio internacional, es demasiado simplista, sino equivocado. Si bien estos dos factores han afectado sensiblemente su situación económica, otras variables internas de gran importancia han contribuido para agravar aún más su *status* actual. En este sentido, “los obstáculos que enfrenta el intercambio comercial no son solamente los aranceles y las barreras comerciales no arancelarias. También existen otras trabas, o costos de transacción, que resultan de impedimentos geográficos, institucionales, legales, y sociales.”⁴

Normalmente, la ingeniería institucional de los países en desarrollo no se encuentra preparada para participar correctamente en el comercio internacional. Instituciones débiles, inestabilidad macroeconómica, altos índices de corrupción, ausencia de reglas de juego claras, falta de capacitación dirigenal, carencia de especialistas en comercio internacional, entre otros, constituyen los principales obstáculos para la implementación de un programa de liberalización comercial. “Los Estados, los gobiernos nacionales, constatan que la internacionalización de la actividad económica a menudo desborda su capacidad de articular con efectividad unas políticas que siguen siendo esencialmente nacionales.”⁵

La desorganización y el desequilibrio institucional en los países en desarrollo constriñen permanentemente el usufructo de las bondades del libre comercio. Las instituciones, en vez de constituirse en los garantes del comercio internacional, actúan como verdaderos estorbos; donde la corrupción, la inestabilidad, el incumplimiento de contratos, las leyes y políticas preferenciales conforman un cóctel que amenaza constantemente las posibilidades de alcanzar una inserción favorable en el comercio internacional. A su vez, la política laboral, cambiaria, fiscal, monetaria y toda la estructura legal y administrativa tienden a ser diseñada, normalmente, con prescindencia del modelo económico y comercial adoptado por el gobierno de turno. Si a esto le sumamos la constante inestabilidad macroeconómica que los asecha, la perspectiva para que estas naciones se inserten favorablemente en la estructura internacional, es realmente desalentadora.

A su vez, los países en desarrollo no suelen contar con la infraestructura adecuada para garantizar la libre circulación de bienes dentro de su propio territorio. Los altos costos de transporte afectan directamente el desarrollo y el precio de los bienes en el mercado internacional; verbigracia, puertos, aeropuertos, ferrocarriles, rutas, aduanas, etc., constituyen los ejes fundamentales de vinculación de una economía doméstica con el resto del mercado mundial. La estructura de transporte “es una condición necesaria para asegurar la eficacia de los compromisos que se asumen en materia de libre circulación de bienes y personas.”⁶ Como destaca Martín Furlong*, una infraestructura

⁴ ONU-CEPAL, **El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad**, Santiago de Chile, 1994, página 65.

⁵ TUGORES, Juan, **Economía internacional. Globalización e integración regional**, Mc Graw Hill, 1999, página 3.

⁶ PEÑA Félix, **Gobernabilidad y Desarrollo en el Sur de las Américas. Elementos para una Agenda de Cooperación Regional**, Editado por CARI y la Fundación Konrad Adenauer, Argentina, 2004, página 19.

bien concebida, no solo permite el rápido intercambio de bienes, sino que también agiliza la conexión entre las personas, facilita las inversiones, reduce los costos para los operadores y ciudadanos y, correctamente ideada, puede incluso significar un beneficio para el medioambiente.

Si bien la inversión en infraestructura es fundamental para favorecer el comercio, la educación y la investigación quizá constituyan los pilares elementales para la prosperidad de un Estado. Sin embargo, los países en desarrollo han hecho caso omiso a esta cuestión, quizá como consecuencia lógica de su posición estructural en la división internacional del trabajo. Puesto que su papel de proveedores de materia prima, *a priori*, no justifica la inversión en investigación y la búsqueda constante de progreso técnico, los gobiernos de estos países suelen conformarse únicamente con los réditos de la exportación de sus productos básicos. Pero la realidad está a la vista, solo los países con mayor inversión y desarrollo tecnológico han podido marcar la diferencia económica a nivel internacional, ya que las mayores ganancias provienen de aquellos productos o servicios cuya elaboración requiere una mayor inversión, pero cuyo valor agregado, es considerablemente mayor. Es evidente que el deterioro en los términos de intercambio continuará creciendo si los países en desarrollo no adoptan las medidas pertinentes para la incorporación deliberada de progreso técnico que les permita disminuir, o por lo menos frenar, la creciente brecha reidual que separa a las naciones más desarrolladas e industrializadas, del resto de los países del planeta. Es por ello, reiteramos, que la educación y la investigación constituyen los cimientos básicos para el futuro de cualquier nación.

