

IV Cumbre de las Américas  
Mar del Plata, Argentina  
4 al 5 de noviembre de 2005



# 3 COSAS SIMPLES

que los gobiernos pueden hacer  
para generar empleo, combatir la pobreza  
y mejorar la competitividad  
de las Américas

*Recomendaciones de la comunidad de negocios norteamericana preparadas por*



*Autor principal:*

John Murphy

Cámara de Comercio de los Estados Unidos

Asociación de Cámaras de Comercio Americanas en América Latina

Contacto: +1-202-463-5485

[jmurphy@uschamber.com](mailto:jmurphy@uschamber.com)



## Introducción

La IV Cumbre de las Américas llega en un momento confuso para el hemisferio. Como establece con bastante acierto una versión preliminar de la declaración de la cumbre, “hemos vivido en muchos de nuestros países períodos de alto crecimiento [recientemente], coexistiendo con bajas tasas de generación de empleo, alta concentración del ingreso y un significativo aumento en los índices de pobreza e indigencia.” En una palabra, la promesa actual no se está cumpliendo.

Desde esta perspectiva, los temas predominantes de la cumbre han sido bien elegidos. *Generación de empleo. Reducción de la pobreza. Competitividad en el mercado global.* Para la comunidad de negocios del hemisferio el desafío consiste en enfrentar primero las necesidades más urgentes. Debemos identificar las medidas que los gobiernos nacionales pueden tomar, ya sea en forma individual o conjunta, para facilitar la generación de empleo, combatir la pobreza y mejorar nuestra competitividad — y comenzar a hacerlo hoy mismo. Desde el sector privado estamos listos para hacer nuestro aporte, tal como lo explicaremos más adelante.

Con este propósito, ofrecemos respetuosamente las siguientes recomendaciones a los representantes de los gobiernos que se reunirán en la IV Cumbre de las Américas. Creemos que estas “Tres Cosas Simples” — si se ponen en práctica — podrían hacer mucho para aliviar la complicada situación que atraviesa la región de las Américas. El alcance de este trabajo se limita a analizar algunos puntos destacados, aunque ello no debe ser considerado como una falta de compromiso respecto de asuntos como, por ejemplo, las reformas educativas o la lucha contra la falsificación y la piratería.

Los temas que tratamos en este trabajo pueden no formar parte de los asuntos principales de la agenda oficial de la cumbre. Sin embargo, consideramos que deberían serlo si tomamos con seriedad la generación de puestos de trabajo, la lucha contra la pobreza y el crecimiento de la competitividad.



## Resumen Ejecutivo

### 1 Liberar el mercado laboral para generar empleo

- Reemplazar la imposición de cargas sociales por otros tipos de impuestos.
- Eliminar las reglamentaciones que desalienten el trabajo de medio tiempo y los contratos a corto plazo o que impongan la obligación de jubilarse a una edad determinada.
- Eliminar las normas que incrementen significativamente los costos de contratación y despido de trabajadores, y continuar al mismo tiempo con la prohibición de despidos injustos y discriminatorios.
- Integrar servicios de asesoramiento y el pago de beneficios por desempleo para disminuir el número de reclamos ilegítimos y, al mismo tiempo, darles a los beneficiarios un incentivo para su inserción en el ámbito laboral.
- Dirigir medidas de generación de empleo auspiciadas por el Estado a los trabajadores que por el desempleo ven amenazado su futuro (por ejemplo, población joven desempleada en el largo plazo).

### 2 Eliminar las barreras a la iniciativa empresarial

- Erradicar la burocracia que hace que constituir una sociedad sea un proceso lento y costoso.
- Adoptar programas sólidos para registrar tanto los bienes personales como los empresariales para ayudar a los empresarios a obtener crédito y unirse al sector formal.
- Crear sociedades mixtas para diseñar mejores programas que asistan a los empresarios con parámetros integrales para medir su efectividad.
- Reformar y despolitizar los sistemas judiciales para que se hagan cumplir los contratos de manera consistente, expeditiva y eficiente.
- Promover la reforma legal para evitar demandas ilegítimas por parte de compañías prontas a ser declaradas en quiebra y el aumento de costos para los consumidores.
- Promover el uso de métodos alternativos de resolución de conflictos en controversias comerciales.

