

Neyda Ibañez de Castillo
Ruben Argenis Castillo Oropeza

**La Gestión del Sistema Generalizado
de Preferencias en el Contexto del
Desarrollo Sustentable**

LA GESTIÓN DEL SISTEMA GENERALIZADO DE
PREFERENCIAS EN EL CONTEXTO DEL
DESARROLLO SUSTENTABLE

comala.com

Neyda Ibañez de Castillo
Ruben Argenis Castillo Oropeza

LA GESTIÓN DEL SISTEMA GENERALIZADO DE
PREFERENCIAS EN EL CONTEXTO DEL
DESARROLLO SUSTENTABLE

Ibáñez, N. y Castillo, R. (2009).
**La Gestión del Sistema Generalizado de Preferencias
en el Contexto del Desarrollo Sustentable.**
Venezuela: Editorial Comala.com

DERECHOS RESERVADOS © 2009. No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro, grabación, reprografía u otros métodos, así como la distribución de ejemplares mediante alquiler o préstamo público sin el permiso previo y por escrito de los titulares del Copyright.

Hecho el Depósito de Ley
Depósito Legal: if7452009300693
ISBN: 978-980-390-221-6

Diseño Gráfico: Comala.com
Diagramación: Neyda Ibañez
Impresión: Comala.com
Caracas, Venezuela

© Para esta edición
Centro de Investigación y Desarrollo de la Pequeña, Mediana empresa del Estado Carabobo
CIDPyMESMicro- Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Carabobo, 2009.
1ª edición
Editorial Comala.com
Correo electrónico: libros@comala.com

AUTORES



Neyda Mercedes Ibáñez de Castillo

Docente-Investigadora, categoría Asociado en la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Carabobo (UC), Venezuela. Economista. Doctorando del programa de Ciencias Gerenciales de la Universidad Nacional Experimental Politécnica de la Fuerza Armada (UNEFA). Investigadora acreditada en el programa de promoción al investigador (PPI). Magíster en Administración de Empresas. Facilitadora en la Maestría en Administración de Empresas Mención Gerencia y en la Cátedra de Introducción a la Economía de la misma Facultad. Miembro activo en las Líneas de Investigación de Cambio y Transformación Organizacional, Nueva Economía y Desarrollo Sustentable. Dirección electrónica: nibanez@uc.edu.ve



Ruben Argenis Castillo Oropeza

Economista. Doctorando del programa de Ciencias Gerenciales de la Universidad Nacional Experimental Politécnica de la Fuerza Armada (UNEFA). Investigador acreditado en el programa de promoción al investigador (PPI). Magíster en Administración de Empresas Mención Finanzas; Post Grado en Gestión Aduanera y Comercio Exterior. Facilitador en la Maestría en Administración de Empresas Mención Gerencia de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Carabobo (FACES-UC). Gerente de Relaciones Oficiales de C.A. DANAVEN, Vicepresidente del BASC Carabobo (Business Alliance for Secure Commerce). Director de la Cámara de Fabricantes Venezolanos de Productos Automotrices (FAVENPA). Miembro activo en la Línea de Investigación de la Gestión de la Pequeña y Mediana Empresa de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Carabobo.

PREFACIO

Durante las últimas décadas la economía mundial se ha enfrentado a grandes cambios estructurales, tales como la globalización de los mercados, que ha propiciado la disminución de las distancias geográficas y culturales, que inseparablemente ha conllevado a un imperativo tecnológico en el marco de la nueva economía. Además de ello, nos encontramos con situaciones desafortunadas ante los cambios climáticos, lo cual amerita la introducción de objetivos del milenio orientada a la búsqueda del desarrollo sustentable. Inexorablemente, la globalización conduce a las organizaciones a gestionar los lineamientos acordes con estos objetivos, en propensión a la aceleración en la obtención de inversiones, así como mecanismos que promuevan las exportaciones de los países en desarrollo y menos adelantados, entre ellos se alude al *sistema generalizado de preferencias (SGP)*.

Se decidió preparar este libro a fin de facilitarles a los profesores, estudiantes, investigadores, empresarios y lectores en general, la información referente a la gestión del *sistema generalizado de preferencias (SGP) en el contexto del desarrollo sustentable*; luego de las discusiones generadas durante la investigación sobre este tema pudimos percibir la dificultad en obtener literatura especializada y actualizada que registre en detalle la historia y las características de este mecanismo, así como los resultados de su utilización como estímulo al desarrollo, no obstante, en ningún momento pretende agotar la discusión sobre la utilización de este dispositivo de cooperación internacional, considerando que cualquier elemento normativo o de reglas que regulan todas las actividades económicas, influyen en la conducta de

los agentes económicos que actúan como exportadores.

Estos actores deben manejarse en un ambiente extremadamente competido y complejo estando en un contexto con elementos multifactoriales que influyen en su desempeño, por lo que la existencia de un instrumento o mecanismo que contribuya a mejorar la competitividad de sus productos, debe ser aprovechada.

En este orden de ideas, se hace interesante considerar al sistema generalizado de preferencias, aprobado en el segundo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) en 1968, como un mecanismo para ser adoptado por los países desarrollados estableciendo preferencias arancelarias a un significativo conjunto de productos manufacturados o semimanufacturados, sin reciprocidad ni discriminación en favor de los países en desarrollo, y de los menos adelantados.

Es así como se presenta en el primer capítulo, lo referente a plantear **los antecedentes del SGP** que rodearon las discusiones en el seno de la UNCTAD para acordar los lineamientos, condiciones y características generales que servirían para su adecuación e instrumentación en cada uno de los países desarrollados.

En el segundo capítulo, se presentan **las bases del SGP**, presenta las regulaciones en la gestión organizacional y los resultados acordados para la instrumentación de un mecanismo multilateral de preferencias arancelarias que contribuyan a incrementar los niveles de industrialización y los ingresos en términos económicos por la utilización del sistema generalizado de preferencias por parte de los países en desarrollo, y de los menos

adelantados, según lo establecido en los objetivos acordados en la UNCTAD.

En el tercer capítulo, que se titula como ***la gestión organizacional para el uso del SGP y el desarrollo sustentable***, trata sobre las posibilidades de las organizaciones como impulsor del desarrollo innovador en el contexto de una sociedad para el logro de la sustentabilidad.

Y el último capítulo del libro se plantea la ***situación contextual de la gestión organizacional para el uso del SGP en los países en desarrollo y menos adelantados***, se ocupa de la caracterización de los países en desarrollo y menos adelantados en la búsqueda de la sustentabilidad.

Esta publicación pretende agregar elementos a la discusión que se manifiesta en los diferentes entes multilaterales para determinar el uso del sistema generalizado de preferencias por las organizaciones en el contexto del desarrollo sustentable, como mecanismo que podría estimular la diversificación y las exportaciones de productos manufacturados o semimanufacturados de las empresas establecidas en los países en desarrollo y de los menos adelantados.

Sin embargo, el Premio Nobel de Economía del año 2001 Joseph Stiglitz (2002) reseña que se necesitan políticas para un crecimiento sostenible, equitativo y democrático, para determinar la necesidad de establecer una armonía entre los países desarrollados y los países en desarrollo, afirmando que este primer grupo de países tienen una responsabilidad especial, ya que deben practicar lo que predicán, en relación a la eliminación de barreras al comercio.

Evidentemente que la discusión planteada en este libro, puede contribuir a que esta sensibilidad se mantenga, aún cuando estas sociedades en desarrollo y sobre todo las más deprimidas deben tomar conciencia que el desarrollo económico y social es la convergencia de una serie de variables que comienza en lo interno de cada uno de estos países, manteniendo una aptitud y políticas que favorezcan la generación de productos competitivos que faciliten su inserción en los mercados de los países desarrollados, aprovechando las ventajas del sistema generalizado de preferencias, así como su integración económica con otros países de similar desarrollo.

Debido a la naturaleza de los capítulos mencionados anteriormente, se utiliza una concepción hermenéutica, dentro del paradigma interpretativo. Se considera de este tipo, por cuanto se aborda y analiza un área problemática -con su debida delimitación- por medio de una indagación y revisión de naturaleza teórica-reflexiva, de forma sistemática del uso de fuentes documentales con su respectiva triangulación para su interpretación.

Neyda M. Ibáñez de Castillo
Rubén A. Castillo Oropeza

Valencia, 01 de marzo de 2009

INDICE	
CONTENIDO	pp.
PREFACIO	9
CAPITULO I: Los antecedentes del Sistema Generalizado de Preferencias(SGP)	15
Condiciones históricas para la gestión del SGP.....	18
Características estratégicas de los países.....	22
CAPITULO II: Las bases del SGP	28
Instrumentación de la Resolución 21 (II).....	30
Mecanismos de salvaguardia.....	31
Conclusiones convenidas de la Comisión especial de preferencias.....	32
Normas de origen.....	50
Evaluación del desarrollo del SGP.....	53
Claúsulas de habilitación.....	56
Expectativas racionales.....	62
CAPITULO III: La gestión organizacional para el uso del SGP y el desarrollo sustentable	68
Práctica gerencial del desarrollo sustentable...	70
La gestión de la ecología en el ser humano....	76
La gestión en la nueva economía.....	79
Hacia una nueva manera de hacer empresa en el contexto del desarrollo sustentable.....	81
Las gestiones del innovador y el desarrollo sustentable.....	87
CAPITULO IV: Situación contextual de la gestión organizacional para el uso del SGP en los países en desarrollo y menos adelantados	95
Características de los países en desarrollo.....	97
Condición de los países en desarrollo.....	105
Clasificación de los países menos adelantados (PMA).....	113
	119

El nuevo programa sustancial de acción.....	
Segunda Conferencia de las Naciones Unidas sobre los países menos adelantados.....	120
Los efectos de los esfuerzos realizados por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).....	122
Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre los países menos adelantados.....	123
	137
REFERENCIAS	

CAPITULO I

Los antecedentes del sistema generalizado de preferencias

El Sistema Generalizado de Preferencias aprobado por la Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), que busca la entrada preferencia o libre de las manufacturas y semimanufacturas exportadas por los países en desarrollo a los países desarrollados, tuvo su origen o primer planteamiento en el primer período de sesiones, hace ya 45 años en Ginebra.

Posteriormente Boutros-Ghali (abril,1996, p.4), Secretario General de las Naciones Unidas en su declaración en la ceremonia inaugural del noveno período de sesiones de la UNCTAD, celebrada en Midrand (Sudáfrica) el 27 de abril de 1996 comentó que quienes formularon la misión y las finalidades de la UNCTAD, demostraron una gran imaginación política ya que “la finalidad y objetivos que ellos definieron eran, sencillamente, hacer que el comercio internacional fuera un instrumento clave del desarrollo económico”.

Esta idea de gravar los productos de los países en desarrollo con aranceles preferentes en los mercados de los países industrializados fue enunciada en un principio en el informe introductorio que estableció los fundamentos de una nueva visión de la política comercial internacional a favor del tercer mundo, preparado por el Economista Prebisch (1964), primer Secretario General de la UNCTAD, en el primer período de sesiones de la conferencia, que tuvo lugar en Ginebra del 23 de marzo al 15 de junio de 1964. Este objetivo se planteó a los fines de revertir la tendencia del comercio mundial al desequilibrio, en relación con lo cual debe estimularse el proceso de

desarrollo de los países no desarrollados.

Considerando esto, González y Maza Zavala (1976) comentan que el logro de ese objetivo exigía un cambio en las políticas comerciales diseñadas por los países desarrollados y que sólo generan las condiciones que contribuyen al desequilibrio, entre las cuales se pueden señalar, las que entran o limitan las exportaciones de los países no desarrollados. Para ello los países desarrollados debían otorgar preferencias arancelarias y/o equivalentes, sin beneficio de reciprocidad y no discriminatorias y por un período de tiempo bastante prolongado que permitiese asegurar programas de exportación de los países en desarrollo.

Es así como el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) se aprobó en el segundo período de sesiones de la UNCTAD celebrada en la ciudad de Nueva Delhi, en 1968, sin embargo las discusiones continuaron para su definitiva instrumentación.

En 1971 las Partes Contratantes del *Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio* (GATT) (siglas de la denominación en inglés *General Agreement on Tariff and Trade*), aprobaron una excepción al artículo I del Acuerdo por un período de diez años, a fin de autorizar los esquemas del SGP que los países desarrollados habían propuesto.

Este artículo I del *Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio* establecido en 1947 (citado en Smallpage, 1991, p. 97), se refiere al *Trato general de nación más favorecida*, que establece:

En materia de derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ella o que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas al concepto de pago de importaciones o exportaciones, en lo que

concierna a los métodos de exacción de tales derechos y cargas, así como en todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones y en todas las cuestiones a que se refieren los párrafos 2 y 4 del artículo III cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado.

A los fines de ilustrar mejor su significado, debe entenderse esta cláusula de la nación más favorecida, según lo describe Ojeda (1989), como el trato arancelario preferencial que un país A, miembro de un determinado tratado, otorga en un acuerdo negociado a otro país B, miembro del mismo tratado, debe extenderse automáticamente a favor del resto de los países miembros.

Posteriormente, en la Organización Mundial del Comercio (noviembre, 1979) publica en el marco del GATT, que las Partes Contratantes de este acuerdo, decidieron aprobar la cláusula de habilitación, en virtud de la Decisión del 28 de noviembre de 1979 de las Partes Contratantes (26S/203), titulada *Trato Diferenciado y Más Favorable, Reciprocidad y Mayor Participación de los Países en Desarrollo*, que establecía una exención permanente a la cláusula de la nación más favorecida a fin de que los países otorgantes de preferencias pudieran conceder un trato arancelario preferente en el marco de sus respectivos esquemas del SPG.

Condiciones históricas para la gestión del sistema generalizado de preferencias

En este capítulo, se describen las características, las condiciones y los resultados acordados para la instrumentación de un mecanismo multilateral de preferencias arancelarias que contribuyan a incrementar los niveles de industrialización y los ingresos en términos económicos por la utilización del sistema generalizado de preferencias por parte de los países en desarrollo, y de los menos adelantados, según lo establecido en los objetivos acordados en la UNCTAD.

En este sentido, ya en la antigüedad Aristóteles (Trad. 1962, pp. 37-38) consideró que la riqueza consistía en reconocer el lugar, así como el o los productos que fuesen más productivos, haciendo clara referencia a que la gente se debía dedicar a la producción de aquellas mercancías que fuesen (en los conceptos actuales) más rentables y ubicadas donde fuese más conveniente, cuando afirma que:

Los ramos prácticos de la riqueza consisten en conocer a fondo el género, el lugar y el empleo de los productos que más prometan; en saber, por ejemplo, si debe uno dedicarse a la cría de caballos, o de ganado vacuno, o del lanar, o de cualesquiera otros animales, teniendo el acierto de escoger hábilmente las especies que sean más provechosas según las localidades; porque no todas prosperan indistintamente en todas partes. La práctica consiste también en conocer la agricultura y las tierras que deben tener arbolado, y aquellas en que no conviene; se ocupa en fin, con cuidado de las abejas y de todos los animales volátiles y acuáticos que pueden ofrecer algunas ventajas. Tales son los

primeros elementos de la riqueza propiamente dicha.

En este sentido las empresas manufactureras ubicadas en los países en desarrollo o menos adelantados pueden considerar al SGP como un mecanismo que les contribuya a mejorar la competitividad de sus productos y poder establecer relaciones de internacionalización en un claro marco ético y de respeto a la diversidad cultural que prevalece en las diferentes regiones de nuestro planeta.

En este mismo orden de ideas, Mun (1664 citado en Roll, 1980), considera al comercio exterior como el medio para enriquecer a un país y la forma más antigua de crear excedentes, afirmando que se utiliza apropiadamente el comercio exterior cuando el país logra una balanza comercial favorable y que es el único medio de traer riquezas al país, por lo que las importaciones y el consumo de productos importados deben restringirse, fomentándose las exportaciones.

Aún hoy en día muchos de estos conceptos son validos, por lo que los países constantemente están en la búsqueda de mecanismos que estimulen sus exportaciones, al considerar que el producto de una nación está íntimamente relacionado con el resultado favorable de la balanza comercial y que podemos evidenciar en la siguiente ecuación citada por Maza Zavala (1979, p. 241)

$$Y = C + I + (G - T) + (X - M)$$

Donde: Y: Ingreso Nacional.

C: Consumo.

I: Inversión Interna.

G: Gasto Público.

T: Tributación.

X: Exportaciones.

M: Importaciones.

Del mismo modo, Quesnay (1760), consideró a la agricultura para aquella época como la única actividad realmente productiva, de la que dependían todas las demás. Afirmando que había que fomentar un desarrollo económico basado en una agricultura altamente capitalizada y tecnificada; proponiendo una serie de políticas económicas de corte liberal, que en la actualidad tienen plena vigencia, destacándose, libertad de precios y de mercado, libertad de empresa y de cultivos, libertad de circulación y de comercio, reducción de las barreras aduaneras, simplificación del sistema tributario reduciéndolo a un único impuesto sobre la renta de la tierra.

Ya para esos años, se plantea la necesidad de reducciones de las barreras aduaneras como mecanismo de estímulo al comercio exterior, por lo que el sistema generalizado de preferencias es visto como un programa de cooperación que puede contribuir a abrir espacios en ese importante mercado de los países desarrollados.

Igualmente Smith (Trad. 2002), en su obra, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, publicada en 1776, describe que los empresarios no se contentan con el comercio interno y que más bien desean ampliar sus mercados en los países extranjeros, pero dado que su país no tiene jurisdicción sobre estos países, se complacen generalmente cuando les conceden ciertas ventajas a sus exportaciones, como por ejemplo la devolución de derechos, como un arbitrio para impedir que los impuestos trastornen el equilibrio que debe existir en la asignación del capital para que este se mueva de manera espontánea.

Basado en esta consideración es que el sistema

generalizado de preferencias puede ser considerado como un elemento estratégico para la eliminación de impuestos de importación que crean barreras a la entrada de productos fabricados en otras latitudes.

Dentro de este concepto el Economista Ricardo (Trad. 1976, pp. 102-103), nos refleja en su tesis sobre comercio exterior, el tema de las ventajas relativas, de lo cual podemos resaltar lo siguiente:

En un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en empleos tales que sean lo más beneficioso para ambos...En términos generales, las utilidades de un mismo país siempre están en un determinado nivel; o difieren solamente cuando la inversión de capital es más o menos segura y apetecible. No sucede esto entre países distintos. Si los beneficios derivados del capital invertido en Yorkshire excediesen los que se obtienen del capital empleado en Londres, el capital de Londres se trasladaría rápidamente a Yorkshire y se realizaría una igualación de utilidades; en cambio, si a consecuencia de una tasa reducida de producción en Inglaterra, debido al aumento de capital y de la población, se registrase un aumento en los salarios y se redujesen las utilidades, no sería de esperar que el capital y la población inglesa emigrasen a Holanda, España o Rusia, donde las utilidades podrían ser mayores.

Como vemos en este planteamiento, los países deben dedicarse a estimular la producción de aquellos rubros o sectores que presentan ventajas, que faciliten la penetración de mercados externos, por lo que el análisis del sistema generalizado de preferencias, debería contribuir a generar ventajas a los productos manufacturados o semimanufacturados

de los países en desarrollo y de los menos adelantados que se exporten a los mercados de los países desarrollados.

Características estratégicas de los países

Cuando un gobierno mantiene políticas comerciales de importación de bienes que están gravados con impuestos de importación, obligará a su población a pagar más dinero por dichos productos, esta aseveración ya se presenta claramente en Say (1821) cuando afirma que en un país, la prohibición absoluta de importación de algunas mercancías extranjeras, genera el desarrollo de monopolios, que favorecen a los fabricantes de estos productos en ese país y contra los que la consumen. Por lo que los fabricantes locales pueden subir su precio.

Del mismo modo cuando en lugar de prohibiciones a la importación, se obliga solamente al importador a pagar un derecho, se produce el efecto que da al productor local el privilegio de poder subir los precios de los productos análogos en una proporción equivalente al monto del derecho, pagando esta ventaja el consumidor, como se verá en los ejemplos que analizaremos más adelante.

Adicionalmente, Samuelson (1955, p. 704) analiza la teoría sobre protección arancelaria y libertad de comercio, afirmando que sólo existe un argumento esencial a favor del comercio libre o más libre, basado en que la eliminación de restricciones “crea una división internacional del trabajo mutuamente provechosa, estimula grandemente la producción nacional real y potencial de todos los países y hace posible un nivel de vida más elevado en todo el mundo”. Puede entenderse en la actualidad que se aplique como política comercial una protección arancelaria de tipo temporal para el desarrollo de una

industria incipiente pero con potencial.

Evidentemente este tipo de protección arancelaria debe estar restringida en el tiempo ya que al permanecer por lapsos muy largos se generan grandes distorsiones que perjudican al consumidor final, al verse prácticamente obligado a adquirir bienes con relativa calidad y precios no tan ventajosos.

Dentro de este marco, se incorpora otro elemento que introduce Robinson (1975) y que comprende el tema de la productividad como palanca para estimular las exportaciones. Sobre este particular se puede resaltar lo referente a que cualquier país que goce de un aumento relativamente rápido de la productividad en la fabricación de los bienes transables que contribuya a mitigar o eliminar los impactos de cualquier incremento en los costos de producción, disfrutará de una posición competitiva favorable, traduciéndose en una balanza comercial igualmente favorable, motivado a los excedentes de ingresos procedentes de las exportaciones respecto a los pagos por importaciones.

Del mismo modo Steinberg (2004) se refiere a los postulados de la teoría neoclásica del comercio internacional, indicando que a través de la ventaja comparativa, cada país debe producir aquellos bienes en los que goce de una ventaja relativa y que mediante el intercambio comercial los diferentes países se complementarán, sacando provecho de sus diferencias.

Como lo indican, Fischer, Dornbusch y Schmalensee (1994), el impuesto a las importaciones o como también se le conoce el gravamen arancelario, es el tipo más frecuente de restricción del comercio y corresponde a la tarifa por el que normalmente un importador de un bien debe pagar al Estado.

En este contexto, Del Pino y Camargo (2000, p.31), definen al arancel de aduanas como la “Tarifa especial que determina el impuesto aduanero que ha de pagarse por la introducción al país de toda clase mercancías”, pudiendo ser de naturaleza fiscal o de carácter proteccionista, según su aplicación para incrementar los ingresos fiscales del Estado o para proteger a la industria y la producción nacional.

Por esto seguidamente Fischer y otros (1994), aplicando la cláusula de Ceteris Paribus o todo lo demás igual, estiman que el precio interior mínimo al que el importador estaría dispuesto a vender, sería el precio internacional más el gravamen.

Cuadro N° 1. Precio interior mínimo

$$\text{Precio Interior M\u00ednimo} = \text{Precio Internacional} * (1 + \text{Tarifa Arancelaria})$$

Fuente: Castillo (2007).

De tal manera que el criterio de comparación es el equilibrio en el libre comercio que se generaría de no existir aranceles y el equilibrio con un arancel, como lo podemos ver con el siguiente ejemplo:

Si asumimos que un país se enfrenta a un precio internacional dado por ejemplo US\$ 5.000,00 por un bien X y que esos bienes X nacionales y extranjeros son idénticos, o sea bienes perfectamente sustitutivos, tendríamos los siguientes casos:

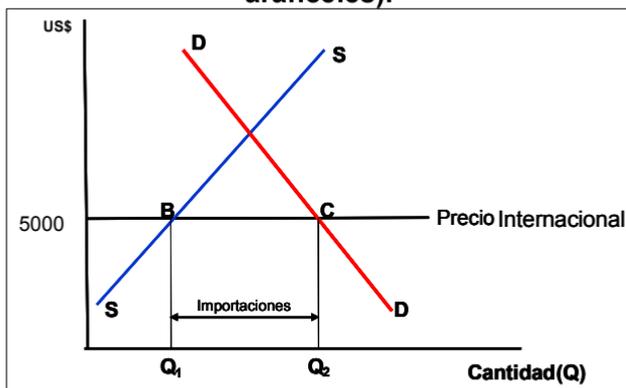
Caso N° 1: Equilibrio en el Libre Comercio (sin aranceles).

El gráfico N° 1, muestra el mercado interior del bien X.

El precio internacional dado es la recta horizontal, las curvas DD y SS son las curvas de demanda y

oferta nacional de ese bien, respectivamente. Considerando la curva de demanda nacional, los consumidores nacionales demandan Q_2 bien X al precio de US\$ 5000,00, ubicándose en el punto C de la curva, mientras que las empresas nacionales sólo producen Q_1 unidades a ese precio, en el punto B de su curva de oferta. La diferencia, Q_2 menos Q_1 son las importaciones. Por lo que la demanda nacional de bien X Q_2 al precio dado es satisfecha por la producción nacional y por las importaciones.

Cuadro N° 2. Equilibrio en el libre comercio (sin aranceles).



Fuente: Castillo (2007).

Caso N° 2: Equilibrio con un arancel.

El gráfico N° 2, muestra el impacto en el precio internacional que produce una tarifa arancelaria del 35% ad valorem vigente en ese país para el bien X. Este eleva el precio al que está dispuesto el importador a ofrecerlos en el mercado interno, quedando como sigue al aplicar la formula descrita en párrafos anteriores:

$$\text{Precio Interior M\u00ednimo} = \text{US\$ } 5.000,00 * (1 + 0,35)$$

$$\text{Precio Interior M\u00ednimo} = \text{US\$ } 6.750,00$$

El nuevo precio incluido el arancel, será de US\$ 6.750,00 como muestra la línea que pasa por los puntos E y F y considerando que se eleva el precio nacional del bien X.

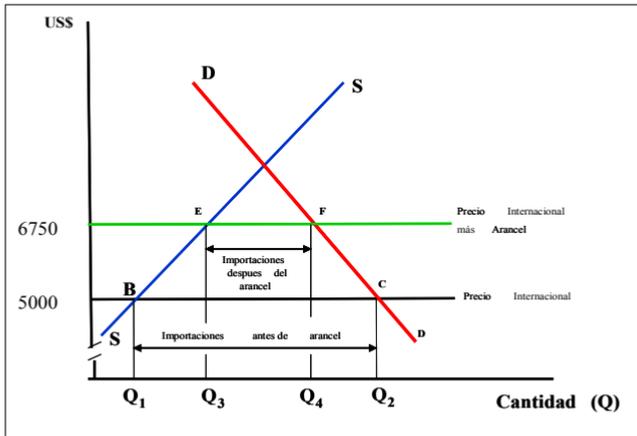
Por lo tanto, se genera un estímulo a la producción nacional pasando de Q_1 a Q_3 ya que el arancel proporciona protección al permitir a las empresas nacionales producir con un costo superior al precio internacional, ubicándose en el punto E.

