

Colombia y los acuerdos comerciales internacionales

*Guillermo Perry
Sonia Weil*

I. Antecedentes y aspectos generales

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial emergió un orden económico internacional regido en lo financiero por el acuerdo de Bretton Woods y por la acción de instituciones como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (más conocido como Banco Mundial) y unos años más tarde por los bancos de fomento regionales (tales como el BID —Banco Interamericano de Desarrollo—). En lo tecnológico y en lo comercial los marcos rectores fueron la Convención de París sobre Marcas y Patentes y el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), respectivamente. Los países en desarrollo no tuvieron injerencia alguna en el diseño de estas instituciones y han tenido una mínima influencia en su administración y desarrollo posterior.

En lo comercial se buscaba ante todo, incrementar y liberar el comercio de productos manufacturados entre los países industrializados (ex-

cluyendo a los socialistas) así como evitar cadenas de retaliaciones proteccionistas similares a aquellas que habían llevado a la economía mundial a la Gran Depresión de los años 30. El GATT se diseñó, entonces, como un mecanismo de negociación entre iguales que se concedían ventajas recíprocas equivalentes y que confiaban el cumplimiento de las normas acordadas al poder de retaliación de cada uno de los países miembros. Por ello, en las negociaciones iniciales se excluyó virtualmente a los países en desarrollo sin ser de extrañar, además, que en las rebajas arancelarias se hubiera dejado de incluir, en general, aquellos productos en los cuales estos últimos eran más competitivos, o que se hubiera realizado un esfuerzo importante para reducir la alta protección efectiva que los países industrializados otorgan al procesamiento de materias primas en su territorio y que inhibe que éste tenga lugar, y que se expanda, en los países en desarrollo. Por la misma razón los países industrializados pudieron aplicar impunemente restricciones arancelarias dis-

criminatorias contra los países en desarrollo e, inclusive, violar las normas acordadas, en detrimento de éstos, como ocurrió por ejemplo con la aplicación de la Ley de Comercio de 1974 de los Estados Unidos. Más aún, en el seno mismo del GATT se suscribió el acuerdo textilero, que luego se amplió a las confecciones, y que contradice varios de sus principios esenciales¹.

En estas circunstancias, algunos países en desarrollo, a través de la UNCTAD y el Grupo de los 77, comenzaron a presionar cambios en estas orientaciones e instituciones y en aquéllas que habían regido lo financiero y lo tecnológico desde comienzos de la década de los 60. En lo comercial se logró que el GATT acogiera en 1966 el principio de trato especial y más favorable a los países en desarrollo y que el mismo tuviera una primera aplicación en 1971 —si bien muy parcial y limitada— en el establecimiento de los Sistemas Generales de Preferencias (SGP). Los países en desarrollo (PED) buscaban la eliminación absoluta y permanente de las barreras arancelarias y no arancelarias aplicadas por los países industrializados (PI) a sus principales productos de exportación, sin concesiones recíprocas, y obtuvieron en los SGP apenas rebajas parciales, temporales, discretionales, limitadas a los productos no "sensitivos" para las economías industrializadas (lo cual en la prácti-

ca excluye los productos de exportación de mayor interés para los PED) y a cuotas que en la mayoría de los casos han resultado muy restrictivas.

Posteriormente, la Asamblea General de las Naciones Unidas acogió en 1974 un Plan de Acción para la construcción de un Nuevo Orden Económico Internacional que recogía muchas de las aspiraciones de los PED en lo financiero, lo tecnológico y lo comercial. Este plan ha tenido un desarrollo muy precario como consecuencia de la natural renuencia de los principales países industrializados y de la falta de cohesión entre los llamados países del Tercer Mundo.

Sin embargo, es innegable que en algo se ha avanzado. En lo que atañe al comercio, el GATT ha aceptado que los países en desarrollo puedan otorgarse concesiones recíprocas sin tener que extenderlas a los países industrializados. También se ha progresado en el diseño del sistema global de preferencias entre los PED, aun cuando no se ha llegado todavía a un acuerdo. Así mismo en las negociaciones de la llamada "Ronda Tokio" del GATT, el principio de tratamiento diferenciado y más favorable a los PED tuvo un desarrollo jurídico mediante decisión del 28 de noviembre de 1979. Los códigos sobre medidas no arancelarias reflejan igualmente, en alguna medida, este principio.