### **3 Fomentar la apertura del comercio para mejorar la competitividad**

- Utilizar la Cumbre como una oportunidad para renovar el compromiso de los gobiernos del hemisferio de asegurar un Área de Libre Comercio de las Américas ambiciosa e integral tan pronto como sea posible.
- Implementar en toda la región de las Américas las medidas de facilitación de negocios referentes a asuntos aduaneros aprobadas en Toronto, Canadá, en la V Reunión Ministerial del ALCA, que tuvo lugar en 1999.
- Adoptar una postura ambiciosa en el Grupo de Negociación para la Facilitación del Comercio dentro del Programa de Doha para el Desarrollo.

## 1 / Liberar el mercado laboral para generar empleo

Como lo indica el sitio web de la IV Cumbre de las Américas, “el empleo debe tener un lugar central en la agenda del hemisferio, inseparable de la libertad, la justicia, la seguridad y la protección, puesto que es el principal vehículo para la integración social”.

Desde la comunidad de negocios no podemos más que asentir. Sin embargo, muchas veces las normas y reglamentaciones del mercado laboral en las Américas restringen el campo de acción de empresarios y gerentes de negocios, lo que los obliga a contratar menos personas de las que podrían contratar si la situación fuera diferente. Estas limitaciones del mercado laboral son la raíz del desempleo en muchos países del mundo.

Algunos sostienen que las reglamentaciones que limitan las facultades de los empleadores en cuanto a la contratación y el despido de trabajadores o que imponen altas cargas sociales benefician exclusivamente a los trabajadores. Sin embargo, las opresivas reglas del mercado laboral obligan a las compañías a contratar la menor cantidad de empleados posible. Muchas de estas normas sólo sirven para impedir la innovación e inversión empresarial que conducen a la creación de puestos de trabajo.

Las cargas sociales son un buen punto de partida. En muchos países de las Américas, los altos costos laborales no relacionados con los salarios — que incluyen complejos beneficios no remunerativos, altas contribuciones para beneficios de desempleo y beneficios sociales, y vacaciones prolongadas — desalientan poderosamente la contratación de trabajadores. El mensaje que los gobiernos están transmitiendo a la comunidad de negocios es inconfundible: “Por favor, contraten la menor cantidad de empleados que sea posible”.

Los expertos cada vez adoptan más la idea de que las cargas sociales deberían ser reemplazadas por otros impuestos (o eliminados por completo, en lo posible). De esta manera, la base imponible podría ampliarse e incluir porcentajes más altos de ingresos provenientes de otras fuentes que no sean los salarios.

Las leyes y reglamentaciones que restringen la capacidad de los empleadores de ofrecer puestos de trabajo de medio tiempo tienen un doble impacto negativo: evitan que las compañías creen fuentes de trabajo y excluyen de los lugares de trabajo a aquellos que sólo están interesados en empleos de medio tiempo. Estas normas pueden obligar particularmente a las mujeres a abstenerse de buscar empleos formales y, en consecuencia, a ganar menos. Por otra parte, el hecho de que los hombres y las

mujeres tengan más posibilidades de lograr un equilibrio entre el trabajo y la vida familiar genera muchos beneficios, no sólo económicos.

En igual sentido, las normas gubernamentales que obligan a quienes gozan de buenas condiciones físicas a jubilarse a una edad específica y determinada arbitrariamente privan a los empleadores de personal experimentado que puede no estar interesado en jubilarse. Los gobiernos también podrían mitigar las restricciones impuestas sobre los contratos laborales a corto plazo.

Al establecer políticas neutrales respecto del empleo de medio tiempo y flexibles respecto de la jubilación, los gobiernos pueden incrementar el nivel de empleo y demostrar, al mismo tiempo, respeto por las libertades económicas. Los gastos de personal disminuyen y las compañías reciben un incentivo para efectuar nuevas contrataciones.

Las autoridades regulatorias también necesitan reconocer la relación que existe entre las reglas opresivas sobre el despido de trabajadores y la capacidad de las compañías para ofrecer nuevos puestos de trabajo. El primer efecto de un sistema legal que prohíbe los despidos es el de desalentar a los empleadores a la hora de contratar: no se atreven a contratar trabajadores adicionales por temor a que se los obligue a garantizarles trabajo de por vida. Si bien las autoridades regulatorias deben manejar esta situación con delicadeza, es posible darle flexibilidad a las compañías con respecto a los despidos y al mismo tiempo imponer sanciones para los que sean efectuados de manera injusta y discriminatoria.