Pero el proceso de inserción de los países en desarrollo en el comercio internacional no es fácil ni mucho menos. El resguardo económico de las empresas nacionales bajo el abrigo proteccionista del Estado, suele constituir otra variable cardinal para comprender la ausencia de crecimiento y desarrollo. La apertura de la economía obliga a las diferentes empresas nacionales a adaptarse a las nuevas reglas de competitividad internacional. Como en una especie de darwinismo social, es muy probable que solo los más aptos sobrevivan a los nuevos parámetros de competencia y eficiencia; en otras palabras, el tiempo, la mano de obra y los costos necesarios para producir un determinado producto, deberán reducirse para que la actividad continúe siendo rentable.

Los efectos negativos a corto plazo tampoco son nada desdeñables: la liberalización económica puede provocar el cierre de centros productivos nacionales, la disminución de los salarios, como así también la destrucción de puestos de trabajo. “Pueden generarse grandes costes sociales manifestados, en las peores formas, en violencia urbana, más delincuencia y perturbaciones sociales y políticas.”⁷ Estos cambios “resaltan la importancia de políticas complementarias, tanto para la protección

* integrante del equipo de que elaboró el informe **Gobernabilidad y Desarrollo en el Sur de las Américas. Elementos para una Agenda de Cooperación Regional.**

⁷ STIGLITZ, Joseph, **El malestar en la globalización**, Taurus, Buenos Aires, 2002, página 93.

social -para evitar el desempleo temporal-, como para la educación.”⁸ De ahí que la creación de mecanismos para la superación de las crisis, sea una tarea determinante que el Estado debe afrontar para el correcto reacomodamiento del subsistema interno al escenario internacional; seguros de desempleo, políticas alternativas para el resguardo social, serán necesarios para que la transición económica se efectivice con la presencia de los menores costos posibles.

A su vez, la inserción en el comercio internacional suele operar en un clima de notable hostilidad. La reticencia a los cambios y la posibilidad de perder en este proceso, normalmente, conlleva a la movilización del sector productivo nacional en búsqueda del resguardo de sus respectivos intereses. En los países en desarrollo, no suele existir disciplina ni profesionalismo en el establecimiento de las políticas económicas y las reglas de juego; éstas, en muchas ocasiones, suelen responder a los intereses y al *lobby* de las diferentes coaliciones. Así, los clivajes sectoriales y su poder económico dificultan constantemente la libertad del Estado para establecer una política económica autónoma, y llegan a determinar, en el peor de los casos, el éxito o fracaso de cada una de ellas.

Por todo lo anterior, a nuestra consideración, un modelo coherente para la correcta inserción de los países en desarrollo en el comercio internacional debe entrañar a nivel doméstico, al menos, las siguientes características:

- utilización de los excedentes provenientes de la exportación de bienes primarios y/o *commodities*, como fuente para la reconversión productiva hacia la elaboración de mercancías con un mayor valor agregado.
- inversión en educación e investigación como los pilares fundamentales para el progreso técnico y como soporte fundamental de los cambios.
- alcanzar un ambiente institucional propicio: instituciones sólidas, normas claras y armónicas, seguridad comercial, transparencia, capacitación gerencial, etc.
- construcción de la infraestructura adecuada para facilitar el transporte de bienes y una conexión internacional integral.
- política macroeconómica coherente: “política monetaria, fiscal, cambiaria e inflacionaria de largo plazo compatible con la política comercial externa”⁹
- aplicación de normas comerciales no discriminatorias y sustitución de medidas no-arancelarias o para-arancelarias por aranceles, y reducción paulatina de éstos.
- políticas complementarias para la superación de crisis por la exposición del mercado interno a la competencia internacional: seguros de desempleo, subsidios, etc.

b. Factores externos o exógenos

⁸ AAVV, *Globalización, crecimiento y pobreza. Construyendo una economía mundial* incluyente, Banco Mundial, Washington, 2002, página 23.

⁹ paper presentado por el Dr. Kesman en el Seminario de Comercio Regional dictado en la Maestría de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Córdoba en el mes de Abril del 2007.