De otra parte, y por fuera del GATT, se consiguió la creación del Fondo Común para los Productos Básicos en 1980, originalmente concebido como parte de un ambicioso Programa Integrado de Productos Básicos según se acordara en la reu-

¹ Para un tratamiento más detallado de estos temas véase a G. Perry; "El nuevo orden comercial internacional y el desarrollo". *Coyuntura Económica*, Vol. VII, No. 4 diciembre de 1977 y "Los mercados mundiales de manufacturas y la industrialización de los países en desarrollo" en *América Latina y el Nuevo Orden Económico Internacional*, Fondo de Cultura Económica, 1981.

nión de la UNCTAD en Nairobi en 1976. Los países en desarrollo han adelantado también en la creación de empresas comercializadoras conjuntas y en la cooperación entre sus entidades de comercio exterior.

La afiliación de Colombia al GATT en 1981 y la decisión del gobierno de ingresar al Fondo de Productos Básicos exigen que estos temas comiencen a ser objeto de una discusión pública más amplia de la suscitada hasta el presente. En lo que hace al GATT el país debe decidir si suscribe algunos o todos los códigos no arancelarios acordados en la Ronda Tokio, a saber: el de Subsidios a las Exportaciones y Derechos Compensatorios²; el código "Anti-dumping"; el de Obstáculos Técnicos al Comercio; el de Valorización Aduanera; el de Trámite de Licencias de Importación; el de Compras del Sector Público; y los que se refieren al Comercio de Aeronaves Civiles, de Productos Lácteos y de Carne de Bovinos. El gobierno estudia en la actualidad la posible adhesión a los tres primeros y al de comercio de carne de bovino, que consiste básicamente en el establecimiento de un sistema de información y supervisión del comercio internacional de este producto.

Para contribuir al conocimiento y al debate del tema, este comentario trata sobre el Fondo Común para los Productos Básicos y el Código de Subsidios a las exportaciones y Derechos Compensatorios, que es el más importante de los códigos del GATT a consideración de las autori-

dades gubernamentales en la actualidad.

II. El ingreso de Colombia al Fondo Común para los productos básicos

1. El "Fondo"

El Fondo consta de dos "cuentas" o "ventanillas". La primera está destinada a financiar aquellas existencias estabilizadoras internacionales (o nacionales coordinadas internacionalmente) que se estipulen en convenios de productos básicos. La segunda tiene como objeto hacer lo propio con programas de desarrollo y diversificación de productos alrededor de los cuales se firmen convenios internacionales.

Las dos cuentas reconocen el hecho de que existen dos situaciones diferentes, con características especiales, en el comercio de productos básicos. De una parte están aquellos productos de ciclo multianual no perecederos y no sujetos a la competencia masiva de productos sintéticos. En este caso las existencias constituyen un elemento clave para estabilizar los precios en beneficio tanto de los consumidores como de los productores pero de estos últimos en particular. En efecto, de una parte, la estabilización de precios permite a unos y otros planificar mejor su comercio y su desarrollo. De otra parte, los países en desarrollo mono-exportadores, al estar sujetos a grandes variaciones en sus ingresos de divisas, han tenido que recurrir a políticas de "pare" y "siga" que han redundado en tasas de crecimiento muy variables inferiores en promedio a las que podrían resultar de aplicar políticas expansivas en forma continua³. Adicionalmente, ha sido difícil para los

² O "Subvenciones", como las denomina el Código.

países exportadores de este tipo de productos aplicar y mantener políticas de protección selectiva industrial, orientadas al largo plazo, por cuanto su manejo cambiario, arancelario y para-arancelario está sobredeterminado por drásticas variaciones en los ingresos de divisas originadas, a su vez, en aquellas que experimentan los precios internacionales de los productos básicos. Finalmente, las fluctuaciones drásticas en los precios internacionales de estos productos básicos inducen a la sobreproducción a largo plazo e impiden, por tanto, una mejoría en los términos de intercambio. Normalmente los períodos de precio alto estimulan grandes siembras y aumentos en la producción (así los gobiernos no permitan que todo el precio se transmita a los productores) y los de precio bajo tienen un efecto contrario menor por cuanto las plantaciones no se abandonan de inmediato, así disminuya el uso de fertilizantes y la recolección de las cosechas. Por ello, además, los ciclos de precios tienden a ser asimétricos: los períodos de precios bajos duran más que los de precios altos⁴

Por supuesto que el efecto final de un acuerdo internacional que incluya existencias no depende solamente de éstas sino, principalmente, de las "franjitas de precios", acordadas, de su eventual indexación y del costo de acumular existencias, así como de la

distribución de este último entre las diferentes partes. Pero estos son los problemas que atañen a los convenios comerciales y no al Fondo.