De esta manera, el arancel discrimina a favor de los fabricantes nacionales ya que no tienen que pagar el arancel, mientras que por el lado de la demanda, el incremento del precio incita a los consumidores a reducir sus compras totales de bien X, al pasar de Q_2 a Q_4 desplazándose a lo largo de la curva de demanda del punto C al F. Evidentemente para estos consumidores el arancel es un instrumento que no les beneficia.

En este mismo orden de ideas, Kindleberger (1982) indica que el efecto del arancel sobre el consumo es casi siempre adverso y refleja como ejemplo que el Sur de los Estados Unidos de América vendía su algodón en los mercados mundiales, no obstante, se vio obligado por las tarifas arancelarias establecidas en el Norte sobre las manufacturas, a comprar sus textiles y otros productos manufacturados en un mercado protegido y a precios más altos.

Seguidamente Kindleberger (1982, p. 109) establece que “la excepción a la norma general constituye el argumento número 1 a favor de las tarifas, que tiene validez mundialmente: el argumento de las industrias incipientes”.

Cuadro N° 3. Equilibrio con un arancel



Fuente: Castillo (2007).

A continuación Phelps y Wiseman (1966), señalan que en las últimas décadas los pobladores de un gran número de regiones del mundo se han mostrado interesadas por suprimir las barreras comerciales que existen entre ellas, argumentando que realmente mediante un comercio más libre, se espera que se eleve los niveles de vida y aliente un desarrollo económico más rápido.

Por estas razones, los gobiernos deben esforzarse en crear y mantener políticas económicas que permitan reducir o eliminar los elementos que pueden incidir negativamente o entorpecer el desempeño de las organizaciones, a fin de generar un clima proclive a la inversión donde las expectativas de los actores económicos sean positivas.

Aquellos países que logren este objetivo, sus empresas estarán en mejor condición para competir en el difícil mercado de los países desarrollados.

CAPITULO II

Las bases del Sistema Generalizado de Preferencias

No solamente los gobiernos deben actuar para crear las condiciones favorables que permitan eliminar el proceso enmarañado que representan en muchos casos las regulaciones extremas que sólo agregan costos en los productos y que en definitiva terminan pagando los consumidores o simplemente estos no son competitivos en los mercados externos, sino que también las organizaciones en su interior deben trabajar para generar productos con las exigentes condiciones requeridas por los mercados.

En consecuencia, las organizaciones deben establecer sus estrategias para mejorar constantemente, tomando en cuenta que aunque los mercados crecen, estos cada vez exigen mejores condiciones en cuanto a precios, tiempos de entrega y dando por descontado la calidad de sus productos.

Ante esta situación, Porter (2000, p.67) señala que la definición de la estrategia de la empresa debe ser diferente y única, de manera que permita ofrecer algo distinto a los clientes de lo que puede ofrecer la competencia, considerando que hubo un tiempo en que los mercados perdonaban todo y las empresas podían establecer estrategias similares a las manejadas por los rivales, cosa que hoy no es posible ya que serían barridas despiadadamente, por lo que afirma que “Las empresas han de encontrar nuevas maneras para crecer y construir ventajas más que eliminar las desventajas”, en ese orden de ideas, tal es el caso, que muchas empresas se han lanzado a instrumentar los planteamientos que en materia de gestión empresarial se han venido generando, como

por ejemplo las técnicas de calidad total: Reducción de desperdicios, reingeniería, mejoras de puesta a punto, análisis de las mejores prácticas, entre otras. Sin embargo, esto hoy día no es suficiente ya que si todos compiten con el mismo conjunto de elementos, por supuesto que el nivel es cada vez más alto, pero ninguna empresa se pone a la vanguardia.

Por eso, ponerse a la vanguardia y sobre todo permanecer allí, lo considera Porter (2000, p. 68) la base de la estrategia: “crear una ventaja competitiva”, es simplemente ser diferente y para ser diferente hay que ser un innovador, para lo cual el empresario debe potenciar la capacidad de la gente, que es la única capaz de introducir mejoras e innovaciones que contribuyan a mantener la vanguardia en el mercado, dado que si bien es cierto que las maquinarias y equipos poseen una capacidad limitada por diseño, también es cierto que la gente tiene una capacidad infinita para crear.

No obstante lo comentado anteriormente, se precisa conveniente explicar los elementos del mercado y por ende es necesario revisar la teoría de la demanda y de la oferta que permite establecer el precio en el mercado, ya que al eliminar las barreras arancelarias en los países desarrollados, los productos manufacturados o semimanufacturados originarios de los países en desarrollo o menos adelantados, adquieren mayor competitividad al hacerse menos caros, tal y como lo define Henderson (1938, p. 30) al afirmar que desde hace tiempo la ciencia económica ha enunciado leyes que han resultado muy valiosas para el análisis y comprensión de las situaciones y fenómenos económicos diarios y que las refleja formalmente como sigue:

- I. El precio tiende a subir cuando a un precio dado, la demanda excede a la oferta. Inversamente, tiende a bajar cuando la oferta excede a la

demanda.

II. Un alza en el precio tiende, tarde o temprano, a disminuir la demanda y a aumentar la oferta. Inversamente, una baja en el precio tiende, tarde o temprano, a aumentar la demanda y a disminuir la oferta.

III. El precio tiende a un nivel en que la demanda es igual a la oferta.

Estas tres leyes son la piedra angular de la teoría económica; son el marco dentro del cual debe hacerse encajar todo análisis de problemas especiales, detallados; su campo es muy amplio.

Todos los países en desarrollo y menos adelantados deben buscar los mecanismos para que sus productos que se manufacturen y exporten a los mercados de los países desarrollados, lleguen con el menor precio posible a fin de estimular la demanda de estos bienes y poder competir en mejores condiciones que los productos similares fabricados en otras regiones, es aquí donde el sistema generalizado de preferencias pretende contribuir a mejorar la competitividad de esos productos, por ello es necesario revisar los elementos que se incorporan al acuerdo del SGP.

Instrumentación de la Resolución 21 (II)

Con el acuerdo ya materializado mediante la aprobación de la Resolución 21 (II) de la UNCTAD (1968), aún se presentan una serie de elementos que se debían definir para su instrumentación en la práctica. Para lo cual esta misma Resolución establece la creación de la anteriormente mencionada Comisión Especial de Preferencias.

Se acuerda que esta Comisión Especial celebre su primera reunión en noviembre de 1968, con el objeto de estudiar los progresos realizados hasta esa fecha y pide además que se celebre una segunda reunión en

el primer semestre de 1969, a fin de que la Comisión pueda redactar su informe definitivo a la Junta de Comercio y Desarrollo; el objetivo debería consistir en ultimar los detalles de las disposiciones en el curso de 1969 con miras a conseguir lo antes posible, a partir de ese momento, la aprobación legislativa y las necesarias exenciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Mecanismos de Salvaguardia

Entendemos como medidas de salvaguardia, aquellas de carácter temporal que persiguen el fin de restringir las importaciones como justificación cuando estas causen o amenacen ocasionar daño a la producción nacional, también conocidas como salvaguardias comerciales, estando previstas en la normativa de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Basado en este concepto, en el informe definitivo de la Comisión Especial, se establecen mecanismos de salvaguardia que permitan a los países desarrollados que conceden preferencias, mantengan cierto grado de control sobre el comercio que se origine como consecuencia de las nuevas ventajas arancelarias.

En consecuencia, los países que conceden preferencias se reservan el derecho de introducir modificaciones en las modalidades de aplicación o el alcance de sus medidas, y en particular de limitar o retirar total o parcialmente algunas de las ventajas arancelarias concedidas en el caso que lo estimen necesario, entendiéndose que estas serían medidas excepcionales, tal y como se acordó en las conclusiones convenidas de la Comisión Especial de Preferencias y que reflejamos textualmente de la OMC (junio, 1971) denominada como Exenciones al Sistema Generalizado de Preferencias, en el marco

del Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT).

Conclusiones convenidas de la Comisión Especial de Preferencias

La Comisión Especial de Preferencias, recoge las observaciones y propuestas realizadas por los diferentes países y regiones que permitieron que el sistema generalizado de preferencias sea hoy una realidad, con todos sus elementos que de forma discrecional activan posturas contraproducentes para la toma de decisiones de invertir en los países en desarrollo y menos adelantados, sin embargo, seguidamente se muestran los resultados de ese trabajo:

I. La Comisión Especial de Preferencias:

1. Recuerda que la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, en su segundo período de sesiones, reconoció en su resolución 21 (II) que se había llegado a un acuerdo unánime en favor del pronto establecimiento de un sistema generalizado de preferencias, sin reciprocidad ni discriminación, que fuera mutuamente aceptable y redundase en favor de los países en desarrollo.

2. Recuerda además que se convino en que los objetivos del sistema generalizado de preferencias, sin reciprocidad ni discriminación, en favor de los países en desarrollo, con inclusión de medidas especiales en favor de los países de menor desarrollo relativo, deberían ser: a) aumentar los ingresos de exportación de esos países; b) promover su industrialización; y c) acelerar el ritmo de su crecimiento económico.

3. Acoge con agrado las comunicaciones revisadas de los países desarrollados de economía de mercado (TD/B/AC.5/34 y Add.1 a 3, Add.4 y 4(A), Add.5 y

Rev.1 y Rev.1/Corr.1, Add.6, Add.7 y Corr.2 y 3, Add.8 a 10) que deben considerarse conjuntamente con las comunicaciones preliminares de noviembre de 1969 (TD/B/AC.5/24 y Add.1 a 3, Add.4 y Corr.1, Add.5 y Corr.1, Add.5(A), Add.6, Add.7 y Corr.1 y Add.8 a 11). Esas comunicaciones representan un éxito importante de la UNCTAD en sus esfuerzos y actividades encaminados a llevar a la práctica un sistema generalizado de preferencias y un elemento importante en el logro de las metas y objetivos de la resolución 21 (II) de la Conferencia, antes mencionada y en la estrategia internacional del desarrollo durante el decenio de 1970.

4. Acoge con agrado la declaración conjunta de varios países socialistas de Europa Oriental, completada y explicada por sus declaraciones individuales, que representa una contribución útil y positiva habida cuenta de los objetivos de la resolución 21 (II) de la Conferencia (véase infra, segunda parte, capítulo I, sección C).

5. Toma nota de las aspiraciones de los países en desarrollo en lo que se refiere al sistema generalizado de preferencias, expresadas en los pasajes pertinentes de la Carta de Argel.9

6. Toma nota de las observaciones, sugerencias y peticiones formuladas por los países en desarrollo acerca de las comunicaciones de los países desarrollados de economía de mercado durante las consultas que se han celebrado en la Comisión Especial, y en particular de las que figuran en el informe sobre su cuarto período de sesiones; y toma nota también de que algunas de las sugerencias y peticiones se han tenido en cuenta en las comunicaciones revisadas.

7. Toma nota asimismo de las explicaciones dadas por los países que estudian la concesión de

preferencias sobre sus comunicaciones y de sus declaraciones de que, en la medida de lo posible, tendrán en cuenta las observaciones, sugerencias y peticiones de los países en desarrollo, incluidos los de menor desarrollo relativo.

8. Considera que los esfuerzos por lograr nuevas mejoras deben proseguirse en un contexto dinámico, a la luz de los objetivos de la resolución 21 (II) de la Conferencia.

9. Reconoce que estos arreglos preferenciales son mutuamente aceptables y representan un esfuerzo de cooperación que es consecuencia de las consultas detalladas e intensivas que se han celebrado en la UNCTAD entre los países desarrollados y los países en desarrollo. Esta cooperación seguirá manifestándose en las consultas que tengan lugar en el futuro en relación con los exámenes periódicos del sistema y de su funcionamiento.

10. Toma nota de la decisión de los países que estudian la concesión de preferencias de recabar lo más rápidamente posible la sanción legislativa o de otra índole necesaria para la aplicación de los arreglos preferenciales lo antes posible en 1971.

11. Recomienda que la Junta de Comercio y Desarrollo, en su cuarto período extraordinario de sesiones, apruebe el informe de la Comisión Especial sobre su cuarto período de sesiones, tome nota de las presentes conclusiones, apruebe las disposiciones institucionales que se proponen en la sección VIII y tome una decisión sobre el órgano apropiado de la UNCTAD a que se refiere esa sección.

II. Preferencias inversas y preferencias especiales

1. La Comisión Especial toma nota de que, de conformidad con la resolución 21 (II) de la Conferencia, se está de acuerdo en cuanto al objetivo

de que todos los países en desarrollo deberían en principio participar desde el comienzo como beneficiarios, y de que el logro de este objetivo en relación con la cuestión de las preferencias inversas, que queda por resolver, exigirá nuevas consultas entre las partes directamente interesadas. Estas consultas deberían proseguirse urgentemente con miras a encontrar soluciones antes de poner en práctica los esquemas. El Secretario General de la UNCTAD prestará su concurso a estas consultas con el acuerdo de los gobiernos interesados.

2. Los países en desarrollo que, como consecuencia de la implantación del sistema generalizado de preferencias, habrán de compartir las ventajas arancelarias de que disfrutaban actualmente en algunos países desarrollados, esperan que el acceso a los mercados de otros países desarrollados les proporcione oportunidades de exportación que por lo menos les compensen.

3. Como resultado de los exámenes periódicos en la UNCTAD y de las consultas bilaterales o multilaterales entre los países interesados, los países que conceden ventajas arancelarias estudiarán atentamente, cuando examinen el funcionamiento del sistema generalizado de preferencias, los beneficios globales que hayan obtenido del sistema los países en desarrollo que disfruten de ventajas arancelarias.

III. Mecanismos de salvaguardia

1. Los distintos esquemas de preferencias propuestos prevén ciertos mecanismos de salvaguardia (por ejemplo, una limitación a priori o medidas del tipo de cláusulas liberatorias), de modo que los países que conceden preferencias mantengan cierto grado de control sobre el comercio que se origine como consecuencia de las nuevas ventajas arancelarias. Los países que conceden preferencias

se reservan el derecho de introducir modificaciones en las modalidades de aplicación o el alcance de sus medidas, y en particular de limitar o retirar total o parcialmente algunas de las ventajas arancelarias concedidas en caso de que lo estimen necesario. Sin embargo, los países que conceden preferencias declaran que dichas medidas tendrían carácter excepcional y sólo se aplicarían después de tener debidamente en cuenta, en la medida en que sus disposiciones legales lo permitan, los objetivos del sistema generalizado de preferencias y los intereses generales de los países en desarrollo, y en particular los intereses de los países de menor desarrollo relativo.

2. Los países que conceden preferencias darán a los países beneficiarios, en particular a los que tengan un interés comercial considerable en el producto de que se trate, la oportunidad de celebrar consultas adecuadas acerca de la utilización de medidas de salvaguardia; cuando no sea posible celebrar consultas previas, los países que conceden preferencias informarán lo antes posible, por conducto del Secretario General de la UNCTAD, y a los fines más arriba indicados, a todos los países beneficiarios sobre las medidas adoptadas. Los países que conceden preferencias deberían reexaminar de tiempo en tiempo las medidas de salvaguardia adoptadas con objeto de atenuarlas o eliminarlas lo más rápidamente posible.

3. Algunos de los países que conceden preferencias prevén un mecanismo que incluye una fórmula de limitación a priori en virtud de la cual se aplicarán límites cuantitativos máximos a las importaciones amparadas por el sistema de preferencias. No obstante, algunos de dichos países podrían recurrir también a medidas de tipo liberatorio

respecto de aquellos productos que no estuviesen comprendidos en fórmulas de limitación a priori.

4. Las medidas de tipo liberatorio son la principal salvaguardia de que disponen aquellos países que no prevén limitaciones a priori.

IV. Beneficiarios

1. La Comisión Especial tomó nota de las distintas comunicaciones a este respecto de los países que conceden preferencias y de la posición conjunta de los países miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos expuesta en el párrafo 13 de la introducción a la documentación básica que contiene las comunicaciones preliminares de los países desarrollados (TD/B/AC.5/24), que dice así: "En lo que se refiere a los beneficiarios, los países donantes se basarían en general en el principio de la autoelección. Con respecto a este principio, convendría remitirse a los párrafos pertinentes del documento TD/5610, es decir, la sección A de la parte I."

2. El portavoz de los países en desarrollo miembros del Grupo de los 77 formuló una declaración acerca de la cuestión de los beneficiarios (véase el anexo I de las presentes conclusiones convenidas).

3. También hicieron declaraciones sobre esta cuestión los representantes de Rumania, China, Bulgaria, Cuba, Turquía, Israel, Grecia, Bulgaria en nombre de los países socialistas de Europa oriental, Reino Unido, Australia, Países Bajos, Nueva Zelanda, España, Malta y Mongolia (véase, infra, segunda parte, capítulo I, sección D).

4. El portavoz de los países miembros del Grupo B formuló así mismo una declaración sobre esta

cuestión (véase el anexo II de las presentes conclusiones convenidas).

5. La Comisión Especial tomó nota de estas declaraciones.

V. Medidas especiales en favor de los países de menor desarrollo relativo

1. Al aplicar la resolución 21 (II) de la Conferencia, y conforme se dispone en ella, conviene tener en cuenta la necesidad especial de mejorar la situación económica de los países de menor desarrollo relativo. Es importante que estos países se beneficien en el mayor grado posible del sistema generalizado de preferencias. A este respecto, deben tenerse presentes las disposiciones de la resolución 24 (II) de la Conferencia.

2. Los países que conceden preferencias examinarán, en la medida de lo posible y caso por caso, la inclusión en el sistema generalizado de preferencias de productos cuya exportación interesa sobre todo a los países de menor desarrollo relativo y, cuando proceda, la concesión de mayores reducciones arancelarias para tales productos.

3. Los países que conceden preferencias declaran que las medidas de aplicación de cláusulas liberatorias continuarían siendo excepcionales y sólo se adoptarían después de haber tenido debidamente en cuenta, en la medida en que sus disposiciones legales lo permitieran, los intereses de los países de menor desarrollo relativo.

4. Durante el examen anual del funcionamiento del sistema generalizado de preferencias, el mecanismo institucional deberá prestar especial atención a los efectos del sistema en el volumen de las exportaciones y los ingresos de exportación de los países de menor desarrollo relativo y a los demás

objetivos de la resolución 21 (II) de la Conferencia. Dicho mecanismo deberá asimismo investigar las medidas especiales en favor de dichos países que hayan de incluirse en el sistema generalizado, de conformidad con la resolución 21 (II) de la Conferencia, y celebrar consultas sobre ellas.

5. La Comisión Especial recomienda a la Junta de Comercio y Desarrollo que sugiera a cada una de sus comisiones principales que, en vista de la inminente aplicación de un sistema generalizado de preferencias, presten atención prioritaria a las medidas comprendidas en sus esferas de competencia que guarden relación con el sistema generalizado de preferencias o sean complementarias de él, especialmente aquellas medidas que permitan a los países de menor desarrollo relativo participar plenamente en dicho sistema.

6. Además de las medidas mencionadas anteriormente, se han sugerido otras nuevas destinadas a que los países en desarrollo, y especialmente los de menor desarrollo relativo, obtengan beneficios suplementarios del sistema generalizado de preferencias. En los esfuerzos internacionales en esta esfera se debe dar prioridad a:

a) La determinación de los productos respecto de los cuales el sistema generalizado de preferencias abre nuevas o mejores posibilidades de exportación para los países de menor desarrollo relativo;

b) Los estudios de mercado sobre esos productos;

c) La asistencia para mejorar los servicios de exportación y de fomento de las exportaciones o, cuando corresponda, para establecer dichos servicios.

7. La Comisión Especial invita a la Junta de Comercio y Desarrollo a que señale a la atención de otras organizaciones internacionales competentes la importancia de adoptar medidas relacionadas con el sistema generalizado de preferencias. Dichas medidas podrían incluir, cuando procediera, asistencia financiera y técnica para el establecimiento y desarrollo de industrias que puedan promover las exportaciones de productos comprendidos en el sistema generalizado de preferencias, así como asistencia financiera para estudios de preinversión en relación con dichas industrias.

VI. Duración

La duración inicial del sistema generalizado de preferencias será de diez años. Se llevará a cabo un examen a fondo poco antes de que termine el período de diez años para determinar, a la luz de los objetivos de la resolución 21 (II) de la Conferencia, si procede mantener el sistema de preferencias después de ese período.

VII. Normas de origen

1. Se conviene en que las normas de origen deben facilitar el logro de los objetivos de la resolución 21 (II) de la Conferencia sobre el sistema generalizado de preferencias, a este respecto, con objeto de asegurar eficazmente a los países beneficiarios las ventajas del trato preferencial respecto a las exportaciones que reúnan las condiciones necesarias, contribuir a asegurar la equivalencia de las condiciones de acceso a los mercados de los países que conceden preferencias y evitar la desorganización del comercio.

2. Se contribuiría considerablemente al funcionamiento satisfactorio de las normas de origen si se pudiera establecer una colaboración estrecha y

segura entre las autoridades competentes de los países donantes y de los países beneficiarios, especialmente en lo relativo a la documentación y al control. Se conviene en que esa cooperación debería asegurarse por vía bilateral y, en su caso, mediante las disposiciones institucionales previstas en la parte pertinente de estas conclusiones.

3. Se considera conveniente que las normas de origen sean tan uniformes y tan sencillas de aplicar como sea posible. El Grupo de Trabajo sobre las Normas de Origen formuló a un nivel técnico, textos preliminares acerca de varios aspectos importantes de las normas de origen. Sin embargo, por lo que respecta al elemento básico de cualesquier normas de origen, a saber, el criterio para determinar la transformación sustancial, el Grupo no ha llegado todavía a una opinión común.

4. En vista de la importancia que concede la Comisión Especial a la entrada en vigor del sistema generalizado de preferencias con la mayor rapidez posible, tal vez sea necesario aplicar, al principio, normas de origen que sean diferentes a ciertos aspectos. Esto no impediría proseguir los esfuerzos para lograr, en la medida de lo posible, una mayor armonización en una fase ulterior.

5. En vista de los importantes progresos realizados en la elaboración de soluciones comunes respecto de asuntos tales como un formulario uniforme de certificado de origen y normas y compromisos convenidos en materia de verificaciones, sanciones y cooperación mutua, quedarán reducidas al mínimo las dificultades administrativas que pueda ocasionar la utilización de diferentes sistemas de determinación del origen en la fase inicial.

6. El Grupo debería concluir a la mayor brevedad el examen de todos los aspectos técnicos de las normas

de origen para el sistema generalizado de preferencias con objeto de ponerse de acuerdo en esta fase sobre el mayor número posible de elementos de las normas de origen. Esos aspectos técnicos incluyen la armonización de los diferentes elementos utilizados para determinar la transformación sustancial entre los países que conceden preferencias y que aplican los mismos criterios a este respecto, así como la cuestión del trato colectivo de los países beneficiarios y el criterio aplicable a los elementos originarios de los países desarrollados. A este respecto, el Grupo de Trabajo debería examinar también las posibles soluciones a los problemas específicos de los países de menor desarrollo relativo. Para evitar demoras y facilitar la aplicación del sistema generalizado de preferencias, las conclusiones del Grupo que contengan los textos convenidos sobre las normas de origen deberían remitirse directamente tanto a los países que estudian la concesión de preferencias como a los posibles países beneficiarios, a fin de facilitar la adopción de las medidas pertinentes en el plano nacional. Debe pedirse a la secretaría de la UNCTAD que recopile y distribuya a los gobiernos de los Estados miembros un texto que reúna las normas de origen que aplicarán los países que conceden preferencias a los efectos del sistema generalizado de preferencias.

VIII. Disposiciones institucionales

1. La Comisión Especial de Preferencias conviene en que debería existir dentro de la UNCTAD un mecanismo apropiado para ocuparse de las cuestiones relativas a la aplicación de la resolución 21 (II) de la Conferencia, teniendo en cuenta la resolución 24 (II) de la Conferencia. El (órgano apropiado de la UNCTAD) debería tener las siguientes atribuciones:

a) Examinar:

i) Los efectos del sistema generalizado de preferencias sobre las exportaciones y los ingresos de exportación, la industrialización y las tasas de crecimiento económico de los países beneficiarios, incluidos los países de menor desarrollo relativo, y al proceder a ese examen, estudiar, entre otras cosas, las cuestiones relacionadas con las listas de productos comprendidas, las listas de excepciones, la cuantía de las reducciones, el funcionamiento de los mecanismos de salvaguardia (incluso los límites máximos y las cláusulas liberatorias) y las normas de origen;

ii) Los efectos del sistema generalizado de preferencias sobre el proceso de industrialización, así como sobre el volumen de las exportaciones y los ingresos de exportación de los países de menor desarrollo relativo, y examinar y estudiar las medidas especiales a favor de esos países dentro del sistema generalizado, conforme a la resolución 21 (II) de la Conferencia;

iii) Especialmente los efectos que sobre los ingresos de exportación de los países en desarrollo puede tener el hecho de compartir sus actuales ventajas arancelarias con el resto de los países en desarrollo, como consecuencia del sistema generalizado de preferencias, en particular para que estos países no resulten perjudicados;

iv) Los esfuerzos complementarios hechos por los países en desarrollo para aprovechar al máximo las posibles ventajas comerciales creadas por la concesión de un trato arancelario especial;

v) Otros problemas relativos al funcionamiento del sistema;

b) Examinar las cuestiones relacionadas con las medidas adoptadas por los países socialistas de

Europa oriental para contribuir al logro de los objetivos de la resolución 21 (II) de la Conferencia;

c) Las funciones más arriba mencionadas podrían llevarse a cabo de modo adecuado mediante:

i) Un examen y un análisis anuales del funcionamiento del sistema;

ii) Un examen trienal para evaluar las ventajas que obtienen del sistema los países beneficiarios y las posibilidades de mejorar el sistema y su funcionamiento;

iii) Un examen a fondo hacia el final del período inicial del sistema para determinar, a la luz de los objetivos de la resolución 21 (II) de la Conferencia, si procede mantener el sistema de preferencias después de ese período.

2. Todos estos exámenes periódicos darían además la oportunidad de entablar consultas multilaterales o bilaterales entre los países que concedan las preferencias y los países beneficiarios acerca del sistema aplicado inicialmente, las modalidades de su aplicación y las modificaciones que puedan haberse introducido ulteriormente. También darían la oportunidad de entablar consultas entre los países desarrollados de economía de mercado y los países en desarrollo sobre las posibles mejoras del sistema, así como entre los países socialistas de Europa oriental y los países en desarrollo con miras a la pronta adopción efectiva por aquéllos de las medidas expuestas en su declaración conjunta para contribuir al logro de los objetivos de la resolución 21 (II) de la Conferencia.

