

# Latinoamérica en el mundo de la economía globalizada

**Las empresas latinoamericanas están presentes en el mundo entero, mientras que Latinoamérica está perdiendo competitividad internacional**

**Hartmut Sangmeister**

La importancia de Latinoamérica en la economía mundial disminuye, mientras que la inserción de la región en el mercado mundial crece. Hay empresas latinoamericanas que exportan a todas partes del mundo, actúan como global players y realizan inversiones directas en el extranjero. Pero sólo unas pocas economías latinoamericanas pertenecen a los países exportadores líderes en el mundo. Hasta ahora, Latinoamérica ha aprovechado muy poco las oportunidades del comercio Sur-Sur. En el ranking de la competitividad internacional la mayoría de los países latinoamericanos sólo ocupan lugares de menor importancia. Y no sólo eso, Latinoamérica enfrenta el peligro de seguir perdiendo importancia en el mundo de la economía globalizada, si no se crean en la Región las condiciones para un desarrollo económico sustentable.

## **1. La inserción de Latinoamérica en el mercado mundial**

Vivimos en la era de la globalización - también en Latinoamérica ésta es una de aquellas frases que se repiten como una letanía en el discurso político. Sin

embargo, las opiniones del debate público no dejan muy en claro si la globalización es una maldición o una bendición para la región. Partidarios convencidos y críticos vehementes de la globalización, toman la palabra por igual. Lo que es indiscutible es que la economía de Latinoamérica no ha pasado aún la prueba económica de la aptitud para la globalización.

Ante el trasfondo de los desafíos del proceso de globalización que las economías latinoamericanas deben enfrentar, se observan dos tendencias de desarrollo opuestas: Por una parte la importancia económica de Latinoamérica para la economía mundial – medida por el aporte de la región al Producto Interno Bruto global – es relativamente baja y además va en retroceso, por la otra, la inserción de Latinoamérica en el mercado mundial crece. Si a principios de los años 80 del siglo 20 las economías latinoamericanas aún generaban casi el 7 % del valor agregado mundial, ahora este porcentaje ha bajado a app. 6 % (ver cua-

**Prof. Dr. rer. pol. Hartmut Sangmeister es profesor de economía del desarrollo en la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Heidelberg.**

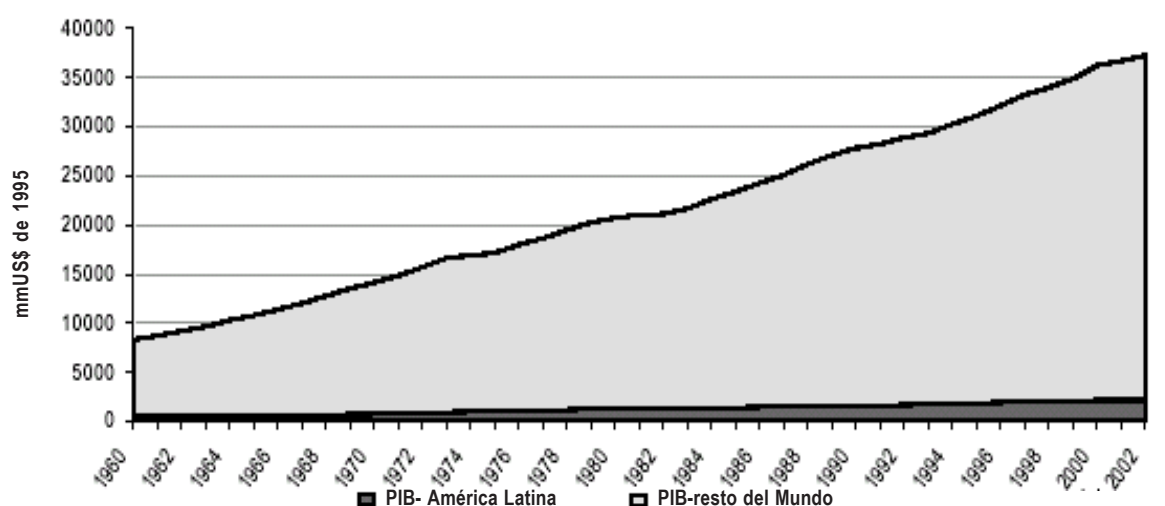
dro 1). Sin embargo, con los procesos de reforma económica y de liberalización, durante la década pasada el comercio exterior de Latinoamérica registró un crecimiento anual del 10,5%, es decir claramente superior al comercio mundial que en este mismo período sólo creció en un 6 % anual. Según datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en el año 2002 el 5,6 % del total mundial de las exportaciones e importaciones de mercancías correspondía a Latinoamérica, mientras que a principios de los años 90 del siglo 20 este porcentaje sólo llegaba al 3,4%. Al cabo de diez años los ingresos de la región obtenidos por concepto de las exportaciones se duplicaron de US\$ 185 mil millones en el año 1994 a app. US\$ 372 mil millones en 2003.