Al otro lado están los productos que no tienen las características anteriores. Para ellos se pueden requerir existencias aunque es más importante incrementar su productividad y, por ende, su competitividad con los sintéticos a través de programas de desarrollo e investigación. Para este propósito se diseñó la segunda cuenta del Fondo. Además, en uno u otro caso se requieren en ocasiones diversificar para limitar la oferta. La segunda cuenta busca, por consiguiente, atender las necesidades financieras respectivas.

Como señalamos atrás, el Fondo se concibió originalmente como un instrumento dentro del Programa Integrado de Productos Básicos (PIPB) que aspiraba a constituir un conjunto de convenios para 17 productos básicos. Ante la oposición de los países industrializados y de algunos países en desarrollo, (entre los cuales se contaba Colombia) esta aspiración no resultó viable. El Fondo, se creó simplemente entonces como un mecanismo de apoyo financiero a los países participantes en convenios suscritos en forma independiente, sin injerencia alguna de otros organismos multilaterales como el mismo Fondo. Sin embargo, para que los países tengan acceso a este mecanismo se requiere que exista un convenio sobre el producto respectivo; en ese sentido el Fondo busca contribuir a que este tipo de arreglo se extienda a un número más amplio de productos.

Este esquema puede cubrir los siguientes productos: aceites vege-

³ Como observó Carlos Díaz Alejandro en su estudio sobre el comercio exterior colombiano, *Foreign Trade Regimes and Economic Development, Colombia*, National Bureau of Economic Research, New York, 1976, en el cual contrasta la experiencia del país entre 1950 y 1967 con la registrada entre 1967 y 1974.

⁴ Como se observa en el caso del café. Ver Caballero Carlos y Perry Guillermo, "Ajustes del Sector Externo ante los ciclos de precios de café", Mimeo. FEDESARROLLO, 1982.

tales, algodón, azúcar, banano, bauxita, cacao, café, carne, estaño, fibras duras y sus productos, maderas tropicales, manganeso, mineral de hierro, té y yute.

La UNCTAD había estimado que eventualmente el Fondo requería un capital del orden de los US\$6.000 millones. Los países industrializados aprobaron apenas un capital inicial de US\$750 millones, de los cuales US\$280 constituyen contribuciones voluntarias. Debido a ello el impacto del Fondo será, al menos inicialmente, muy modesto. Por demás, existen convenios de productos para sólo unos cuantos de los productos mencionados y, como no todos ellos contemplan existencias, no tendrían acceso a la primera cuenta. No obstante, cabe esperar que se generalicen en el futuro los convenios internacionales y que, ante la evidente insuficiencia de los recursos del Fondo y la consiguiente presión de los países en desarrollo interesados, los industrializados accedan a elevar su capital. El Fondo comenzará a operar cuando su convenio constitutivo haya sido suscrito y ratificado por al menos 90 países. Noventa y dos, de los 163 potenciales, ya han firmado, pero sólo 52 lo han ratificado.

Finalmente debe mencionarse que, en lo que hace a la primera cuenta, el convenio respectivo entre consumidores y productores debe suscribir, a su vez, un acuerdo con el Fondo, y financiar la tercera parte de las necesidades totales máximas de recursos, así como los requerimientos de aquellos países que sean miembros del convenio respectivo pero no del Fondo.

2. Conveniencia del ingreso de Colombia al Fondo.

Colombia no había visto con buenos ojos el Programa Integrado de Productos Básicos (ni por consiguiente el Fondo como instrumento suyo) ante la posibilidad de que al participar activamente en ellos se redujera su capacidad negociadora en el Convenio Internacional del Café. Pero, al haberse estipulado en los estatutos del Fondo la absoluta autonomía de los convenios individuales frente a dicha entidad, se superó este obstáculo.