Además de eliminar las inflexibilidades del mercado laboral, los gobiernos pueden tomar medidas positivas para lograr que los desempleados encuentren trabajo. Existe acuerdo entre los expertos en el tema en torno a que las autoridades regulatorias pueden hacer mucho más que proporcionar ingresos a los desocupados. Al integrar servicios de asesoramiento con el pago de beneficios de desempleo — mediante la aplicación de políticas “activas” del mercado laboral — es posible reducir los reclamos fraudulentos y, al mismo tiempo, dar a los beneficiarios un incentivo para que soliciten asesoramiento. Acelerar la reinserción de los desempleados al mercado laboral también incentiva las capacidades y herramientas de protección contra los efectos devastadores que acarrea el desempleo cuando subsiste por mucho tiempo (por ejemplo, los altos costos sociales y la expectativa decreciente de que el desempleado encuentre trabajo).

Los sistemas impositivos deberían asegurar que los trabajadores que perciben bajos salarios estén en mejor situación económica cuando están empleados que cuando dependen por entero de los beneficios sociales. Las asignaciones familiares, las bajas

tasas impositivas aplicadas a trabajadores de bajos salarios y los complementos del ingreso para familias pobres motivarán a los empleados a permanecer como población económicamente activa — y a mejorar dentro de ella — en lugar de depender de subsidios del estado.

Las medidas de generación de empleo propuestas por el Estado deberían destinarse a los trabajadores a quienes el desempleo amenaza sus expectativas futuras (por ejemplo, la población joven desempleada en el largo plazo). Los programas que apuntan a estos grupos deben exigir que se proporcione algún tipo de capacitación respecto del trabajo en cuestión. Estas precauciones ayudan a asegurar que los esfuerzos del Estado no solamente beneficien a aquellos que tienen mayores probabilidades de encontrar trabajo por su cuenta, como suele ocurrir.

El desempleo no será completamente erradicado en un futuro cercano. Por eso, la meta predominante de la política del mercado laboral debe consistir en permitir al sector privado crear puestos de trabajo e incorporar a los desempleados a dichos puestos. La “destrucción creativa” que existe en el corazón de la economía de mercado implica que ningún trabajo es para siempre — aunque garantiza que nuevos trabajos, profesiones e incluso industrias emerjan continuamente. Con estas estrategias, las autoridades regulatorias pueden mantener los costos económicos y humanos inevitables del desempleo en niveles mínimos.

En resumen, ofrecemos estas recomendaciones específicas a los gobiernos del hemisferio occidental para que sean evaluadas en la IV Cumbre de las Américas:

- **Reemplazar la imposición de cargas sociales por otro tipo de impuestos.**
- **Eliminar las reglamentaciones que desalienten el trabajo de medio tiempo y los contratos de corto plazo o que impongan la obligación de jubilarse a una edad determinada.**
- **Eliminar las normas que incrementen significativamente los costos de contratación y despido de trabajadores y continuar al mismo tiempo con la prohibición de despidos injustos y discriminatorios.**
- **Integrar servicios de asesoramiento y el pago de beneficios de desempleo para disminuir el número de reclamos fraudulentos y dar al mismo tiempo a los beneficiarios un incentivo para que busquen trabajo.**
- **Dirigir medidas de generación de empleo impulsadas por el Estado a los trabajadores a quienes el desempleo amenaza sus expectativas futuras (por ejemplo, población joven desempleada en el largo plazo).**

## 2 Eliminar las barreras a la iniciativa empresarial

Los gobiernos de las Américas deberían también realizar un análisis crítico de los efectos que las reglamentaciones, el sistema legal y los programas de asistencia tienen sobre los empresarios. A menudo, la excesiva burocracia y la incertidumbre jurídica atan las manos de los empresarios y gerentes de negocios, lo que crea un obstáculo para la generación y el crecimiento del empleo.

Entre los mejores materiales de referencia disponibles sobre este tema, se encuentran los magníficos informes *Doing Business* del Banco Mundial. Estas memorias y balances son los puntos de referencia para la regulación comercial de 155 países — reglamentaciones que benefician o restringen la generación, la inversión y el crecimiento del empleo.

Si bien los hallazgos de los informes sobre América Latina son sobrios, cabe destacar algunos logros alcanzados por las Américas en los últimos años. Entre los países que han realizado la mayor cantidad de reformas, Colombia quedó en segundo lugar (detrás de Eslovaquia) en el 2003, al implementar medidas extremadamente útiles para facilitar a sus ciudadanos el desarrollo de empresas y el cumplimiento de los contratos. En Colombia, “las reformas en las reglamentaciones laborales y de creación de empresas han generado 300.000 puestos de trabajo en la economía formal”, según indica el informe *Doing Business in 2005*. Por su parte, la nueva ley de concursos y quiebras de Brasil, sancionada en febrero de 2005, da a las compañías insolventes la posibilidad de reestructurarse sin la necesidad de disolverse, lo que puede traer beneficios significativos con el transcurso del tiempo.

