

ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y LA NAFTA (NORT AMERICAN FREE TRADE AREA) (ESTADOS UNIDOS CANADA Y MEJICO)

JORGE LONDOÑO SANCHEZ

Graduado en Economía y Gobierno. Universidad de Londres. Master y Ph.D en integración económica y relaciones internacionales de Londres-School of Economics, Gran Bretaña. Director Postgrado Gerencia de Negocios Internacionales ICESI. Profesor ICESI. Asesor Parlamento Andino desde 1986. Ex-director Facultad de Finanzas y Relaciones Internacionales, Universidad Externado de Colombia. Consultor Banco Interamericano (INTAL). Consultor Naciones Unidas. UNCTAD/GATT.

LA INICIATIVA DE LAS AMERICAS

La Iniciativa de las Américas (Enterprise for the Americas) propone la creación de un área de libre comercio para el continente americano, partiendo de la base del acuerdo NAFTA (North American Free Trade Area) próximo a concretarse y del cual formarían parte los Estados Unidos, Canadá y Méjico. La iniciativa consta de cuatro propuestas:

El primero establece una reforma a las estructuras que regulan el comercio exterior de todos los países del continente, inclusive Estados Unidos, de tal manera que se eliminen paulatina y completa-

mente las barreras arancelarias y no arancelarias, para así permitir el libre intercambio de productos, servicios e ideas (propiedad intelectual). Este acuerdo de libre comercio crearía un mercado de aproximadamente 700 millones de consumidores, si todos los países entran en el programa, convirtiéndose en el mayor mercado mundial (la Comunidad Europea tendrá 320 millones en 1992) lo que representa alcanzar dimensiones nunca vistas en las tendencias hacia los megamercados o bloques económicos.

Es sin duda alguna una respuesta al reto de la Comunidad Europea y el Ja-

pón que trata al mismo tiempo de recuperar espacios económicos perdidos por los Estados Unidos en América Latina, situación que en buena parte explica su inmenso déficit comercial.

El segundo componente de la iniciativa propone un ambicioso programa de inversiones que facilite el ingreso de capitales a América Latina para promover y estimular el desarrollo de la industria y de la infraestructura necesaria, mediante el apoyo de entidades multilaterales existentes y creando nuevos fondos.

El tercer componente sería el manejo de la deuda externa. La iniciativa propone una reducción de la deuda pública latinoamericana con Estados Unidos, condicionada a reformas económicas y a proyectos de reestructuración, de tal forma que se facilite no sólo el pago del servicio sino que también se logre la reducción del valor de la deuda.

Estas reducciones serán utilizadas para respaldar transacciones específicas a proyectos de desarrollo, de tal forma que se obtengan préstamos concesionales de reestructuración pagados en moneda local y cuyos intereses se utilizarán para financiar proyectos de protección al medio ambiente.

La cuarta propuesta se orienta a la protección del medio ambiente. Se propone el desarrollo de proyectos y programas de descontaminación, reforestación y en general de estrategias que protejan el medio ambiente, limitando el desarrollo de industrias que lo contaminen.

LA RESPUESTA LATINOAMERICANA

Los Estados latinoamericanos, con excepción de Cuba, han reaccionado favorablemente iniciando contactos bilaterales y en algunos casos, como el de Chile, presentando un plan de negociación rápido que permita su inmediata incorporación.

Es evidente que no todos los países latinoamericanos están en condiciones a corto plazo de ingresar en dicho acuerdo, excepción hecha de cuatro países.

LOS CUATRO JAGUARES

La posibilidad de un Acuerdo de Libre Comercio entre NAFTA y los denominados "Cuatro Jaguares Latinoamericanos": Colombia, Chile, Méjico y Venezuela, se perfila como el hecho más importante y sin precedentes en la historia del continente americano.

Las razones que llevan a Estados Unidos a buscar inicialmente una vinculación comercial con estos cuatro países latinoamericanos serían:

Primera. Es claro que no todos los países de América Latina podrán formar parte de la iniciativa planteada por George Bush durante su discurso pronunciado en la Casa Blanca, el 27 de junio de 1990. Estos cuatro países presentan condiciones atractivas y de valor estratégico como las siguientes:

- Poseen características de internacionalización de sus economías.
- Han aprovechado la apertura económica para fomentar el desarrollo de sus exportaciones no tradicionales.
- Sus tasas de crecimiento son estables, con inflaciones relativamente bajas, además de tener deudas externas moderadas

Los demás países latinoamericanos presentan unas condiciones adversas que no permiten por el momento una integración con Norteamérica. Perú, Bolivia y Ecuador caracterizados por sus economías bastante inestables; Brasil, Uruguay, Paraguay, economías protegidas todavía y con serios problemas de inflación.