Colombia puede utilizar la primera cuenta como miembro de los convenios internacionales del azúcar y del cacao. En el primer caso el convenio vigente (1977) establece un sistema de existencias nacionales coordinadas internacionalmente y permite que su organismo máximo entre en acuerdos con el Fondo, que no se había creado en la época de la firma de este pacto. Seguramente, además, el nuevo convenio del azúcar preverá lo mismo y se asocie con el Fondo. El convenio Internacional del Cacao de 1980 consigna reglas similares. No así el del café; por ello la primera cuenta no tendría utilización en este caso. Pero, de todas maneras, Colombia podrá acudir a la segunda cuenta para financiar los programas de diversificación cafetera y, eventualmente, programas de investigación y desarrollo en cacao, maderas tropicales, carne y banano. Sobre las maderas ya existe un proyecto de convenio internacional; en el caso del banano la Unión de Países Exportadores de Banano, UPEB, promueve activamente una posibilidad similar.

En vista de la limitación de los recursos del Fondo, el beneficio direc-

to que podrá obtener Colombia a corto plazo parece modesto, pero es también muy reducida su contribución (US\$1.5 millones). Si es válido suponer que el Fondo va a adquirir una importancia creciente el ingreso colombiano es claramente conveniente porque desde adentro el país estará en mejor capacidad para influir en su evolución ulterior y en sus políticas. Esta vinculación mejorará, adicionalmente, las posibilidades generales de intercambio con otros países en desarrollo por cuanto es bien sabido que la actitud adoptada por Colombia en el pasado en ésta y en otras materias, causó innegables resentimientos, factor que no facilitó acuerdos bilaterales o multilaterales con otros países en desarrollo ni la realización de alianzas en otros foros y convenios⁵. Por todo ello se considera conveniente el hecho de que el gobierno hubiera suscrito el 15 de junio del presente año el acuerdo constitutivo del Fondo.

III. La adhesión al Código sobre subsidios a las exportaciones y los derechos compensatorios.

1. El Código

Este Código consiste en un acuerdo sobre la interpretación de cláusulas del mismo GATT (artículos 6, 16, y 23) sobre estas materias⁶. El Ar-

⁵ Como ocurrió en el mismo caso del café en el cual la mayoría de los países en desarrollo miembros se alinearon con Brasil por razones políticas y no con Colombia en las negociaciones más recientes aun cuando era claro que su interés coincidía, objetivamente, con la posición de Colombia y no con la de Brasil.

⁶ Acuerdo Relativo a la Interpretación y Aplicación de los Artículos VI, XVI y XXXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio.

tículo 6 se refiere al "dumping", que "permite la introducción de los productos de un país en el mercado de otro a un precio inferior a su valor normal", y autoriza al país receptor a establecer derechos compensatorios que no excedan el margen de "dumping", ni el monto de los subsidios que lo hacen posible, "cuando el dumping causa o amenaza causar perjuicio importante a una producción existente de una parte contratante o cuando retrasa sensiblemente la creación de una producción nacional". Este último hecho debe probarse. Establece también que ningún producto será sujeto a la aplicación de derechos "antidumping", compensatorios, por estar exento de impuestos internos en el país de origen o en razón de la devolución de éstos. Estipula finalmente que los derechos compensatorios no pueden aplicarse en razón de existir mecanismos de estabilización de precios que, en algunas ocasiones, tengan un efecto contrario (i.e. precios de exportación superiores a los "normales").

El Artículo 16 prohíbe los subsidios a la exportación de manufacturas y estipula que deben evitarse aquellos otorgados a productos básicos o, cuando menos, que estos últimos no deben utilizarse para incrementar desmedidamente la participación en el mercado respectivo. De nuevo, la exención o devolución de impuestos internos no se considera subsidio, como tampoco el resultado de la operación de mecanismos de estabilización.

Quizá lo más importante del nuevo Código radica en: 1) las excepciones previstas a favor de los países en desarrollo; 2) el establecimiento de procedimientos más exigentes de

prueba de perjuicio para aplicar los derechos anti-dumping y compensatorios; 3) la determinación taxativa y más precisa de aquello que constituye un subsidio susceptible de dar origen a la aplicación de derechos compensatorios; y 4) el hecho de que esta vez los EE.UU. decidieron adecuar su ley de comercio interno a las disposiciones del Acuerdo y el Código con respecto a los países que los suscriban.