Es evidente que toda la arquitectura del comercio internacional ha sido diseñada en beneficio de las naciones más poderosas del planeta. Como resultado, las asimetrías económicas a nivel internacional están al alcance de la vista. Realidades verdaderamente antagónicas -pobreza y riqueza en sus puntos más extremos- resaltan la necesidad imperiosa de elaborar los mecanismos que permitan constituir un sistema más armónico y equitativo.

La división internacional del trabajo configuró un escenario *a priori* favorable para todo el sistema. Algunos países se encargarían de la producción de bienes elaborados y manufacturas, mientras que otro gran conjunto de naciones, tendría como función abastecer a éstos de los insumos y bienes de consumo necesarios. A simple vista el esquema parece convincente: cada país exportaría y proveería al mercado mundial aquellos bienes en los cuales posee una ventaja comparativa, mientras que se transformaría en demandante de todos aquellos productos que su estructura interna no pudiese proporcionarle de manera eficiente.

Sin embargo, esta lógica de intercambio comercial consta de dos grandes vicios: en primer lugar, las ganancias de las diferentes actividades comerciales no son las mismas; normalmente el rédito de la elaboración de bienes primarios o *commodities* es cuantiosamente menor que el de las manufacturas*, por lo tanto, es lógico que se produzca un visible deterioro en los términos de intercambio. Por ello, mientras que las naciones más desarrolladas obtienen un mayor margen de ganancia de la exportación de manufacturas, las naciones en desarrollo no gozan de la misma “plusvalía” por la venta de sus productos. Mediante un estudio, la CEPAL lo explica más claramente:

a partir de datos sobre los precios de 24 productos básicos en el período comprendido entre 1900 y el 2000, es posible demostrar que los términos de intercambio de los productos básicos, con la excepción del petróleo, han sufrido un deterioro tal que actualmente representan menos de la tercera parte de los que representaban antes de 1920. Esto equivale a una disminución anual de -1.5% en los últimos ochenta años, lo que evidentemente representa un deterioro significativo.¹⁰

En segundo lugar, los países en desarrollo no se han conformado con obtener los mayores beneficios de su posición favorable en la división internacional del trabajo, sino que paralelamente, han impedido el libre ingreso de los productos en los cuales las naciones menos desarrolladas poseen ventajas comparativas. En conclusión, el perjuicio es doble: los países en desarrollo producen aquellos artículos con un menor valor

* sin embargo, actualmente se está observando cierta tendencia a la revalorización de numerosos bienes primarios. Situación que ha repositionado a muchas naciones dependientes y exportadoras de dichos productos.

¹⁰ Informe de la CEPAL, **Organización y Desarrollo**, vigésimo período de sesiones, Brasilia, 6 al 10 de Mayo de 2002, página 38.

agregado de ganancia, pero a la vez, no cuentan con la posibilidad de exportar e ingresar libremente a muchos de los mercados más importantes del planeta.

Paralelamente, las instituciones internacionales constituidas para fomentar el desarrollo y el libre comercio entre las naciones, no han hecho otra cosa que afianzar la situación antes descrita. Está claro que históricamente estas organizaciones han respondido a las prerrogativas de los países desarrollados. No es ninguna novedad que sus principios y normas constituyan el fiel reflejo de sus aspiraciones y fortalezas económicas; verbigracia, el FMI, el BM y el GATT* han organizado la economía, las finanzas y el comercio internacional durante los dos últimos siglos, en función de sus propios intereses, relegando otras cuestiones -vitales para los países en desarrollo- de su agenda de trabajo.

Sin embargo, esta tendencia, lejos de imponerse en total armonía, ha suscitado progresivamente el reclamo de numerosos países en desarrollo. Si bien las críticas varían de acuerdo a la institución en cuestión, en el caso comercial, sus objeciones han versado históricamente “en su creencia de que el papel asignado a ellos es uno de perpetuación de su existencia como exportadores de bienes primarios, mientras que las ocupaciones industriales más dinámicas quedaron reservadas para los países desarrollados.”¹¹ En el caso del GATT/OMC, la posición de los países menos desarrollados fluctuó desde un cuestionamiento a sus propios fundamentos, a una crítica a la discrecionalidad de los países desarrollados en el cumplimiento de las reglas establecidas. “Nunca *estuvo*** claro si la culpa es del principio mismo o de sus violaciones.”¹² En el primer caso, las críticas estuvieron dirigidas, principalmente, contra la cláusula de la nación más favorecida y contra la regla de la reciprocidad. Es evidente que ambos principios atentan contra la integridad de los países en desarrollo, ya que sus economías no cuentan con los recursos económicos objetivos para competir directamente y en igualdad de condiciones con el resto del sistema económico internacional.