Siempre existe la posibilidad de que la negociación sea multilateral, tomando agrupaciones de integración subregional como metodología de negociación por grupos lo que simplificaría el proceso.

Segunda. La voluntad política latinoamericana, caracterizada en sus manifestaciones externas por un deseo de integrarse económicamente a Norteamérica marcando el fin del lenguaje po-

pulista que predominó durante los años 60, época durante la cual se percibía a EE.UU. como la potencia imperialista, preocupado por su propio bienestar y seguridad a costa de los perjuicios sufridos por su denominado "patio trasero".

Se vislumbra claramente un cambio síquico, un cambio de mentalidad que convierte a Latinoamérica en un ente con visión empresarial, de libre competencia que la obliga al gradual desmonte del Estado y a hacer sus economías más eficientes, competitivas y abiertas al mercado internacional.

Tercera. Latinoamérica ha tenido un gran fracaso diplomático y comercial en los últimos 30 años de búsqueda de diversificación y acercamiento a la Comunidad Europea y al Japón, proceso caracterizado por largas conversaciones sostenidas principalmente con la Comunidad Europea, con el objetivo de lograr un mayor acceso de sus productos al mercado comunitario y asiático.

Todo ese fallido proceso de diversificación, lleva a Latinoamérica a dialogar con Estados Unidos dentro de una estructura totalmente diferente: la guerra fría ha dejado de ser una amenaza; la amenaza del comunismo latente en todos los países del hemisferio sur del continente americano desaparece de la retórica de las relaciones. La visión ha cambiado y se presenta un nuevo diálogo donde predomina el respeto mutuo y la necesidad para ambas partes de lograr un gran mercado que permita condiciones más favorables de crecimiento para todos.

La metodología de cómo podrán crearse las áreas de libre comercio y la administración del proceso, son los puntos más difíciles en la negociación, pero existen antecedentes de cómo solucionar estos inconvenientes: ya se conocen las negociaciones para crear superbloques, lo ha hecho la Comunidad Europea con Portugal, España y Grecia, países pequeños, atrasados y subdesarrollados comparados con los otros miembros de la Comunidad, desarrollados e industrializados; si bien integrar

la zona norte de América, desarrollada e industrializada, con la zona de América Latina tercermundista y atrasada, es bien difícil, no será un escollo imposible de superar durante las negociaciones.

Colombia se ha caracterizado por ser el más antiguo aliado político y militar de los norteamericanos, en el hemisferio, excepto durante el período doloroso que vivió el país con la pérdida de Panamá, auspiciada abiertamente por el gobierno norteamericano, deseoso de obtener el control del Canal.

Para Colombia (con una estabilidad política y económica sin problemas serios de inflación y deuda externa) es más fácil insertarse en el área de libre mercado propuesta por Bush, por su proceso de apertura e integración económica.

Si bien existen muchos factores políticos que afectan las relaciones comerciales, como es el caso específico del narcotráfico, Colombia debe salvar este obstáculo y hacer más énfasis en el mensaje moralista e insistir en que el problema de la droga no es sólo cuestión de oferta, sino también de demanda y que los Estados Unidos tienen la obligación moral de colaborar e integrar a Colombia no sólo por el desgaste político, económico y social que le ha significado al país la guerra contra las drogas, sino que además ha sido su aliado tradicional e incondicional a tal punto que en muchas ocasiones fue objeto de desconfianza por parte de sus vecinos latinoamericanos.

El abandono del modelo cepalino y la pérdida de las décadas pasadas, son la principal causa que lleva a Colombia a aceptar el acuerdo de libre comercio; Colombia ha tenido duras lecciones para poder apreciar y aceptar con mayor entusiasmo la idea del acuerdo comercial con EE.UU.

Es la única oportunidad que se le ha presentado a Latinoamérica de integrarse a un bloque desarrollado e insertarse en un área de libre mercado, alejándose de la retórica pasada para lograr un acuerdo sin reclamos y enfrentando una nueva época para obtener al fin el en-

tendimiento, el desarrollo económico y de su infraestructura, obtención de inversión extranjera, ampliación de los mercados, profundización del desarrollo industrial y tecnológico de la región dentro de un gran mercado integrado.