En cuanto al primer punto, el de las excepciones para los países en desarrollo, el Artículo 14 los exoneró de la prohibición de mantener subsidios a las exportaciones de manufacturas mientras no se cause perjuicio grave a otro país miembro. Además estipula que cualquier subsidio debe ser demostrado con pruebas positivas y que los países en desarrollo pueden comprometerse a reducir los subsidios a la exportación para evitar la aplicación de derechos compensatorios. Se reconoce también que los países en desarrollo utilizan una amplia gama de subsidios e incentivos a la producción, de carácter regional y sectorial que, en general, no serán objeto de derechos compensatorios.

En cuanto al segundo, se establece explícitamente que un país signatario del Código no puede imponer derecho compensatorio alguno a otro país signatario hasta tanto se haya determinado si los efectos del dumping o subsidio causan perjuicios reales a la industria doméstica. La investigación correspondiente debe incluir no sólo pruebas positivas de los efectos perjudiciales de las exportaciones subsidiadas a países signatarios del Código sino también, y en lo posible, el monto del subsidio, la relación de causalidad de las exporta-

ciones objeto del mismo y el perjuicio causado por estas a la producción interna en el país importador. En caso de que la investigación compruebe el perjuicio el derecho compensatorio corresponderá al monto en dinero equivalente para eliminar el subsidio otorgado directa o indirectamente sobre el proceso de producción a la exportación de dicho bien.

Finalmente, la "lista ilustrativa" de subsidios a la exportación incluye todas las prácticas conocidas, excepto las exenciones o devoluciones de impuestos indirectos (el artículo 16 no hacía diferencia entre impuestos directos e indirectos), incluidos los gravámenes a las importaciones que, como se señaló atrás, no se consideraran subsidios. Al respecto pueden considerarse dos puntos de particular interés. Primero, que la tasa de interés en los créditos a las exportaciones constituye un subsidio en la medida en la cual sean inferiores a las tasas de interés internacionales o al costo de los recursos captados (este último es cero para PROEXPO); segundo, que "en casos particulares" el uso de productos domésticos pueden dar origen a permitir devoluciones simuladas de los aranceles y demás gravámenes a las importaciones de productos análogos sin que ello se considere un subsidio.

Este último punto es clave. De hecho, la mayor falla de todo este Código (y del GATT al respecto) consiste en no reconocer que la estructura de protección arancelaria (y no-arancelaria) de los países en desarrollo exige un esquema de subsidios a la exportación que, por lo menos, les compense el sobre costo que impone la estructura de protección a la pro-

ducción doméstica de muchos de sus insumos. La cláusula anotada puede facilitar, sin embargo, el que se acepte el diseño de un sistema de subsidios que cumpla con este criterio. Conviene mencionar que FEDESARROLLO propuso hace varios años una estructura sectorial de subsidios a la exportación basada, entre otros, en este criterio, que parece de una lógica evidente⁷. Infortunadamente, y con un criterio posiblemente errado, el gobierno actual ha buscado más bien "igualar" los subsidios cuando lo que se debería "igualar", si acaso, es la protección efectiva neta a las exportaciones, lo cual obliga precisamente a considerar el sobrecosto diferencial que la estructura arancelaria y para-arancelaria impone a cada sector y tipo de productos. Conveniría que el gobierno reconsiderara su posición al respecto que, entre otras cosas, discrimina enormemente contra muchas de las exportaciones industriales.

Así mismo, el Acuerdo y el Código fallan en aceptar que los países en desarrollo tienen derecho a establecer no solamente una compensación por el sobrecosto mencionado, sino aún más, que conceda una protección efectiva positiva en la medida en la cual sus costos salariales excedan el costo de oportunidad social de su mano de obra no-calificada, amén de otras correcciones o distorsiones en sus mercados internos y de consideraciones del tipo "industria naciente" o "aprendizaje y difusión tecnológica"⁸.

En síntesis, este Código aún está lejos de considerar adecuadamente las necesidades y derechos de los países en desarrollo por estar diseñado esencialmente para el comercio entre países industrializados y, en consecuencia, discrimina contra los atrasados.

2. La conveniencia de la adhesión de Colombia

No obstante lo anterior, la adhesión colombiana debe juzgarse a la luz del efecto que tendría no efectuarla.