Por otro lado, la tenacidad con que estos organismos han batallado para la plena implementación de sus normas, no ha sido la misma cuando se trata de aquellos principios que salvaguardan las virtudes económicas de las grandes potencias, de cuando hacen referencia a la defensa de los intereses de las naciones en desarrollo. Mientras se ha promovido la liberalización de los sectores en donde los países del primer mundo gozan de importantes fortalezas económicas, se han mantenido las restricciones y los aranceles allí donde los países más pobres poseen algunas ventajas comparativas. En fin, “Occidente animó la liberalización comercial de los productos que exportaba, pero a la vez siguió protegiendo los sectores en los que la competencia de los países en desarrollo podía amenazar su economía.”¹³ Son la agricultura y la industria

* o su sucesora: la OMC.

¹¹ TUSSIE, Diana, **Los países menos desarrollados y el sistema de comercio mundial. Un desafío al GATT**, Fondo de Cultura Económica, México D. F. , 1987, página 11.

** la bastardilla es mía.

¹² TUSSIE, Diana, **Los países menos desarrollados y el sistema de comercio mundial. Un desafío al GATT**, Fondo de Cultura Económica, México D. F. , 1987, página 11.

¹³ STIGLITZ, Joseph, **El malestar en la globalización**, Taurus, Buenos Aires, 2002, página 98.

intensiva en trabajo aquellas actividades que han resultado más perjudicadas, “su declive a lo largo de la historia económica más reciente suele utilizarse como justificación para adoptar políticas que favorecen a la población que vive de esas actividades.”¹⁴ Los dispositivos utilizados para proteger sus mercados han sido muy diversos: subsidios a las exportaciones, aranceles elevados, restricciones cuantitativas y administrativas, incumplimiento de medidas sanitarias y fitosanitarias, entre otras. El perjuicio es evidente: “la protección de los países ricos le cuesta a los países en desarrollo más de US\$100 millardos por año.”¹⁵

Quizá, el origen de los problemas se encuentre en la naturaleza misma del GATT/OMC. “Su filosofía se ha visto excesivamente influida por la teoría neoclásica del comercio internacional. Basada en el principio de la ventaja comparativa, esta teoría pronosticaba que el comercio sería mayor entre economías desemejantes que entre semejantes”.¹⁶ Esto mismo fue lo que justificó la división internacional del trabajo y lo que permitió que un conjunto de países cosecharan los beneficios de la producción de bienes y servicios con un alto valor agregado, relegando al resto de las naciones, a la elaboración y exportación de bienes primarios o *commodities*. Aún así, la evolución del comercio internacional ha sufrido un nuevo avance: el nacimiento del comercio intraindustrial. Como resultado de esta nueva lógica, los países poderosos no solo se encuentran a la vanguardia de las actividades que comportan un mayor margen de ganancia, sino que sus cadenas de producción se han tornado totalmente interdependientes, confinando al resto de los países, a una posición precaria en el sistema internacional. Por ello, “la liberación recíproca del comercio ha resultado más extensa allí donde se satisfacen las condiciones necesarias para el comercio intraindustrial”¹⁷, no así, en los sectores dedicados a las actividades primarias de la economía.

La participación de los países en desarrollo en las decisiones de la OMC es también muy reducida: casi la mitad no cuenta con una representación permanente -comisiones- en Ginebra, y los que si la poseen, solo tienen la posibilidad de intervenir en un rango muy limitado de cuestiones. Por otra parte, una vez suscitado un conflicto comercial en el que una de las partes está integrada por un país desarrollado, las posibilidades de que una nación en desarrollo pueda obtener algún resultado positivo, es muy limitada. Gary Horlick y Nikolay Mizulin* son muy claros al exponer sus principales dificultades en el marco de negociación de la OMC:

- a) **carecen de recursos** para contratar funcionarios especializados dedicados plenamente a dichas controversias. Mientras que EUA y la Unión Europea tienen

¹⁴ LOBEJÓN HERRERO, Luis Fernando, **El comercio internacional**, Ediciones Akal, Buenos Aires, 2001, página xx.