PROYECTO ICESI-UNIVERSIDAD DE MIAMI

Durante el encuentro realizado en Miami, con la participación de universidades latinoamericanas y norteamericanas, surgió la necesidad de plantearse una agenda que permitiera establecer una nueva relación entre los Estados Unidos y América Latina.

El ICESI asistió a esta reunión en representación de Colombia, acompañado por la Universidad de los Andes. La Universidad ha venido internacionalizándose en respuesta a las necesidades identificadas por el sector empresarial de la región, a mediados de los años 80, lo que llevó a desarrollar programas de Gerencia Internacional. Se hacía evidente la necesidad de establecer un proyecto de investigación aplicada que evaluara el impacto de la internacionalización de nuestra economía sobre el sector productivo. Esta oportunidad se presentó con la propuesta hecha por la Universidad de investigar las consecuencias de un acuerdo de libre comercio entre Colombia y el grupo norteamericano, de tal forma que ambos gobiernos dispongan de un análisis técnico que evalúe los aspectos positivos y negativos de dicho acuerdo.

Con este propósito, el ICESI y la Universidad de Miami han iniciado el proyecto que establecerá las bases de negociación de este acuerdo, estudiando los aspectos macroeconómicos y los impactos sectoriales en las economías de ambos países.

Las evaluaciones previas parecen indicar que va a ser necesario introducir importantes cambios a la estructura productiva, las leyes de propiedad intelectual y las regulaciones de preservación del medio ambiente en Colombia. Igualmente parece evidente que los Estados Unidos tendrán que desmontar sus mecanismos proteccionistas y subsidios a la agricultura. Sea cual fuere el resultado de la investigación en términos generales, es posible especular que las cifras finales en generación de comercio, empleo, desarrollo industrial y tecnológico e infraestructura, entre otros, serán positivos para las partes involucradas: NAFTA - Colombia. Esto parece estar respaldado por la teoría económica ortodoxa.

CONCLUSION

Este ejercicio de reflexión con el sector privado de ambos países, protagonistas principales en este caso, será positivo y revelador y pondrá a prueba las hipótesis sobre apertura, reconversión tecnológica y desarrollo de nuevos mercados. Dependiendo de estos resultados y de las decisiones que tomen los respectivos gobiernos, es muy probable que para el siglo XXI, o sea dentro de ocho años, Colombia se encuentre en un mercado libre de 430 millones de consumidores.

AXIOMATIZACION DE CLASES Y CONJUNTOS EN LA MATEMATICA Y EN LA PROGRAMACION ORIENTADA A OBJETOS.

LUIS EDUARDO MUNERA

Matemático de la Universidad del Valle. Master y Doctor en Informática de la Universidad Politécnica de Madrid, Ex-profesor de la Facultad de Informática de la Universidad Politécnica de Madrid. Profesor del ICESI.

INTRODUCCION

El objetivo de este documento es presentar dos aproximaciones generales a la axiomatización de clases y conjuntos. De una parte, la aproximación matemática, mostrando el origen, evolución y desarrollo de la teoría matemática de clases y conjuntos, sin formular completamente el desarrollo axiomático, sólo mostrando los conceptos básicos y las crisis generadas por ellos y la solución más usualmente aceptada. Por otra parte, la aproximación dada por el paradigma orientado a objetos, siguiendo especialmente la línea marcada por el lenguaje smalltalk-80.

La idea es mostrar las dos aproximaciones desde una perspectiva más intuitiva que formal, sin señalar los desarrollos axiomáticos explícitos o implícitos de ambas aproximaciones, dado que el objetivo fundamental es compararlas, es-

tableciendo sus similitudes y diferencias, y pensando especialmente en su viabilidad a la hora de una implantación práctica. En resumen, se pretende presentar un material básico que sirva de ayuda en la toma de decisiones sobre la filosofía y formalización a realizar acerca de los fundamentos de un modelo de conocimiento orientado a objetos.

Una vez tomada una decisión al respecto, se podrá trabajar entonces en un desarrollo axiomático completo.

1. CLASES Y CONJUNTOS EN LA MATEMATICA

En una serie de publicaciones iniciadas en 1874, el matemático George Cantor, desarrolló una teoría general de conjuntos muy intuitiva.

La pseudo-definición de conjunto dada por Cantor es muy vaga: "Un conjunto