

INFORMES DE LOS ORGANISMOS ECONÓMICOS INTERNACIONALES

Cuadernos de Información Económica dedica este apartado a los informes y documentos de actualidad, periódicos y no periódicos, que se consideran relevantes para los lectores, publicados por los organismos de carácter internacional, ofreciendo un resumen amplio de los más recientes y/o más destacados y un breve comentario de los demás que hayan sido publicados en los dos últimos meses. Como viene siendo habitual, los resúmenes y comentarios, que aparecen entre corchetes en el texto, los realiza Ricardo Cortes.

En este número se ofrecen los siguientes:

1. Perspectivas de empleo de la OCDE.
2. Informe del Banco Mundial (BM) sobre la financiación global del desarrollo.
3. Informe de la Organización Mundial de Comercio (OMC) sobre el comercio internacional y la reducción de la pobreza.
4. Informe de la OCDE sobre sistemas fiscales nocivos y paraísos fiscales.

1. PERSPECTIVAS DE EMPLEO DE LA OCDE (JUNIO 2000)

El informe examina las políticas adoptadas por muchos países miembros de la OCDE para reducir el paro concediendo rebajas fiscales a los empresarios que contraten obreros con baja productividad, y/o complementos salariales a estos últimos. Nadie discute que son políticas bienintencionadas, pero no hay unanimidad sobre su eficacia y posibles inconvenientes. El informe llega a la conclusión de que sus resultados en los países de la OCDE que las han adoptado (EE.UU., Canadá, Reino Unido, Irlanda, Australia, Nueva Zelanda, Bélgica y Países Bajos) incitan al optimismo, pero, para que sean plenamente eficaces tienen que formar parte de un paquete global de medidas que aumenten las posibilidades de empleo. Además pueden tener serios inconvenientes.

La gran ventaja de estas políticas es que fomentan tanto la eficacia como la equidad, al aumentar tanto el empleo como los ingresos familiares. Así, en EE.UU., gracias a ellas, 4,3 millones de ciudadanos han rebasado el umbral de pobreza. En Francia, donde las diferencias sociales son menores, el subsidio se dirige a las personas con bajos ingresos en vez

de a las familias más pobres, lo que tiene el inconveniente de que las personas con ingresos bajos que los reciben a veces forman parte de familias con ingresos medios o altos que no lo necesitan. Además, en todas partes los más pobres muchas veces no tienen ningún ingreso y por ello no pueden recibir el subsidio complementario.

No está nada claro el efecto de estas políticas sobre el empleo. Desde luego, muchos trabajadores las disfrutan (uno de cada 6 en Países Bajos, uno de cada 5 en Bélgica, 1,5 millones de familias en el Reino Unido y una de cada 6 en EE.UU.), pero es muy posible que muchos de los que las disfrutan, quizá la mayoría, tendrían empleo aunque no las disfrutasen. Los estudios realizados apuntan a que sólo de un 5 a un 10 por 100 de los empleos favorecidos por estas políticas no existiría si no estuviesen vigentes.

Desde luego, estas políticas suponen un aumento del gasto público o una disminución del ingreso. Si se quiere reducir su coste endureciendo las condiciones para disfrutarlas se corre el de riesgo que se produzca un desincentivo al empleo; así, por ejemplo, los trabajadores de plena jornada pueden decidir trabajar sólo en jornada reducida para poder disfrutar del subsidio, o en las familias con dos asalariados uno puede dejar de trabajar con el mismo objetivo. Análogamente, cuando se conceden rebajas fiscales a la contratación de trabajadores de baja productividad se incentiva al empresario a que no aumente el salario de esos trabajadores porque perdería la ventaja fiscal, y lo que es peor, se le incentiva a no adiestrarlos para hacerlos más productivos. Se corre pues el riesgo de que se perpetúe un "lumpenproletariat", atrapado de por vida en empleos poco productivos y mal pagados.

Sin embargo, a pesar de esos inconvenientes hay un consenso en que las políticas de fomento del empleo crean puestos de trabajo y tienen un impacto no despreciable en favor de una distribución más equitativa de la renta. Por ello, se van implementando cada vez más en los países que no las tienen o donde son débiles. Pero también hay consenso en que para que sean eficaces tienen que ir acompañadas por una política macroeconómica acertada, políticas e instituciones fiscales y sociales apropiadas y un mercado de trabajo que funcione, y, sobre todo, un salario mínimo. Es muy significativo que todos los países con políticas de empleo importantes tienen salario mínimo, lo que evita que estas políticas, designadas para ayudar al trabajador, acaben ayudando al empresario, al incentivarle a

pagar salarios muy bajos porque de todos modos el gobierno los complementará con el subsidio.