¹⁵ AAVV, **Globalización, crecimiento y pobreza. Construyendo una economía mundial** incluyente, Banco Mundial, Washington, 2002, página 23.

¹⁶ TUSSIE, Diana, **Los países menos desarrollados y el sistema de comercio mundial. Un desafío al GATT**, Fondo de Cultura Económica, México D. F. , 1987, página 14.

¹⁷ *Ibidem*, página 64.

* integrantes del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile.

entre 20 y 30 abogados especializados en la resolución de litigios comerciales*, muchos países en desarrollo no cuentan con los funcionarios necesarios para una correcta defensa de sus intereses.

- b) ***no poseen la capacidad para exigir el cumplimiento de las sanciones de la OMC.*** De acuerdo a la normativa vigente, si un miembro no acata voluntariamente una decisión de la OMC, el peso de hacer cumplir la decisión recae directamente en el reclamante. Mientras que los países desarrollados poseen la capacidad económica objetiva para aplicar medidas de retorsión, las naciones en desarrollo no cuentan con los recursos de poder necesarios para exigir el cumplimiento de una resolución emanada de esta institución.
- c) ***existen altos costos indirectos*** derivados de llevar un litigio comercial con un país desarrollado al seno de la OMC. En este sentido, la victoria de un país en desarrollo puede representar un arma de doble filo, puesto que es común que los países más poderosos apliquen posteriormente medidas económicas y comerciales informales para perjudicarlos -retorsiones-. Como resultado, los países en desarrollo habitualmente optan por no presentar sus demandas en el marco de la OMC por miedo represalias.

Si bien el contexto actual de las relaciones comerciales internacionales continúa operando en base a esta misma lógica, la presión de los países en desarrollo ha logrado, por lo menos, introducir muchos temas relevantes en la agenda de la OMC. Justamente, la Ronda Uruguay marcó el inicio de una nueva estrategia por parte de los países menos desarrollados; estas reuniones reflejaron una postura férrea en la defensa de sus intereses**. Si bien se lograron compromisos en áreas vitales para ambos bandos - subsidios a las exportaciones de productos primarios y cuestiones relacionadas a los derechos de propiedad intelectual- los avances reales en estas materias han sido escasos, por no decir nulos. Todas estas discrepancias, lógicamente, constituyen el freno fundamental para que el proceso actual de negociación en el marco de la OMC -Ronda de Doha- finalice con el beneplácito de todos los participantes del sistema. Aún así, la acción conjunta y firme por parte de los países en desarrollo puede representar un primer paso -fundamental- hacia la constitución de un sistema comercial más armónico y equitativo. Quebrantar la voluntad de un país pobre puede resultar una tarea fácil, pero doblegar el poder de un gran conjunto de naciones, seguramente, será mucho más difícil.

En base a todo esto, a nuestra consideración, una estrategia comercial inteligente por parte de los países menos desarrollados, debe constar al menos, con las siguientes características:

* un representante legal para un litigio en el marco de la OMC tiene un costo de, al menos, US\$250.000, con la posibilidad de ascender de acuerdo a la contraparte.

** la conformación del G33, el ACP, el Grupo Africano, el G90, NAMA 11, etc. constituyen un fiel ejemplo de esto.

- conformación de grupos -acción conjunta- como procedimiento fundamental para la defensa de sus intereses en el marco de negociaciones de la OMC.
- la integración económica y la conformación de bloques comerciales - regionalismo abierto- como procedimiento previo a la inserción final en el comercio mundial.
- complementar las economías domésticas de la región -integración de las cadenas de valor- como estrategia productiva integral para favorecer la difusión de tecnología, el uso común de infraestructura, transporte, energía, etc.
- trabajar en la constitución y capacitación de equipos especializados en cuestiones comerciales, para lograr una participación más activa en las negociaciones de la OMC.
- complementar el modelo productivo de exportación de bienes primarios y/o *commodities* con la elaboración de productos con un mayor valor agregado.
- bregar por el necesario *aggiornamento* de las instituciones internacionales y por el acatamiento más estricto de las reglas multilaterales de comercio en pos de un sistema más justo y equitativo.
- paralelamente, será determinante la acción y la asistencia de las naciones más pujantes del planeta como complemento necesario para el progreso de los países más necesitados. “Estas obligaciones nacen de la fraternidad humana y sobrenatural.”¹⁸

¹⁸ KESMAN, Carlos Vido, **Justicia Distributiva para América Latina**, Librería Editorial Osmar Buyatti, Buenos Aires, 2004, página 136.