3. La Comisión Especial de Preferencias estima que también puede ser preciso celebrar consultas especiales sobre determinados aspectos del sistema que requieran una consideración urgente. Dichas

consultas podrían prepararse de común acuerdo con los gobiernos de los Estados miembros interesados y con la asistencia, cuando se desease, del Secretario General de la UNCTAD.

IX. Estatuto jurídico

1. La Comisión Especial reconoce que ningún país se propone invocar sus derechos al trato de nación más favorecida con miras a obtener, en su totalidad o en parte, el trato preferencial otorgado a los países en desarrollo conforme a la resolución 21 (II) de la Conferencia, y que las Partes Contratantes en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio se proponen obtener lo antes posible la exención o las exenciones necesarias.

2. La Comisión Especial toma nota de la declaración hecha por los países que conceden preferencias en el sentido de que el estatuto jurídico de las preferencias arancelarias que cada uno de ellos otorga individualmente a los países beneficiarios responderá a las siguientes consideraciones:

a) Las preferencias arancelarias serán de carácter temporal;

b) Su concesión no constituirá un compromiso obligatorio y, en especial, no impedirá en modo alguno:

i) Retirarlas posteriormente en su totalidad o en parte; ni

ii) Reducir posteriormente los aranceles conseguidos sobre la base del trato de nación más favorecida, sea unilateralmente o como resultado de negociaciones arancelarias internacionales;

c) Su concesión estará subordinada a la obtención de la exención o las exenciones necesarias en relación con las obligaciones internacionales

existentes, en particular en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Anexo I

De las conclusiones convenidas de la Comisión Especial de Preferencias

DECLARACIÓN EN NOMBRE DEL GRUPO DE LOS 77

Los miembros del Grupo de los 77 en la UNCTAD toman nota de la posición de los países miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollos Económicos sobre esta cuestión. Estos países en desarrollo se consideran presuntos beneficiarios del sistema generalizado de preferencias de conformidad con la resolución 21 (II) de la Conferencia, y por consiguiente con derecho a trato preferencial en los mercados de todos los países que conceden preferencias. Los miembros de este Grupo, tal como está constituido en la actualidad, son los siguientes:

El Reino de Afganistán	La República Libanesa
La República del Alto Volta	La República de Liberia
El Reino de la Arabia Saudita	La República Árabe Libia
La República Argelina Democrática y Popular	La República Malgache
La República Argentina	Malasia
Barbados	La República de Malawi
La Unión Birmana	La República de Maldivas
La República de Bolivia	La República de Malí
La República de Botswana	El Reino de Marruecos
La República Federativa del	Mauricio

Brasil	
La República de Burundi	La República Islámica de Mauritania
La República Khmer	Los Estados Unidos Mexicanos
La República Federal del Camerún	El Reino de Nepal
Ceilán	La República de Nicaragua
La República de Colombia	La República del Níger
La República Democrática del Congo	La República Federal de Nigeria
La República Popular del Congo	La República de Panamá
La República de la Costa de Marfil	El Pakistán
La República de Costa Rica	La República del Paraguay
La República del Chad	La República del Perú
La República de Chile	La República Árabe Unida
La República de Chipre	La República Centroafricana
La República del Dahomey	La República de Corea
La República del Ecuador	La República de Viet Nam
La República de El Salvador	La República Dominicana
El Imperio de Etiopía	La República Unida de Tanzania
La República de Filipinas	La República Rwandesa
La República Gabonesa	La República del Senegal
La República de Gambia	Sierra Leona
La República de Ghana	La República de Singapur
La República de Guatemala	La República Árabe Siria
La República de Guinea	La República Democrática

	Somalí
La República de Guinea Ecuatorial	La República Democrática del Sudán
La República de Guyana	El Reino de Swazilandia
La República de Haití	El Reino de Tailandia
La República de Honduras	La República Togolesa
La República de la India	Trinidad y Tabago
La República de Indonesia	La República de Túnez
La República del Irak	La República de Uganda
El Imperio del Irán	La República Oriental del Uruguay
Jamaica	La República de Venezuela
El Reino Hachemita de Jordania	La República Árabe del Yemen
La República de Kenya	La República Popular del Yemen Meridional
El Estado de Kuwait	La República Federativa Socialista de Yugoslavia
El Reino de Laos	La República de Zambia
El Reino de Lesotho	

Además, estiman que ni al comienzo ni durante el período de aplicación del sistema se debería excluir del sistema generalizado de preferencias a ningún país en desarrollo miembro de este grupo.

Anexo II

De las conclusiones convenidas de la Comisión Especial de Preferencias

DECLARACIÓN DEL PORTAVOZ DEL GRUPO B SOBRE LOS BENEFICIARIOS

Por lo que respecta a la cuestión de los beneficiarios, en nuestra introducción común a las distintas comunicaciones revisadas o adicionales (TD/B/AC.5/34) se indica que no han variado las opiniones expresadas en 1969 en la introducción a sus comunicaciones preliminares (TD/B/AC.5/24) por los países que estudian la concesión de preferencias. Asimismo desearía remitirme a la posición de los países que conceden preferencias tal como se expone en la sección IX sobre el estatuto jurídico y en sus comunicaciones individuales.

A este respecto, desearía recordar una observación hecha por el Secretario General de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos en su carta dirigida al Secretario General de la UNCTAD con anterioridad al segundo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, en el sentido de que entre los miembros de la Organización figuran algunos países en desarrollo que, al igual que otros presuntos beneficiarios, están interesados en la cuestión del trato arancelario especial. La delegación de Malta, miembro del Grupo B, tiene un interés similar.

Fuente: Organización Mundial del Comercio (junio, 1971).

Algunos países desarrollados que conceden preferencias prevén un mecanismo que incluye una fórmula de limitación a priori en virtud de la cual se aplicarán límites cuantitativos máximos a las importaciones amparadas por el sistema generalizado

de preferencias.

Los países que conceden preferencias examinarán, en la medida de lo posible y caso por caso, la inclusión de productos en el sistema generalizado de preferencias, cuya exportación interesa sobre todo a los países de menor desarrollo relativo y, cuando proceda, la concesión de mayores reducciones arancelarias para tales productos.

Normas de Origen

Igualmente se acuerda en las *Conclusiones Convenidas de la Comisión Especial de Preferencias*, que las normas de origen deben facilitar el logro de los objetivos de la UNCTAD (1968) sobre la resolución 21 (II) del sistema generalizado de preferencias, a éste respecto y a fin de asegurar eficazmente a los países beneficiarios, las ventajas del trato preferencial a las exportaciones que reúnan las condiciones necesarias, contribuir a asegurar la equivalencia de las condiciones de acceso a los mercados de los países que conceden preferencias y evitar la desorganización del comercio.

Por otro lado se contribuiría considerablemente al funcionamiento satisfactorio de las normas de origen, estableciendo una colaboración estrecha y segura entre las autoridades competentes de los países donantes y de los países beneficiarios, especialmente en lo relativo a la documentación y al control. Se convino en que esa cooperación debería asegurarse por vía bilateral mediante los mecanismos institucionales previstos en estas conclusiones.

Se consideró conveniente que las normas de origen sean tan uniformes y tan sencillas de aplicar utilizando como elemento básico de cualquier norma de origen, a saber, el criterio para determinar la transformación sustancial.

Se autoriza el *Formulario A*, tal como se observa en el cuadro siguiente, éste es un instrumento para la emisión del certificado de origen, donde debe constatar que la información detallada en este formulario, esté conforme a lo declarado en la factura comercial.

Cuadro N° 4. Formato del certificado de origen del SGP

		N° 46767	
1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country)		Reference No. A	
2. Goods consigned to (importer's name, address, country)		GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A	
3. Means of transport and route (as far as known)		Issued in _____ <small>(Date, name and place)</small>	
4. For official use			
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages, description of goods	8. Origin criterion (see notes overleaf)
			9. Gross weight or other quantity
			10. Number and date of invoice
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.		12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that all the goods were produced in _____ <small>(country)</small> and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to _____ <small>(importing country)</small>	
<small>Place and date, signature and stamp of certifying authority</small>		<small>Place and date, signature of authorized signatory</small>	

Fuente: Castillo (2007)

La Junta de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD en su 21° período extraordinario de sesiones celebrado en Ginebra entre los días 10 y 11 de mayo

de 2004, se acuerda las *Enmiendas Propuestas al Formulario A del Certificado de Origen del Sistema Generalizado de Preferencias*.

Estas enmiendas obedecen a fin de tener en cuenta la ampliación de la Unión Europea a 25 miembros, por lo que las notas del mencionado *Formulario A* se ajustan a esta modificación.

Los productos exportados de un país beneficiario de preferencias, pueden dividirse en dos grupos:

- Los denominados productos *obtenidos totalmente*, que son aquellos que han sido enteramente cultivados, extraídos del suelo o cosechados en el país exportador, o que han sido fabricados exclusivamente en él a partir de cualquiera de esos productos. Los productos de un país beneficiario de preferencias, cumplen los requisitos de origen del SGP, cuando no se le han incorporado componentes o materiales importados.
- Los productos hechos a partir de materiales importados, que han sido fabricados total o parcialmente a partir de materias, partes o componentes que han sido importados en el país receptor de preferencias exportador (o que son de origen desconocido). Estos productos satisfacen las condiciones de origen, únicamente si han sido objeto de una *elaboración o transformación suficientes* en el país beneficiario (definidas en las distintas normas de los países otorgantes).
- Para productos producidos totalmente en el país: En el *Formulario A*, La casilla 8 debe ser llenada con letra **P** y para productos elaborados con materias primas importadas cada esquema establece sus propias normas.

En vista de los importantes progresos se acordó la elaboración de soluciones comunes respecto de asuntos tales como un formulario uniforme de certificado de origen y normas y compromisos convenidos en materia de verificaciones, sanciones y cooperación mutua, quedarán reducidas al mínimo las dificultades administrativas que pueda ocasionar la utilización de diferentes sistemas de determinación del origen en la fase inicial.

Evaluación del desarrollo del Sistema Generalizado de Preferencias

Se establecen exámenes periódicos que permitan evaluar el desarrollo del sistema generalizado de preferencias y den la oportunidad de entablar consultas multilaterales o bilaterales entre los países que concedan las preferencias y los países beneficiarios acerca del sistema aplicado inicialmente, las modalidades de su aplicación y las modificaciones que puedan haberse introducido ulteriormente. También darían la oportunidad de entablar consultas entre los países desarrollados y los países en desarrollo con miras a contribuir al logro de los objetivos de la resolución 21 (II) de la UNCTAD (1968).

La Comisión Especial reconoció que ningún país se propuso invocar sus derechos al trato de nación más favorecida con miras a obtener, en su totalidad o en parte, el trato preferencial otorgado a los países en desarrollo conforme a la resolución 21 (II) de la Conferencia, y que las PARTES CONTRATANTES en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, se propusieron y se obtuvo la exención necesaria, cuyos detalles se analizarán más adelante.

Es importante aclarar que cuando cada miembro

actuó individualmente en el marco del GATT, se le denominó **parte contratante**, mientras que cuando la participación era de manera conjunta se les denominó PARTES CONTRATANTES, tal y como lo comenta Smallpage (1991).

La Comisión Especial tomó nota de la declaración hecha por los países que conceden preferencias en el sentido de que el estatuto jurídico de las preferencias arancelarias que cada uno de ellos otorga individualmente a los países beneficiarios responderá a las siguientes consideraciones:

- a) Las preferencias arancelarias serán de carácter temporal;
- b) Su concesión no constituirá un compromiso obligatorio y, en especial, no impedirá en modo alguno:
 - I) Retirarlas posteriormente en su totalidad o en parte; ni
 - II) Reducir posteriormente los aranceles conseguidos sobre la base del trato de nación más favorecida, sea unilateralmente o como resultado de negociaciones arancelarias internacionales;
- c) Su concesión estará subordinada a la obtención de la exención o las exenciones necesarias en relación con las obligaciones internacionales existentes, en particular en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

El 25 de junio de 1971 las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, reconociendo que uno de los propósitos principales de las PARTES CONTRATANTES es fomentar el comercio y acrecentar los ingresos de exportación de los países en desarrollo para estimular su progreso económico y

que además es esencial una acción individual y colectiva para favorecer el desarrollo de las economías de los citados países;

Además en esa fecha se recuerda que en el Segundo período de sesiones de la UNCTAD se llegó a un acuerdo unánime en favor del pronto establecimiento de un sistema generalizado de preferencias, sin reciprocidad ni discriminación, que sea mutuamente aceptable y redunde en beneficio de los países en desarrollo, con objeto de aumentar los ingresos de exportación, favorecer la industrialización y acelerar el ritmo de crecimiento económico de esos países;

Las partes contratantes consideraron que se habían elaborado en la UNCTAD disposiciones mutuamente aceptables sobre el establecimiento de un trato arancelario preferencial generalizado, sin discriminación ni reciprocidad, en los mercados de los países desarrollados, para los productos originarios de países en desarrollo.

Tomaron nota de la declaración de las PARTES CONTRATANTES desarrolladas de que la concesión de preferencias arancelarias no constituirá un compromiso obligatorio y que esas preferencias serán de carácter temporal

Luego de tomar en consideración todos los elementos descritos en los párrafos anteriores, las PARTES CONTRATANTES decidieron que sin perjuicio de lo dispuesto en cualquier otro artículo del Acuerdo General, se eximirá a las PARTES CONTRATANTES desarrolladas del cumplimiento de las disposiciones del artículo primero por un período de 10 años y en la medida que sea necesaria para que puedan conceder, con sujeción al procedimiento fijado a continuación, un trato arancelario preferencial a los productos originarios de países y territorios en

desarrollo, a fin de dar a estos países y territorios en general el trato arancelario preferencial, sin extenderlo a los productos similares de otras PARTES CONTRATANTES.

Quedando entendido que esas disposiciones arancelarias preferenciales tendrán por objeto facilitar el comercio procedente de países y territorios en desarrollo y no oponer obstáculos al comercio de otras PARTES CONTRATANTES.

Claúsulas de habilitación

El 28 de noviembre de 1979 las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio deciden aprobar el instrumento que denominaron *TRATO DIFERENCIADO Y MÁS FAVORABLE, RECIPROCIDAD Y MAYOR PARTICIPACIÓN DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO*, donde no obstante las disposiciones del artículo primero de este Acuerdo General, las PARTES CONTRATANTES podrán conceder un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo, sin conceder dicho trato a las otras partes contratantes y que esto sea una característica permanente del sistema de comercio mundial. Este acuerdo quedó definido como seguidamente se refleja:

**TRATO DIFERENCIADO Y MÁS FAVORABLE,
RECIPROCIDAD Y MAYOR PARTICIPACIÓN DE LOS
PAÍSES EN DESARROLLO**

Decisión de 28 de noviembre de
1979

(L/4903)

Habiendo celebrado negociaciones en el marco de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, las PARTES CONTRATANTES deciden lo siguiente:

1. No obstante las disposiciones del artículo primero del Acuerdo General, las partes contratantes podrán conceder un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo, sin conceder dicho trato a las otras partes contratantes.

2. Las disposiciones del párrafo 1 se aplicarán:

a) al trato arancelario preferencial concedido por partes contratantes desarrolladas a productos originarios de países en desarrollo de conformidad con el Sistema Generalizado de Preferencias;

b) al trato diferenciado y más favorable con respecto a las disposiciones del Acuerdo General relativas a las medidas no arancelarias que se rijan por las disposiciones de instrumentos negociados multilateralmente bajo los auspicios del GATT;

c) a los acuerdos regionales o generales concluidos entre partes contratantes en desarrollo con el fin de reducir o eliminar mutuamente los aranceles y, de conformidad con los criterios o condiciones que puedan fijar las PARTES CONTRATANTES, las medidas no arancelarias, aplicables a los productos importados en el marco de su comercio mutuo;

d) al trato especial de los países en desarrollo menos adelantados en el contexto de toda medida general o específica en favor de los países en desarrollo.

3. Todo trato diferenciado y más favorable otorgado de conformidad con la presente cláusula:

a) estará destinado a facilitar y fomentar el comercio de los países en desarrollo y no a poner obstáculos o a crear dificultades indebidas al comercio de otras partes contratantes;

b) no deberá constituir un impedimento para la reducción o eliminación de los aranceles y otras restricciones del comercio con arreglo al principio de la nación más favorecida;

c) deberá, cuando dicho trato sea concedido por partes contratantes desarrolladas a países en desarrollo, estar concebido y, si es necesario, ser modificado de modo que responda positivamente a las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales de los países en desarrollo.

4. Toda parte contratante que proceda a adoptar disposiciones al amparo de lo previsto en los párrafos 1, 2 y 3 o que proceda después a modificar o retirar el trato diferenciado y más favorable así otorgado:

a) lo notificará a las PARTES CONTRATANTES y les proporcionará toda la información que estimen conveniente sobre las medidas que haya adoptado;

b) se prestará debidamente a la pronta celebración de consultas, a petición de cualquier parte contratante interesada, respecto de todas las dificultades o cuestiones que puedan surgir. En el caso de que así lo solicite dicha parte contratante, las PARTES CONTRATANTES celebrarán consultas sobre el asunto con todas las partes contratantes interesadas, con objeto de alcanzar soluciones satisfactorias para todas esas partes contratantes.

5. Los países desarrollados no esperan reciprocidad por los compromisos que adquieran en las negociaciones comerciales en cuanto a reducir o eliminar los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de los países en desarrollo, es decir, que los países desarrollados no esperan que en el marco de negociaciones comerciales los países en desarrollo aporten contribuciones incompatibles con las

necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio. Por consiguiente, ni las partes contratantes desarrolladas tratarán de obtener concesiones que sean incompatibles con las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales de las partes contratantes en desarrollo ni estas últimas tendrán que hacer tales concesiones.

6. Teniendo en cuenta las dificultades económicas especiales y las necesidades particulares de los países menos adelantados en lo referente a su desarrollo, sus finanzas y su comercio, los países desarrollados obrarán con la mayor moderación en cuanto a tratar de obtener concesiones o contribuciones a cambio de su compromiso de reducir o eliminar los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de los referidos países, de los cuales no se esperarán concesiones o contribuciones que sean incompatibles con el reconocimiento de su situación y problemas particulares.

7. Las concesiones y contribuciones que hagan y las obligaciones que asuman las partes contratantes desarrolladas y en desarrollo de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General deberán promover los objetivos fundamentales del Acuerdo, en particular los señalados en el Preámbulo y en el artículo XXXVI. Las partes contratantes en desarrollo esperan que su capacidad de hacer contribuciones, o concesiones negociadas, o de adoptar otras medidas mutuamente convenidas de conformidad con las disposiciones y procedimientos del Acuerdo General, aumente con el desarrollo progresivo de su economía y el mejoramiento de su situación comercial y esperan en consecuencia participar más plenamente en el marco de derechos y obligaciones del Acuerdo General.

8. Se tendrá especialmente en cuenta la gran dificultad de los países menos adelantados para hacer

concesiones y contribuciones, dada su situación económica especial y las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio.

9. Las partes contratantes colaborarán en todo lo referente al examen de la aplicación de las presentes disposiciones, teniendo en cuenta la necesidad de desplegar sus esfuerzos, individual y colectivamente, con objeto de satisfacer las necesidades de desarrollo de los países en desarrollo y alcanzar los objetivos del Acuerdo General.

Fuente: Organización Mundial del Comercio (noviembre, 1979).

Esta disposición se aplica entre otras:

a) Al trato arancelario preferencial concedido por partes contratantes desarrolladas a productos originarios de países en desarrollo de conformidad con el Sistema Generalizado de Preferencias.

b) A los acuerdos regionales o generales concluidos entre partes contratantes en desarrollo con el fin de reducir o eliminar mutuamente los aranceles y, de conformidad con los criterios o condiciones que puedan fijar las PARTES CONTRATANTES, las medidas no arancelarias, aplicables a los productos importados en el marco de su comercio mutuo.

c) Al trato especial de los países en desarrollo menos adelantados en el contexto de toda medida general o específica en favor de los países en desarrollo.

Todo trato diferenciado y más favorable que se otorgue de conformidad con esta aprobación que se le conoce también como *Cláusula de Habilitación*:

- Estará destinado a facilitar y fomentar el comercio de los países en desarrollo y no a poner obstáculos o a crear dificultades

indebidas al comercio de otras partes contratantes.

- No deberá constituir un impedimento para la reducción o eliminación de los aranceles y otras restricciones del comercio con arreglo al principio de la nación más favorecida.
- Deberá, cuando dicho trato sea concedido por partes contratantes desarrolladas a países en desarrollo, estar concebido y, si es necesario, ser modificado de modo que responda positivamente a las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales de los países en desarrollo.

Con esta aprobación los países desarrollados no esperan reciprocidad por los compromisos que adquieran en las negociaciones comerciales en cuanto a reducir o eliminar los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de los países en desarrollo, es decir, que los países desarrollados no esperan que en el marco de negociaciones comerciales los países en desarrollo aporten contribuciones incompatibles con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio. Por consiguiente, ni las partes contratantes desarrolladas tratarán de obtener concesiones que sean incompatibles con las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales de las partes contratantes en desarrollo ni estas últimas tendrán que hacer tales concesiones.

Seguidamente esta Decisión toma en cuenta las dificultades económicas especiales y las necesidades particulares de los países menos adelantados en lo referente a su desarrollo, sus finanzas y su comercio, los países desarrollados obrarán con la mayor moderación en cuanto a tratar de obtener concesiones

o contribuciones a cambio de su compromiso de reducir o eliminar los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de los referidos países, de los cuales no se esperarán concesiones o contribuciones que sean incompatibles con el reconocimiento de su situación y problemas particulares.

Se tendrá especialmente en cuenta la gran dificultad de los países menos adelantados para hacer concesiones y contribuciones, dada su situación económica especial y las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio.

Las PARTES CONTRATANTES colaborarán en todo lo referente al examen de la aplicación de estas disposiciones, teniendo en cuenta la necesidad de desplegar sus esfuerzos, individual y colectivamente, con objeto de satisfacer las necesidades de desarrollo de los países en desarrollo y alcanzar los objetivos del Acuerdo General.

Hasta ahora se han notificado 16 esquemas nacionales del SGP a la secretaría de la UNCTAD, ente ellos tenemos: Australia, Belarús, Bulgaria, Canadá, Unión Europea, Estados Unidos de América, Federación de Rusia, Hungría, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Polonia, República Checa, República Eslovaca, Suiza y Turquía.

Expectativas racionales

Realmente el tema de expectativas es de suma importancia, ya que en condiciones normales y basadas en el criterio *Ceteris Paribus* (permaneciendo constantes todas las demás variables), los empresarios o inversionistas planifican sus inversiones, considerando que en un futuro podrán recuperar su capital, teniendo adicionalmente ciertos beneficios o ventajas de su inversión.

De acuerdo a este enfoque, Keynes (1980, pp. 135-136) revela que los elementos y consideraciones en los que se basan las expectativas sobre los beneficios futuros y probables son, “por una parte, los hechos que podemos dar por conocidos con más o menos certeza y por la otra los acontecimientos futuros que sólo pueden preverse con relativa seguridad”, es por ello que seguidamente afirma:

El estado de expectativa a largo plazo que sirve de base a nuestras decisiones, depende, por tanto, no sólo de los pronósticos más probables que podamos realizar, sino también de la confianza con que hagamos la previsión —de que magnitud estimamos la probabilidad de que nuestro mejor pronóstico sea por completo equivocado—. Si esperamos grandes modificaciones pero estamos muy inseguros sobre la forma precisa en que ocurrirán, entonces nuestra confianza será débil.

El estado de confianza (...) en particular no se ha puesto en claro que su predominio en los problemas económicos viene a través de su importante influencia sobre la curva de la eficiencia marginal del capital. Ni son dos factores separados que afectan la tasa de inversión, es decir, la curva de la eficiencia marginal del capital y el estado de la confianza. El estado de la confianza tiene importancia porque es uno de los principales entre los factores que determinan la eficiencia marginal del capital, que es igual que la curva de demanda de inversión.

Es por esto que las expectativas juegan un papel importante en la toma de decisiones, considerando que si hay esperanza de lograr penetrar mercados externos, el SGP pudiera contribuir a cristalizar esas expectativas, sin embargo debemos estar claros que la competitividad de un producto no sólo depende de

la eliminación de barreras arancelarias ya que esta involucra una multiplicidad de elementos y variables en un contexto extremadamente complejo que conlleva entre otros, el desarrollo tecnológico, la calidad, las alianzas estratégicas, el acceso a las materias primas, el manejo de todo el sistema de producción y comercialización, que en muchos casos deben abordarse mediante la automatización de los procesos tanto fabriles como administrativos, sobre todo en aquellas regiones, donde el incremento relativo del costo de la mano de obra con respecto a los principales competidores, contribuye a mermar la competitividad de los productos fabricados, siendo necesaria una desconstrucción de la mano de obra que pudiera ser desplazada por estos procesos de automatización, para reconstruir su espíritu de cambio, en el que la gerencia ocupa un espacio importante en el entrenamiento y en la formación de líderes para ampliar las bases de la gestión organizacional para el cambio.

Este manejo del cambio se encuentra fundamentado desde los cimientos de la teoría cuántica, pues alberga cualquier duda por la complejidad y el caos que se pueden generar ante estos fenómenos, que no pueden ser determinados a través de los sistemas mecanicistas que han imperado desde los anuncios de las teorías de Newton, sin embargo, tal y como lo comenta Fernández-Pirla (1999) la expresión de ese indeterminismo la ofrece el principio de incertidumbre de Heisenberg, llamado así en honor al físico alemán Werner Heisenberg, que podemos resumir en que todas las magnitudes medibles están sujetas a fluctuaciones impredecibles y, por tanto a incertidumbre en sus valores.

Esta incertidumbre juega un papel fundamental en el manejo de las organizaciones, pues ella puede

generar expectativas según las investigaciones realizadas por los economistas de la escuela neoclásica, encabezada por [Lucas (1972); Sargent y Wallace (1975), citado en Ibáñez, 2005] en que desarrollaron una nueva manera de ver el mundo económico basándose en el paradigma de las expectativas racionales. El postulado fundamental de esta teoría se basa en la creencia de que los individuos forman sus expectativas utilizando toda la información que tienen a su alcance. Este supuesto garantiza, por ejemplo, que los gobiernos no pueden engañar a la opinión pública, pues ésta tiene acceso a la misma información y puede entender y analizar las políticas económicas tan eficientemente como cualquier oficina gubernamental.