La distribución de la renta es un factor clave para la eficacia de las políticas de empleo. El ritmo al que los subsidios complementarios al trabajador de poca productividad o las ventajas fiscales al empresario que le contrata se van reduciendo o desaparecen a medida que el salario aumenta es un factor fundamental. El problema del gobierno es cómo ir reduciendo el subsidio (o en su caso las ventajas fiscales al empresario) lo suficientemente despacio para que no resulte un incentivo a que el trabajador no trabaje más horas o no se adiestre, ya que el aumento de salario que consiga de ese modo se verá anulado por la desaparición del subsidio. La desaparición equivale, pues, a un impuesto sobre el aumento de la productividad del trabajador. Cuanto más desigual sea la distribución de la renta más fácil le será al gobierno fijar el ritmo de desaparición.

El informe reconoce que las políticas de fomento del empleo no son nada fáciles de administrar, pero concluye que si los gobiernos de la OCDE son capaces de resolver las dificultades administrativas con un coste razonable, deben introducirlas. Sin embargo, hay que reconocer que no bastan. Es necesario complementarlas con medidas a largo plazo para aumentar el nivel de adiestramiento de los trabajadores de baja productividad y en consecuencia sus ingresos.

El informe describe la situación del mercado de trabajo en los diferentes países de la OCDE y sus perspectivas, en general, buenas gracias a la expansión económica en la Unión Europea (UE) y en EE.UU. Salvo en los países de la OCDE con inflación alta (Turquía, Grecia, Hungría y Polonia), los ingresos por trabajador, excluidos los agrícolas, aumentaron un poco menos de medio punto en 1999 y se espera que aumenten algo más de ese porcentaje en 2000. Por el contrario, bajaron en los países de alta inflación y se estima que continuarán haciéndolo en 2000. El porcentaje de aumento de los costes laborales unitarios subirá en 2000 en la OCDE (salvo en los países de alta inflación), llegando o excediendo del 1 por 100 en España, Suecia, Canadá, Australia, Nueva Zelanda y Corea. Las diferencias en nivel de paro entre países siguen siendo grandes, y también lo son, en muchos casos, entre regiones del mismo país, especialmente en Alemania [debidas a la herencia del régimen comunista en Alemania Oriental] e Italia [por el tradicional atraso del Mezzogiorno], y también en Bélgica y España, y no pueden explicarse solamente por diferencias en edad, sexo o adiestramiento de la población, de modo que debe influir un factor específico regional. Por el contrario, el factor regional es menos importante para explicar las diferencias entre salarios, porque las negociaciones salariales muchas veces son a nivel nacional y no regional. La movilidad geográfica del trabajo (migraciones internas) también varía mucho entre países. Es alta en EE.UU. [donde ya hace 20 años un quinto de las familias cambiaba permanentemente de residencia cada año], Canadá, Reino Unido y Japón, y muy baja en Italia y España, donde es claramente insuficiente como mecanismo de ajuste. La rápida globalización de los últimos años

no se ha visto acompañada por una mayor especialización en el empleo regional.

Los empleos en el sector servicios son, con mucho, los que más aumentan desde 1990; hoy son casi tres cuartos del total, con la consiguiente caída en el porcentaje de empleos en la producción de bienes. Dentro del sector servicios han aumentado sobre todo los subsectores servicios para la producción, como informática, y servicios sociales, como asistencia social y enfermería. Antes, la mayoría de los empleos en servicios eran poco especializados y mal pagados, y correspondían al subsector servicios personales, como hostelería, restauración y servicio doméstico, y al subsector distribución, como dependientes de comercio. Ahora, por el contrario, la gran mayoría de los nuevos empleos corresponden al subsector servicios para la producción, generalmente especializados y bien pagados, y al subsector servicios sociales, también mejor pagados que los servicios personales y distributivos. Sin embargo, sería un error creer que los subsectores distribución y servicios personales acabarán representando una porción mínima del total de servicios. Incluso en las economías más desarrolladas siempre habrá un cierto porcentaje de empleos con escasa o nula especialización y mal pagados.