Las empresas latinoamericanas están presentes en el mercado mundial. Empresas brasileñas, por ejemplo, exportaron en el año 2001 mercancías por un valor total de app. US\$ 53 mil millones a más de 180 países alrededor del globo, a Australia (US\$ 224 millones) tanto como a Zimbabwe (US\$ 3 millones). Incluso desde una economía relativamente pequeña como la de Nicaragua se realizaron en 2001 exporta-

ciones por app. US\$ 532 millones a más de 70 países. No obstante, estas cifras se relativizan al verlas en el contexto global: Sólo dos países latinoamericanos – México y Brasil – aparecieron en 2002 en la lista de la OMC de las 30 naciones exportadoras líderes en el mundo; en este ranking, México - con una participación del 2,5 % en los ingresos globales por concepto de exportaciones - ocupó el lugar nº 13, y Brasil el lugar nº 26 con una participación de sólo 0,9 %.

En la lista de las 100 empresas más grandes con presencia transnacional, elaborada por la *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD), correspondiente al informe 2001, la única empresa latinoamericana incluida como *global player* fue la Empresa Constructora mexicana *Cemex S.A.*. Así y todo entre los 50 consorcios más grandes de presencia transnacional provenientes de países en vías de desarrollo, la UNCTAD mencionó doce empresas de Latinoamérica (ver tabla 1). Entre ellas se encuentra por ejemplo la empresa mexicana *América Móvil* que con más de 40 millones de clientes de telefonía móvil en toda Latinoamérica es líder del mercado aún antes de su rival por antonomasia, la empresa española *Telefónica*.

**Gráfico 1: El aporte de Latinoamérica al Producto Interno Bruto global 1960-2002 (en mil millones de US-dólares a precios constantes de 1995)**



Fuente: World Bank: World Development Indicators Online.

Tabla 1: *Global players* latinoamericanos 2001

Empresa / País	Empleados (empleados en el extranjero)	Cifra de negocios (en mill. US\$)(cifra de negocios en el extranjero)
Cemex S.A./México	25.519 (17.449)	4.054 (1.362)
Petróleos de Venezuela	46.425 (5.480)	46.250 (19.801)
América Móvil/México	14.786 (7.142)	4.385 (919)
Pérez Companc/Argentina	3.427 (1.182)	1.655 (471)
Petrobras S.A./Brasil	38.483 (1.790)	24.549 (848)
Panamco/México	26.000 (14.955)	2.651 (1.362)
Metalúrica Gerdau/Brasil	16.000 (3.774)	2.495 (988)
Gruma S.A./México	15.585 (8.664)	1.889 (1.205)
Copec/Chile	8.367 (754)	3.577 (1.118)
Savia S.A./México	8.085 (5.983)	683 (635)
Grupo Imsa/México	16.373 (4.457)	2.233 (824)
Grupo Bimbo S.A./México	71.000 (21.448)	3.588 (883)

Fuente: UNCTAD (2003): World Investment Report 2003, New York and Geneva.

Mientras que el *boom* de las inversiones directas en Latinoamérica, que en 1999 había alcanzado su *peak* provisorio con US\$ 79 mil millones, entretanto ha disminuido significativamente, hay cada vez más empresas latinoamericanas que realizan inversiones directas en el extranjero. En el promedio del período 1991-1996 los *outflows* de inversiones directas desde Latinoamérica ascendieron a US\$ 5,9 mil millones al año; en cambio en el período 1997-2001, este monto aumentó a US\$ 16,8 mil millones al año en promedio; ahora bien, entre las inversiones extranjeras directas a nivel mundial, las inversiones directas latinoamericanas representaron menos del 3 %, mientras que las inversiones directas asiáticas registraban una participación superior al 9%. Del total de poco más de US\$ 100 mil millones que los inversionistas de Latinoamérica invirtieron en el extranjero en los años 1997-2002, casi un tercio provenía de sólo cuatro

países de la Región: aproximadamente un 11% de Chile y respectivamente un 7% en promedio de Brasil, Argentina y México. Ahora bien, con estas inversiones directas en el extranjero los dueños del capital de Latinoamérica de ninguna manera se han propuesto sólo la internacionalización de sus actividades económicas, sino también la optimización de su carga tributaria eludiendo o evitando el pago de impuestos.

Es así como por ejemplo en el año 2002, del total de las inversiones directas brasileñas en el extranjero de US\$ 43,4 mil millones, aproximadamente dos tercios se habían colocado en los tres «paraísos tributarios» del Caribe: Bahamas, Islas Caymán e Islas Vírgenes británicas; pero también en otros países destinatarios de las inversiones directas brasileñas los aspectos tributarios juegan un papel importante (ver tabla 2). Más del 90% de las inversiones directas brasileñas en el extranjero recaen sobre los sectores de servicio,

sobre todo, el sector de los servicios financieros (app. 35%).