Y es que el supuesto básico del modelo de las expectativas racionales se basa en que la gente aprende de sus propios errores. Si los errores presentan un sesgo sistemático, los agentes son capaces de corregirlo para hacer predicciones más exactas. Las predicciones pueden que sigan siendo erróneas, pero esos errores ya no serán sistemáticos sino aleatorios.

Por esto, Martínez (2002) señala que el nombre de *expectativas* se le da a todas aquellas previsiones que los agentes económicos realizan sobre la magnitud en el futuro de las variables económicas. Entonces, el comportamiento de los agentes dependerá, lógicamente, de cuáles sean sus expectativas. Por ejemplo, las demandas salariales de los trabajadores, y las subidas que los empresarios están dispuestos a conceder, dependen de las expectativas que ambos tengan sobre el comportamiento de la inflación en el próximo año.

Sin embargo, como hemos comentado anteriormente, el tema de las expectativas es complejo, por la multiplicidad de variables que pueden

incidir en su formación, por lo que en el ejemplo anterior, éste no solo depende de la inflación esperada, sino también de muchas otras variables, que podríamos mencionar como la entrada de nuevos competidores, pérdida de mercados, incorporación de nuevos accionistas, decisiones gubernamentales y así cualquier otro elemento que tenga pertinencia para la toma de decisiones.

En la opinión de Martínez (Ob. cit.) la aplicación del supuesto de las expectativas racionales para el análisis de las políticas económicas tiene consecuencias devastadoras. Es por esto que cuando hay aumento de la cantidad de dinero en circulación provocaría alzas tanto en el nivel de los precios como en las cantidades producidas. El anuncio por parte del gobierno del aumento en la cantidad de dinero provocará expectativas de más alta inflación para el siguiente año. Los agentes acomodarán sus demandas salariales y los precios de sus productos a esas expectativas por lo que todo el efecto de la política monetaria será trasladado a un inmediato aumento de los precios sin afectar para nada a la producción real.

Esto se refleja en lo expuesto por Say (1821), sobre la dificultad a que se expone el gobierno al intentar impedir que salgan los capitales, afirmando que no los detendrán, por más trabas que pongan al numerario (como él llama a las divisas), ya que el que desea enviarlos fuera, lo logra despachando mercancías cuya exportación es permitida.

Por esta razón, seguidamente Say (1821, libro 1, cap. 17), manifiesta su preocupación por la situación planteada en el párrafo anterior cuando afirma:

Esto es lo que se debe temer en verdad. Los capitales buscan los parajes donde encuentran seguridad y donde se pueden emplear de un

modo lucrativo, y abandonan aquellos donde no se sabe ofrecerles semejantes ventajas; pero no tienen necesidad de transformarse en numerario para desertar.

Ante esto, podemos afirmar que las condiciones claves para atraer capitales que se destinen a la inversión productiva en empresas que se dediquen a la fabricación de productos para los mercados externos, son la confianza y las expectativas favorables que les garanticen su normal desenvolvimiento, de lo contrario siempre se estará en la búsqueda de mecanismos que les permita sacar los capitales. Sin embargo, no debemos perder de vista que la sociedad está cambiando a lo que hemos denominado la transfiguración de la economía, donde lo inmaterial ya comienza a tener una mayor relevancia y cuyos detalles los desarrollaremos en los siguientes capítulos.

CAPITULO III

La gestión organizacional para el uso del SGP y el desarrollo sustentable

Llevar la práctica gerencial del desarrollo sustentable a todos los ámbitos humanos requiere un pensamiento global e inclusive complejo, para promover actuaciones localmente.

Lo anterior no será posible sin impulsar con mayor energía y entusiasmo un cambio en la gestión de las organizaciones, entendiéndose de acuerdo a Drucker (1999, p.58) a la *gestión*, como aquello que puede “proporcionar saber para averiguar en que forma el saber existente puede aplicarse a producir resultados”.

De esta forma el cambio en la gestión de las organizaciones pudiera permitirse repensar a la producción en el contexto del desarrollo sustentable, para mejorar y resguardar las condiciones del ambiente, su identidad como hombre y por consiguiente de los seres que habitan la tierra, como único planeta vivo hasta el momento.

De hecho, el devenir experimentado por los países en vías de desarrollo, cuya capacidad para superar esta condición pareciera que cada día es más remota, sobre todo si se considera los traspiés dados en la búsqueda del tan ansiado desarrollo.

Tal y como se observa en la mayoría de los países que conforman a América Latina, quienes se han paseado por diferentes modelos de desarrollo, lo cual los han llevado a consumir más de medio siglo, posterior a la Segunda Guerra Mundial, sin que en sus territorios se vislumbren aspectos determinantes en la mejora de la calidad de vida de buena parte de su población.

Entre los modelos de desarrollo, adoptados sin respuestas significativas, Castells (2004, p.143) destaca, cronológicamente, los siguientes:

Un primer modelo basado en la exportación de materias primas y productos agrícolas, dentro del modelo tradicional del intercambio desigual, es decir, canjeando productos básicos por artículos manufacturados y conocimientos técnicos provenientes de las regiones más avanzadas del mundo. El segundo modelo basado en la industrialización a partir de la sustitución de las importaciones, según políticas diseñadas y aplicadas por las Naciones Unidas a través de la Comisión Económica para la América Latina (CEPAL), contando con la expansión de los mercados internacionales protegidos. El tercer modelo basado en una estrategia de desarrollo hacia fuera, utilizando las ventajas comparativas de los costes (sic) para obtener cuotas de mercado en la economía global, imitando las experiencias exitosas alcanzadas por los países asiáticos de reciente industrialización.

Según el mismo autor, estos modelos de desarrollo fueron paulatinamente dando señales de agotamiento determinando su fracaso en las décadas de 1960, finales de 1970 y en los años ochenta, respectivamente. Siendo la década de 1990-2000 un período crítico de reestructuración en la relación de América Latina con la nueva economía global basada en la economía informacional. Castells (2004) considera que tales fracasos han sido producto de la incapacidad institucional de la mayoría de los países latinoamericanos para adaptarse a las transformaciones que están marcando a las nuevas sociedades dentro del proceso de globalización, determinante en la caracterización de los últimos años

de la década del noventa y que están determinando el perfil socioeconómico del presente siglo.

Debido a este perfil socioeconómico se hace imprescindible el aprovechar los múltiples mecanismos de cooperación existentes, entre ellos el SGP, que pretende ayudar a los países en desarrollo y menos adelantados; así mismo es importante que la gestión de las organizaciones estén conscientes de las ventajas o desventajas que puede presentar el SGP, así como apoyar el surgimiento de herramientas y las practicas gerenciales adecuadas a la realidad de su entorno, los cuales harán la diferencia entre el éxito o el fracaso de la organización.

Práctica gerencial del desarrollo sustentable

Posterior a la Segunda Guerra Mundial, se ha incorporado una gran cantidad de prácticas gerenciales en la búsqueda de la mejora continua para maximizar utilidades a productores y satisfacciones a los consumidores. Pero para América latina, no se ha trasladado en aspectos determinantes en la mejora de la calidad de vida, de buena parte de su población, como lo explica Kliksberg (febrero, 2001) al exponer que está rayando en valores aproximados al 80 por ciento de pobreza crítica, como lo constituye el caso Venezuela, por mencionar uno de tantos en América Latina.

De hecho, la escasez de los recursos naturales y sus consecuencias sobre el crecimiento económico, expresadas desde 1798 por Malthus (Trad.1985) en su ensayo sobre el principio de la población. Y la situación se mantuvo sin cambios hasta 1968 cuando el Club de Roma dirigió sus propuestas a: 1. Poner fin de inmediato al crecimiento de la población mundial, 2. Limitar el crecimiento de la producción y 3.Reducir drásticamente el consumo de recursos naturales.

Los resultados de dicha gestión fue el libro de Meadows, Meadows y Randers (2006) que se conoció inicialmente como: *Más allá de los límites del crecimiento*, que inició el neomalthusianismo, donde se tomaba como variable la demografía para controlar a los países pobres. Luego cambia la percepción demográfica desde la falta de desarrollo, según el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (1972) en la conferencia sobre el medio humano, hacia la desigual distribución de la riqueza y el poder entre los países, plasmada en la UNCTAD (1974) conocida como Declaración de Cocoyoc.

Ante lo descrito, se hace necesario involucrar prácticas gerenciales humanistas como el desarrollo sustentable, cuya definición surge de las United Nations (1987, párr.2) y se reflejo en el informe Brundtland, también conocido como informe nuestro futuro común, producto de los trabajos desarrollados por la comisión mundial sobre medio ambiente y desarrollo. Así pues, el concepto de desarrollo sustentable implica:

...satisfacer las necesidades del presente sin tener que comprometer las oportunidades y capacidades para satisfacer las necesidades de las generaciones futuras, por lo que éste debe convertirse en guía central de los principios de las Naciones Unidas, los gobiernos, las instituciones, las organizaciones y las empresas privadas.

Y cuyos objetivos se centraron en:

- Reactivar el crecimiento
- Menos intensivo en el uso de materias primas y energía, prestar atención a salud, educación, aire limpio y conservación de áreas naturales

- Atención a los países pobres en: empleo, alimentación, energía y saneamiento ambiental
- Niveles sustentables de población. Relación entre las personas y disponibilidad de recursos
- Conservar y mejorar la base de los recursos: biodiversidad
- Reorientar la tecnología y gerenciar el riesgo
- Incorporar el ambiente y la economía en los procesos de decisión.

Para esto se necesitará cambiar actitudes y objetivos, por lo que la comunidad, universidades, empresas y el gobierno deberán participar de manera conjunta en este proceso de cambio. Bien manifiestan Drucker y Nakauchi (1997, p.59) “El mundo se enfrenta actualmente a cuestiones ambientales de carácter global que van más allá de la escasez de los recursos naturales y amenazan afectar el futuro mismo de la humanidad. No tenemos tiempo que perder”.

No obstante, las organizaciones a nivel latinoamericano han iniciado tímidamente algunas aplicaciones de la práctica del desarrollo sustentable, en función a lo manifestado en la OMC (2008, párr.3) a conciencia de lo establecido en la Declaración de Río, donde se expone que:

...un sistema multilateral de comercio abierto, equitativo y no discriminatorio está llamado a hacer una contribución clave a los esfuerzos nacionales e internacionales encaminados a proteger y conservar más eficazmente los recursos ambientales y promover el desarrollo sostenible.

Es de acotar que, el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (2008, párr. 3) expresa que la Declaración de Río de Janeiro está suscrita por Argentina, Brasil, Colombia, México, Panamá, Perú y Uruguay, los cuales acordaron lo mencionado en la cita anterior, según lo descrito en el principio 12 de United Nations (1992) en la Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, también conocida como la Cumbre para la Tierra.

Por otro lado, las United Nations (1992, párr.5) en la Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, colocan como primer principio que “Los seres humanos constituyen el centro de las preocupaciones relacionadas con el desarrollo sostenible. Tienen derecho a una vida saludable y productiva en armonía con la naturaleza”, orientando al sujeto en su visión y desarrollo para crecer económicamente con equidad social.

Lo anterior se afianza con el principio 8 de las United Nations (1992, párr.12) en la Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo enuncia que “para alcanzar el desarrollo sostenible y una mejor calidad de vida para todas las personas, los Estados deberían reducir y eliminar las modalidades de producción y consumo insostenibles y fomentar políticas demográficas apropiadas”.

Esta Cumbre para la Tierra sirvió de plataforma para la difusión del concepto de desarrollo sustentable y desencadenó una serie de conceptos en versiones institucional, ideológica y académica. En este orden de ideas, se pueden abordar varias definiciones entre ellas, Castillo y Matute (2006, pp.15-16) manifiestan que el desarrollo sustentable trata de:

Respetar la capacidad de la naturaleza para el suministro de recursos y servicios para el mantenimiento de la vida. Bajo esta premisa, el desarrollo sostenible significa el mejoramiento

de la calidad de vida del hombre, mientras se mantenga dentro de la capacidad de apoyo de los ecosistemas de soporte.

De esta manera, la definición comprende al menos dos perspectivas, que se puede sintetizar en dos objetivos, la primera se basa en la capacidad de los bienes naturales definido por Díaz (1978, p.19) como “los recursos físicos dados por la naturaleza, tales como la tierra, los ríos, el petróleo”, acatados en la teoría económica.

Y en referencia a la segunda perspectiva observada en la cita, se encuentra el objetivo primordial de la ciencia económica, pues busca el mejoramiento de la calidad de vida de todos los habitantes, normalmente dirigida en la teoría económica en forma cuantitativa en cuanto a los niveles de ingresos, tasa de natalidad, mortalidad, vivienda, entre otros aspectos. Y en función de éstos y de acuerdo a los principios de la Cumbre para la Tierra se establecen los objetivos de desarrollo del Milenio auspiciado por el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (2001), los cuales expresan:

1. Integrar los principios del desarrollo sustentable en las políticas y programas nacionales
2. Al 2015 reducir la proporción de personas sin acceso sustentable a agua potable segura
3. Al 2020 tener asegurada la mejora significativa en la calidad de vida de al menos 100 millones de marginados, entre otros.

Lo cual ha ampliado el concepto y los objetivos del desarrollo sustentable como expresa Gabaldón (2007, p.42) al manifestar que:

...el llamado desarrollo sustentable, por la entidad e integralidad de sus objetivos, puede constituir un curso en sintonía con las aspiraciones de la mayoría de los habitantes del mundo. Es un nuevo paradigma que toma en consideración las exigencias de la sociedad para alcanzar una mejor calidad de vida con mayor equidad; la importancia de la vida democrática, la cultura y la necesidad de que los sistemas productivos estén en armonía con las leyes ecológicas que rigen el planeta, entre otras condiciones.

Debido a la cita se reflexiona que para el logro del desarrollo, no solo son importantes los índices cuantitativos, de carácter económico, e indicadores macroeconómicos de la actividad productiva, particularmente referidos a la actividad industrial, sino que también serán primordiales el establecimiento de una ética ambiental, el respeto a los límites (extinción de especies, calentamiento global), así como la reestructuración económica, que implica otro modelo económico gerencial basado en la competencia económica y ecológica. Por ello Sfeir-Younis (2001 citado en Gabaldón, 2007, p.59) quien expresa: “El desarrollo sustentable no es un concepto, es una forma de vida; no es un debate sobre el ambiente sino sobre transformaciones humanas y progreso a largo plazo”. Con ello se intenta armonizar las mejoras ambientales, sociales, económicas, manteniendo la satisfacción de las necesidades de las generaciones actuales y futuras.

En Latinoamérica, tenemos muchas organizaciones que han implementado grandes cambios para contribuir con la ecología ambiental y del individuo, igualmente esfuerzos por incorporar las políticas de uso de vehículos de combustible dual y publicidad para cuidar el ambiente. El caso específico

de Venezuela, podemos observar lo expuesto en organizaciones como el Banco de Venezuela, S.A.C.A., así como las jornadas de siembras de árboles tanto por organizaciones privadas como públicas, pero igualmente falta mucho por recorrer en este camino hacia el desarrollo sustentable.

En consonancia con lo anterior se necesita un paradigma flexible que involucre la humana condición en aras de fomentar el desarrollo sustentable, comenzando por el surgimiento de la ecología más allá del ambiente.

La gestión de la ecología en el ser humano

Aquí no solo se trata de la búsqueda de un desarrollo sustentable en un país, entendiéndose el desarrollo sustentable como lo abordan Castillo y Matute (2006), pues no solo se trata del cuidado del ambiente sino que coloca al sujeto en su visión y desarrollo para crecer económicamente con equidad social, en el que debería transformar los métodos de producción y los patrones de consumo, que se sustenta en el equilibrio ecológico y el soporte vital de la región. Igualmente Gabaldón (2007) apoya las condiciones descritas, las cuales deberían trasladarse y aplicarse al interior del ser, dado que también el desarrollo sostenible involucra la ecología del humano mismo, es decir relacionar al hombre con la naturaleza y adicionalmente relacionar al hombre con su naturaleza (con referencia a sí mismo). Así lo manifiesta Barroso (1998b, p.346) cuando dilucida:

Nuestra posición está enmarcada dentro de un modelo de autoestima, como la visión personal de cada individuo consciente y responsable de sí mismo y de su ecología interna; es la puesta en orden de todos nuestros recursos hacia un supremo orden, que comienza por la persona misma.

Por ello, la autoestima, la humana condición deben ser gestionadas en las organizaciones como partes de la ecología del ser, dado que efectos positivos sobre éstos así como, la visión personal que se otorgué, su organización, entre otros, lo llevarían a la plenitud y al bienestar, como lo expresa Barroso (1998a, p.62) en la siguiente cita:

...un organismo vivo, nació para vivir con plenitud y crecer con armonía. La autoestima es esa plenitud de energía interna que lleva la vida consigo. Cuando el contacto se rompe por la separación, el abandono o la pérdida, el organismo se repliega destapando procesos bioquímico, fisiológicos psicológicos y hasta sociales.

Entonces, la diferencia está en la autoestima, como característica de la ecología del ser, ya que ella provee de la energía para organizar, orientar, movilizar y así potenciar el desarrollo de las actividades para alcanzar sus metas.

Ahora bien, para alcanzar las metas también será necesario enfocar a la gestión organizacional hacia el impulso de la creatividad; y es que la creatividad según Barroso (1998a, pp.152-153), “tiene lugar cuando la autoestima se encarga del sentido y orientación de la persona toda, en su tiempo y espacio, con sus mapas, recursos, alternativas, valores y normas. La vida es una acto creativo.” Ahora cabe preguntarse, para llevar las actividades de la gestión organizacional ¿Cuáles estrategias se deben seguir para lograr motorizar, despertar, estimular y mantener esa capacidad infinita de creación que tiene el humano?

A lo que Ibáñez y Castillo (2008, p.71) manifiestan que para eso es necesario diseñar todo un sistema en la organización donde el liderazgo se involucre con

todo el personal y conozca su realidad tangible, sus necesidades tanto dentro como fuera del entorno de la empresa, “es así como las emociones y los sentimientos del ser humano canalizados adecuadamente pueden desembocar en la transformación de la actitud y la aptitud para convertirse en seres altamente creativos”.

Ante la situación descrita, se puede reforzar con las apreciaciones de un reconocido empresario como Jack Welch, quien manifiesta que si en la empresa se gerencia bien al personal debe relacionar el buen rendimiento con premios que otorguen satisfacción tanto espiritual como materialmente, bien comenta en Welch y Welch (2005, p.121) que “Nada es más frustrante que trabajar mucho cumpliendo o superando las expectativas, y descubrir que a la empresa no le importa; no nos ofrece nada especial, o nos da lo mismo que a los demás”.

Si bien es cierto que un reconocimiento publico como la entrega de una placa, medalla, entre otros, contribuyen a elevar espiritualmente el sentir positivo hacia la organización, también es cierto que esto debe venir acompañado con una remuneración económica que ayuda a elevar la emoción ecológica del individuo y mantenerse fiel a la organización.

De esta forma, se puede decir que queda mucho por mejorar en cuanto a la autoestima para las organizaciones latinoamericanas, donde es necesario trabajar en la actitud, en la ecología del ser, en la humana condición de los miembros de las organizaciones, y en el cambio de cultura para generar alternativas viables de producción.

En el estudio de las posibles alternativas para la producción, dependerá de cada contexto, de allí la importancia de los elementos estratégicos a desarrollar, entre ellos, la revolución de la tecnología

de la información, que ha sido útil para llevar a cabo un proceso fundamental de reestructuración de los sistemas económicos y que puede ayudar en gran medida a los objetivos de la United Nations (1987, párr.2) y que se reflejo en el informe Brundtland mencionado anteriormente. Para recordar algunos de ellos, tenemos que:

- Conservar y mejorar la base de los recursos: biodiversidad
- Reorientar la tecnología y gerenciar el riesgo

Por ello, la gestión organizacional debe abocarse a estos objetivos, considerando a la tecnología como elemento estratégico a la gerencia, pero su desarrollo y uso depende del capital humano, y su gestión hace la diferencia de acuerdo a su episteme. Esta idea contiene una respuesta a las exigencias sociales, económicas, culturales y ecológicas y, en cierta forma, visualiza los problemas del desarrollo desde el punto de vista local o regional, reaccionando contra la forma predominante de presentar soluciones que se pudieran aplicar universalmente, pues el humano, vive una crisis civilizatoria previa a una *nueva economía*, donde la educación, el conocimiento y la información, jugarán un papel central.

La gestión en la nueva economía

El término Nueva Economía comenzó a utilizarse a finales de la década de los noventa para aquellas operaciones productivas relacionadas con la nueva sociedad de la información y el conocimiento, donde la internet es su principal instrumento de trabajo, tal como lo refleja Suárez (2001). En este contexto la gestión organizacional debe centrarse en dirigir a la empresa como un agente ensamblador de información de distintas fuentes que le permita tomar las decisiones más adecuadas, por ello afirman que se ha

dado origen a otra sociedad. En efecto, Bossidy y Charan (2005, pp.11-12) expresan que la idea de la globalización es vieja y con ella la integración de las actividades empresariales se ha acelerado enormemente debido a la Internet, y agrega:

Significa que prácticamente todas las empresas participan actualmente en un juego global. Los competidores pueden aparecer en cualquier parte. Las referencias de costos se establecen en cualquier lugar del mundo donde alguien pueda producir algo al menor costo (...) En pocas palabras, estamos en una nueva era empresarial. Es la quinta era de cambio estructural desde el final de la Segunda Guerra Mundial. Cada una de las anteriores eras dio nacimiento a nuevas teorías y prácticas administrativas.

Por ello es importante analizar esta era de cambios acelerados, de *hipercompetencia transdisciplinaria*, que podemos definir como la guerra de precios bajos y márgenes de beneficios reducidos que se suscitan entre varias organizaciones, que aunque no pertenecen al mismo país o a la misma rama de producción, se encuentran entrelazadas por eje transversal porque existe algún elemento común necesario entre ellas.

Dada la existencia de la hipercompetencia transdisciplinaria, las gestiones de las organizaciones deben impulsar las innovaciones y aprovechar todas las oportunidades que ofrece la globalización, entre ellos el SGP como mecanismo de cooperación que pretende ayudar a los países en desarrollo y menos adelantados, así mismo es propicio recordar el poner en práctica herramientas gerenciales adecuadas a la realidad del entorno que harán la diferencia en la organización y de ello dependerá su sustentabilidad.

Hacia una nueva manera de hacer empresa en el contexto del desarrollo sustentable

Los tiempos actuales tienen un perfil diferente al de épocas anteriores: elevada competencia corporativa, cambios tecnológicos, volatilidad de tasas de interés e inflación, incertidumbre económica mundial, catástrofes climáticas; lo cual sugiere una reflexión con el fin de hacer frente al cambio constante.

De hecho, Morin (2002) comenta que “la gran revelación del siglo XX: nuestro futuro no está teledirigido por el progreso histórico”, de modo que las técnicas y métodos de predicción han sido trastocados por “la lombriz de la incertidumbre”. Quizás es por esta incertidumbre que la forma de ver el mundo y de hacer las cosas cotidianas está quedando envuelta en un sistema paradigmático, al cual tenemos que acceder con otras herramientas, además tener la disposición de cuerpo y mente para enfrentarlos.

Por ello, el desarrollo sustentable será posible con el apoyo que puedan ofrecer las formaciones de constructos, y esto posiblemente acarrea el problema epistemológico principal la: “verdad/falsedad” de la teoría que expresa Popper (Trad. 2001, p.27), al afirmar:

El hombre de ciencia, ya sea teórico o experimental, propone enunciados -o sistemas de enunciados- y los contrasta paso a paso. En particular, en el campo de las ciencias empíricas construye hipótesis -o sistemas de teorías- y las contrasta con la experiencia por medio de observaciones y experimentos.

En otras palabras Popper (1934 citado en Damiani, 1997) afirma que la lógica de investigación es única, el cual versa en el método de ensayo y error, según el

cual la ciencia es hipotética, deductiva y avanza a través de sus errores. Por ello Damiani (1997, pp.22-23) se extiende:

En Popper, el proceso lógico de la teorización científica es valedero para todas las ciencias: las teorías científicas son sistemas deductivos que no pretenden dar cuenta de las esencias ontológicas de los datos que quieren medir. Lo único fundamental es que el proceso lógico de la investigación no sea defectuoso y esta exigencia es valedera tanto para los sistemas teóricos de las ciencias naturales como para las ciencias sociales (...) La idea fundamental de nuestro trabajo es que las teorías de la ciencia, que caracterizan tanto la metodología empírico analítica verificacionista como la falsacionista, aún si son distintas, son explicaciones alternativas que mantienen una concepción común, sobre la importancia del método científico y sobre la ciencia como forma privilegiada de producción de conocimiento.

Es así como el problema de las ciencias en el nuevo contexto paradigmático consiste en la falsación de su concepción ortodoxa y no en el origen de las ideas. Es por ello que se encuentra concordancia de la trasdisciplinariedad del desarrollo sustentable con las ideas poperianas, respecto a que la ciencia está en una constante evolución, dado que ponemos todo en tela de juicio, para lo cual actuamos en un proceso de revisión continua a través de la complementariedad de unas disciplinas con otras, para luego, contrastarlas con la realidad, desarrollando el aspecto crítico de la falsación, por ello la revisión incesante será parte de los quehaceres del Humano.

Esta revisión involucra al entorno, el cual está presionando a la gestión organizacional a cambiar aceleradamente, puesto que cambian sus clientes,

competidores, proveedores, la tecnología a utilizar, las herramientas de cooperación entre los países, sus sistemas de relaciones de intercambio, los canales de comunicación e información y, sobre todo, seguirá cambiando la forma de hacer negocios.

Estas formas de hacer negocios ha hecho una revolución en los prácticas gerenciales pasando por el uso de teorías de Benchmarking, Ecisiones, Segregaciones, Spinoffs, Joint Ventures, Alianzas Estratégicas, Outsourcing Calidad Total, Coaching, Reingeniería de Procesos, Cooperativas, Desarrollo Sustentable, entre otras, con la finalidad de que estas empresas intenten mantenerse en rendimientos crecientes, y de esta forma ser más productivas, eficientes y rentables. Pero a pesar de esto se puede perder mercados porque todas las empresas se encuentran en una carrera en el uso de estas prácticas.