En todos los países el disfrute del subsidio de paro depende del cumplimiento de ciertas condiciones por parte del parado. Las legislaciones determinan las razones válidas para dejar el empleo que se tiene, exigen disponibilidad para aceptar un nuevo empleo que, en ciertos casos y países, puede diferir del anterior, e imponen la obligación de participar en programas de readiestramiento y de informar de las gestiones realizadas en la búsqueda de un nuevo empleo y otros requisitos análogos que varían según el país. Unos criterios de elegibilidad apropiados tienen un gran impacto en el total de paro registrado. La experiencia prueba que los países europeos en los que ha sido más bajo el paro en los años 90 son los que endurecieron considerablemente sus criterios de elegibilidad.

En los años 90, el porcentaje de aumento de trabajadores autónomos fue considerablemente mayor que el del total de empleos y se concentró en los sectores de la economía de más crecimiento, en especial en los servicios de producción y comunitarios y en trabajadores muy cualificados. La mayoría de los autónomos eran antes asalariados, y un porcentaje considerable de los mismos dejan de serlo y vuelven a ser asalariados. Muy pocos parados se convierten en autónomos; la mayoría de ellos vuelve, si puede, al trabajo asalariado. Las condiciones de trabajo de los autónomos (duración de la jornada de trabajo, adiestramiento, seguridad de empleo, utilización de ordenadores) suelen ser peores que las de los asalariados, pero, curiosamente, las encuestas muestran un nivel más alto de satisfacción en el trabajo en los autónomos que en los asalariados, quizá porque tienen más independencia; sin embargo, en las encuestas casi una quinta parte de los autónomos volverían a ser asalariados si pudiesen [quizá porque aprecian más la seguridad que la independencia]. Casi todos los gobiernos han establecido proyectos para convertir a los parados en autónomos, sin demasiado éxito.

2. INFORME DEL BANCO MUNDIAL SOBRE LA FINANCIACIÓN GLOBAL DEL DESARROLLO (MAYO 2000)

Comprende una información histórica y estadística amplia sobre la financiación de los países en desarrollo, un análisis certero de las fuerzas que la mueven o la dificultan y de las razones de su mayor o menor eficacia, y hace recomendaciones muy acertadas para aumentarla. Resumiremos las más importantes.

Respecto a las medidas de salvaguardia, necesarias junto con medidas a largo plazo para reducir el peligro de crisis, hay que tener en cuenta que tienen su coste, bien porque restringen el acceso a la financiación extranjera, bien porque aumentan su precio, pero ese coste probablemente será menor que el de una seria crisis financiera. Además, tienen sus limitaciones y deben adaptarse a las circunstancias de cada país. Los impuestos al crédito extranjero a corto plazo, como en Chile, no son una panacea, y para ser eficaces necesitan un control estrecho de todos los flujos a corto plazo. Por su parte, los controles a los créditos extranjeros a los bancos enfocan más directamente el problema pero aumentan los costes de los prestatarios y pueden ser difíciles de implementar. Las restricciones a las salidas de capital pueden ser útiles durante una crisis pero son aún más difíciles de implementar. Aumentar las reservas internacionales daría la liquidez necesaria para aguantar salidas repentinas de capital, pero supone un coste fiscal considerable, mayor aún en países con balanzas por cuenta corriente y fiscal débiles. Las líneas de crédito contingente negociadas privadamente dan liquidez opcional a un coste menor que el de un aumento de reservas, pero requieren garantías caras, su efecto puede ser anulado por un descenso de otros créditos, y probablemente sólo los países con buena reputación crediticia podrían conseguirlas. A corto plazo, las instituciones internacionales multilaterales [como el FMI y el Banco Mundial] pueden apoyar las medidas mencionadas con nuevos instrumentos financieros, tales como sus propias facilidades de crédito contingentes y garantías parciales de crédito, pero éstas también pueden reducir el acceso a otras formas de capital. Además, ninguna de las medidas antedichas puede reemplazar la necesidad de unos datos fundamentales macroeconómicos sanos. Por ejemplo, no pueden evitar las malas consecuencias de déficit fiscales excesivos o de una moneda sobrevaluada.