Conclusiones

Lejos de identificar a los diferentes actores comerciales internacionales como los únicos responsables de la situación precaria de los países en desarrollo, este análisis pretende complementar los dos campos -interno y externo- como unidades analíticas cardinales para comprender su situación actual en el comercio internacional. En un proceso de constante retroalimentación, ambos contextos han contribuido recíprocamente para que hoy las naciones en desarrollo ocupen un lugar marginal en la arquitectura internacional.

Luego de este breve repaso, es evidente que el panorama para los países en desarrollo no es alentador. Aún así, consideramos que existen grandes posibilidades para que este gran conjunto de naciones logre insertarse saludablemente en la estructura del comercio internacional. Si bien los esfuerzos particulares de cada uno de ellos serán determinantes en esta misión, este análisis busca probar que la solución definitiva debe contar también con la asistencia y la ayuda de las naciones más desarrolladas, como así también de las diferentes instituciones multilaterales que gobiernan las relaciones económicas entre los diferentes Estados del planeta. Porque los cambios internos muy posiblemente no bastarán para que se alcancen las metas establecidas, será necesaria y determinante la ayuda, o por lo menos, la no hostilidad de aquellos Estados que llevan adelante las riendas del comercio y la economía a nivel mundial.

Si bien la globalización ha provocado muchos efectos negativos en los países menos desarrollados, también es cierto que este fenómeno puede brindarles los medios necesarios para que el proceso de inserción logre efectivizarse lo más rápidamente posible. Aprovechar este ambiente propicio será fundamental. Es que ante la presencia de un leve resurgimiento del empeño por una estrategia de acción conjunta entre muchas de las naciones del tercer mundo, resulta razonable aguardar por una fase de *upgrade* cualitativo que nos permita constituir un sistema mundial más armónico. Por lo pronto, solo resta esperar, las esperanzas de un mundo más equilibrado y equitativo no han desaparecido aún.

Bibliografía

- **AAVV, Globalización, crecimiento y pobreza. Construyendo una economía mundial incluyente**, Banco Mundial, Washington, 2002.
- **HORLICK, Gary; MIZULIN, Nikolay, Los países en desarrollo y el mecanismo de solución de diferencias de la OMC**, Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, Chile.
- **KESMAN, Carlos Vido, Justicia Distributiva para América Latina**, Librería Editorial Osmar Buyatti, Buenos Aires, 2004.
- **LOBEJÓN HERRERO, Luís Fernando, El comercio internacional**, Ediciones Akal, Buenos Aires, 2001.
- **ONU-CEPAL, El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad**, Santiago de Chile, 1994.
- **ONU-CEPAL, Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado**, Santiago de Chile, 1994.
- **ONU-CEPAL, Globalización y Desarrollo**, vigésimo período de sesiones, Brasilia, 6 al 10 de Mayo de 2002.
- **PEÑA Félix, Gobernabilidad y Desarrollo en el Sur de las Américas. Elementos para una Agenda de Cooperación Regional**, Editado por CARI y la Fundación Konrad Adenauer, Argentina, 2004.
- **STIGLITZ, Joseph, El malestar en la globalización**, Taurus, Buenos Aires, 2002.
- **STRANGE, Susan, La retirada del Estado. La difusión del poder en la economía mundial**, Icaria Editorial, Barcelona, 1996.
- **TUGORES, Juan, Economía internacional. Globalización e integración regional**, Mc Graw Hill, 1999.
- **TUSSIE, Diana, Los países menos desarrollados y el sistema de comercio mundial. Un desafío al GATT**, Fondo de Cultura Económica, México D. F. , 1987.
- **Informe progreso económico y social en América Latina, Más allá de las fronteras. El nuevo regionalismo en América Latina**, 2002.
- **Paper presentado por el Dr. Kesman en el Seminario de Comercio Regional dictado en la Maestría de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Córdoba en el mes de Abril del 2007.**