**Tabla 2: Cartera de inversiones directas brasileñas en el extranjero 2002**

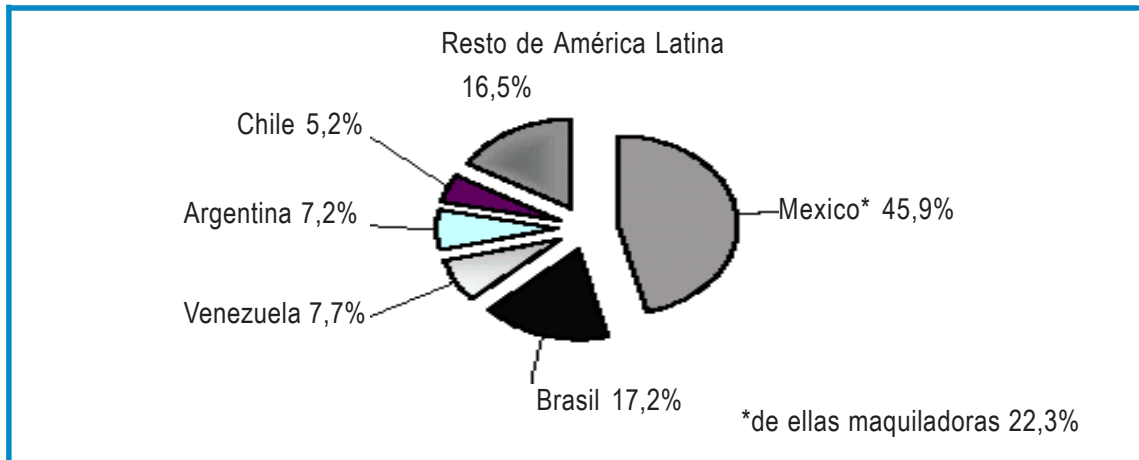
País	Mill. US\$	en %
Islas Caymán	16.465	37,9
Bahamas	6.958	16,0
Virgin Islands británicas	5.416	12,5
España	2.953	6,8
EEUU	1.830	4,2
Uruguay	1.547	3,6
Argentina	1.503	3,5
Portugal	1.186	2,7
Bermudas	1.103	2,5
Madeira	691	1,6
Panamá	681	1,6
Gibraltar	444	1,0
Luxemburgo	402	0,9
Países Bajos	247	0,6
Canadá	222	0,5
Chile	168	0,4
Antillas holandesas	156	0,4
Liberia	134	0,3
México	99	0,2
Ecuador	96	0,2
Alemania	93	0,2
Gran Bretaña	91	0,2
Italia	77	0,2
Francia	59	0,1
Bolivia	53	0,1
Japón	52	0,1
Perú	47	0,1
Paraguay	29	0,1
Colombia	26	0,1
Otros países	568	1,3
<b>Total</b>	<b>43.397</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica (2004): Investimento direto brasileiro no exterior, Carta da SOBEET, 4, Nr.29, São Paulo.

En forma parecida al caso de las inversiones directas latinoamericanas en el extranjero, también las exportaciones desde Latinoamérica muestran una fuerte concentración en algunos países con gran capacidad exportadora. Más del 80% de las exportaciones regionales recaen en sólo cinco naciones exportadoras latinoamericanas (ver gráfico 2). Además, las relaciones comerciales de los exportadores latinoamericanos siguen guiándose por el patrón tradicional. De las exportaciones latinoamericanas del año 2002, el 61,3% estaba destinado a Norteamérica (EEUU y Canadá), el 12,6 % a Europa Occidental, y el 6,7% al Asia. En la región permanecieron el 12,6 % de las exportaciones latinoamericanas y respectivamente un 1% en promedio salió al Medio Oriente, al Africa así como a Europa del Este y los Estados sucesores de la Unión Soviética.

En el comercio transfronterizo con servicios comerciales - que durante la década pasada, con tasas anuales del 7 %, registró un crecimiento a nivel mundial aún más pronunciado que el comercio global de bienes - en 2002 Latinoamérica sólo logró una participación del 3,6 %. La balanza agregada de los servicios de la región registra un déficit tradicional, dado que casi todos los países latinoamericanos gastan más divisas en la importación de servicios que las que logran obtener a través de la exportación de tales servicios. Según datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) , en el decenio 1992-2001 Latinoamérica registró un saldo pasivo en el intercambio de servicios comerciales de US\$ 149 mil millones, que representa casi dos tercios del déficit crónico en la balanza agregada que la región acumuló en ese período. En los dinámicos mercados globales de los servicios, los oferentes latinoamericanos no han tenido mucho éxito hasta ahora, toda vez que en sus respectivos mercados internos - por barreras nacionales de ingreso al mercado y regulaciones específicas del sector - prácticamente no están expuestos a la competencia, por lo que faltan los incentivos para innovaciones de productos y procesos. Sin

Gráfico 2: Participación por país en las exportaciones latinoamericanas de 2002 (en %)



Fuente: World Trade Organization (2003): World Trade Report 2003, Genova

embargo, esta *performance* de exportación relativamente débil de los sectores de servicios latinoamericanos está relacionada también con la estructura industrial de estos países y con la consiguiente falta de interrelación entre los sectores industriales y de servicios. Es así como las experiencias de países que han sido muy exitosos en la exportación de servicios, demuestran que este positivo desarrollo recibió importantes impulsos de sectores industriales exportadores que demandan servicios, y en forma indirecta los exportan junto con sus productos; de todos modos, muchos servicios sólo se pueden vender directamente en el extranjero en combinación con productos industriales.