La historia de los flujos internacionales de capital en los últimos 150 años da lecciones útiles para el nuevo milenio, aunque las condiciones han cambiado enormemente desde fines del siglo XIX.

1ª: Oleadas de capital a mercados emergentes (cuatro en esos 150 años) formaron parte de un amplio proceso de rápida expansión de la economía mundial, asociado con cambios tecnológicos que mejoraron las comunicaciones [radio, telégrafo, teléfono] y el transporte [ferrocarriles, autos] y también con un fuerte crecimiento de la economía y del comercio mundiales, una rápida innovación financiera y un clima político favorable.

2ª: El boom de flujos de capital en los años noventa del siglo XX fue similar a episodios anteriores en tamaño (en relación con el de las economías prestatarias) y en su estrecha relación con un crecimiento económico y un progreso tecnológico rápidos. Pero fue notablemente diferente respecto a los instrumentos y a los países recipientes, a la importancia creciente de la inversión en acciones en vez de en obligaciones, y a la mayor diferencia entre países prestamistas y prestatarios, tanto en riqueza como en otras características.

3ª: Todas esas oleadas de capital a mercados emergentes acabaron en crisis financieras o políticas, en un aterrizaje brusco, que no suave. (Por el contrario, crisis financieras y deudas exteriores excesivas fueron relativamente raras durante la era de Bretton Woods, en la que tipos de cambio fijos, controles a los movimientos de capital y una regulación estricta del sector financiero estaban a la orden del día).

4ª: Es muy posible que en la próxima década contemplemos otro boom de flujos de capital a los mercados emergentes, acompañado como en ocasiones anteriores por una fuerte volatilidad y la posibilidad de crisis. A pesar de la reciente pausa en los flujos de capital, la continuación del progreso tecnológico, un crecimiento económico rápido y un clima político favorable probablemente harán que en la próxima década se reanuden los flujos de capital a los mercados emergentes e incluso que se llegue a un nuevo boom. Sin embargo, se estima que los flujos seguirán siendo volátiles. Las fuertes diferencias en renta y cuadro legal e institucional entre países prestamistas y prestatarios tenderán a exagerar los efectos de una información asimétrica y del factor contagio [lo que hace un inversor asustado lo hacen todos] por parte de los prestatarios. La importancia creciente del sistema bancario en los mercados emergentes podría provocar un aumento del riesgo en los sistemas financieros. Y la continuación de las innovaciones financieras probablemente facilitará los flujos especulativos y las rápidas salidas y entradas de capital en los mercados emergentes.

Sin embargo, los países probablemente aprenderán las lecciones de la historia –como hicieron en su día los presentes países industriales– y tomarán medidas para reducir el impacto de la volatilidad de los flujos financieros. Probablemente, como ahora se conoce mejor la ligazón entre oleadas de capital y crisis, los países procederán con más cautela al decidir el ritmo del proceso de liberalización de los flujos de la cuenta de capital, mayor o menor según la capacidad institucional del país para hacer frente a los riesgos consiguientes. También debería aumentar el interés en medidas para mejorar la seguridad y resistencia a shocks de los bancos del país y de las instituciones y políticas de las sociedades anónimas. Por último, la posibilidad de nuevas crisis debería dirigir la atención de los gobiernos hacia la creación y la financiación adecuadas de mallas de seguridad que protejan a los pobres. Hay motivos para esperar que estos cambios hagan que los países en desarrollo puedan beneficiarse más de su acceso a los mercados globales de capital y puedan afrontar mejor los riesgos consiguientes.

3. INFORME DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LA REDUCCIÓN DE LA POBREZA (19 JUNIO 2000)

Como el objetivo de la OMC es fomentar el comercio internacional, es natural que este informe llegue a la conclusión de que el comercio internacional ayuda a reducir la pobreza. Por ello, un lector escéptico se vería tentado a no prestarle demasiada atención, pero se equivocaría: el informe contiene un examen valioso de los efectos del comercio internacional y concede –precisamente en la tercera parte, redactada por L. Alan Walters, antiguo asesor económico de la Sra. Thatcher, de ideología muy conservadora– que “la mayoría de las reformas harán que algunos salgan perdiendo, incluso a largo plazo, y que las reformas del comercio internacional podrían agravar temporalmente la pobreza”. El informe apunta también que la relación entre el comercio internacional y la pobreza no es tan directa e inmediata como la que se da entre la pobreza y las políticas nacionales de educación, sanidad, infraestructura, reforma agraria, administración pública, etc. Tampoco es el efecto benéfico del comercio internacional tan importante como el de la reducción de la deuda, los programas de vacunación, la lucha contra la malaria y otras enfermedades tropicales, que representan obstáculos formidables al desarrollo económico.