Sin embargo, las naciones de América Latina y el Caribe no aparecen en los listados de países que han desarrollado la mayoría o las mejores reformas en años recientes. Estados Unidos, Canadá, y Chile aparecen en los puestos 3º, 4º y 25º respectivamente, del ránking de 155 países del informe “*Ease of Doing Business*”, aunque la mayoría de países de Latinoamérica y el Caribe han obtenido puestos con percentiles entre el 25 y 50 — esto es, un promedio generalmente menor que el global. Es evidente que los países de las Américas pueden alcanzar mejores resultados.

Para analizar algunas de las maneras más efectivas en que los gobiernos pueden eliminar reglamentaciones complicadas, podemos comenzar con los procedimientos necesarios para crear una empresa. Cuando un empresario diseña un plan de negocios, los procedimientos administrativos y legales para constituir la nueva sociedad son los primeros obstáculos que deben superarse. Tal como sostiene el

informe *Doing Business*, muy a menudo, los gobiernos “aplican procedimientos que son tan complicados que los empresarios tienen que sobornar a los funcionarios para acelerar el proceso y optan por hacer negocios de manera informal”.

En Brasil, por ejemplo, *Doing Business in 2006* descubrió que “los empresarios pueden tener que efectuar un procedimiento de 17 pasos para crear una empresa en un promedio de 152 días, a un costo equivalente al 10,1% del ingreso nacional bruto (INB) per cápita”. En contraposición, el tiempo necesario para crear una empresa en el resto de América Latina y en el Caribe es de 63 días; en los países miembros de la OECD [Organización para el Desarrollo y la Cooperación Económica], por lo general, 19 días son suficientes. Para dar más poder a los empresarios y reducir el incentivo de permanecer en el sector informal, los gobiernos deberían estudiar las mejores prácticas de los países que han logrado que la creación de empresas sea un procedimiento rápido, fácil y económico.

Facilitar el registro de bienes de las personas es otra área en la cual es necesario progresar. Los trabajos pioneros del economista Hernando de Soto — *El Otro Sendero* y *El Misterio del Capital* — explican cómo los altos costos de los derechos de propiedad débiles caen en forma desproporcionada sobre los pobres. Cuando los impedimentos para el registro de bienes son altos, los empresarios se ven obligados a operar dentro del sector informal. Pero la historia no termina allí: sin derechos formales sobre sus bienes, los empresarios no pueden utilizarlos como garantías reales para la obtención de crédito.

Según *Doing Business*, los terrenos y edificios representan entre la mitad y las tres cuartas partes de la riqueza en la mayoría de las economías, pero algunas logran aprovechar esta riqueza para expandir la económica. Las grandes cantidades de “capital muerto”, tal como lo denomina De Soto, de los países en vías de desarrollo contrasta notablemente con las economías más ricas, en las que los bienes son utilizados todos los días como garantías de crédito, que a su vez impulsa el crecimiento económico, genera empleo y amplía la base imponible.

Desafortunadamente, muchos gobiernos en las Américas hacen que el registro de bienes sea lento, complejo y costoso. Según *Doing Business in 2006*, “en México es necesario un procedimiento de cinco pasos y 74 días para registrar los bienes . . . en el caso estándar de un empresario que desee comprar terrenos y edificios en la principal ciudad de actividad comercial — bienes que ya estén registrados y libres de todo reclamo”. México está cerca del promedio de América Latina con respecto a este tema. En contraposición, sólo toma 33 días registrar bienes en un estado miembro de la OECD.

Debemos recordar, sin embargo, que existe un dato positivo; algunos países han realizado un gran progreso con respecto al incentivo del registro de bienes y sus experiencias son educativas e inspiradoras. En Perú por ejemplo, país natal de De Soto, el gobierno emitió títulos de propiedad sobre 1,3 millones de viviendas urbanas durante la última década. Según *Doing Business in 2006*, “la seguridad con respecto a los derechos de propiedad ha permitido que los padres de familia salgan a buscar empleo en lugar de permanecer en sus casas para proteger sus bienes y que los niños puedan ir a la escuela. En consecuencia, la incidencia de trabajo infantil ha disminuido aproximadamente un 30%”.