Hasta ahora Latinoamérica tampoco ha sabido aprovechar las oportunidades del comercio Sur-Sur que se generaron en la década pasada, especialmente por el dinámico desarrollo económico de los países asiáticos emergentes. Entre los años 1990-2001 el intercambio comercial entre los países en vías de desarrollo creció, con tasas anuales del 10 %, prácticamente el doble que el comercio mundial. Del comercio Sur-Sur extra-regional, más del 50% recae en los países asiáticos, en cambio en Latinoamérica menos del 10%. Incluso el comercio Sur-Sur intra-

regional sólo es aprovechado por los exportadores latinoamericanos principalmente al interior de las alianzas de preferencias comerciales subregionales como el MERCOSUR y la Comunidad Andina. Si bien el perfil del comercio exterior de la mayoría de las economías latinoamericanas ya no corresponde en absoluto al modelo de exportación típico de épocas coloniales, la superación del papel tradicional de una integración al mercado mundial principalmente pasiva avanza en forma bastante lenta. En la economía globalizada, Latinoamérica sólo cuenta con una competitividad limitada.

## 2. La competitividad internacional de Latinoamérica

En el ranking de la competitividad internacional la mayoría de los países latinoamericanos ocupan lugares de menor importancia (ver tabla 3). En el ranking anual correspondiente al año 2003 del Foro Económico Mundial (*World Economic Forum* (WEF)) de las posibilidades de crecimiento de las economías y la competitividad de 102 países, aparecieron en el grupo de los 20 últimos lugares siete países de Latinoamérica y del Caribe – junto con países como Etiopía y Bangladesh; incluso Chile, el país latino-

Tabla 3: Competitividad de las economías latinoamericanas en la comparación internacional 2003

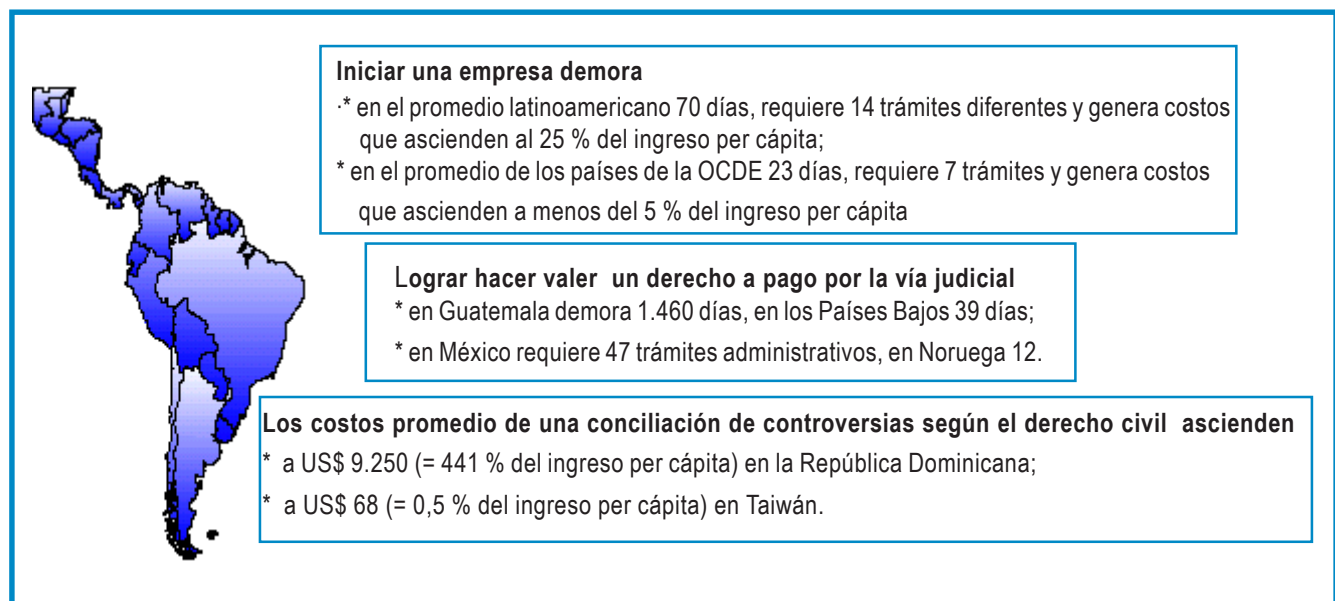
País	WEF Growth Competitiveness Index 2003		Macroeconomic Environment Index 2003		Business Competitiveness Index 2003
	Lugar en el ranking (de 102)	Indice	Lugar en el ranking (de 102)	Indice	Lugar en el ranking (de 95)
<i>En comparación:</i>					
Finlandia	1	6,01	2	5,54	1
EEUU	2	5,81	14	4,94	2
Alemania	13	5,24	21	4,78	5
Chile	28	4,84	35	4,36	32
México	47	4,12	54	3,74	48
El Salvador	48	4,07	48	3,84	63
Trinidad y Tobago	49	4,07	47	3,85	53
Uruguay	50	4,03	89	2,75	69
Costa Rica	51	4,02	63	3,38	45
Brasil	54	3,95	75	3,16	35
Perú	57	3,88	58	3,61	78
Panamá	59	3,81	59	3,59	59
República Dominicana	62	3,77	69	3,27	61
Colombia	63	3,74	66	3,33	51
Jamaica	67	3,52	86	2,83	56
Argentina	78	3,35	93	2,61	68
Venezuela	82	3,21	94	2,59	80
Bolivia	85	3,16	83	2,90	92
Ecuador	86	3,16	90	2,72	84
Guatemala	89	3,10	85	2,85	81
Nicaragua	90	3,05	100	2,45	88
Honduras	94	2,90	88	2,77	89
Paraguay	95	2,87	92	2,65	91
Haití	102	2,30	99	2,45	94