Las diferencias de ingresos entre países pobres y ricos aumentaron en las últimas décadas y hoy los ricos crecen más que los pobres, con lo que la “brecha de ingresos” aumenta. Sólo unos pocos países de Extremo Oriente han podido salir de la pobreza. Si los respectivos tipos de crecimiento no cambian, las diferencias de renta entre países pobres y ricos, ya enormes, se duplicarán en siglo y medio. La cuestión fundamental es si el comercio internacional produce convergencia o divergencia entre los participantes. La experiencia histórica es inequívoca: los ejemplos recientes de unión aduanera, el más destacado entre ellos el de la Comunidad Europea, hoy Unión Europea (UE), han producido una notable convergencia de ingresos entre los países participantes, siendo la única excepción la Asociación Europea de Libre Cambio (AELC) por razones obvias. El ritmo de convergencia aumenta con el crecimiento del comercio internacional. Además, la convergencia derivada del comercio internacional no se produce a expensas del país rico, sino que, generalmente, la renta nacional aumenta tanto en el país pobre que participa en el comercio como en el rico, si bien, como regla general, más en el primero que en el segundo. Sin embargo, esto no basta para afirmar que el comercio internacional reduce la pobreza. Pudiera ser que la renta nacional aumentara en el país pobre pero que ese aumento se lo apropiaran los ricos del país pobre. El análisis se basa en el llamado “modelo empresa agrícola familiar”. Si la liberalización hace bajar el precio de los productos que esta empresa compra, ésta se verá favorecida. Si hace bajar los precios de los que vende, se verá perjudicada. Es decir, el que la liberalización del comercio internacional vaya a favor o en contra de los países pobres depende de sus efectos sobre los precios de los bienes o servicios que aqué-

llos produzcan o consuman. [Y el producto que los países pobres ofrecen es su trabajo, generalmente no especializado y de poca productividad]. Sin embargo, depende también, y quizá más, del efecto de la liberalización comercial sobre los mercados. A veces puede destruirlos, con efectos desastrosos para los países pobres que en ellos participan, pero también puede crearlos, con efectos favorables para los productores de los países pobres. [Es decir, el efecto de la liberalización sobre la pobreza dependerá, en parte, de la estructura del comercio, incluyendo los mercados, entre los países participantes].

Probablemente, la liberalización afectará considerablemente a los precios de los factores de producción, entre ellos el del trabajo no especializado, de importancia clave en la reducción de la pobreza. Si la liberalización aumenta la demanda [exterior] de productos intensivos en trabajo no especializado [como parece ser el caso general], reducirá la pobreza. Si aumenta la demanda de productos intensivos en trabajo semiespecializado, como la gran mayoría de los pobres son trabajadores no especializados, su efecto benéfico será mínimo, e incluso podrá ser perjudicial si hace que bajen los salarios de estos últimos.

La apertura de la economía [al comercio exterior] con frecuencia reducirá el riesgo y la volatilidad porque los mercados mundiales (en los que hay muchos participantes) son más estables que los nacionales. Pero a veces aumenta el riesgo [de oscilaciones violentas de precios], bien porque pone en peligro los sistemas nacionales de estabilización de precios, bien porque los productores abandonan su actividad anterior para emprender otra más rentable [fomentada por la liberalización] pero también más volátil. Si la volatilidad aumenta puede aumentar la pobreza. [Casos típicos son las exportaciones del Tercer Mundo de café, cacao y otros productos agrícolas tropicales mucho más rentables que la agricultura de subsistencia que esos países practicaban, pero sometidos a violentas oscilaciones de precios].