Actualmente, la visión del mañana de la empresa deberá enfocarse en dar respuesta a ¿como lograr ser diferente? Porter (2000) recomienda pensar no sólo en ser el mejor sino aún más importante centrarse en la innovación que pueda generar la empresa, creando de esta manera las ventajas del mañana. Reflexionando al respecto, y considerando que las organizaciones se basarán en su capital intelectual y en su capacidad de generar nuevos conocimientos, por lo que el nuevo contexto gira alrededor de la preparación para las nuevas relaciones mercantiles orientadas a la comercialización de la cultura.

Es por esto, que el Humano debe ser innovador, para que la empresa logre posicionarse a la cabeza del resto y mantenerse allí. Ante esto, el Humano debe ser considerado en sus conceptos de Capital Intelectual, según el modelo de Salmador (1999, p.30) comenzando con el *capital humano* que “se refiere al conocimiento (explicito o tácito) útil para la empresa

que poseen las personas y equipos de la misma, así como su capacidad para regenerarlo...es la base de la generación de los otros dos tipos de Capital Intelectual". Siguiendo con el concepto del capital humano, se tiene a Mankiw (1998, p.371) "es la acumulación de inversiones en personas, el tipo más importante es la educación". Por lo tanto, en éste reside el poder individual de las personas para gestionar su capacidad para aprender, analizar, acumular y desarrollarse.

El capital relacional definido por Roos, Roos, Dragonetti y Edvinsson (2001, p.59) como el valor que "se puede generar por medio de todas las (buenas) relaciones con otros participantes en el entorno externo de la empresa, como los clientes, los proveedores y los socios aliados". A esto, Salmador (1999) amplía la relación con los agentes internos y proponen que dentro de este grupo se puede incluir la lealtad de los clientes, la satisfacción de clientes, la notoriedad de la marca, la reputación de la empresa, así como las interrelaciones con proveedores y otros agentes.

Por último se tiene *al capital estructural* que para Salmador (1999, p.33) es "aquel conjunto de conocimientos que es propiedad de la empresa, queda en la organización cuando sus personas la abandonan...estaría incluido el Capital Tecnológico (sistemas) y el Capital Organizativo (procesos)" entre ellos tenemos la cultura organizativa, la propiedad intelectual de la empresa, los procesos de innovación, las tecnologías de información y comunicación, tecnologías de procesos, los procesos de reflexión estratégicas, entre otros, que reflejan la estabilidad por la calidad del conocimiento de la organización.

Debido a esto el desarrollo de las sociedades dependerá de los conocimientos de los individuos que conforman la organización y de ella misma, cualquiera

que sea su naturaleza explícita o implícita, por ende Nonaka y Takeuchi (1999, p.7) opina “que el conocimiento que se expresa con palabras y números es solo la punta del iceberg”, del conocimiento emana las virtudes de la organización, del conocimiento deriva la tecnología dada la presión influyente de las necesidades y viceversa.

De esta manera, el *Capital Humano* comprende la gnoseología del ser, el conocimiento, la actitud, la competencia, los valores y el potencial innovador de los individuos dentro de la organización y su capacidad de aprender. Estos son elementos propios que las empresas no pueden comprar, sólo contratarlo durante un tiempo determinado. Y esto es sumamente importante para la acción empresarial destinada a atraerlo, desarrollarlo y tratar de fidelizarlo.

Para desarrollar y potenciar al Capital Humano es necesario “cambiar fundamentalmente nuestra manera de pensar sobre las personas. Debemos creer que las personas son los activos organizacionales más valiosos que existen que son capaces de grandes logros y también tenemos que ayudarles a creer en ello” (Covey, 2000, p.53)

El Capital Relacional recoge las formas de relación entre el ente y los diferentes agentes de su entorno, constituyendo éstos los clientes, proveedores, competidores, entre otros; es aquí donde entra en relevancia el paradigma de la “T” grande, expuesta por Ruelas-Gossi (2004), éste parece estar colocando de cabeza a muchas empresas en la búsqueda de las ventajas competitivas en otras áreas de funcionamiento de la organización, como operaciones, comercial, finanzas, mercadeo, entre otras. Ruelas-Gossi (Ob. cit., p.3) define a la “T” grande como “el cambio que proviene de más de una fuente. La T grande, en lugar de enfocarse en el producto, implica cambios en el modelo de negocios y es impulsada por

ideas”.

La falta de trayectoria tecnológica en las empresas cuyo motor es la T grande lleva a que el esfuerzo innovador emane de toda la firma, pero también puede preverse que la innovación surja de una unidad determinada de la empresa, en ese caso se habla de la t pequeña. Adicionalmente expone Ruelas-Gossi (2004, p.4) que “Cuando se trata de la t pequeña existe claridad respecto de dónde radicará la innovación: será en el producto, y por consiguiente, el esfuerzo provendrá normalmente de un departamento específico”.

Por último se tiene *al Capital Estructural* que representa su solidez en la calidad del Conocimiento y es determinante para la mejora continua de la eficacia organizacional. Debido a esto el paradigma T dependerá de los conocimientos de los individuos que conforman de la organización y de ella misma, cualquiera que sea su naturaleza explícita o implícita, por ende Nonaka y Takeuchi (1999, p.7) opina “que el conocimiento que se expresa con palabras y números es solo la punta del iceberg”, del conocimiento emana las virtudes de la organización, del conocimiento deriva la tecnología dada la presión influyente de las necesidades y viceversa.

El paradigma emergente atraviesa un momento de ajuste a esta realidad social, bajo el paradigma T. Quizás la respuesta a esta crisis sea muy simple: Tomar en cuenta que el Humano, es quien maneja sus actitudes para la búsqueda del bienestar, las organizaciones en este paradigma T requieren una reestructuración en el que pueden aprovechar e incorporar la solidez del potencial innovador de los individuos, su capacidad de aprender a través del trabajo en la actitud y en sus valores.

Es probable que en este paradigma el conjunto de

decisiones ante la gestión organizacional en el campo financiero con el uso del SGP, pudieran ayudar junto a otros factores a que las organizaciones se adapten con mayor facilidad a los cambios vertiginosos del entorno, de tal forma que se logre alcanzar el máximo bienestar posible en la sociedad.

Las gestiones del innovador y el desarrollo sustentable

Se considera innovador, aquel que posee una serie de características particulares, se diferencia del resto por llevar a cabo una idea o acto epistemológico. Los actos epistemológicos, tal y como lo define Schuster (2005) como los saltos del genio científico, que generan impulsos inesperados en el curso del desarrollo del conocimiento científico. Así mismo, el concepto de acto epistemológico para García (1998, p.324) es señalado como “los mecanismos por los cuales se van superando los obstáculos epistemológicos. Favorecen, por lo tanto, las rupturas con las conceptualizaciones antiguas, provocando los cambios correspondientes y mejorando la visión científica que se posee de la realidad”.

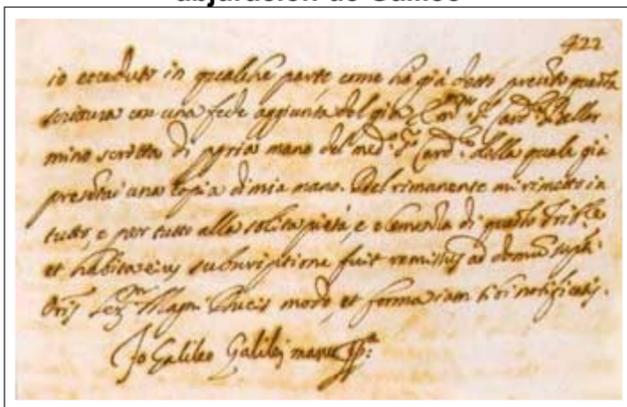
El empresario es ser un innovador que da lugar a las prosperidades recurrentes debido a que es capaz de reformar el sistema de producción, explotando un invento o una posibilidad técnica no experimentada para producir una mercancía nueva. Por esto, Shumpeter (1968, p.181) expone que “la función de empresario consiste en reformar o revolucionar el sistema de producción”, actuando con el liderazgo y la confianza que requieren aptitudes que solamente se dan en una pequeña porción de la población, que caracterizan tanto el tipo como la función del empresario, el cual debe ser capaz de llevar a la práctica las innovaciones, pero generalmente van

acompañadas de la resistencia al cambio.

Esta resistencia puede llegar a la agresión a la persona que intenta introducir la innovación, como ocurrió con el acontecimiento científico de Galileo Galilei cuando defendió el sistema de Copernico sobre la rotación de la tierra, tal y como lo refleja García-Pelayo (1997) le costó la renuncia a su creencia, al enfrentarse a ese obstáculo epistemológico que representaba para esa época y que consistía en la creencia religiosa de que la tierra era el centro del universo y que todos los astros giraban alrededor de ella, lo que, como hizo notar el cardenal Bellarmino, no podía decirse que se dispusiera de una prueba científica concluyente en favor del movimiento de la Tierra, el cual, por otra parte, estaba en contradicción con las enseñanzas bíblicas; en consecuencia, no cabía sino entender el sistema copernicano como hipotético.

En este sentido, el Santo Oficio condenó el 23 de febrero de 1616 al sistema copernicano como «falso y opuesto a las Sagradas Escrituras», y Galileo recibió la admonición de no enseñar públicamente las teorías de Copérnico, como se verá en el cuadro N° 5.

Cuadro N° 5. Parte final del documento de abjuración de Galileo



Fuente:<http://www.biografiasyvidas.com/monografia/galileo/index.htm>

En este cuadro N° 5, se puede observar que con la admonición de no enseñar públicamente las teorías de Copérnico, la sociedad de la época no logró saltar esos obstáculos epistemológicos, y por ende, no encontró cabida una ruptura epistemológica dada por las teorías innovadoras. Ante estos conflictos y luego de firmar la abjuración, Galileo, pronunció su celebre frase “Y, sin embargo se mueve”, tal y como lo recoge Magee (1999, p.66), como una forma de expresar su inconformidad ante tal acto a pesar de ser un devoto católico. En este contexto el empresario debe aplicar una alta dosis de liderazgo para convencer a todos los miembros de la organización de las bondades de la innovación, que puede contribuir junto a otros factores al logro del desarrollo sustentable.

El empresario latinoamericano se encuentra con un entorno donde las crisis generalmente son generadoras de oportunidades y es precisamente en estos escenarios donde el espíritu emprendedor se hace presente, un parque industrial con una capacidad instalada mermada y un estado con una pesada carga burocrática, son factores directos para la acumulación de altas tasas de desempleo, es por ello que algunos individuos ante la falta de empleo y la necesidad de generar ingresos que le permitan una mejor calidad de vida y en el peor de los casos un método de subsistencia, se convierten en personas innovadoras en cualquier tipo de negocio, surgiendo los emprendedores por necesidad.

Al respecto manifiesta Drucker (2005, p.157) algunas innovaciones nacen de un destello de genialidad, pero según “la mayoría son resultado de una búsqueda de oportunidades consciente y deliberada”, recordando que la innovación puede estar en cualquier cambio del proceso de la empresa, que

pueden ser desde la introducción de nuevos productos, nuevos procesos, nuevos servicios o cuando se modifican los actuales productos y procesos, elaboradas con capacidades tecnológica internas o externa, y con ello se debería buscar implantar ideas diferentes al estándar.

Por ello se debe considerar algunas gestiones para crear y mantener la innovación en las organizaciones como impulsor del desarrollo sustentable, debido a que se considera a las organizaciones como la cuna que alberga las innovaciones, y por lo tanto se preocupan por desarrollar estrategias que consideran al hombre y su conocimiento como la principal materia prima dentro del tejido empresarial. Entre ellas podemos mencionar:

1) Integrar la estrategia general de la empresa con las estrategias de innovación de los negocios o unidades de negocios, pero esto no es tarea fácil debido a la resistencia al cambio de la generalidad, ya sea por el estado de confort en que se encuentran las organizaciones, e incluso por condiciones sociales, religiosas, culturales y hasta por la dificultad que éste puede presentar para obtener financiamiento por el temor que conlleva lo nuevo, por esto la segunda estrategia consiste en 2) aplicar una alta dosis de liderazgo para convencerlos de las bondades de la innovación, por ello Ohmae (2005, p.318) manifiesta que el líder debe sentir pasión por la innovación. “Este amor puede traducirse en investigar nuevos y mejores procesos en un negocio determinado, o en la voluntad de hacer las cosas de manera diferente, intentar nuevos métodos o nuevas recetas para el éxito de un negocio”.

En esta transformación toda la sociedad debe estar convencida de los beneficios que acarrearán los cambios, la visión debe estar clara. Ohmae (Ob.cit) considera que la función del líder es fundamental para

influir en los demás, de estimularlos, de comunicarles esa visión y llevarlos al futuro y además es importante mencionar que este líder no tiene porque ser una figura solitaria, puede ser un grupo bien definido e integrado en el ideal capaz de comunicar eficientemente lo que se desea.

Por otro lado, 3) *se debe especificar el uso intensivo y racional de los mecanismos de cooperación*, entre ellos el SGP, para crear valor en la organización, además de incorporar a las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) como una parte importante de las estrategias tecnológicas para desarrollar las innovaciones que se requiere para crecer la empresa o incluso para sobrevivir en aras de mercados emergentes y así como 4) *Colocar como la estrategia principal de la empresa y del mercado a la gestión del conocimiento* para lograr las innovaciones. Es por ello, que Drucker (1999, p.17) manifiesta que “el desafío económico de la sociedad poscapitalista será la productividad del trabajo del saber y del trabajador del saber (...) el valor se crea mediante la ‘productividad’ y la ‘innovación’, ambas aplicaciones del saber al trabajo”.

En tal sentido, Rifkin (2000, p.15), en su libro la Era del Acceso, y de acuerdo a lo anteriormente expresado, plantea lo siguiente:

El capital intelectual es la fuerza motriz de la nueva era y lo más codiciado. Los conceptos, las ideas, las imágenes – no las cosas – son los verdaderos artículos con valor en la economía. La riqueza ya no reside en el capital físico, sino en la imaginación y creatividad humana.

Es por ello, que hoy en día, el factor determinante pasa por el desarrollo y aprovechamiento del Capital Intelectual, donde las diferencias de éste pueden mejorar el ambiente de la organización en un

competido mercado mundial, lo cual lleva a la estrategia 5) *Establecer alianzas estratégicas tecnológicas para la innovación de las organizaciones* en sus productos y mercados, incluyendo su vinculación con centros de investigación, como las universidades, en busca de aumentar la productividad y las transacciones se darán en función a los conocimientos.

El nuevo modelo de negocios se dirige a sustituir las transacciones de mercado por alianzas estratégicas, coproducción y acuerdos para compartir los beneficios. Muchas compañías ya no venden cosas a otras, sino que ahora se agrupan y comparten los recursos colectivamente, creando amplias redes de suministradores y usuarios que manejan conjuntamente las empresas, considerando que la producción se destina a aquellos países que puedan garantizar bajos costos, alta calidad y servicio, para ello se evalúan las empresas para relocalizar sus funciones donde obtengan mayores beneficios.

En este sentido, 6) *las empresas serán exitosas en la medida en que logren ser globales, éticas y responsables con la comunidad*, que le permita adecuar la producción al consumo en el marco del desarrollo sustentable. 7) *Ensambladores de diferentes TIC*, por esto el nuevo modelo de negocio estará en convertirse en agente ensambladores de información de distintas fuentes que le permita tomar las decisiones más adecuadas, por ello afirman que se ha dado origen a otra sociedad.

Y por último pensamos como estrategia, 8) *los estímulos que se generen en una nación para incrementar la Investigación y Desarrollo (I y D)*, para desarrollar y concretar las estrategias de innovación mencionadas anteriormente. Sin embargo, cabe preguntarse ¿Qué estrategia seguir para lograr motorizar, despertar, estimular y mantener esa

capacidad infinita de creación del Capital Humano?

Pues, para eso es necesario diseñar todo un sistema en la organización donde el liderazgo se involucre con todo el personal y conozca su realidad tangible, sus necesidades tanto dentro como fuera del entorno de la empresa, es así como las emociones y los sentimientos del ser humano canalizados adecuadamente pueden desembocar en la transformación de la actitud y la aptitud para convertirse en seres altamente creativos y por lo tanto la *metagerencia ecológica emocional* puede ayudar en esta transformación, pues esta definida en Ibáñez y Castillo (2008, p.211) como

...el manejo estratégico gerencial de las emociones en armonía con los principios y valores fundamentales del ser, lo cual lo conduce a un estado psicoemocional proclive con el desarrollo y la generación de innovación creativa, así como su estabilidad ecológica de si mismo y con el medio ambiente, por lo que va más allá de la gerencia tradicional, pues las emociones como variable intangible puede influir notablemente en la toma de decisiones.

Ante la situación descrita, se reafirma con la apreciación de Downs (2000, introd., p.xxiii) “el intelecto sin emoción es insoportablemente deficiente...la verdadera esencia de la individualidad se encuentra en nuestro sentimiento; las emociones son el punto de partida de nuestra propia unicidad”, por ello la ecología emocional rivaliza con los resultados arrojados en la organización según el tratamiento mediante la gerencia tradicional.

Como hemos venido reseñando, el sistema generalizado de preferencias (SGP) pudiera contribuir a mejorar la competitividad de los productos fabricados en los países en desarrollo y menos

adelantados, pero dada la complejidad de los mercados, se hace necesario considerar todos estos elementos descritos en este capítulo, para desarrollar y mantener a la gestión de las organizaciones estratégicamente para ubicar los productos en una situación favorable y, que estamos seguros reduciría los impactos de los ciclos económicos cuando las sociedades entran en recesión.

CAPITULO IV

Situación contextual de la gestión organizacional para el uso del SGP en los países en desarrollo y menos adelantados

Cada día el entorno económico demanda alianzas, tratados comerciales que favorezcan a ciertos países, especialmente aquellos que al saber con quienes integrarse puede favorecer su economía y dar oportunidades al sector secundario para desenvolverse, de tal manera de incrementar sus inversiones para ofrecer sus productos, desarrollarse, y así contribuir con el crecimiento de la economía del país a través de las exportaciones. En el caso de Venezuela es un reto eliminar la dependencia del petróleo, tal y como mediante los mecanismos de integración, los Estados Unidos Mexicanos lograron reducir sustancialmente su dependencia del sector petrolero, por lo que se deben encontrar y analizar diferentes perspectivas que permitan acceder competitivamente a los mercados internacionales.

Es por esto que Venezuela se encuentra con una gran responsabilidad para estimular a los inversionistas bajo un nuevo enfoque paradigmático del comercio exterior, donde el esfuerzo se centra en insertar a Venezuela como un actor autónomo e independiente, capaz de promover sus intereses nacionales, acorde con los cambios políticos, económicos, jurídicos y sociales que se suscitan en el país frente a una dinámica mundial globalizada.

Sin embargo, en este proceso de ajustes y de cambios en el ambiente altamente competitivo, se debe aprovechar la existencia de un instrumento o mecanismo que contribuya a la internacionalización de las empresas y a su crecimiento, entre éstos se

cuenta con el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) como instrumento adoptado por los países desarrollados estableciendo preferencias arancelarias sin reciprocidad ni discriminación en favor de los países en desarrollo.

Ahora bien ¿Quiénes se consideran países en desarrollo? La Organización Mundial del Comercio (2006) no tiene una definición específica para los países desarrollados o en desarrollo. La condición de país en desarrollo se auto designan sobre la base de la selección entre los miembros de la OMC, aunque esto lleva a posibles discusiones entre los miembros para aceptar o no automáticamente esa clasificación.

Ahora bien, según la clasificación realizada por el Banco Mundial (2008), los países menos adelantados (PMA) o de bajos ingresos, son aquellos cuyo producto interno bruto per cápita es inferior o igual a novecientos cinco dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 905,00, mientras que los países en desarrollo (PED) o de ingresos medios, poseen un ingreso per cápita superior a novecientos seis (US\$ 906,00) pero menor a once mil ciento dieciséis dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 11.116,00).

Ante esta clasificación Venezuela como país de ingresos medios (país en desarrollo) se incluye en el listado de países que gozan del uso del esquema del SGP. Ahora bien, los PMA se *benefician* de unas reducciones arancelarias mayores para una gama más amplia de productos, de conformidad con lo establecido en la aprobación de la excepción definitiva y permanente a la aplicación del artículo primero del Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT, Decisión 26S/203) reflejado en la OMC (noviembre, 1979) conocido en ese entonces a la OMC como el GATT.

Por otro lado, en el caso de Venezuela como país

en desarrollo, no conlleva la obligación de reciprocidad, pero la gestión de las organizaciones deben incorporar las actividades pertinentes al estar conscientes de que este beneficio es de tipo unilateral y con carácter temporal, siendo éste generador de incertidumbre y expectativas en los inversionistas de los países en desarrollo por la posible pérdida del beneficio. Esta incertidumbre se convierte en un factor adicional que acrecienta la lista de las existentes características que hacen catalogar a los países en desarrollo.

Características de los países en desarrollo

Este libro se dedica al estudio de la gestión de las organizaciones para usar el SGP y su inserción en la nueva realidad que se nos plantea en el macro entorno a fin de evaluar sus resultados como dispositivo de cooperación en un contexto hipercomplejo por la dificultad de caracterizar sus elementos de coincidencia, pero si podemos categorizar a éstos por su contraposición con la realidad de inserción de los países desarrollados, ejemplo de ello lo podemos obtener revisando la arquitectura civilizatoria, donde observamos un cambio de las sociedades agrarias a las sociedades industriales, donde su advenimiento la explica Toffler (1980, p.37) como:

...Una explosión cuya onda expansiva recorrió la Tierra, demoliendo antiguas sociedades y creando una sociedad totalmente nueva. Esta explosión fue naturalmente, la revolución industrial. Y la gigantesca fuerza impetuosa marea que desató sobre el mundo-la segunda ola. Chocó con todas las instituciones del pasado y cambió la forma de vida de millones de personas.

Pero aquellos que por cualquier razón no

cambiaron o que no se integraron en la travesía de la industrialización fueron los que se ubicaron en posiciones poco favorables ante la expansión de la industrialización y que según el acontecer podemos llamar países en desarrollo; esta transformación es un camino difícil, por ello comenta Toffler (1980) que pasaron milenios para transitar de la civilización de la primera a la segunda ola.

El mundo de hoy se perfila con características muy diferentes al de otras épocas, que nos obliga a buscar respuestas diferentes. El paradigma de la sociedad actual se observa amenazado ante los cambios acaecidos por el ritmo en la creación de conocimientos. Drucker (1999, p.16) plantea que en esta nueva sociedad “el recurso económico básico ‘el medio de producción’, para utilizar el término de los economistas, ya no es el capital, ni los recursos naturales (el ‘suelo’ de los economistas) ni la ‘mano de obra’. Es y será el saber”. Entonces, el verdadero capital es el conocimiento, el principal recurso para la producción de riqueza, estos cambios acarrearán nuevas y rígidas exigencias a los países en materia de corresponder al desarrollo de los mismos.

En este orden de ideas, la actividad intelectual, productora de conocimientos, se convierte en el elemento de supervivencia de los países. El predominio del conocimiento, es el principal recurso escaso, lo cual desdibuja a todos los factores productivos conocidos en la sociedad, debido a que es el Capital Humano el que determina nuevas formas de hacer las cosas.

Hoy, y cada vez con mayor fuerza, se considera al conocimiento como la fuente de generación de valor con aptitud real para construir y sostener las ventajas competitivas, por lo que reposa un gran poder en el ser humano, llamado como se dijo antes, capital humano, en el que incide notablemente su capacidad

creativa, y distintiva del resto, por ser éste, el dueño del conocimiento.

De ahí que, Álvarez y Rodríguez (1998, p.3) plantean que el conocimiento actualmente es considerado el quinto factor de la producción. Esto aborda una reflexión acerca de la actividad económica de un país explicada en fases como: la producción, distribución, consumo y cambio, los que se han vuelto intensivos en información y conocimientos. Estos autores expresan:

...el desarrollo de eficaces formas de uso y conservación de la energía, así como la creación de fuentes alternas para su generación, ha debilitado la importancia relativa del petróleo y sus derivados como fundamentos de la gran producción estandarizada. Surge, entonces, un nuevo modelo económico caracterizado por un creciente uso de la información y el conocimiento en la producción de bienes y servicios.

Debido a esto, la naturaleza misma del trabajo obliga a que las políticas económicas y comerciales de los países cambien y en este nuevo contexto de la competencia se le da mayor importancia al conocimiento. Bien dice Furtado (1976, pp.14-15) que "los economistas pasaron a dedicar lo mejor de su imaginación a concebir complejos esquemas del proceso de acumulación de capital en el cual el impulso es dado por el progreso tecnológico, entelequia existente fuera de todo contexto social".

Esta nueva realidad la hemos denominado como el *contexto hipercomplejo-tecnológico* en Mujica, Ibáñez y Castillo (2007, p.99) y que ampliamos en Ibáñez y Castillo (2008, p. 75) al definir como:

...las permutaciones de la sociedad hacia un

nuevo orden social, donde la transfiguración de la economía a través de los servicios cobra mayor impulso con el uso de las nuevas tecnologías, en un contexto donde cada vez se incorporan nuevos elementos a considerar, desdibujando la realidad hacia lo hipercomplejo.

Ante un contexto como el descrito, se hace necesario el énfasis en el conocimiento, y es que desde Aristóteles (Trad. 2000) en su libro *Metafísica* se observa el hincapié que hace para encontrar las causas del conocimiento y de la sabiduría, y en el mismo expresa “Todos los hombres por naturaleza desean saber” (libro primero (a) Cap. primero, p.57). Hoy, podemos seguir pensando que es parte de la condición humana, término en el que profundizaremos más adelante, pero en el contexto actual la diferencia estriba en la identificación y en el manejo del saber con un enfoque humanístico, por ello Nonaka y Takeuchi (1999, p.1) exponen como ejemplo a las organizaciones japonesas, las cuales han logrado el éxito, por su manera de manejar la creación de conocimiento, y que este éxito se debe:

...gracias a sus habilidades en el campo de la 'creación de conocimiento organizacional'. Este concepto debe entenderse como la capacidad de una compañía para generar nuevos conocimientos, diseminarlos entre los miembros de la organización y materializarlos en productos, servicios y sistemas. La creación de conocimiento organizacional es la clave del proceso peculiar a través del cual estas firmas innovan. Son especialmente aptas para innovar continuamente, en cantidades cada vez mayores y en espiral.