Fuente: World Economic Forum (2003) The Global Competitiveness Report 2003-2004, Geneva

americano mejor clasificado en el ranking del WEF, en el año 2003 sólo llegó al lugar 28, después de que el año anterior aún fuera clasificado en el lugar nº 20 de la lista. También otras economías de la región – como Argentina, Brasil, Jamaica, Uruguay, Venezuela – cayeron hacia atrás en el ranking del WEF de 2003 en comparación con el año anterior, en algunos casos en forma notoria. Sólo El Salvador y México lograron mejorar su competitividad de acuerdo a este ranking, pero siguen manteniendo una considerable distancia con respecto a Chile, el «alumno modelo» de Latinoamérica en materia de economía de mercado.

región. De acuerdo a un estudio comparativo del Banco Mundial, hacer negocios (*doing business*) en Latinoamérica a menudo es más difícil que en otras partes del mundo (ver gráfico 3). El nivel de regulación en Latinoamérica, que aún es muy alto en la comparación internacional, favorece la corrupción, causa pérdidas de productividad y cesantía. En el promedio latinoamericano, los valores del *Employment-laws-Index* (que mide la regulación del mercado laboral) casi duplican el correspondiente valor promedio medido para los diez países *bench-mark* con el nivel de regulación más bajo a nivel mundial (Australia,

**Gráfico 3: Doing Business es más difícil en Latinoamérica que en otras partes.**



Fuente: World Bank (2004): Doing Business in 2004: Understanding Regulation, Washington, D.C.

El insuficiente avance tecnológico así como sistemas de innovación que sólo operan en forma limitada no sólo restringen el potencial de crecimiento general de las economías latinoamericanas, sino también su competitividad internacional (ver Brennpunkt Lateinamerika N° 2/2002). Además, la tradicionalmente fuerte regulación de los mercados formales y de las actividades económicas también tiene efectos negativos sobre la competitividad internacional de la

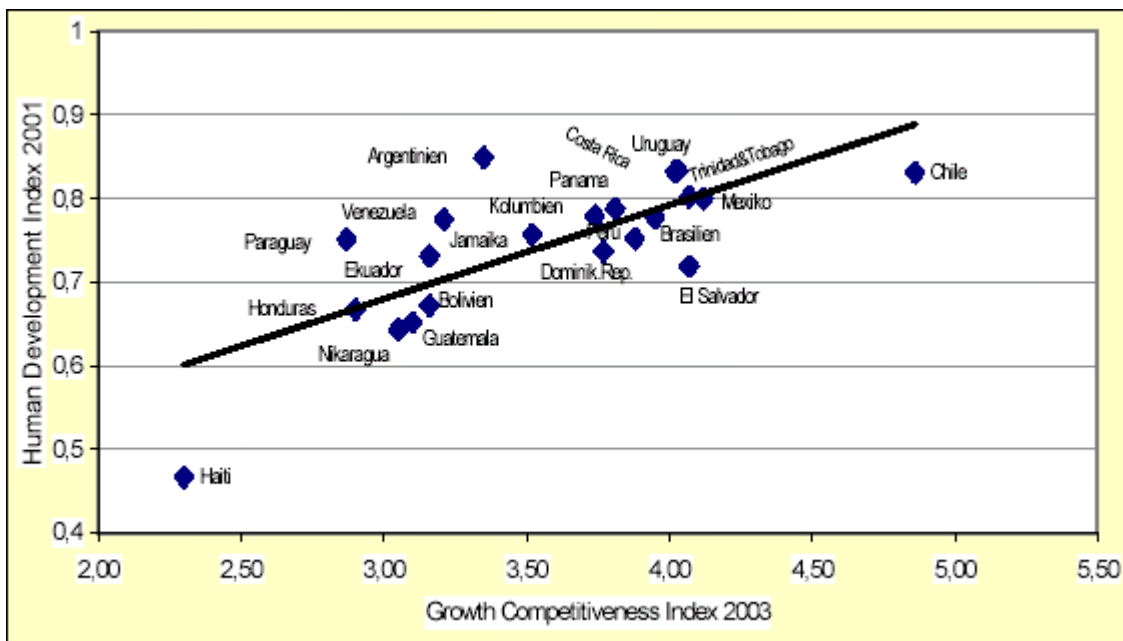
Canadá, Dinamarca, Países Bajos, Nueva Zelanda, Noruega, Singapur, Suecia, Gran Bretaña y los EEUU). Aún más desfavorable para Latinoamérica resulta esta comparación en el *Court-powers-in-insolvency-Index* que mide el grado de dificultad para hacer valer por la vía judicial los derechos de los acreedores en casos de insolvencia; en el promedio latinoamericano este índice es más que el doble del valor promedio *bench-mark*.