Asimismo, los gobiernos y las empresas necesitan crear sociedades mixtas para desarrollar mejores formas de ayudar a los empresarios. A menudo, los malentendidos mutuos e incluso la desconfianza se interponen en el camino de la colaboración entre las empresas y el gobierno sobre temas que se relacionan directamente con el crecimiento de las pequeñas empresas, que son el motor principal de la generación de empleo. Los gobiernos deben intentar, en especial, que los programas diseñados para asistir a empresarios no se conviertan en subsidios y que esas iniciativas incluyan parámetros integrales para medir su efectividad. Los programas de asistencia diseñados de manera deficiente pueden fomentar la dependencia y la búsqueda de ingresos en lugar de la verdadera iniciativa empresarial. Para evitar caer en esta trampa, las sociedades mixtas deben desarrollar puntos de referencia para medir la efectividad de los programas de asistencia a empresarios.

Además, los gobiernos deben concentrarse en hacer cumplir los contratos, como lo indica *Doing business in 2006*: “La capacidad de hacer cumplir un contrato es esencial para que las empresas contraten con nuevos prestatarios o clientes. Ante la imposibilidad de hacer cumplir los contratos, el comercio y el crédito quedan restringidos a una pequeña comunidad de personas en donde se desarrollan relaciones informales por parentesco, por la costumbre de realizar transacciones entre sí, o la seguridad de los bienes disponibles”. Mucho depende de la eficiencia e imparcialidad del sistema judicial, que aquí juega un papel fundamental.

La imposibilidad de hacer cumplir los contratos menoscaba los pilares de la economía de mercado moderna. Si los contratos no se cumplen, la confianza social que permite a los compradores y vendedores reunirse en el mercado se desvanece. Las implicancias a nivel internacional son profundas puesto que, como sostuvo el ex Secretario de Estado de los Estados Unidos, Colin Powell, “el capital es cobarde y va donde sabe que se lo va a cuidar bien”. Los costos para las empresas mismas y para la sociedad son altos cuando el poder judicial no puede hacer cumplir los contratos de manera consistente, rápida y económica, se trate de una pequeña empresa familiar o de una empresa de energía eléctrica multinacional.

También en el ámbito judicial, es necesario implementar reformas en varios países para evitar las llamadas demandas frívolas que incrementen significativamente los costos sobre los trabajadores, consumidores, pequeñas empresas y la atención médica. Ésta es un área en la que Estados Unidos proporciona un ejemplo de lo que debería evitarse. Según un estudio del año 2004 realizado especialmente por el Instituto para la Reforma Legal de los Estados Unidos, sólo las pequeñas empresas estadounidenses pagan US\$88 mil millones por año para cubrir los costos de las demandas basadas en la responsabilidad extracontractual — dinero que podría ser utilizado para contratar trabajadores adicionales, expandir la productividad y mejorar los beneficios para los empleados. Otra investigación demuestra que el costo total de las demandas frívolas en los Estados Unidos supera los US\$800 por persona.

Finalmente, la utilización de métodos alternativos de resolución de conflictos en materia comercial podría disminuir el costo de hacer negocios y aliviar la carga que pesa sobre los tribunales del hemisferio. Para que ésta sea una solución efectiva, las empresas deben incluir disposiciones en sus contratos que requieran el uso de métodos alternativos de resolución de conflictos (conciliación, mediación y arbitraje) en materia comercial. Los gobiernos pueden ayudar, como lo han hecho muchos en la región, si aseguran que el sistema legal local apoye el uso del arbitraje.

En resumen, ofrecemos estas recomendaciones específicas a los gobiernos del hemisferio occidental para que sean evaluadas en la IV Cumbre de las Américas:

- **Erradicar la excesiva burocracia que dificulta y hace muy costoso el registro de nuevas empresas.**
  - **Adoptar programas enérgicos para registrar tanto los bienes personales como los empresariales, como forma de ayudar a los empresarios a obtener crédito e ingresar en la economía formal.**
  - **Crear sociedades mixtas para diseñar mejores programas que asistan a los empresarios con parámetros integrales para medir su efectividad.**
  - **Reformar y despolitizar los sistemas judiciales para que se hagan cumplir los contratos de manera consistente, rápida y eficiente.**
  - **Promover la reforma legal para evitar demandas frívolas por parte de compañías prontas a ser declaradas en quiebra y el aumento de costos para los consumidores.**
- Promover el uso de métodos alternativos de resolución de conflictos en materia comercial.**

### 3 Fomentar la apertura del comercio para mejorar la competitividad

Ningún análisis sobre competitividad, generación de empleo y desarrollo económico en las Américas estaría completo sin un enfoque importante sobre el comercio internacional. El comercio es uno de los motores principales de la generación de empleo y del crecimiento económico y ha jugado un papel fundamental a la hora de rescatar a naciones enteras de la pobreza. Y cualquier hombre o mujer que se dedique a los negocios sabe que las compañías aprenden a ser competitivas sólo compitiendo — tanto en el mercado local como en el mundo.