Esto da una dimensión distinta a todos los procesos sociales, económicos y políticos, transformando la estructura social, producto del

dominio del conocimiento, más que de la riqueza material. Este cambio social modifica los modelos y las creencias a los cuales se ajustan los hombres y es por ello, que se está en presencia de un paradigma emergente, que debe convivir con los nuevos conceptos de la metagerencia ecológica emocional, integrando a los principios de la organización inteligente, definida por Senge (2005) como aquellas donde la gente se hace proclive a tener una aptitud favorable a crear los resultados que desea, teniendo la libertad para pensar, expresar y aprender a aprender continuamente en conjunto.

Así mismo, Wei Choo (1999, p.5), la interpreta como aquella “capaz de integrar eficazmente la percepción, la creación de conocimiento y la toma de decisiones”. Siendo estos los elementos iniciales que consideramos como los impulsores hacia la transfiguración o desmaterialización de la economía, donde lo que se comercia mayormente son las buenas ideas y de allí la importancia de la creación de conocimiento.

No obstante, este conocimiento debe añadir valor, ya que no es suficiente su creación indiscriminada, porque si una compañía quiere tener éxito en la emergente economía del conocimiento, ésta debe aumentar los niveles de actividades que ofrece con mayor valor agregado, producto de la intensidad de conocimiento, según lo comenta Tissen, Andriessen y Lekanne (2000).

Esta realidad que tiende hacia la búsqueda del conocimiento con valor añadido, está inmersa en un nuevo paradigma emergente, a lo que muchos autores mencionan de distintas formas, entre ellos se puede mencionar a Lyotard (2001, p.25) al referirse a la cultura posmoderna y a la Sociedad Postindustrial, donde alega que lo postmoderno es:

...lo impresentable en lo moderno y en la presentación misma; aquello que se niega a la consolación de las formas bellas, al consenso de un gusto que permitiría experimentar en común la nostalgia de lo imposible; aquello que indaga por presentaciones nuevas no para gozar de ellas sino para hacer sentir mejor que hay algo que es impresentable.

En otras palabras, Lyotard (2001, p.13) expresa que la pérdida del nosotros moderno estará en lo posmoderno; por otro lado, también manifiesta en su obra la condición posmoderna “el saber cambia de estatuto al mismo tiempo que las sociedades entran en la edad llamada postindustrial y las culturas en la edad llamada postmoderna”.

Otros autores opinan que esta sociedad se le conoce como Sociedad Poscapitalista (Drucker, 1999), Era Digital (Tascott y Caston, 1995), Sociedad Informacional o Sociedad del Conocimiento (Castells, 2004), Paradigma de la Complejidad (Schvarstein, 1998), Hipercomplejidad (Morin, 2000) o la Era del Acceso (Rifkin, 2000). En muchos de los casos utilizan el prefijo pos, que según García-Pelayo (1997) significa detrás o después de. Esto quiere decir, que el paradigma emergente está después de lo que llaman sociedad moderna, sociedad industrial y sociedad capitalista, según la visión de cada autor.

Cada uno de estos sistemas representó un conjunto de reglas, normas y procedimientos en el que interactuó el hombre conviviendo en sociedad en la búsqueda del bienestar individual y colectivo. El paradigma emergente ha impactado en los últimos tiempos la forma de producir, distribuir y consumir, especialmente a partir de los avances en las tecnologías de información y comunicación, que inexorablemente le ha dado paso a otro sistema u orden social.

Este nuevo paradigma pueden tener comparativamente las mismas cuantías y condiciones en los factores tradicionales de producción (tierra, trabajo, capital) pero la diferencia estriba en la forma de difundir, distribuir, almacenar y profundizar en los nuevos conocimientos dirigidos al desarrollo sustentable. Ante el avance de esta nueva realidad, Álvarez y Rodríguez (1998, p.4) comentan que:

...hay países que con suelos semejantes, con semillas de la misma calidad, con el mismo tipo de fertilizantes, la misma cantidad de tractores y jornaleros, finalmente obtienen resultados diferentes por hectárea cultivada. Lo mismo ocurre en la industria, donde en condiciones semejantes de dotación de factores se obtienen resultados diferentes.

Solo basta con pensar en Japón, después de la Segunda Guerra Mundial, cuando queda desmantelada su industria y la economía en general se encontró en una profunda recesión, sus bases estaban socavadas y prácticamente no tenía tecnología propia. Esto ha sido recogido de Drucker (1999, p.60), el cual afirma que “el principal recurso de la nación era su voluntad de adoptar y adaptar el modo de gestión que los estadounidenses habían desarrollado durante la Segunda Guerra Mundial, y especialmente la formación profesional”. Este autor expone que en el espacio desde la década del cincuenta, cuando se acabó la ocupación del Japón, a los setenta, éste país se convirtió en la segunda potencia económica mundial y en un líder tecnológico.

Gracias a la experiencia de Japón se redescubrió a la gestión. Así pues, recordemos que Drucker (1999, p.58) explica el significado de gestión como aquello que puede “proporcionar saber para averiguar en que forma el saber existente puede aplicarse a producir resultados”.

Esto se puede trasladar a cualquier país, y los resultados dependen mucho de la calidad del Capital Humano, de su capacidad creativa, de su ímpetu de implantar las ideas creativas, de su difusión y uso de la información y conocimientos orientados a la convivencia sustentable. Por lo que son sumamente relevantes los estímulos que se generen en una nación para incrementar la Investigación y Desarrollo (I y D). Es importante destacar la velocidad de difusión y el alcance global a través de culturas, clases y geografías. En efecto, Welch (citado en Senge y otros, 2000, p.19) indicó que “nuestra conducta es impulsada por una creencia central básica: el deseo y la habilidad para aprender constantemente, de cualquier fuente - y convertir rápidamente ese aprendizaje en acción -, es su verdadera ventaja competitiva”.

Por ende, Drucker (1999, p.17) manifiesta que “el valor se crea mediante la ‘productividad’ y la ‘innovación’, ambas aplicaciones del saber al trabajo”. En tal sentido, la definición de capital intelectual fue acuñada por primera vez por Stewart (citado en Peluffo y Catalán, 2002) que se refirió a éste como ‘la suma de todos los conocimientos que poseen los empleados de una empresa y le dan a esta una ventaja competitiva’. Es por ello, que hoy en día, el factor determinante pasa por el desarrollo y aprovechamiento del Capital Intelectual, un valor no registrado en los libros y más aún se debe considerar que el desarrollo sustentable exige una mejor preparación y especialización del hombre, que determina la mejora en los niveles de productividad para sobrevivir en el competido mercado mundial, esto lleva a que la producción se destine a aquellos países que puedan garantizar bajos costos, alta calidad y servicio.

Ante esto, los países están pasando de la intensidad de la información a la intensidad de la innovación que algunos han llamado sociedad creativa y que nosotros le hemos denominado contexto hipercomplejo tecnológico, ya descrita anteriormente. Por ello, los países desarrollados se caracterizan por una nueva economía basada en la producción de ciencia, la tecnología y el número de patentes, la innovación y la mercantilización de la cultura más que productos tangibles, mientras que la condición de los países en desarrollo no ha permitido hacer de la generación, transferencia y uso del conocimiento su principal motor de crecimiento económico y progreso social hacia la sustentabilidad.

Condición de los países en desarrollo

La condición actual de los países en desarrollo se encuentran bajo la presión de los procesos de cambios que enfrenta la sociedad, la cual se ha venido acelerando en las últimas décadas tanto en el acontecer económico, y sobre todo en el ámbito comercial nacional e internacional, político, científico, social y cultural; incluso se ha considerado que se vive una crisis previa a una nueva sociedad, donde la educación, el conocimiento y la información, jugarán un papel central para lograr alcanzar el desarrollo sustentable, como se observó en el aparte anterior.

Uno de los fenómenos más resaltantes de esta época, es el surgimiento de la globalización, concebida como un proceso en el cual desaparecen las fronteras tradicionales, produciéndose la integración acelerada a nivel internacional en el área de los bienes, la tecnología, el trabajo y el capital, según Tunnermann (1998, p.67) es el fenómeno más influyente en la vida diaria de todas las personas que incluso “ha implicado la polarización económica pues casi el 80% del Producto Interno Bruto mundial corresponde a países industrializados, y el 20%

restante a países subdesarrollados, no obstante, en estos últimos vive el 80% de la población mundial”; considera además, que el Oriente y Sudeste Asiático está en el grupo de los ganadores, así como África y Latinoamérica, conforman el grupo de los que él denomina perdedores.

Es así como se ha visto en el mundo cambios vertiginosos en el orden de importancia que los países inviertan en Investigación y Desarrollo (I y D). Edvinsson (1999, párr.14), señala que según el informe de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) titulado “*Cuadro de Mando 2001. Hacia una economía basada en el conocimiento*”, los países con actividades intensivas en conocimiento serán quienes se alcen con la riqueza futura. Dicho informe clasifica a los 30 países miembros de acuerdo con sus inversiones en capital intelectual, tales como la investigación y desarrollo (I y D), educación, patentes, tecnologías de la información y las comunicaciones, etc.

De hecho, en el resumen realizado por Financial Times/DI en Suecia citado en Edvinsson (1999, párr.43) clasifica a los mejores países con respecto a su potencial de riqueza futura, estos son: Suiza, Suecia, Estados Unidos, Irlanda y los Países Bajos. En este informe también se señala que Suecia se encuentra entre las principales naciones de la economía basada en el conocimiento y entre los países que tienen mayores niveles de inversión en I y D per cápita de todo el mundo, con inversiones en intangibles que representan al 20% del PIB. Este autor afirma que:

Suecia está entre los países más avanzados en tecnologías de la información en el mundo. Esta situación no se ha alcanzado de la noche a la mañana. Se ha registrado un apoyo público a largo plazo de la tecnología (reducciones

impositivas para empleados que adquieran un ordenador, seguidas de iniciativas tales como el libre acceso a Internet para estudiantes y programas de iniciación precoz de los niños a los ordenadores). Todo ello ha configurado una infraestructura y un capital estructural para la riqueza futura. Este puede ser un buen ejemplo de cómo las políticas públicas en la sociedad del conocimiento se orientan hacia el espacio de interacción entre el capital estructural social y el capital humano de los ciudadanos para alcanzar un mayor nivel de prosperidad colectiva.

Según Edvinsson (1999) cada día es más evidente la importancia de la gestión del conocimiento para crear una mejor riqueza de las naciones, y en este sentido hace un análisis de la situación del capital intelectual en el mundo, como ejemplo coloca a los países árabes, los cuales han confiado tradicionalmente en el petróleo como fuente de riqueza, por lo que su capital intelectual sólo representa un 20% de su riqueza.

Igualmente está sucediendo éste aplazamiento en I y D en los países de América Latina, según las consideraciones emanadas de un informe titulado *Educación, Ciencia y Tecnología en América Latina y el Caribe*, del Banco Interamericano de Desarrollo (citado en Mujica, Ibáñez y Castillo, 2007), la región latinoamericana se está quedando adormecida ante los cambios exigentes en las categorías de educación, ciencia y tecnología que el resto del mundo esta tomando muy en serio.

De hecho, el gasto nacional en innovación es bastante bajo en casi todos los países latinoamericanos, la inversión en I y D está por debajo del umbral del 1% del PIB, que la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) consideraba como un mínimo

imprescindible tres décadas atrás, mientras que las sociedades desarrolladas se está tornando hacia la economía del conocimiento, en el que las patentes, los software y la innovación, suele ser más lucrativo que millones de toneladas de materias primas y balanzas comerciales positivas a expensas de alto valor agregado en productos manufacturados o semielaborados y en petróleo, como es el caso de la mayoría de los países latinoamericanos ubicados en la intensidad de mano de obra y en general de la explotación del sector primario.

Como ejemplo a esto Oppenheimer (citado en Mujica, Ibáñez y Castillo, 2007) expone que según datos procedentes del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, los productores de maíz ganan apenas el 4 por ciento del precio de venta de una caja de cereal de maíz que se vende en Estados Unidos, mientras que el 96 por ciento lo ganan quienes hacen la ingeniería genética del maíz, o se encargan del procesamiento, empaçado, distribución, mercadotecnia y publicidad, entre otras cosas.

Es por esto que en un artículo acerca del primer seminario de la asamblea anual del Banco Interamericano de Desarrollo, titulado “Innovación tecnológica es clave para competitividad América Latina”, Moreno (2006, marzo, p.2) afirmó que la capacitación de recursos humanos es una condición fundamental para alcanzar una economía regional (refiriéndose a América Latina) innovadora y dinámica e instó a que se realicen inversiones estratégicas en educación avanzada para producir científicos, ingenieros y otros especialistas. Puntualizó que “...la experiencia técnica se concentra actualmente en el sector público y las universidades y no en el sector privado. Ocurre lo contrario en los países industrializados”. Como lo demuestra el informe: Educación, Ciencia y Tecnología en América Latina y

el Caribe, del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) citado en Oppenheimer (2006, abril 30, p.1) donde exterioriza que:

...Los 32 países de América Latina y el Caribe juntos gastan \$11,000 millones al año en investigación y desarrollo de nuevos productos. Esto es menos de lo que se invierte en un solo país asiático, Corea del Sur, donde se destinan \$12,000 millones anuales a este rubro. Brasil, el líder latinoamericano en investigación y desarrollo, invierte cerca del 1 por ciento de su producto bruto en investigación y desarrollo. Comparativamente, China, que tiene tasas de pobreza comparables o mayores a las de muchos países de América Latina, dedica el 1.4 por ciento de su producto bruto a la investigación y desarrollo...Muchos países latinoamericanos ni siquiera realizan actividades de investigación y desarrollo. El 70 por ciento de la investigación y desarrollo de la región es realizada por apenas tres países: Brasil (42 por ciento), Argentina (20 por ciento) y México (11 por ciento)...Mientras que Japón registra casi 36,000 patentes en los Estados Unidos al año, Corea del Sur alrededor de 3,000 y China 300, Brasil registra sólo 130, México 84 y Argentina 62.

Desde el punto de vista de Edvinsson (1999, párr.30) expresa que “Si no comienzan a navegar hacia el futuro en términos de renovación a través de la educación, estableciendo relaciones con otros países y creando una infraestructura para las redes, su riqueza acabará declinando”. Así mismo, este autor opina que Suecia no está sola en esta carrera por el conocimiento, que también se puede observar a los Países Bajos, quienes están transformándose

rápidamente en una economía intensiva en conocimiento.

La Oficina de Planificación Central de estos Países Bajos, tiene en la actualidad una unidad para la “Economía del Conocimiento”. Edvinsson (1999, párr.54-61) manifiesta que la Oficina de Planificación holandesa posee entre otras iniciativas para su país un análisis a largo plazo del papel que representa el conocimiento en su economía, así como diversos trabajos sobre creación del conocimiento en redes y disponibilidad del capital humano. En su estudio deja planteado que:

El organismo paneuropeo Eurostat está adoptando una actitud pionera en el desarrollo de técnicas e instrumentos estadísticos que permitan una más completa comprensión de la economía del conocimiento.....En Israel, que publicó su capital intelectual nacional en 1998, se han desarrollado diversas mediciones adicionales a las contempladas en Suecia... Dinamarca...en 1998 publicó un informe, “La inconmensurable riqueza del conocimiento”, que establecía que más del 35% de las inversiones danesas tenían naturaleza intangible...En febrero de 2002, el Ministerio de Economía puso en marcha una especie de centro sobre el futuro, denominado ‘Mind Lab’, para desarrollar la gestión del conocimiento en el sector público. Otro país que se está transformando en una economía del conocimiento es Singapur...ha empleado décadas en construir un impresionante sistema de capital estructural, especialmente en tecnologías de la información y las telecomunicaciones...

Esto indica que los sectores económicos que más crecen, los que más venden en el comercio internacional y que por lo tanto son los que más

empleo generan, son aquellos en los que la materia prima determinante es la información y el conocimiento incorporado en diversas formas a la producción de bienes y servicios. En otras palabras, sobrevivirán aquellos dispuestos a evaluar y a tomar acciones para mejorar los niveles de sus procesos de producción de conocimientos científicos.

Álvarez y Rodríguez (1998, p.4) exponen que debe revertirse la situación de los países industrializados hacia el auge de las industrias del conocimiento. En sus palabras explican:

El auge de las industrias del conocimiento permite hablar de la 'desmaterialización' del proceso productivo. En esas industrias la principal materia prima es la materia gris y las ventajas competitivas son, en buena medida, las que se crean a partir del capital intelectual disponible...La microelectrónica, la biotecnología, los nuevos materiales, los robots, la aviación civil, las telecomunicaciones, el hardware y el software son las industrias que más están creciendo y podrán instalarse en cualquier país del mundo, siempre y cuando estos se decidan a hacer las inversiones necesarias en la formación y capacitación de su gente.

De lo anterior se desprende que la competencia de los países dependerá de la gestión hacia el conocimiento, que le permita la formación y educación integral de su capital humano. Es importante tomar en consideración lo expuesto anteriormente para la toma de conciencia y subsanar nuestro hacer. No es necesaria una toma de conciencia radical, más bien hay que cuidar la mesura del conocimiento encauzado a un fin racional. Bien dice Morin (2005, p.27)

...la causa profunda del error no está en el error

de hecho (falsa percepción), ni en el error lógico (incoherencia), sino en el modo de organización de nuestro saber en sistemas de ideas (teorías, ideologías)... Las amenazas más graves que enfrenta la humanidad están ligadas al progreso ciego e incontrolado del conocimiento (armas termonucleares, manipulaciones de todo orden, desarreglos ecológicos, etc.)

Es aquí una de las connotaciones y críticas más importantes a la forma de aprender de los países en desarrollo, conociendo su capital humano como un mundo unipersonal y social, con múltiples eventos, acciones, interacciones, retroalimentaciones, retroacciones, que lo llevan irremediamente al campo de la complejidad. Morin (2000, p.61) plantea que “el ser humano es él mismo singular y múltiple a la vez. Hemos dicho que todo ser humano, tal como el punto de un holograma, lleva el cosmos en sí”.

El hombre de hoy es un ser hipercomplejo que requiere aprender, desaprender y reaprender como vía de adaptarse al futuro cambiante y competitivo, y para ello, se requiere de una infraestructura para la investigación científica y tecnológica con la finalidad de responder a las necesidades del aparato productivo.

Lo planteado recoge lo señalado por Lamo (2004) en cuanto a que se debe disponer de una infraestructura social para crear y utilizar la gestión del conocimiento, con el propósito de innovar para fortalecer la base tecnológica y productiva de un país que pueda avanzar hacia el desarrollo con un conocimiento sólido ordenado y organizado para elevar el nivel de vida de la sociedad.

De lo anterior se desprende que, ordenar sin organizar puede generar zonas de incertidumbre y desasosiegos, lo cual afianza la relevancia de la

necesaria gestión de las organizaciones y el liderazgo que logre encauzar los recursos disponibles para la satisfacción de necesidades en la búsqueda del desarrollo sustentable.

Esta gestión debe encaminarse más allá de la anhelada asociación de la industrialización de un país con el desarrollo económico en el cual subyacen elementos cualitativos y cuantitativos a considerarse, entre los elementos cuantitativos se conoce al Producto Interno Bruto, y al cual se le atribuye su expansión como medida para obtener un crecimiento económico en el país.

Pues si bien es importante la industrialización, ésta no será posible sin la preponderancia del humano como elemento estratégico motorizador del conocimiento capaz de generar la producción tangible e intangible que eleve el nivel de vida de la población de los países menos adelantados.

Clasificación de los países menos adelantados (PMA)

Al inicio de este capítulo se manifestó la clasificación realizada por el Banco Mundial (2008), recordemos que los países menos adelantados (PMA) o de bajos ingresos son aquellos cuyo ingreso nacional bruto per cápita menor a novecientos cinco dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 905,00) y, según los documentos del Centro de Información de las Naciones Unidas (2007) referentes a los países menos adelantados, reflejan que actualmente existen 49 países designados por esta organización, como países menos adelantados (PMA), con más de 600 millones de habitantes. La lista de estos países es revisada cada tres años por el Consejo Económico y Social (ECOSOC). El criterio para definir a un país como menos adelantado es el

siguiente:

- 1) Bajos ingresos, medidos por el producto interno bruto (PIB) per cápita.
- 2) Recursos humanos endebles, medidos por un índice compuesto (Índice ampliado de la calidad material de vida), basado en indicadores de esperanza de vida al nacer, consumo de calorías per capita, matrícula conjunta en la escuela primaria y secundaria y alfabetización de adultos.
- 3) Bajo nivel de diversificación económica, medido por un índice compuesto (Índice de diversificación económica), basado en la parte de manufactura en el PIB, la proporción de población activa en la industria, el consumo anual de energía comercial per capita y el índice de concentración de las exportaciones de mercancías de la UNCTAD.

Se usan diferentes umbrales para incluir o excluir a un país de la lista. Un país quedará incluido en la lista de PMA, si en todos y en cada uno de los tres criterios cumple los límites de inclusión. Por otra parte, si un país cumple en dos de los tres criterios los límites de exclusión, puede quedar habilitado para ser excluido de la lista.

Estos criterios que determinan que países ingresan o se excluyen de la lista de PMA se están revisando actualmente. El Comité de Política del Desarrollo ha recomendado que el índice de diversificación Económica sea sustituido por un Índice de Vulnerabilidad Económica que refleje los principales choques externos a que están sujetos muchos países de ingreso bajo, e incorpore los elementos estructurales más importantes de la exposición de los países a los choques, como un tamaño pequeño y la falta de diversificación. En la tabla N° 1 se observa los

países que se encuentran clasificados como PMA.

Tabla N° 1. Países que actualmente se encuentran en la lista de PMA

Afganistán	Maldivas
Angola	Malí
Bangladesh	Mauritania
Benin	Mozambique
Bhután	Myanmar
Burkina Faso	Nepal
Burundi	Níger
Cabo Verde	República Centroafricana
Camboya	Rep. Democrática del Congo
Chad	Rep. Democrática Popular Lao
Comoras	Rep. Unida de Tanzania
Djibouti	Rwanda
Eritrea	Samoa
Etiopía	Santo Tomé y Príncipe
Gambia	Senegal
Guinea	Sierra Leona
Guinea Ecuatorial	Somalia
Guinea-Bissau	Sudán
Haití	Togo
Islas Salomón	Tuvalu

Kiribati	Uganda
Lesotho	Vanuatu
Liberia	Yemen
Madagascar	Zambia
Malawi	

Fuente: Centro de Información de las Naciones Unidas (2007). **Países Menos Adelantados**.

Botswana es el único país que pudo ser excluido de la lista de los países menos adelantados en 1994. La población del grupo de 48 países menos adelantados ascendía a 610,5 millones de personas en 1997, según el documento del Centro de Información de las Naciones Unidas (2007).

Es por esto que desde el primer período de sesiones de la UNCTAD, se comienza a prestar atención especial a los que entonces se denominaban los *menos desarrollados* de los países en desarrollo ya que hasta mediados del decenio de 1960, se consideraba que los países en desarrollo eran homogéneos y que se distinguían entre ellos por la estructura de sus exportaciones, tal y como se describe en el documento publicado por la United Nations (2007) titulado como *Antecedentes Históricos de los países menos adelantados*.

Este documento plantea que la primera resolución sobre el tema relativo a los países menos adelantados fue aprobada en el segundo período de sesiones de la UNCTAD (1968) mediante la Resolución 24 (II). En la Estrategia Internacional de Desarrollo para el Segundo Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo se incluyeron medidas especiales en favor de los países menos adelantados. En los informes presentados por dos grupos de expertos, en 1969 y 1971 respectivamente, se incluyó una descripción

detallada de la situación general de esos países, aunque en aquel momento no se había establecido una lista convenida de países menos adelantados, como existe hoy día y reflejada en párrafos anteriores.

En este orden de ideas y considerando que se pensaba que los países en desarrollo eran homogéneos y como ese criterio era simplista e inadecuado para concebir determinadas medidas de política, la secretaría de la UNCTAD emprendió una investigación básica acerca de lo que se denominó la *tipología* de los países en desarrollo, tal y como lo comenta el mencionado documento publicado por las Naciones Unidas referente a los *antecedentes históricos de los países menos adelantados*.

Basándose en la labor realizada por la UNCTAD en relación con la identificación y la clasificación de los países menos adelantados, y en las recomendaciones del Comité de Planificación del Desarrollo, que estudió la posibilidad de establecer una lista de esos países, lo que no fue fácil desde el punto de vista metodológico y político, la Asamblea General aprobó la lista de los países menos adelantados en 1971. Tras un prolongado debate, en esa oportunidad, el Comité decidió utilizar los criterios siguientes: el producto interno bruto (PIB) per cápita debía ser igual o inferior a 100 dólares de los Estados Unidos de América, la parte correspondiente al sector manufacturero en el producto interno bruto debía ser igual o inferior al 10%; la tasa de alfabetización de adultos debía ser igual o inferior al 20%.

En la lista original se incluían los países siguientes: Afganistán, Alto Volta (actualmente Burkina Faso), Benin, Bhután, Botswana, Burundi, Chad, Etiopía, Guinea, Haití, Lesotho, Malawi, Maldivas, Malí, Nepal, Níger, República Árabe del Yemen, República Democrática Popular Lao, República Unida de Tanzania, Rwanda, Samoa, Somalia, Sudán y

Uganda. Posteriormente, se añadieron a la lista los países siguientes: Bangladesh, Gambia, República Centroafricana y el Yemen Democrático en 1975; Cabo Verde y las Comoras en 1977; Guinea-Bissau en 1981; Djibouti, Guinea Ecuatorial, Santo Tomé y Príncipe, Sierra Leona y Togo en 1982; Vanuatu en 1985; Kiribati, Mauritania y Tuvalu en 1986; Myanmar en 1987; Mozambique en 1988; Liberia en 1990; Camboya, Islas Salomón, Madagascar, Zaire y Zambia en 1991, y Angola y Eritrea en 1994.

Durante el decenio de 1970 se hizo evidente que los países menos adelantados se estaban quedando cada vez más atrasados, por consiguiente, el Grupo Intergubernamental, en su segundo período de sesiones celebrado en 1978, pidió a la secretaría de la UNCTAD que realizara una serie de estudios detallados sobre las necesidades de los países menos adelantados en materia de asistencia general, que serían examinados por un grupo de expertos de alto nivel a fines de 1979, y que preparara un documento en que se esbozara un programa de acción para esos países. También sugirió que en el quinto período de sesiones de la Conferencia se estudiara plenamente la posibilidad de establecer un nuevo programa de acción coherente, sostenido y sustancialmente eficaz para el decenio de 1980.