Hay una relación entre la competitividad internacional y el nivel de desarrollo de un país. Esta aseveración vale al menos para la relación entre el desarrollo - el que se señala en el *Human Development Index* (HDI) - y la competitividad tal como se mide con el *Growth Competitiveness Index* (GCI).<sup>1</sup> Claro que no hay una relación inequívoca entre el nivel de desarrollo y la competitividad internacional en el sentido del estricto principio causal, sino sólo en el sentido del principio etial, es decir un determinado nivel de desarrollo está acompañado de diversos grados de competitividad internacional y *vice versa*, aunque la tendencia indica que los países con valores HDI más altos suelen tener una mejor competitividad internacional. Esta relación se evidencia también en Latinoamérica (ver gráfico 4).

### 3. Requisitos para un desarrollo sustentable

Latinoamérica como región económica corre el peligro de seguir perdiendo importancia en la economía mundial, si no están dadas ciertas condiciones básicas para un desarrollo económico sustentable. Las evidentes tendencias negativas y la mayor presión de la competencia a nivel mundial aumentan la urgencia de las reformas económicas para lograr un mayor nivel de crecimiento y competitividad. Sin embargo, la competitividad internacional no se puede incrementar sólo por medio de la desregulación y la liberalización de los mercados; estas son condiciones necesarias pero no suficientes. Por lo demás, siempre existirá alguna necesidad de regulación de parte del Estado para mercados imperfectos o que no funcionen; por lo

Gráfico 4: Nivel de desarrollo y competitividad internacional en Latinoamérica



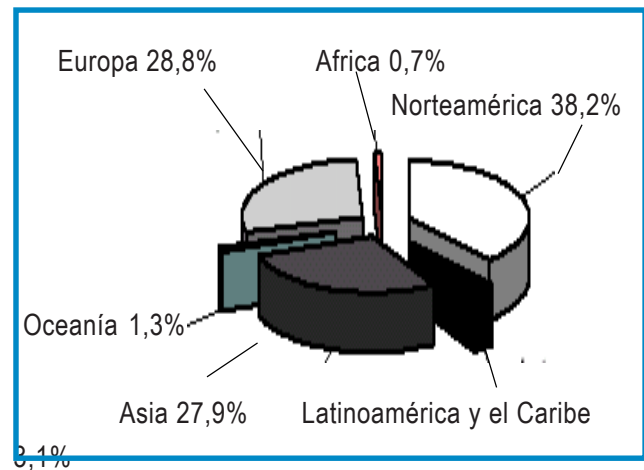
Fuente: United Nations Development Programme (2003): Human Development Report 2003, New York 2003; World Economic Forum: Global Competitiveness Report 2003-2004, Geneva.

demás, sin la competencia regulatoria del Estado en estas áreas, se corre el peligro de que los efectos negativos del fracaso del mercado y el fracaso del Estado se acumulen. La inserción de Latinoamérica en el mercado mundial tampoco puede basarse exclusivamente en los abundantes recursos naturales, para cuya puesta en valor económico se recurre al capital extranjero. La competitividad en el mundo económico globalizado, cuyos procesos de producción y generación de valor agregado se basan cada vez más en el conocimiento, requiere el correspondiente capital humano, es decir un nivel de cualificación técnica y profesional de la población que sea útil en el mercado laboral, así como capital de innovación, es decir conocimientos de personas u organizaciones para procesos de innovación empresariales. Para imponerse en la competencia internacional las sociedades latinoamericanas dependen de sus capacidades para generar nuevos desarrollos tecnológicos, innovaciones y asimilar nuevas tecnologías. Ahora bien, las capacidades innovadoras, de investigación y desarrollo dependen también de una serie de esfuerzos previos para generar los recursos humanos necesarios. Por consiguiente, las posibilidades de desarrollo en el mediano plazo seguirán siendo limitadas, mientras las sociedades latinoamericanas inviertan recursos relativamente reducidos en la cualificación de sus poblaciones, en investigación y desarrollo y en innovaciones tecnológicas. En la mayoría de los países de Latinoamérica y del Caribe los gastos en ciencia y tecnología son claramente inferiores al 1% del Producto Interno Bruto - sólo Brasil, Costa Rica y Cuba invierten un porcentaje mayor de recursos en la ciencia y la tecnología. A diferencia de los países industrializados occidentales, en los que el sector privado financia la mayoría de las actividades de investigación y desarrollo, en Latinoamérica sigue siendo el Estado quien provee la

## Latinoamérica en el mundo de la economía globalizada

mayor parte de los recursos financieros para la investigación y el desarrollo (I&D). Los gastos globales en I&D a finales de los años 90 del siglo 20 sólo app. un 3% recayó en Latinoamérica y el Caribe (ver Gráfico 5). En estos gastos en I&D