Comenzaremos por lo obvio. El mejor vehículo para impulsar la agenda de comercio del Hemisferio Occidental es el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). El Instituto de Economía Internacional estimó que el ALCA podría impulsar el crecimiento económico de las Américas en unos US\$130 mil millones al año. El potencial del acuerdo es incuestionable.

Los líderes electos de las Américas deberían considerar inaceptable el actual *impasse* en las negociaciones por el ALCA — y deberían reasumir el compromiso de reiniciar las negociaciones lo antes posible. Las autoridades regulatorias que estén buscando herramientas para enfrentar la cantidad de desafíos económicos que se les presentan hacen bien en ver los acuerdos sobre comercio, por ejemplo el ALCA, como una de las más efectivas en sus cajas de herramientas.

A modo de ejemplo, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es el mejor motor de la generación y el crecimiento del empleo, tal como lo prueba el incremento del comercio entre Canadá, México y los Estados Unidos en aproximadamente tres cuartos de billón de dólares durante el año pasado. Más recientemente, el Tratado de Libre Comercio Estados Unidos y Chile casi ha duplicado el comercio bilateral desde su implementación, que tuvo lugar hace menos de dos años.

La comunidad de negocios del hemisferio ve este alto en las negociaciones del ALCA con gran desilusión y estamos listos para apoyar esta iniciativa crítica. Para la mayoría de nosotros, la meta es concretar un ALCA ambicioso e integral. Tal acuerdo comenzaría con medidas de apertura del mercado para productos manufacturados, productos agrícolas y la comercialización de otras mercaderías. Con respecto a los productos agropecuarios, el ALCA podría complementar el esfuerzo en el Programa de Doha para el Desarrollo a fin de terminar con los subsidios a las exportaciones

agrícolas, reducir el apoyo local para productores agropecuarios y proporcionar un nuevo acceso al mercado para el comercio internacional de productos agropecuarios.

Pero el ALCA también debe incluir medidas para liberalizar los servicios, que constituyen más de dos tercios de la economía hemisférica y representan la porción más dinámica del comercio global en la actualidad. Debe incluir disciplinas para proteger los derechos de propiedad intelectual y las inversiones internacionales. Estas disciplinas también crearían nuevas reglas básicas para garantizar la transparencia de los logros gubernamentales.

La visión de un ALCA que cubra sustancialmente todo el comercio y la inversión fue aprobada por los jefes de estado y gobierno del hemisferio, quienes se reunieron en Miami en 1994 en la primera Cumbre de las Américas. El actual *impasse* en las negociaciones por el ALCA surgió cuando algunos gobiernos que participaban en las negociaciones propusieron limitar fuertemente el alcance del acuerdo.

Creemos que un ALCA circunscripto y limitado podría ser una oportunidad perdida. Pero al mismo tiempo, sería desafortunado dejar a cualquier país detrás en un momento en el que tantos gobiernos están reafirmando su fuerte deseo de expandir los lazos comerciales alrededor del mundo.

Si bien las negociaciones se encuentran estancadas, el mundo ha seguido su marcha. Durante el último año, varias naciones asiáticas han comenzado a desarrollar agresivamente tratados de libre comercio que podrían en última instancia colocar a los países del hemisferio occidental en desventaja. Por ejemplo, China y los países de la ASEAN [Asociación de Naciones del Sudeste Asiático] han comenzado a implementar un tratado para liberalizar el comercio de mercaderías con otros elementos del área de libre comercio que aún se encuentran en la etapa de negociación. Japón ha alcanzado acuerdos con Tailandia, Malasia y las Filipinas y busca lograr un tratado de las proporciones del ASEAN. Las áreas de libre comercio de Asia aportan energía a los esfuerzos de integración en nuestro propio hemisferio.

Para superar esta situación, exigimos a nuestros líderes electos que hagan una pausa y recuerden que nuestras naciones son socias naturales. La gran lección que da el *impasse* en las negociaciones del ALCA en la actualidad es que la agenda para la liberalización del comercio hemisférico no progresará si el diálogo se degenera en una disputa ideológica entre el norte y el sur.