La secretaría elaboró el documento solicitado, que presentó como nota temática a la Conferencia en su quinto período de sesiones y que sirvió de base a la Resolución 122 (V) en que se decidió emprender un programa completo y radicalmente ampliado en dos fases: un Programa de Acción Inmediata (1979 a 1981) y un Nuevo Programa Sustancial de Acción para el decenio de 1980 en favor de los países menos adelantados.

El nuevo programa sustancial de acción

En vista de la importancia especial del Nuevo Programa Sustancial de Acción y en atención a la recomendación formulada por la Conferencia en su resolución 122 (V) según la United Nations (2007), la Asamblea General decidió, en 1979, convocar una Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países Menos Adelantados para ultimar, aprobar y apoyar el Nuevo Programa Sustancial de Acción para el decenio de 1980 en favor de los países menos adelantados. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países Menos Adelantados se celebró en París del 1° al 14 de septiembre de 1981.

En esa Conferencia la comunidad internacional aprobó por unanimidad el Nuevo Programa Sustancial de Acción para el decenio de 1980 en favor de los países menos adelantados, que contenía directrices sobre las medidas que debían adoptar los países menos adelantados a escala nacional, que serían complementadas por las medidas de apoyo adoptadas a escala internacional. Sin embargo, pese a las importantes reformas de política iniciadas por muchos países menos adelantados para llevar a cabo una transformación estructural de sus economías internas y las medidas de apoyo adoptadas por algunos donantes en lo concerniente a la asistencia, la deuda y el comercio, la situación económica de esos países, en su conjunto, empeoró durante el decenio de 1980. Entre los factores que contribuyeron al empeoramiento de la situación se incluían las deficiencias en materia de política interna, los desastres naturales y las adversas condiciones externas. Además, el servicio de la deuda externa llegó a ser uno de los principales problemas en la mayoría de los países menos adelantados durante el decenio de 1980, según lo plantea el documento de las Naciones Unidas referente a los antecedentes

históricos de los países menos adelantados.

Segunda Conferencia de las Naciones Unidas sobre los países menos adelantados

Continuando con la revisión del documento de la United Nations (2007), este refleja que la Asamblea General de las Naciones Unidas, atendiendo a la recomendación formulada por la UNCTAD en su séptimo período de sesiones, decidió, en su cuadragésimo segundo período de sesiones celebrado en 1987, convocar la Segunda Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países Menos Adelantados. En esa Conferencia, celebrada en París del 3 al 14 de septiembre de 1990, donde participaron 150 gobiernos. La Conferencia examinó el progreso socioeconómico alcanzado en los países menos adelantados durante el decenio de 1980, así como los resultados de las medidas de apoyo adoptadas por la comunidad internacional durante ese decenio. También se formularon políticas y medidas a escala nacional e internacional para acelerar el proceso de desarrollo en los países menos adelantados durante el decenio de 1990. Basándose en la experiencia y los conocimientos adquiridos durante el decenio de 1980, la Conferencia pudo lograr acuerdos sobre las estrategias y prioridades de desarrollo en relación con esos países en el decenio de 1990.

Los resultados de la Conferencia se plasmaron en la Declaración de París y el Programa de Acción en favor de los países menos adelantados para el decenio de 1990. En esos documentos, la comunidad internacional se comprometió a adoptar medidas eficaces con carácter urgente, sobre la base del principio de la responsabilidad compartida y el fortalecimiento de la asociación, para poner fin al empeoramiento de la situación socioeconómica en los

países menos adelantados e imprimirle un cambio de sentido, así como reactivar su crecimiento y desarrollo. Los diversos elementos del Programa deberían considerarse componentes esenciales de la estrategia general para el progreso económico y social del mundo en desarrollo.

El Programa representa un paso de avance cualitativo que va más allá del Nuevo Programa Sustancial de Acción aprobado en 1981 y contiene muchas características novedosas. Un aspecto notable relacionado con la adopción de medidas a escala nacional se refiere al hincapié que se hace en la necesidad de fomentar el desarrollo centrado en el ser humano y de base amplia. En el Programa se destacan otros elementos, como el respeto de los derechos humanos y la observancia del imperio de la ley, la necesidad de mejorar y ampliar la capacidad y la eficiencia institucional, y la importancia de la descentralización, la democratización y la transparencia a todos los niveles del proceso de adopción de decisiones.

En el Programa se establecen disposiciones detalladas en materia de política para movilizar y fomentar el desarrollo de la capacidad humana en los países menos adelantados, así como para desarrollar su base económica. En cuanto al apoyo financiero externo, aspecto de importancia fundamental, la comunidad internacional, particularmente los países desarrollados, se comprometió en forma colectiva a incrementar considerable y sustancialmente ese apoyo. En el Programa se establece un conjunto de objetivos diferentes, respecto de los cuales se estipulan claramente los compromisos contraídos por los donantes.

Los efectos de los esfuerzos realizados por la UNCTAD

Como resultado de la labor de la UNCTAD, que en un principio condujo a la creación de la lista de países menos adelantados, se ha registrado un aumento de la sensibilización respecto de las necesidades especiales de esos países, que ha modificado considerablemente las políticas de diversos países y organismos multilaterales. Se ha producido una modificación en la proporción de la asistencia oficial dirigida a los países menos adelantados; varios países donantes no sólo han incrementado su asistencia, sino que, atendiendo a la resolución 165 (S-IX) de la Junta, titulada *Problemas de la deuda y del desarrollo de los países en desarrollo*, han cancelado la deuda de esos países o han adoptado en su favor otras medidas de alivio de la carga de la deuda.

El cambio ha sido particularmente notable en relación con las principales organizaciones multilaterales, que en la actualidad están prestando una parte considerable de su asistencia a los países menos adelantados. Esta sensibilización también ha dado lugar a algunas innovaciones en relación con medidas de política comercial en favor de esos países. Cabe destacar el establecimiento de un subcomité especial para los países menos adelantados en el seno del antiguo Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y, en la actualidad, en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC), así como el Plan de Acción de la OMC para los Países Menos Adelantados. También ha dado lugar a preferencias comerciales, incluidas las disposiciones del Convenio de Lomé y las incluidas en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

La concientización cada vez mayor de la

comunidad internacional también ha dado lugar a la creación de centros especiales de coordinación de las actividades en favor de los países menos adelantados en el seno de muchas organizaciones del sistema de las Naciones Unidas, lo que, a su vez, ha hecho que se les preste una mayor atención tanto en los programas ordinarios de trabajo como en las actividades de cooperación técnica.

Los esfuerzos realizados en los decenios de 1960, 1970 y 1980 han dado lugar a la identificación de una categoría relativamente pequeña de los países más pobres y estructuralmente más débiles, y a la aceptación por parte de la comunidad internacional de que esos países menos adelantados merecen una atención especial y concreta.

Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre los países menos adelantados

La tercera Conferencia de las Naciones Unidas para los Países Menos Adelantados, tuvo lugar en Bruselas, Bélgica, del 14 al 20 de mayo de 2001, según la United Nations (2007) se obtuvo como resultado el *programa de acción en favor de los países menos adelantados* para el decenio 2001-2010, que tiene entre sus objetivos el contribuir a mejorar la condición de las personas que viven en los PMA y realizar progresos apreciables de manera que se reduzca a la mitad en 2015 la proporción de personas que viven en la extrema pobreza y sufren del hambre, así como promover el desarrollo sostenible de los países menos adelantados, cuyos detalles se reflejan textualmente del documento publicado por la Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo (2001):

1. Con el presente Programa de Acción se trata de contribuir a mejorar considerablemente durante el presente decenio la condición de

más de 600 millones de personas que viven en 49 países menos adelantados (PMA). Visto que el desarrollo socioeconómico de esos países y la aplicación del Programa de Acción del decenio de 1990 no avanzan, el presente Programa de Acción ofrece un marco para una firme asociación mundial con objeto de acelerar el crecimiento económico sostenido y el desarrollo sostenible en esos países, acabar con su marginación erradicando la pobreza, la desigualdad y la miseria y permitirles integrarse provechosamente en la economía mundial.

2. El presente Programa de Acción se basa en los objetivos internacionales de desarrollo, las acciones de los PMA y las correspondientes medidas de apoyo adoptadas por sus asociados en el desarrollo, así como en los valores, principios y objetivos de la Declaración del Milenio. Estos objetivos políticos, económicos y sociales y, en su caso, otras metas de las Naciones Unidas se incorporan a los compromisos del Programa de Acción.
3. El objetivo supremo del Programa de Acción es realizar progresos apreciables de manera que se reduzca a la mitad en 2015 la proporción de personas que viven en la extrema pobreza y sufren del hambre, así como promover el desarrollo sostenible de los países menos adelantados. Ello requerirá, entre otras cosas, aumentos significativos y constantes de la tasa de crecimiento del PIB de los PMA. A tal fin, los países menos adelantados, con el apoyo de sus asociados en el desarrollo, se esforzarán por lograr una tasa de crecimiento anual del PIB de por lo

menos el 7% y aumentar al 25% anual la proporción entre las inversiones y el PIB. A este respecto, es importante la participación de la sociedad civil, incluido el sector privado.

4. Las políticas nacionales de los PMA y las medidas de ayuda exterior de sus asociados durante el decenio girarán en torno a las siguientes prioridades:
 - a) Una reducción importante de la pobreza extrema;
 - b) La potenciación de los recursos humanos e institucionales para apoyar el crecimiento sostenido y el desarrollo sostenible;
 - c) La eliminación de las restricciones a la oferta y la mejora de la capacidad productiva y la promoción de la expansión de los mercados internos para acelerar el crecimiento y la generación de ingresos y de empleo;
 - d) La aceleración del crecimiento de los PMA con objeto de aumentar su parte en el comercio mundial y en las corrientes financieras y de inversión mundiales;
 - e) La protección del medio ambiente, partiendo de la base de que los PMA y los países industrializados tienen a ese respecto una corresponsabilidad diferenciada;
 - f) La consecución de la seguridad alimentaria y la reducción de la malnutrición.
5. El Programa de Acción reconoce las

siguientes cuestiones prioritarias interrelacionadas: erradicación de la pobreza, igualdad entre el hombre y la mujer, empleo, buen gobierno a nivel nacional e internacional, fomento de la capacidad, desarrollo sostenible, los problemas especiales de los PMA que son países sin litoral y pequeños Estados insulares y los problemas de los PMA afectados por conflictos.

6. La erradicación de la pobreza requiere un planteamiento amplio, que tenga en cuenta no sólo los meros aspectos económicos del problema, sino también su dimensión social, humana y ambiental. Ello supone que se preste más atención a problemas como la buena gestión de los asuntos públicos a nivel nacional e internacional y la lucha contra la corrupción, el respeto de todos los derechos humanos internacionalmente reconocidos, las cuestiones de igualdad entre el hombre y la mujer, la creación de capacidad y el desarrollo institucional, la oferta de servicios sociales y los problemas del medio ambiente. En su mayoría los pobres viven en las zonas rurales. Por lo tanto, el aumento de la capacidad productiva sostenible de la agricultura y la pesca y de los ingresos de las personas que trabajan en estos sectores en los PMA constituye una importante prioridad. Las mujeres siguen representando la gran mayoría de la población pobre tanto en términos económicos como en otros.
7. Una política global de fomento de la confianza y prevención de conflictos es un elemento importante de una estrategia de desarrollo sostenible.
8. Hay vínculos importantes entre el desarrollo, la

reducción de la pobreza y la igualdad de hombres y mujeres. Por consiguiente, la igualdad de hombres y mujeres, y la incorporación de las cuestiones de género en las políticas son elementos estratégicos indispensables para la reducción de la pobreza.

9. La ejecución de este Programa de Acción se inspirará en los propósitos y principios de la Carta de las Naciones Unidas. El Programa de Acción pretende encontrar, con especial referencia a los programas de acción nacionales, modalidades y medios concretos y eficaces para frenar e invertir el proceso continuo de marginación socioeconómica de los países menos adelantados, mejorar su participación en el comercio internacional, la inversión extranjera directa y otras corrientes financieras, y crear un entorno que les permita beneficiarse de la mundialización y reducir al mínimo sus consecuencias adversas. Para la comunidad internacional es un imperativo ético adoptar medidas de apoyo internacional para ayudar a los PMA a detener e invertir el proceso de marginación y promover su rápida integración en la economía mundial y combatir la exclusión social. Además, la ejecución del Programa restablecerá la confianza y potenciará la nueva forma de colaboración y vinculación entre los PMA y sus asociados en el desarrollo. El éxito de este Programa de Acción se apreciará, en definitiva, por su contribución al progreso socioeconómico general de los PMA, y en particular al logro de los objetivos del desarrollo internacional.
10. Otro objetivo importante del Programa de Acción es contribuir a la renovación y

fortalecimiento de la vinculación entre los PMA y sus asociados en el desarrollo promoviendo una responsabilidad mutua y compartida, así como una mayor oportunidad e integración de los PMA en la economía mundial. Entre otras cosas, el Programa de Acción deberá crear las condiciones necesarias para la ejecución de políticas y estrategias basadas en el nuevo paradigma del desarrollo, en el que el crecimiento económico y el desarrollo son condiciones previas para la erradicación de la pobreza. También debe contribuir al crecimiento y a la expansión del sector privado, de la actividad empresarial y de la innovación facilitando el acceso a la tecnología, las corrientes de capital privado y otros recursos conexos.

Uno de estos elementos para contribuir con el desarrollo de los países se concretó cuando se aprueba la Resolución 21 (II) en el segundo período de sesiones de la UNCTAD (1968) celebrada en Nueva Delhi correspondiente a la *Expansión y Diversificación de las Exportaciones de Manufacturas y Semimanufacturas de los Países en Desarrollo*, que busca la entrada preferencial o libre de las manufacturas y semimanufacturas exportadas por los países en desarrollo a los países desarrollados.

Previo a la aprobación de la Resolución 21 (II) se examinaron los problemas relativos a la puesta en práctica de un sistema generalizado de preferencias, sin reciprocidad ni discriminación, en favor de los países en desarrollo.

Hubo que considerar al informe del Grupo Especial para el comercio con los países en desarrollo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y del documento TD/II/C.2/L.5 del Grupo de los 77, tal y como se afirma en el Preámbulo de la

Resolución 21 (II). Que seguidamente reflejamos textualmente:



**EXPANSIÓN Y DIVERSIFICACIÓN DE LAS
EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS Y
SEMIMANUFACTURAS DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO**

Resolución 21 (II)

**Entrada preferencial o libre de las manufacturas y
semimanufacturas exportadas por los países en
desarrollo a los países desarrollados**

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre
Comercio y Desarrollo,

Habiendo examinado los problemas relativos a la
puesta en práctica de un sistema generalizado de
preferencias, sin reciprocidad ni discriminación, en
favor de los países en desarrollo,

Habiendo tomado conocimiento de la Carta de
Argel, del informe del Grupo Especial para el comercio
con los países en desarrollo de la Organización de
Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y del
documento TD/II/C.2/L.5 del Grupo de los 77,

Reconociendo que con posterioridad al primer
período de sesiones de la Conferencia se han logrado
progresos que se reflejan en el informe de la OCDE y
que entrañan una modificación importante de las
políticas comerciales seguidas entre los países
desarrollados con economía de mercado y los países
en desarrollo,

Reconociendo que se ha llegado a un acuerdo
unánime en favor del pronto establecimiento de un
sistema generalizado de preferencias sin reciprocidad

ni discriminación que sea mutuamente aceptable y redunde en beneficio de los países en desarrollo,

Considerando que no se han podido hacer suficientes progresos respecto de algunas cuestiones esenciales relacionadas con este problema,

Convencida de la necesidad de nuevos e intensivos trabajos con miras a elaborar un sistema de esa índole,

1. Conviene en que los objetivos del sistema generalizado de preferencias sin reciprocidad ni discriminación en favor de los países en desarrollo, con inclusión de medidas especiales en beneficio de los menos adelantados de entre ellos, deberían ser:

a) Aumentar los ingresos de exportación de esos países;

b) Promover su industrialización;

c) Acelerar su ritmo de crecimiento económico;

2. Constituye con este objeto una Comisión Especial Preferencias, como órgano auxiliar de la Junta de Comercio y Desarrollo, a fin de que todos los países interesados puedan participar en las consultas necesarias. Todo Estado miembro que no pueda participar en la Comisión Especial podrá dar a conocer sus puntos de vista al Secretario General de la UNCTAD, que los señalará a la atención de la Comisión Especial;

3. Decide que, a los efectos de las medidas que habrán de adoptarse de conformidad con el párrafo 2 precedente, se tengan debidamente en cuenta los acuerdos y observaciones que figuran en el informe de la Segunda Comisión;

4. Pide que la Comisión Especial celebre su primera reunión en noviembre de 1968 con objeto de estudiar los progresos realizados hasta esa fecha y pide

además que se celebre una segunda reunión en el primer semestre de 1969, a fin de que la Comisión pueda redactar su informe definitivo a la Junta de Comercio y Desarrollo; el objetivo debería consistir en ultimar los detalles de las disposiciones en el curso de 1969 con miras a conseguir lo antes posible, a partir de ese momento, la aprobación legislativa y las necesarias exenciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio;

5. Toma nota de la esperanza manifestada por muchos países de que esas disposiciones entren en vigor a principios de 1970.

Luego de revisada y analizada la Resolución 21 (II), se puede decir que, a posteriori del primer período de sesiones de la UNCTAD se lograron progresos que se reflejan en el informe de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE) y que entrañan una modificación importante de las políticas comerciales seguidas entre los países desarrollados con economía de mercado y los países en desarrollo.

Luego del acuerdo unánime en favor del establecimiento de un sistema generalizado de preferencias sin reciprocidad ni discriminación que sea mutuamente aceptable y redunde en beneficio de los países en desarrollo y considerando que no se han podido hacer suficientes progresos respecto de algunas cuestiones esenciales relacionadas con este problema, se continuaron los trabajos con miras a elaborar un sistema de esa índole. Los objetivos del Sistema Generalizado de Preferencias sin reciprocidad ni discriminación en favor de los países en desarrollo, con inclusión de medidas especiales en beneficio de los menos adelantados, tal y como lo acuerda la Resolución 21 (II) de la UNCTAD, deberían ser:

- a) Aumentar los ingresos de exportación de esos países;
- b) Promover su industrialización;
- c) Acelerar su ritmo de crecimiento económico;

Igualmente en la Resolución 21 (II) de la UNCTAD se acordó la constitución de una Comisión Especial de Preferencias, como órgano auxiliar de la Junta de Comercio y Desarrollo, a fin de que todos los países interesados pudieran participar en las consultas necesarias y que todo Estado miembro que no pueda participar en la Comisión Especial pudiera dar a conocer sus puntos de vista al Secretario General de la UNCTAD.

En conclusión, se puede decir que las inquietudes manifestadas en los objetivos mencionados, nacen desde las mismas actividades que hicieron posible la creación de la UNCTAD en 1964 dada la proposición de un organismo velador del desarrollo por el Grupo de los 77. Estas actividades se orientan según Martínez (2006) hacia el comercio y desarrollo de productos básicos, fomentando la integración en el comercio internacional de los países en desarrollo, para lo cual se establecen programas especiales sobre los países menos adelantados, los países en desarrollo sin litoral y los pequeños estados insulares en desarrollo, así como estimular la inversión, tecnología y fomento de la empresa, asesorando e impulsando las inversiones en los países en desarrollo, así como también orientar las políticas macroeconómicas, deuda y financiación del desarrollo y buscar las mejores alternativas para el desenvolvimiento del transporte, aduanas y tecnología de la información.

En definitiva la UNCTAD intenta aumentar la ayuda de los países más adelantados a los más pobres a

través de varios mecanismos, entre ellos el SGP; en el que se acuerda como se indicó, la disminución de trabas en las exportaciones de los países beneficiarios, y en general persigue establecer acuerdos internacionales que protejan a estos países de las fluctuaciones de los precios de los productos básicos.

En el caso de Venezuela como país de ingresos medios (país en desarrollo) se incluye en el listado de países que gozan del uso del esquema del SGP. Ahora bien, los PMA se *benefician* de unas reducciones arancelarias mayores para una gama más amplia de productos, de conformidad con lo establecido en la aprobación de la excepción definitiva y permanente a la aplicación del artículo primero del Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT, Decisión 26S/203) plasmada en la Organización Mundial del Comercio (noviembre, 1979).

Sin embargo, aún cuando los objetivos del Sistema Generalizado de Preferencias están claramente definidos, estos no se logran para el caso de Venezuela, lo que conlleva a mermar *las posibilidades* de estimular a las inversiones directas en las organizaciones industriales venezolanas y a su vez a la internacionalización de las empresas.

Para introducir un ejemplo, se puede considerar a las exportaciones no petroleras hacia los Estados Unidos de América (EUA) dentro del esquema del Sistema Generalizado de Preferencias con el mencionado país, ubicándose históricamente en alrededor del 10 por ciento del total enviado a EUA, como se evidencia en la oficina del censo de los Estados Unidos de América (2008) y al respecto agregan las estadísticas de comercio exterior, entre ellos, señalan que el 95,34 por ciento de las importaciones de los Estados Unidos de América procedentes de Venezuela, correspondieron a

petróleo y sus derivados para el año 2007, por lo que se mantiene una importante dependencia de los ingresos externos por este concepto.

Además de ello, una de las características del SGP, es su carácter temporal, y desde su adopción, el Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos de América (SGP-EUA) ha sido renovado por el Congreso de ese país, en diez oportunidades; se puede decir que siempre ha existido la incertidumbre de la permanencia en el tiempo del sistema generalizado de preferencias de los Estados Unidos de América con cada vencimiento del esquema, y actualmente se presenta mayor incertidumbre por los problemas políticos incurridos en Venezuela con respecto a Estados Unidos de América.

Por lo tanto, la posibilidad de no renovar o excluir a Venezuela como país beneficiario para el próximo 31 de diciembre de 2009 para seguir usando el esquema del SGP-EUA, pudiera acarrear *consecuencias negativas* a las exportaciones venezolanas de productos no petroleros a ese país del norte, considerando que todas los productos beneficiarios tendrían que tributar para ingresar al mercado de los Estados Unidos de América.

Las exportaciones venezolanas hacia los Estados Unidos de América desde el año 2001 hasta el 2007 según la oficina del censo de los Estados Unidos de América (2008) evidencian que las exportaciones no petroleras de Venezuela hacia ese país cerraron para el año 2007 en un total de mil ochocientos cincuenta y nueve millones de dólares, que pudieran estar en riesgo en caso que el gobierno de los Estados Unidos de América decidiese no renovar el esquema o excluir a Venezuela como país beneficiario.

Por lo anterior, se interpreta que perderían automáticamente competitividad y afectar la

internacionalización de las empresas frente a sus similares, procedentes de aquellos países con los cuales este país tenga acuerdos comerciales que prevean preferencias arancelarias como el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte, conocido con sus siglas en inglés como NAFTA, que incluye a los Estados Unidos Mexicanos o incluso el recién firmado acuerdo de libre comercio con la República de Colombia, que para la fecha esta por la ratificación del Congreso de los Estados Unidos de América.

De lo anterior, se desprende una recomendación hacia las empresarios venezolanos, que no deben conformarse con preferencias arancelarias o depender del criterio del gobierno de otro país que pueda conceder algún tipo de beneficio, ya que para lograr una buena gestión organizacional que conjugue a la internacionalización de las empresas y en general a la competitividad empresarial que conlleve a un desarrollo sustentable se requiere algún nivel de diferenciación con respecto a las otras empresas que están en el mismo ramo de negocio.

Para la diferenciación mencionada, la gerencia debe tener una visión estratégica que motorice la innovación, tanto en los materiales, tecnologías, procesos, ubicación geográfica, etc., que le permita ubicar la industria en las nuevas realidades que enfrenta día a día.

Por ello hoy día, la gestión de las organizaciones deben preocuparse no sólo por el análisis del costo de oportunidad, es decir por los costo/beneficios, sino también por aquella variable fundamental que hemos mencionado en capítulos anteriores *el capital humano*.

Ante ello, la empresa como cuna que alberga las innovaciones, deben preocuparse cada día por desarrollar estrategias que consideren al hombre y su conocimiento como la principal materia prima dentro

del tejido empresarial, fuera de lo antropocéntrico y considerando su relación igualitaria con todo el entorno para el logro del desarrollo sustentable.

Por todo lo expuesto y en aras del desarrollo sustentable, es importante que la gestión de las organizaciones se centre en el conocimiento para ser innovadoras, pero también deben buscar entre otros factores, el contribuir tanto al crecimiento de variables cuantitativas como cualitativas favorables a las naciones en desarrollo, y para ello será necesaria la gestión de las organizaciones para un uso adecuado, oportuno y ético en materia de: información, conocimiento e innovación, entre otros.

Referencias

- Álvarez, V. y Rodríguez, D. (1998). Del Mercado de la Información a la Sociedad del Conocimiento. **Revista Espacios. 3** (19), Revisado el 20 de octubre de 2008 en la World Wide Web: <http://www.revistaespacios.com/a98v19n03/10981903.html>
- Aristóteles (Trad. 1962). **La Política**. (P. de Azcárate, Trad.) Madrid. España: Editorial Espasa-Calpe, S.A. 9ª ed. Trabajo original publicado entre (384 a.C. – 322 a.C.).
- Aristóteles (Trad.2000). **Política**. (M. García, Trad.), Madrid: Editorial Gredos, S.A. Trabajo original publicada de 384-322 a. C y traducido de la lengua griega al castellano en el siglo XVI.
- Aristóteles (Trad.2002). **Ética a Nicómaco I**. (P. Simón, Trad.) España: Biblioteca de Filosofía. Ediciones Folio, S.A. Trabajo original publicado de 384-322 a. C y traducido de la lengua griega al castellano en el siglo XVI.
- Bachelard, G. (Trad.2004). **La Formación del Espíritu Científico**. (J. Babini, Trad.). México: Siglo XXI Editores, S.A. de C.V. 25ª ed. en español Trabajo original publicado en 1938.
- Baierlein, H. (2006). **Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)**. Revisado el 09 de enero de 2008 en la World Wide Web: <http://www.sofofa.cl/comex/Normas/sgp.htm>
- Banco Mundial (2008). **Clasificación de los Países**. Revisado el 14 de Agosto de 2008 en la World Wide Web: http://www.bancomundial.org/datos/clasificacion_p

- Barroso, M. (1998a). **Autoestima: Ecología Catástrofe**. Venezuela: Editorial Galac, S.A. 2ª ed. (6ª reimpresión). Trabajo original publicado en 1987
- Barroso, M. (1998b). **Autoestima del Venezolano. Democracia o Marginalidad**. Venezuela: Editorial Galac, S.A. 2ª ed. (1ª reimpresión). Trabajo original publicado en 1997
- Bossidy, L. y Charan R. (2005). **Haga lo que Hay que Hacer: Un Método para Diagnosticar la Situación de su Empresa y Proyectarla al Futuro**. (A. de Hassan, Trad.) Bogotá: Grupo editorial Norma
- Boutros-Ghali, B. (abril, 1996). **Declaración**. Ponencia presentada en la ceremonia inaugural en el noveno período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo, el 27 de abril de 1996. Midrand. Sudáfrica.
- Caballero, S. (2001). Nuevas Lógicas Cognitivas. Nueva Performance Organizativa. De la *e-pístola* a la *org.anización*. En Rigoberto Lanz (Ed.), **Organizaciones Transcomplejas**. Caracas: Editorial Sentido.
- Camilloni, A. de. (2001). **Los Obstáculos Epistemológicos en la Enseñanza**. (A. Bixio, Trad.) España: Editorial Gedisa, S.A.
- Castells, M. (2004). **La Era de la Información. Economía. Sociedad y Cultura. La Sociedad Red**. Vol. I. México: Siglo veintiuno editores, S.A. de C.V. 5ª ed. Trabajo original publicado en 1996.