Lo dicho hasta ahora se refiere a efectos a largo plazo, pero lo más importante son los efectos a corto, en especial el paro temporal de los trabajadores de la industria o la agricultura dañadas por la liberalización, un paro que puede durar mucho si, como con frecuencia ocurre, la liberalización forma parte de una reforma económica global. Los trabajadores de industrias muy protegidas pueden sufrir fuertes caídas en sus ingresos y un paro de larga duración. Se suele decir que cuando la liberalización forma parte de una reforma global la situación empeorará para luego mejorar, porque la austeridad presupuestaria entra en vigor enseguida pero los efectos benéficos de la liberalización llevan tiempo. El factor clave para que la transición no dure demasiado es que exista o se cree el cuadro institucional necesario para el desarrollo de las nuevas industrias o el mayor crecimiento de las favorecidas por la liberalización, cuadro que comprende la libertad de establecimiento de nuevas empresas, la capacidad de conseguir sin retrasos los servicios públicos como electricidad, agua, etc., la seguridad de los derechos de propiedad y el buen funcionamiento de las instituciones de crédito. En suma, es muy difícil generalizar sobre la cuantía y duración de las pérdidas debidas a la

transición. Dependerán del cuadro institucional mencionado y de las circunstancias de los sectores afectados. En el peor de los casos, los mercados de trabajo pueden dejar de funcionar satisfactoriamente durante la transición porque los que tienen un trabajo que en circunstancias normales abandonarían no se atreven a hacerlo por miedo a no poder encontrar otro que les convendría más. Con gran frecuencia la liberalización no se extiende a ciertos sectores como el agrícola en la UE o el textil en EE.UU., pero para los autores de este informe las razones alegadas para ello no son convincentes.

El informe se ocupa también de las medidas que pueden tomar los gobiernos para aliviar la pobreza causada por la liberalización. No es partidario de medidas específicas, como compensar directamente a los trabajadores afectados, que puede ser enormemente costosa. Compensaciones indirectas, como precios altos para los productos agrícolas y subvenciones directas al agricultor que continúe su actividad en la UE dificultan y hacen que dure más el ajuste. Medidas compensatorias generales, las llamadas mallas de seguridad, que protegen a los pobres con independencia de la causa de su pobreza, son más convenientes.

4. INFORME DE LA OCDE SOBRE SISTEMAS FISCALES NOCIVOS Y PARAÍDOS FISCALES

El Consejo de Ministros de la OCDE ha aprobado el 16 de junio una resolución sobre esas materias. En ella figura una lista de los sistemas fiscales de algunos países miembros que conceden privilegios que podrían atraer a empresas o capitales de otros miembros,

perjudicándoles al disminuir sus bases imponibles. Incluye países con una reputación no demasiado clara al respecto como Bélgica, Italia y Suiza. Lo sorprendente es que incluya también países "serios" como Suecia, Finlandia y Alemania. La lista cita el régimen nocivo en cuestión: así, en Bélgica encontramos, entre otros, los "Centros de Coordinación", que conceden ventajas fiscales a las empresas de seguros, de financiación y de leasing; en Italia, entre otros, el Centro de Trieste de Servicios financieros y seguros; en Alemania, Holanda e Italia, entre otros, los que favorecen a las navieras internacionales, etc. Por lo que respecta a España, figuran en la lista los "Centros de Coordinación" del País Vasco y Navarra, que conceden ventajas fiscales a las actividades de financiación y leasing y a las empresas que allí establecen sus sedes. La resolución, cautelosa como suelen ser todas las de la OCDE, se limita a recomendar a los miembros que "individual y colectivamente exploren cómo (en ámbito global o regional) ayudar a las jurisdicciones dispuestas a cooperar en la prevención de prácticas [fiscales] nocivas".

Respecto a los paraísos fiscales, la resolución contiene una lista en la que figuran los ya conocidos: las islas del Canal y de Man, del Reino Unido, Mónaco y Liechtenstein, muchas pequeñas islas del Caribe, Panamá, algunas islas del Pacífico como Samoa y Tonga, Andorra y Gibraltar. La resolución añade que algunos de ellos han hecho público su compromiso de eliminar sus prácticas fiscales nocivas, y por lo tanto han sido excluidos de la lista. La OCDE publicará la lista de los que se niegan a cooperar y otra de las "posibles medidas defensivas" contra ellos, entre las que figurarán negativas a conceder créditos, deducir impuestos de los pagos a residentes en los paraísos fiscales, etc. La resolución no impone, pues, dichas medidas defensivas; para imponerlas se necesitará el asentimiento de los países miembros.