Los gobiernos deberían hacer un esfuerzo renovado para escuchar los “intereses ofensivos” enunciados por sus contrapartes en la mesa de negociaciones y preguntarse si la brecha es realmente tan grande después de todo. Forjar una verdadera sociedad

entre el norte y el sur sería enviar una señal poderosa a nuestros propios ciudadanos — y al mundo — de que el desarrollo económico, la generación de empleo y la competitividad son más importantes que la ideología.

También dentro del área del comercio internacional, instamos a los gobiernos del Hemisferio Occidental a concentrarse una vez más en la facilitación del comercio (FC). La finalidad de la FC es lograr que el comercio internacional sea más rápido y económico. Consiste en medidas tendientes a que las aduanas y los puertos sean más eficientes a través de una mejor administración, reglamentaciones más inteligentes, automatización y utilización de comercio electrónico. También incluye pasos para mejorar la infraestructura de la que depende el comercio.

Dado el desafío de creciente competitividad establecido por los exportadores asiáticos, es importante mencionar que las economías de la APEC [Cooperación Económica del Asia-Pacífico] ya gozan de los beneficios de sus progresos en esta área. En el 2002, las economías de la APEC lanzaron un Plan de Acción de Facilitación del Comercio que incluía un compromiso para reducir los costos de transacciones comerciales en un 5% en un período de seis años. En la reunión en Santiago, en noviembre de 2004, los líderes de la APEC se mostraron orgullosos de anunciar que habían alcanzado su objetivo tres años antes de lo programado.

De hecho, los países de las Américas ya han realizado sus propios compromisos con respecto a la FC. En 1999, los países que negociaban sobre el ALCA se comprometieron a implementar un paquete de nueve medidas de “facilitación de negocios” referentes a asuntos aduaneros que cubrieron los mismos temas que el plan de acción de la APEC, con gran detalle. Por ejemplo, los países se comprometieron a despachar envíos expresos a través de las aduanas dentro de las seis horas de haber sido presentada la documentación requerida. Desafortunadamente, la mayoría de estos compromisos aún debe ser implementada.

A medida que la preocupación aumenta en las Américas por nuestra competitividad respecto de Asia, las empresas estarían dispuestas a darle la bienvenida a un nuevo enfoque sobre un área en la que los países de las Américas puedan ponerse al día rápidamente. Para Latinoamérica y el Caribe, la FC ayudará a los productores a lograr el apalancamiento de una de sus ventajas clave sobre Asia — su proximidad respecto de los mercados estadounidenses, canadienses y europeos. Si las mercaderías permanecen un día en un puerto a la espera del despacho de aduana, el tiempo de ingreso al mercado asociado a esta ventaja geográfica se desperdiciaría.

Si bien la FC genera beneficios significativos si se la adopta unilateralmente, un enfoque global basado en reglas también ofrece ventajas tales como la certeza, la estabilidad y la mayor uniformidad de las medidas aduaneras y administración portuaria. En agosto de 2004, la Organización Mundial del Comercio comenzó negociaciones multilaterales sobre la facilitación del comercio como parte del Programa de Doha para el Desarrollo con el objetivo de “acelerar el movimiento, la liberación y el despacho de mercaderías, incluidas las mercaderías en tránsito”.

Un estudio realizado por el Banco Mundial demostró que un tercio de los beneficios de las negociaciones del Programa de Doha para el Desarrollo podrían provenir de la FC. Los países de las Américas pueden realizar un aporte importante para asegurar estos beneficios mediante la adopción de una postura ambiciosa y progresista dentro del grupo de negociación de FC de Doha.

Los autores de este informe han establecido una coalición *ad hoc* que consiste de aproximadamente 100 de las empresas con mayor influencia del Hemisferio Occidental para respaldar un enfoque renovado respecto de la FC — tanto para la reforma nacional como para lograr compromisos multilaterales dentro del Programa de Doha para el Desarrollo. A tal fin, se dará a conocer una declaración conjunta en la víspera de la IV Cumbre de las Américas.

En resumen, ofrecemos las siguientes recomendaciones a los gobiernos del Hemisferio Occidental en oportunidad de su reunión en la IV Cumbre de las Américas:

- **Utilizar la Cumbre como una oportunidad para renovar el compromiso de los gobiernos del hemisferio de asegurar un Área de Libre Comercio de las Américas ambiciosa e integral tan pronto como sea posible.**
- **Implementar en todas las Américas las medidas de facilitación de negocios referentes a asuntos aduaneros aprobadas en Toronto, Canadá, en la V Reunión Ministerial del ALCA, que tuvo lugar en 1999.**
- **Adoptar una postura ambiciosa en el Grupo de Negociación para la Facilitación del Comercio dentro del Programa de Doha para el Desarrollo.**

## ◆ Conclusión

Es nuestra intención que los destinatarios de este documento — los gobiernos del Hemisferio Occidental — reciban estas recomendaciones con el espíritu constructivo pretendido. Nadie toma los desafíos de generación de empleo, competitividad y reducción de la pobreza con más seriedad que la comunidad de negocios del hemisferio.