**Gráfico 5: Gastos globales en investigación y desarrollo 1996/97 (en porcentajes)**



Fuente: CEPAL (2002): Globalización y Desarrollo, Santiago de Chile

comparativamente bajos de Latinoamérica se reflejan las estructuras de producción de la región, estructuras que en su gran mayoría están insertadas en el mercado mundial a través de la fabricación de productos con una base de conocimiento relativamente débil y una complejidad tecnológica entre baja y media. La política de ciencia y tecnología de la mayoría de los Estados latinoamericanos hasta ahora no ha logrado reducir en forma efectiva esta debilidad estructural. Por esta razón, para aumentar la cuota de I&D en el contexto latinoamericano, pareciera ser más apropiada una *pull-strategy* que una *push-strategy*, es decir el fomento específico y puntual de un cambio estructural que apunte a sectores más intensivos en investigación en vez de dar incentivos, por medio de

un mayor apoyo, a los sectores y empresas existentes para que gasten más en I&D.

Sin embargo aumentar el porcentaje de I&D requiere también recursos humanos complementarios. Por consiguiente, las prioridades científicas en los sistemas de educación terciaria de Latinoamérica deben definirse de acuerdo a las nuevas exigencias del siglo 21. Ello se refiere sobre todo a la enorme y creciente importancia de las *life sciences*, así como de las ciencias de la información y comunicación y las tecnologías relacionadas. En consecuencia es necesario incrementar sustancialmente la atractividad de las carreras universitarias del área de las ciencias naturales frente a carreras de las ciencias humanas y sociales que tradicionalmente han tenido una gran relevancia en las universidades latinoamericanas. Asimismo será de gran importancia para la competitividad internacional de Latinoamérica la extensión masiva de la educación secundaria después de someterla a una profunda reforma institucional; una educación secundaria que se haga cargo del cambio vertiginoso de los perfiles de cualificación del trabajo en el marco de la dinámica globalización de los mercados y la internacionalización de las actividades económicas.

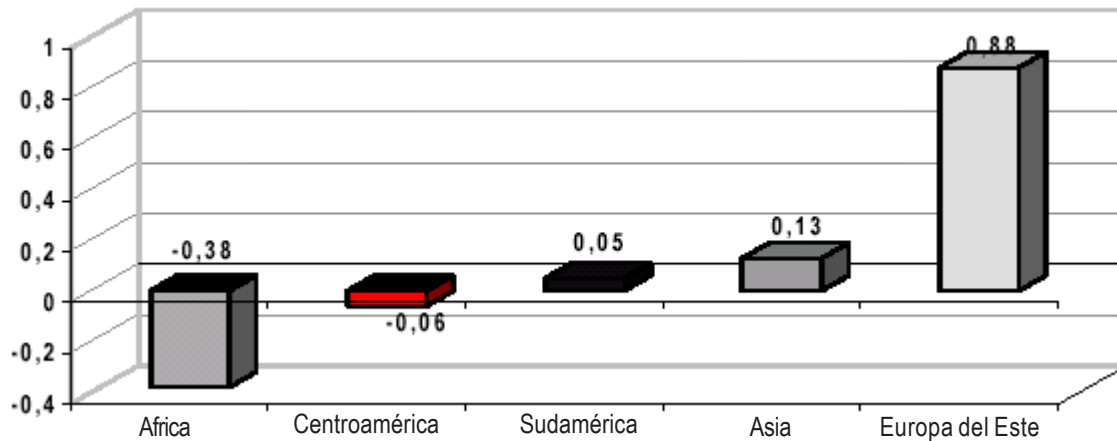
Pero un desarrollo económico sustentable se basa también en la existencia de capital social en la forma de confianza, sentido de responsabilidad, espíritu de solidaridad y justicia social. El capital social, como entorno institucional de los procesos económicos, determina en forma sustancial el alcance de la integración social. El capital social posibilita a los miembros de una sociedad - por la existencia de actitudes valóricas compartidas y redes de compromiso civil - llevar a cabo acciones que generan externalidades positivas para ellos mismos o la comunidad. El capital

## ***Latinoamérica en el mundo de la economía globalizada***

social es además uno de los elementos del fundamento sobre el cual el capital humano adquirido en forma individual puede impulsar el desarrollo. La creciente erosión del capital social en Latinoamérica conlleva el peligro de menoscabar la capacidad económica de la región y con ello de seguir quedando cada vez más atrás en la competencia global.