Castillo, R. (2005). **El Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos de América, Como Mecanismo de Estimulo a las Inversiones en las Empresas Autopartistas Venezolanas.** Trabajo de Grado para optar al título de Magíster en Administración de Empresas Mención Finanzas. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (Campús Bárbula) de la Universidad de Carabobo. Venezuela.

Castillo, R. (2007). **Análisis de la Utilización del Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos de América, Como Mecanismo de Estimulo a las Exportaciones de las Empresas Autopartistas Venezolanas.** Trabajo de Grado para optar al título de Especialista en Gestión Aduanera y Comercio Exterior. Escuela Nacional de Administración y Hacienda Pública-IUT. Venezuela. Mención publicación. Depósito Legal N° Ift 7372007382638.

Castillo, J. y Matute, J. (2006). **Educación y Desarrollo Sostenible.** Venezuela: Editorial Comala.com

Centro de Información de las Naciones Unidas (2007). **Países Menos Adelantados.** Revisado el 10 de febrero de 2008 en la World Wide Web: <http://www.cinu.org.mx/temas/desarrollo/dessocial/dc/paisesmadel.htm>

Conferencia de Las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo (1968). **Resolución 21 (II). Expansión y Diversificación de las Exportaciones de Manufacturas y Semimanufacturas de los Países en Desarrollo.** Segundo período de sesiones. En Organización Mundial del Comercio (Ed.). Revisado el 20 de

enero de 2009 en la World Wide Web:
http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/246r_e_s.doc

Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo (1974). **Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente. Declaración de Cocoyoc.** México: PNMUA/UNCTAD.

Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo (2001). **Programa de Acción a Favor de los Países Menos Adelantados para el Decenio 2001-2010.** (A/CONF.191/11). Bruselas: Autor.

Corporación Andina de Fomento (2008) Venezuela, país de emprendedores. **Boletín del Programa de Apoyo a la Competitividad**, Abril 2006, ed. N° 29 Caracas – Venezuela. Revisado el 01 de Marzo de 2008 en la World Wide Web:
<http://www.caf.com/view/index.asp?pageMS=34379&ms=17>

Covey, S. (2000). Los Principios Primero. En Rowan Gibson, (Ed.) **Preparando el Futuro.** (pp.50-64) España: Ediciones Gestión 2000, S.A.

Covey, S. (2005). **El 8º Hábito: De la Efectividad a la Grandeza.** (G. Andujar, B. Bueno, G. Sánchez, y L. Vernal, trads.). Bogotá: Editorial planeta colombiana, S.A. 1ª reimpresión. Trabajo original publicado en 2004.

Damiani, L. (2005). **Epistemología y Ciencia en la Modernidad: El Traslado de la Racionalidad de las Ciencias Físico-Naturales a las Ciencias Sociales.** Caracas: Ediciones FACES-UCV. 1ª reimpresión. Trabajo original publicado en 1997.

- Del Pino, J. y Camargo, M. (2000). **Glosario de Términos Aduaneros y Afines**. Caracas. Venezuela: Editorial LizcaLibros, C.A. 2ª ed.
- Descartes, R. (Trad.1983). **Discurso del Método: Reglas Para la Dirección de la Mente**. (A. Rodríguez, Trad.) España: Ediciones Orbis, S.A. Obra original 1637.
- Díaz, C. (1978). **Economía a Su Alcance**. Colombia: Editorial Norma.
- Downs, A. (2000). **Los Siete Milagros del Management**. (F. Ortiz, Trad.). España: Prentice Hall.
- Drucker, P. (1999). **La Sociedad Postcapitalista** (M. Merino, Trad.) Buenos Aires: Editorial Sudamericana S.A. Trabajo original publicado en 1992.
- Drucker, P. (2005). La disciplina de la innovación. (M. Aparicio, Trad.) En **Creatividad e Innovación**. Harvard Business Review (pp.157-174). España: Ediciones Deusto.
- Drucker, P. (2006). **La Gerencia en la Sociedad Futura**. (J. Cárdenas, Trad.). Colombia: Grupo editorial norma. Trabajo original publicado en 2002.
- Drucker, P. y Nakauchi, I. (1997). **Drucker Habla Sobre Asia. Diálogo entre Peter Drucker e Isao Nakauchi**. (J. Cárdenas, Trad.). Colombia: Editorial Norma, S.A.
- Edvinsson, L. (1999) **¿Quiénes y Dónde Controlarán el Capital Intelectual de las Naciones del Mañana?** Revisado el 05 de Noviembre de 2008

en la World Wide Web:
<http://www.madrimasd.org/revista/revista11/aula/aulas1.asp>

Fernández, F., Rodríguez, A., Vidal, R. (2005). Informe Ejecutivo, Venezuela. En Federico Fernández (Coord.) **Global Entrepreneurship Monitor** (pp.1-67). Venezuela: Centro de Emprendedores del Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA). Revisado el 17 de Noviembre de 2007 en la World Wide Web:http://servicios.iesa.edu.ve/Portal/Reportes/Libro_GEM_2005.pdf

Fernández-Pirla, M. (1999). **La Ciencia Económica de la Empresa y el Nuevo Paradigma de la Complejidad**. Tesis Doctoral para optar al título de Doctor en Economía. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid. España.

Fischer, S. Dornbusch, R. y Schmalensee, R. (1994). **Economía**. (L. Toharia y E. Rabasco, Trads.) España: Editorial McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A. 2ª ed.

Foucault, M. (2006). **La Arqueología del Saber**. (A. Garzón, Trad.) México: Siglo Veintiuno editores, S.A. de C.V. 22 ed. Trabajo original publicado en 1969.

Furtado C. (1976). **El Desarrollo Económico: Un Mito**. (S. Mastrangelo, Trad.) México: Editorial Siglo veintiuno editores, S.A.

Gabaldón, A. (2007). **Desarrollo Sustentable. La Salida de América Latina**. Venezuela: Editorial Grijalbo, Random House Mondadori, S.A.

- García, C. (1998). De los Obstáculos Epistemológicos a los Conceptos Estructurantes: Una Aproximación a la Enseñanza Aprendizaje De La Geología. **Historia y Epistemología de las Ciencias**, 16 (2), pp.323-330.
- García, S. (2006). **El Diseño de Una Innovación Como Objetivo de la Tesis Doctoral**. Manuscrito no publicado, Venezuela.
- García-Pelayo, R. (Ed.) (1997). **Diccionario Enciclopédico Ilustrado Larousse**. México: Ediciones Larousse, S.A. de C.V. 9ª ed. 5ª reimpresión.
- Gélinier, O. y Pateyron, E. (2001). **La Nueva Economía del Siglo XXI**. (F. Villegas, Trad.) Argentina: Editorial Paidós, SAICF.
- Goleman, D. (2004). **La inteligencia Emocional. Por Qué es Más Importante que el Cociente Intelectual**. (E. Mateo, Trad.) Colombia: Ediciones B, S.A. Trabajo original publicado en 1995.
- González, A. y Maza Zavala, D. (1976). **Tratado Moderno de Economía General**. Cincinnati, Ohio, Estados Unidos de América: Editorial South-Western Publishing Co.
- Henderson, D. (1938). **Oferta y Demanda**. (D. Cosío, Trad.) México: Editorial Fondo de Cultura Económica.
- Ibáñez, N. (2005). **Estudio Analítico del Mercado de Valores Venezolano en un Ambiente Constituyente**. Trabajo de Grado para optar al título de Magíster en Administración de Empresas Mención Finanzas. Facultad de Ciencias

Económicas y Sociales (Campús Bárbula) de la Universidad de Carabobo. Venezuela.

Ibáñez, N. y Castillo, R. (2008). **Epistemología de la Gerencia y sus Métodos**. Venezuela: Editorial Comala.com

Keynes, J. (1980). **Teoría General de la Ocupación el Interés y el Dinero**. (E. Hornedo, Trad.) México: Editorial Fondo de Cultura Económica. 2ª ed. 10ª reimpresión. Trabajo original publicado en 1936.

Kindleberger, Ch. (1982). **Economía Internacional**. (J. Ruiz, Trad.) España: Editorial Aguilar. 7ª ed. 4ª reimpresión. Trabajo original publicado en 1953.

Kliksberg, B. (febrero, 2001). **Las Relaciones entre Ética y Desarrollo**. Ponencia presentada en el Foro Internacional Hacia una Ética del Desarrollo. 22-23 de febrero de 2001, Caracas. Revisado el 25 de octubre de 2008 en la World Wide Web: http://www.iadb.org/ethics/Documentos/ve_kli_prob1.doc

Lamo, E. (2004). **Manual de Evaluación con Enfoque de Género: Para Proyectos y Programas de Empleo**. Revisado el 25 de Marzo de 2008 en la World Wide Web: http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/temas/gender/em_ca_eq/m_emak.pdf

Lyotard, J. (2001). **La Posmodernidad (explicada a los niños)**. (E. Lynch, Trad.).Barcelona: Editorial Gedisa. 6ª reimpresión. Trabajo original publicado en 1986.

Magee, B. (1999). **Historia de la Filosofía** (J.

González, Trad.) Barcelona: Editorial Art Blume, S.L.

Malthus, T. (Trad.1985). **Primer Ensayo Sobre la Población**. (P. de Azcárate, Trad.) España: Ediciones Orbis, S.A.

Mankiw, G. (1998). **Principios de Microeconomía**. (E. Tabasco y L. Toharia, trads.) Madrid: McGraw-Hill/ Interamericana de España, S.A.U.

Martínez, J. (2002). **La Economía de Mercado**. Revisado el 11 de Agosto de 2008 en la World Wide Web: <http://www.eumed.net/coursecon/>

Martínez, J. (2006). **Organizaciones del Sistema de las Naciones Unidas**. Revisado el 09 de enero de 2008 en la World Wide Web: <http://www.eumed.net/coursecon/16/unctad.htm>

Maza Zavala, D. (1979). **Análisis Macroeconómico**. Caracas: Ediciones de la Biblioteca de la Universidad Central de Venezuela. 4ª ed.

Meadows, D.H., Meadows, D.L. y Randers, J. (2006). **Los Límites del Crecimiento 30 Años Después**. España: Galaxia Gutenberg.

Moreno, L. (2006, marzo). **Innovación tecnológica es clave para competitividad América Latina**. Ponencia presentada en el Primer Seminario en Asamblea Anual del BID explora estrategias para mejorar ventaja competitiva, Belo Horizonte, Brasil. Revisado el 01 de Mayo de 2008 en la World Wide Web: <http://www.iadb.org/news/articledetail.cfm?language=Spanish&artid=2944&artType=PR>

- Morin, E. (2000). **Los Siete Saberes Necesarios a la Educación del Futuro.** (P. Mahler, Trad.) Caracas: Editorial CIPOST FACES UCV-UNESCO IESALC. Trabajo original publicado en 1999.
- Morin, E. (2002). **La Cabeza Bien Puesta. Repensar la Reforma. Reformar el Pensamiento** (M. Vallejo-Gómez, Trad.) Buenos Aires: Editorial Nueva Visión. 4ª reimpresión. Trabajo original publicado en 1999.
- Morin, E. (2005) **Introducción al Pensamiento Complejo.** (M. Pakman, Trad.) Barcelona: Editorial Gedisa, S.A. 8ª reimpresión. Trabajo original publicado en 1990.
- Morin, E., Ciurana, E. y Motta R. (2006). **Educación en la Era Planetaria.** (M. Pakman, Trad.) España: Editorial Gedisa S.A. 1ª reimpresión. Trabajo original publicado en 2002.
- Mujica, M., Ibáñez, N., y Castillo, R. (2007). El Impacto de la Formación Gerencial del Humano en las Organizaciones en el Nuevo Contexto: ¿Reto para la Administración en Venezuela? En Miguel Mujica (coord.) **Estudio Contextualizado de la Administración en Venezuela.** (pp.95-139). Venezuela: Dirección de Medios y Publicaciones de la Universidad de Carabobo.
- Nonaka, I. y Takeuchi, H. (1999) **La Organización Creadora de Conocimiento. Cómo las Compañías Japonesas Crean la Dinámica de la Innovación.** (M. Hernández, Trad.) México: Oxford University Press. Trabajo original publicado en 1995.
- Nueno, P. (1998). **Competiendo en el Siglo XXI:**

Cómo Innovar con Éxito. España: Ediciones Gestión 2000, S.A.

Oficina del Censo de Los Estados Unidos de América (2008). **Estadísticas de Comercio Exterior.** Revisado el 15 de Agosto de 2008 en: <http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/product/enduse/imports/c3070.html>

Ohmae, K. (2005). **El Próximo Escenario Global: Desafíos y Oportunidades en un Mundo sin Fronteras.** (M. Sanz, Trad.) Bogotá: Grupo editorial Norma.

Ojeda, F. (1989). **Léxico de Origen de las Mercaderías y Términos Afines de Comercio Internacional.** Valencia, Venezuela: Vadell Hermanos Editores.

Oppenheimer, A. (2006, abril 30). EL Rezago en Ciencia y Tecnología. **elNuevoHerald.com** Revisado el 01 de Mayo de 2006 en la World Wide Web:http://www.miami.com/mld/elnuevo/news/columnists/andres_oppenheimer/14462394.htm

Organización Mundial del Comercio (junio, 1971). Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT, Decisión de 1971) **Exenciones al Sistema Generalizado de Preferencias.** Revisado el 13 de Noviembre de 2008 en la World Wide Web: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/246r_e_s.doc

Organización Mundial del Comercio (noviembre, 1979). Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT, Decisión 26S/203). **Trato Diferenciado y Más Favorable, Reciprocidad y Mayor Participación de los Países en Desarrollo.** Revisado el 13 de Noviembre de 2008

en la World Wide Web: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/246r_e_s.doc

Organización Mundial del Comercio (2006). **¿Qué Países se Consideran Países en Desarrollo en la OMC?** Revisado el 04 de Marzo de 2007 en la World Wide Web: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/devel_s/d1who_s.htm

Organización Mundial del Comercio (2008). **Medio Ambiente. Cuestiones. Desarrollo Sostenible.** Revisado el 18 de junio de 2008 en la World Wide Web: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/envir_s/sust_dev_s.htm

Peluffo, M. y Catalán, E. (2002). **Introducción a la Gestión del Conocimiento y su aplicación al Sector Público.** Chile: Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) CEPAL, Naciones Unidas

Pereira, F. (2003) Reflexión sobre Algunas Características del Espíritu Emprendedor Colombiano. **Revista Economía, Gestión y Desarrollo**, Vol. 1, (1), pp. 9-26. Revisado el 15 de Octubre de 2008 en la World Wide Web: http://revistaeconomia.puj.edu.co/revista_1/articulos/art1.pdf

Phelps, E. y Wiseman, J. (1966). **Curso de Economía Aplicada.** (G. Guinea, Trad.) Madrid, España: Editorial Compañía Bibliográfica Española, S.A. Trabajo original publicado en 1951.

Popper, K. (Trad.2001). **La Lógica de la Investigación Científica.** (V. Sánchez, Trad.) 12ª

reimpresión. Madrid: Editorial Tecnos (Grupo Anaya, S.A.) Trabajo original publicado en 1934.

Porter M. (2000). **Crear las Ventajas del Mañana**. En Gibson, R. (Ed.), Preparando el Futuro. (pp. 67-80). Barcelona. España: Ediciones Gestión 2000, S.A.

Prebisch, R. (1964). **Nueva Política Comercial para el Desarrollo**. México: Editorial Fondo de Cultura Económica. (Informe presentado en el Primer Período de Sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, *UNCTAD*).

Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (1972). **Declaración de la Conferencia de las Naciones Unidas Sobre el Medio Humano**. Revisado el 25 de octubre de 2008 en la World Wide Web: <http://www.pnuma.org/docamb/mh1972.php>

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2001). **Objetivos de Desarrollo del Milenio**. Revisado el 14 de enero de 2009 en la World Wide Web: <http://www.undp.org/spanish/mdg/goal7.shtml>

Quesnay, F. (1760). **Vida**. Revisado el 19 de Abril de 2008 en la World Wide Web: http://es.wikipedia.org/wiki/Fran%C3%A7ois_Quesnay

Ricardo, D. (Trad. 1976). **Principios de Economía Política y Tributación**. (J. Broc, N. Wolf, y J. Estrada, Trads.) Bogotá: Editorial Fondo de Cultura Económica. 3ª reimpresión. Trabajo original publicado en 1817.

- Rifkin J. (2000). **La Era del Acceso. La Revolución de la Nueva Economía.** (F. Álvarez y D. Teira, Trads.). España: Editorial Paidós, S.A.
- Robinson, J. (1975). **Teoría Económica y Economía Política.** (M. Bofill, Trad.) España: Ediciones Martínez Roca, S.A.
- Roll, E. (1980). **Historia de las Doctrinas Económicas.** (F. Torner, Trad.) México: Editorial Fondo de Cultura Económica. 4ª ed.
- Roos, J., Roos, G., Dragonetti, N., y Edvinsson, L. (2001). **Capital Intelectual. El Valor Intangible de la Empresa.** (C. Ossés, Trad.) España: Editorial Paidós Ibérica, S.A.
- Ruelas-Gossi, A. (2004). **Ideas Innovadoras para 2004 ¿Está Preparada su Empresa?** (R. Aldazabal, Trad.). Harvard Business Review: Innovar en Mercados Emergentes: El Paradigma de la T grande. (pp.1-9)
- Salmador, M. (1999). **El Proyecto Intelec. Como se Está Desarrollando un Modelo de Medición de Capital Intelectual en España. La Elaboración de un Cuadro de Indicadores.** Revisado el 19 de Junio de 2008 en la World Wide Web: www.exa.unicen.edu.ar/catedras/gestcon/Downloads/Material/Intelect.PPT
- Samuelson, P. (1955). **Curso de Economía Moderna.** (J. Sampedro, Trad.) Madrid. España: Editorial Aguilar. 4ª ed.
- Santamaría C. (2002). Premio Nóbel al descubrimiento de la Irracionalidad Humana. **El Escéptico.org**, la revista para el fomento de la razón y la ciencia, (15) Revisado el 18 de Abril de

2005 en la World Wide Web: <http://www.el-esceptico.org/ver.php?idarticulo=169>

Sartre, J. (Trad.1980). **El Existencialismo es un Humanismo** (J. Echegoyen, Trad.) España: Editorial Edinumen Revisado el 14 de Octubre de 2007 en la World Wide Web: <http://idd00qaa.eresmas.net/ortega/>

Savater, F. (2003). **El Valor de Elegir**. Barcelona. España: Editorial Ariel. 1ª reimpresión.

Say, J. (1821). **Tratado de Economía Política**. (J. Sanchez, Trad.) Tomo Primero. Libro 1. Cap. XVII. Madrid. España. 4ª ed. Revisado el 28 de Marzo de 2008 en la World Wide Web: <http://www.cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/01383842000359839755024/index.htm>

Schuster, F. (2005). **Explicación y Predicción. La Validez del Conocimiento en Ciencias Sociales**. Buenos Aires: Colección Biblioteca de Ciencias Sociales, CLACSO, pp. 7-17, Revisado el 29 de Noviembre de 2008 en la World Wide Web: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/secret/schuster/Prolo3raed.rtf>

Schvarstein, L. (1998). **Diseño de Organizaciones. Tensiones y Paradojas**. Buenos Aires, Argentina: Editorial Paidós, S.A.

Seldon, A. y Pennance, F. (1980). **Diccionario de Economía**. (A. Casahuga, Trad.) España: Oikostau, S.A. ediciones.

Senge, P. (2005). **La Quinta Disciplina**. (C. Gardini, Trad.) Buenos Aires: Editorial Granica. 2ª ed. 2ª reimpresión. Trabajo original publicado en 1990.

Senge, P., Kleiner, A., Roberts, C., Ross, R., Roth, G. y Smith, B. (2000). **La Danza del Cambio: los Retos de Sustener el Impulso en Organizaciones Abiertas al Aprendizaje**. (J. Cárdenas, Trad.) Bogotá: Editorial Norma, S.A.

Serrano, X. (2001). **La Ecología de los Sistemas Humanos en el Nuevo Paradigma**. Revisado el 28 de enero de 2008 en la World Wide Web: http://www.esternet.org/xavierserrano/eco_sis_hum.htm

Shumpeter, J. (1968). **Capitalismo, Socialismo y Democracia**. (J. Díaz, Trad.) España: Editorial Aguilar. Trabajo original publicado en 1946.

Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (2008). **XX Cumbre del Grupo de Río 2008**. Revisado el 18 de junio de 2008 en la World Wide Web: <http://www.sela.org/sela/grupoderio.asp>

Smallpage, R. (1991). **Que es el Gatt?**. Caracas: Forum Editores, C.A.

Smith, A. (Trad.2002). **Investigación Sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones**. (G. Franco, Trad.) México, D. F. México: Editorial Fondo de Cultura Económica. 2ª ed. 12ª reimpresión. Trabajo original publicado en 1776.

Steinberg, F. (2004). **La Nueva Teoría del Comercio Internacional y la Política Comercial Estratégica**. España: Editado por eumed.net. Revisado el 29 de Mayo de 2008 en la World Wide Web:<http://www.eumed.net/coursecon/libreria/2004/fs/fs.htm>

Stiglitz, J. (2002). **El Malestar en la Globalización**.

(C. Rodríguez, Trad.) Madrid. España: Editorial Santillana Generales, S.L.

Suárez, A. (2001). **Nueva Economía y Nueva Sociedad: Los grandes desafíos del siglo XXI.** España: Financial Times Prentice Hall.

Tapscott D. y Caston A. (1995). **Cambio de Paradigmas Empresariales.** (M. Bernal y L. Cano, Trads.). Colombia: Editorial Mc Graw Hill Interamericana, S.A.

Tissen, R., Andriessen, D. y Lekanne, F. (2000). **El Valor del Conocimiento.** (E. Urueña, Trad.). España: Pearson Educación, S.A.

Toffler, A. (1980) **La Tercera Ola.** (A. Martin, Trad.) España: Editorial Plaza & Janes, S.A. Trabajo original publicado en 1980.

Tunnermann, C. (1998). **La Educación Superior en el Umbral del Siglo XXI.** Venezuela: Ediciones UNESCO/CRESALC. Trabajo original publicado en 1996. 2ª ed.

United Nations (1987). **Report of the World Commission on Environment and Development** [Informe de la Comisión Mundial sobre Medio Ambiente y Desarrollo]. Informe Brundtland. Informe Nuestro Futuro Común. Revisado el 10 de noviembre de 2007 en la World Wide Web: <http://www.un.org/documents/ga/res/42/ares42-187.htm>

United Nations (1992). **Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo. Cumbre para la tierra.** Revisado el 17 de junio de 2008 en la World Wide Web: <http://www.un.org/esa/sustdev/documents/agenda>

21/spanish/riodeclaration.htm

United Nations (2007). **Antecedentes Históricos de los Países Menos Adelantados**. Revisado el 28 de Marzo de 2008 en la World Wide Web: <http://www.un.org/spanish/conferences/PMA3/history.htm>

Valdés, L. (2002). **La Re-evolución Empresarial del Siglo XXI**. Bogotá: Editorial Norma, S.A.

Valero, I. (2006). **Venezuela, País de Emprendedores**. Revisado el 16 de Octubre de 2007 en la World Wide Web: http://www.competitividadandina.org/view/new_popup.asp?id=31193&ms=4

Wei Choo, Ch. (1999). **La Organización Inteligente**. (D. Rey, Trad.). México: Oxford University Press.

Welch, J. y Welch, S. (2005). **Winning (Ganar)**. (M. Palmer, Trad.). España: Ediciones B, S.A.

LA GESTIÓN DEL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS EN EL CONTEXTO DEL DESARROLLO SUSTENTABLE

El libro aborda al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) como mecanismo de cooperación que pueden integrar las organizaciones en su gestión para la búsqueda del desarrollo sustentable, donde los gerentes y actores en general deben manejarse en un ambiente extremadamente competido y complejo, estando en un contexto con elementos multifactoriales que influyen en su desempeño, por lo que debe ser aprovechada la existencia de un instrumento o mecanismo que pueda contribuir a mejorar la competitividad de sus productos.

Los autores de esta obra pretenden aportar su opción ontoepistemológica del uso de este dispositivo de cooperación internacional, en los países en desarrollo, considerando que cualquier elemento normativo o de reglas que regulan todas las actividades económicas, influyen en la conducta de los agentes económicos que actúan como exportadores. Para ello explican la realidad contextual del SGP en cuatro capítulos claves.

Capítulos que integran este libro:

- 1) Antecedentes del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), las discusiones en el seno de la UNCTAD para acordar los lineamientos del SGP.
- 2) Las bases del SGP, sus regulaciones en la gestión organizacional y los resultados para la instrumentación de un mecanismo multilateral de preferencias arancelarias.
- 3) La gestión organizacional para el uso del SGP y el desarrollo sustentable, describe lo que se ha de realizar para impulsar el desarrollo innovador en la búsqueda de la convivencia sustentable.
- 4) Situación contextual de la gestión organizacional para el uso del SGP en los países en desarrollo y menos adelantados.

ISBN 978-980-390-221-6



9 789803 902216 >