Después de todo, cuando hablamos de competitividad, son nuestras compañías las que de hecho compiten. Cuando hablamos de puestos de trabajo, es el sector privado el que los crea o mantiene. Esto se aplica incluso al empleo dentro del sector público, donde las nóminas de trabajadores dependen de la recaudación impositiva proveniente de los ciudadanos y las compañías privadas.

Existe un factor común en torno de las recomendaciones desarrolladas anteriormente que no deberíamos dejar de mencionar. Estamos preocupados por que los gobiernos del hemisferio no comprendan del todo la naturaleza y el alcance de los problemas que nuestras recomendaciones buscan resolver. La versión preliminar de la declaración de la cumbre establece que: “En el pasado, muchos gobiernos adoptaron un enfoque basado en el ‘dejar hacer, dejar pasar’ con respecto a los mercados, sin darse cuenta de que para que ese enfoque funcionara era necesario fortalecer el Estado”. Hay algo de verdad en todo esto, pero nosotros, dentro de la comunidad de negocios, no apoyamos a un Estado débil — ni a uno fuerte. Por el contrario, reclamamos la existencia de políticas de estado *inteligentes*.

Porque después de todo es muy común que nuestros gobiernos obstaculicen la generación de empleo y el desarrollo económico. Con demasiada frecuencia, las normas laborales, aunque bienintencionadas, transmiten a los gerentes de negocios la idea de no contratar más trabajadores; los obstáculos burocráticos y las políticas públicas débiles hacen que los empresarios tarden semanas e incluso meses en lanzar nuevos emprendimientos; o los funcionarios no aprecian los costos que las barreras al comercio -desde tarifas hasta la excesiva burocracia- implican para la sociedad. Y también con demasiada frecuencia, los gobiernos impiden que el sector privado cree puestos de trabajo, desarrolle la economía y compita efectivamente en el mercado global.

No negamos que los gobiernos tienen un rol positivo y esencial en el desarrollo económico: desde la educación y capacitación hasta los programas sociales y la infraestructura. Esperamos que la IV Cumbre de las Américas sea un foro útil para debatir algunas de estas prioridades. Pero ante todo esperamos que los gobiernos

escuchen estas simples recomendaciones sobre las formas de liberar el poder de los emprendimientos privados.

Las naciones de las Américas obtendrán buenos resultados si invierten en estas reformas. No hay razón por la cual los “jaguares” potenciales de las Américas no puedan experimentar bajos niveles de desempleo, reducción de los índices de pobreza y el aumento de los ingresos que han logrado los “tigres” asiáticos. Debemos recordar que una generación atrás, Asia Oriental era mucho más pobre que América Latina y el Caribe. La adopción del tipo de políticas descritas en este trabajo por parte de Asia Oriental es la razón principal de su progreso económico y social. Ese ejemplo — y la recuperación de decenas de millones de asiáticos de la pobreza — debería inspirar a los ciudadanos de las Américas a lanzar una nueva ola de reformas.

En conclusión, mientras nos preparamos para el inicio inminente de la cumbre, no caben mejores palabras que aquéllas que se dijeron en otra ocasión, cuando la comunidad de negocios del hemisferio se reunió en Argentina para discutir sobre negocios e integración en el hemisferio. En el IV Foro Empresarial de las Américas, que tuvo lugar en la víspera de la Reunión Ministerial del ALCA de Buenos Aires en abril de 2001, uno de los organizadores, Antonio Estrany y Gendre, cerró el evento con su discurso de los Diez Mandamientos, que muchos participantes recuerdan hasta el día de hoy. Al hablar a los ministros de comercio del hemisferio en nombre de la comunidad de negocios, sintetizó los principios para la integración económica en el hemisferio y concluyó con el décimo mandamiento — *Queremos ayudar, por favor, déjennos ayudar.*

Con sumo respeto, transmitimos estas palabras a los jefes de estado y de gobierno que se reunirán en Argentina — *Queremos ayudar, por favor, déjennos ayudar.*