Las encuestas por encargo del WEF arrojaron como resultado que para el año nuevo 2003/04, en Argentina más del 30% de los encuestados señalaron no tener confianza en el gobierno, en Brasil el 40%, en México el 62 %. En el promedio latinoamericano dos tercios de los encuestados creían que la situación económica de su país era peor que diez años atrás, y casi las tres cuartas partes de los encuestados definieron su propia situación económica como mala (en Ecuador incluso el 82%). 38% de los encuestados temían que su situación empeoraría aún más en los próximos diez años. Las sociedades latinoamericanas toleran arreglos institucionales cuyo funcionamiento excluyente les da motivos fundados a millones de sus miembros de sentirse humillados y lesionados en su dignidad propia. Latinoamérica tiene un déficit de justicia social, también en comparación con otras economías del Asia y de Europa del Este con las que la región compite en el mercado mundial (ver gráfico 6). El «Índice de Justicia Social» que mide diversas dimensiones de la justicia social de una sociedad, como son las medidas contra la pobreza, la educación, la integración en el mercado, la igualdad de los sexos y la seguridad social, arroja por ejemplo para Taiwán un valor de 1,21, para Estonia 1,18 y Corea del Sur 0,96; los valores más altos medidos en los países latinoamericanos - 0,55 para Cuba y 0,54 para Costa Rica - aún están considerablemente por debajo del nivel de los países del Este asiático y europeo que se señalaron. Para muchos países latinoamericanos, este índice incluso arroja valores negativos, como por

Gráfico 6: El Índice de Justicia Social en la comparación internacional



Fuente: Merkel, Wolfgang/Krück, Mirko (2003): Soziale Gerechtigkeit und Demokratie: Auf der Suche nach dem Zusammenhang, Bonn. [http:// library.fes.de/fulltext/id/01706.htm](http://library.fes.de/fulltext/id/01706.htm)

ejemplo en los casos de Brasil (-0,06), México (0,07), Paraguay (-0,41) y Guatemala (-0,64).

Las economías latinoamericanas ciertamente podrán mejorar su competitividad internacional con la ayuda de reformas económicas y sociales consecuentes, pero incluso entonces las posibilidades de movilizar potenciales adicionales de exportación y crecimiento seguirán siendo limitadas, como consecuencia del proteccionismo abierto o encubierto en los EE.UU. y en la Unión Europea – los dos mercados de destino más importantes para Latinoamérica. Entretanto, el proyecto del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) se redujo a un *ALCA-light*; y los EE.UU., de todas formas, tienden a despedirse del libre comercio bajo el alero de la OMC (ver Brennpunkt Lateinamerika, N° 23/2003). Por lo tanto en este momento es más bien ilusorio esperar que los EEUU acojan las demandas latinoamericanas de una mayor apertura de los mercados y de reducción de las subvenciones a las exportaciones.

¿Y qué puede esperar Latinoamérica de Europa? Cuando los Jefes de Estado y de Gobierno de la Unión

Europea se reúnan el 28 de mayo de 2004 en la ciudad mexicana de Guadalajara con los representantes de los Estados de Latinoamérica y del Caribe en su IIIª Cumbre, entonces no debería invocarse solamente y por enésima vez la comunidad bi-regional de valores, la adhesión compartida a la democracia, la justicia del Estado social y la economía de mercado. La «cohesión social» puesta como uno de los temas centrales en la agenda de la Cumbre entre Europa y Latinoamérica en Guadalajara señala la necesidad urgente de implementar reformas sociales en las sociedades latinoamericanas para reducir la pobreza y la desigualdad, así como también señala la disposición de los europeos de apoyar a los latinoamericanos en este proceso.

Sin embargo se requieren proyectos comunes concretos y acuerdos que se conviertan en hechos, si se quiere llenar de contenidos la «asociación estratégica» como modelo de la relación bi-regional entre Europa y Latinoamérica. La Unión Europea, el segundo más importante inversionista y socio comercial de Latinoamérica, está ciertamente interesada en una

región económicamente fuerte, con sociedades estables y capacidad de acción política. Los europeos pueden manifestar este interés por ejemplo acogiendo las demandas de Latinoamérica por una reducción de las subvenciones a las exportaciones agrarias, así como de las barreras de acceso al mercado europeo en los sectores relevantes para los productores latinoamericanos. Haciendo concesiones en las negociaciones con el MERCOSUR, la Comunidad Andina y

con Centroamérica, la Unión Europea puede demostrar que está dispuesta a apoyar los esfuerzos latinoamericanos para mejorar la competitividad internacional y de enfrentar el proceso de globalización en conjunto. Para ello se requiere en particular – más que buenos consejos – el fomento de la transferencia tecnológica desde Europa hacia Latinoamérica, la integración de instituciones y empresas latinoamericanas en las redes transatlánticas

Direcciones útiles de Internet sobre el tema:

<http://www.cepal.org>

<http://www.sobeet.com.br>

<http://www.unctad.org>

<http://www.undp.org>

<http://www.weforum.org>

<http://www.worldbank.org>

<http://www.wto.org>

**(Notas)**

<sup>1</sup> El HDI considera el nivel educacional, la expectativa de vida y el nivel de ingreso de un país; el GCI se compone de índices de las condiciones marco macroeconómicas, la calidad de las instituciones públicas y la capacidad de un país de desarrollar y aplicar tecnologías.

Este documento ha sido publicado en alemán por el Institut für Iberoamerika-Kunde de Hamburgo, el 28 de julio de 2004, en el marco de la serie de estudios «Brennpunkt Lateinamerika».  
[www.duei.de/iik](http://www.duei.de/iik)