En los últimos años los Estados Unidos se han manifestado en tres oportunidades en contra de los subsidios otorgados a nuestros productos de exportación a saber: las bolsas de cuero en 1977, los textiles y prendas de vestir para hombre en 1978 y las flores en 1982. En este último caso se comprobó que las flores eran subsidiadas y se decidió imponer derechos compensatorios. Ante esta perspectiva, los floricultores optaron por renunciar al CAT del 4% que percibían. Si en ese momento Colombia hubiera sido signatario del Código, el gobierno de los Estados Unidos, antes de imponer derechos compensatorios, habría tenido que llevar a cabo las pruebas de perjuicio. En la medida en la cual nuestras exportaciones no tradicionales logren mayor competitividad y ganen mayor participación en los mercados externos, el peligro de ser demandadas y sujetas a investigaciones y derechos compensatorios será mayor.

Tomando los productos destinados a los Estados Unidos, nuestro principal mercado, encontramos que los siguientes podrían verse eventual-

⁷ FEDESARROLLO, *Criterios para una política selectiva de promoción de exportaciones*, Mimeo, 1978. Un resumen de este estudio se publicó en *Coyuntura Económica*, Vol. VIII, No. 4, dic. 1978.

⁸ FEDESARROLLO, *op. cit.*

mente afectados por la no adhesión de Colombia al Código: pescados, crustáceos y moluscos, flores, azúcar, frutos comestibles, combustibles. La exportación de estos productos en 1982 a los Estados Unidos alcanzó cerca de US\$238.0 millones, el 34.2% de nuestras exportaciones a este país. Otros productos importantes, como las manufacturas de cuero, los químicos, las confecciones el papel y cartón sumaron US\$57.9 millones. En el Cuadro No. 1 se encuentran los valores de las exportaciones de cada uno de estos productos en 1982.

Al considerar la adhesión de Colombia al Código y tener en cuenta la prueba de perjuicio y la participación de cada uno de nuestros productos en el mercado de los Estados Unidos se podría considerar la imposición de derechos compensatorios como un hecho bastante lejano. Como se ha mencionado, al tener como obje-

tivo el Código la eliminación de los subsidios, señala dos puntos importantes: que los productos que se comercian en el mercado internacional deben ser competitivos ya que de esta manera no requieren de subsidio alguno, y que el comercio de productos debe llevarse a cabo sin establecer derechos compensatorios hasta tanto no se compruebe un perjuicio serio en la industria productora de dicho bien en el país importador.

Esta norma indica que un país signatario debe organizar muy hábilmente sus subsidios para evitar la prueba de perjuicio. Así mismo, la cláusula de prueba de perjuicio permite la comercialización de ciertos productos que por su localización geográfica (clima) tiene una ventaja comparativa sin la imposición a los mismos de derechos compensatorios. A manera de ejemplo, el azúcar no podría ser demandado por perjuicio serio a la industria azucarera de los Estados Unidos.

CUADRO No. 1
PRINCIPALES EXPORTACIONES A LOS
ESTADOS UNIDOS
1982

	US\$ FOB
Plantas y flores	85.726.216
Frutos comestibles	82.906.567
Combustibles, minerales	28.293.773
Pescados, crustáceos y moluscos	20.654.323
Azúcar y artículos de confitería	20.443.161
Prendas de vestir	18.209.060
Manufacturas de cuero	14.552.821
Papel y cartón	12.993.128
Productos de las industrias químicas	12.143.103

Fuente: Cifras de Comercio Exterior 1982, DANE.

¿Qué beneficios obtendría Colombia de su adhesión al Código? Fundamentalmente estar en mejor capacidad de defender sus mercados en el exterior dentro de un marco de reglas claras y establecidas. De otra parte, al suscribirlo, la estructura de nuestra política de comercio internacional tendrá que ceñirse a sus estatutos por lo cual de la forma en que se reestructuren las distintas políticas dependerá en gran parte el éxito de la adhesión.

IV. Comentarios finales

La discusión anterior ilustra que es posible llevar a cabo un análisis desa-

pasionado e informado sobre la conveniencia de adherir o no a convenios internacionales específicos. Han faltado en el pasado información y espíritu crítico para estos propósitos y con frecuencia, se ha dado largas a estos asuntos sin tomar decisiones al respecto lo cual no deja de constituir una opción definida que se suscribe sin estudio ni reflexión. Es de esperar que ante la nueva orientación que ha impreso el actual gobierno a la política internacional del país estos temas reciban mayor atención, se promueva la información y el debate público alrededor de ellos, y se tomen con oportunidad decisiones bien fundamentadas.