

Quipukamayoc

Segundo Semestre 1993

LA NUEVA ECONOMÍA MUNDIAL Y LOS CAMBIOS ESTRUCTURALES DE AMÉRICA LATINA Y EL GRUPO ANDINO

*Beatriz
Herrera García*

**Directora del Instituto de Investigación
Ciencias Contables. UNMSM.**

REALINEAMIENTOS EN LA ECONOMIA MUNDIAL

1.1 Los cambios en la economía mundial

El proceso de “mundialización” de la economía internacional, desde la posguerra hasta principios de los años 70, se estuvo regulando mayormente desde las propias economías nacionales con una conducción bastante autónoma de sus respectivos estados.

Ya avanzada la larga fase depresiva de la economía mundial que comenzará en los albores de la década de los años 70, parece más claro que la producción transnacionalizada de bienes y servicios es la que dicta las reglas sometiendo a los estados a sus pautas, lo que les exige ajustes económicos y revisión de sus prioridades. Las economías centrales se adaptan a las nuevas circunstancias avanzando en la coordinación internacional de políticas, tratando de institucionalizar los acuerdos y extendiendo sus normas al conjunto de la economía mundial. Por su lado, los países en desarrollo procuran establecer una estrategia capaz de promover las áreas productivas de articulación prioritaria con la economía mundial, pues se ven compelidos a ellos por el endeudamiento externo y por las políticas de ajuste externo y de reconversión productiva que requieren los acuerdos con los acreedores e instituciones financieras y monetarias internacionales.

La década de los setenta, representaron también un período de bonanza para los productores y exportadores de petróleo, un aumento considerable en el flujo de fondos a los países en desarrollo alternativas como la creación del Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI).

A comienzo de los 80, el estado de una región importante del mundo, La Comunidad Económica Europea (CEE), se debatía en un claro estancamiento que parecía haber alcanzado la integración regional. La recesión de comienzos de los ochenta afectó a Europa más que a los Estados Unidos o al Japón, exponiendo numerosas debilidades en las estructuras productivas del continente europeo. Ello causó un aumento considerable del desempleo y de las presiones inflacionarias, así como del déficit en la balanza comercial de la CEE. La creciente competencia de los productos norteamericanos y asiáticos en sectores de tecnología de punta, también hizo evidente el atraso tecnológico relativo de la industria europea en algunos de los sectores más dinámicos de la economía mundial -como la informática-. El lastre del cooperativismo tan característico de las relaciones sociales europeas (importante obstáculo al cambio y adaptación de nuevas tecnologías y nuevos tipos de relaciones de producción), hacía sentir su peso, llevando a muchos a pensar que el proceso de integración había llegado a un “callejón sin salida”. Y es precisamente la crítica situación que lleva a la aprobación del Acta Unica Europea que entra en vigencia en 1986, la misma plantea la profundización del proceso de integración como palanca dinamizadora de las alertargadas economías del viejo continente. La actual década de los noventa estará marcada por una fuerte tendencia a

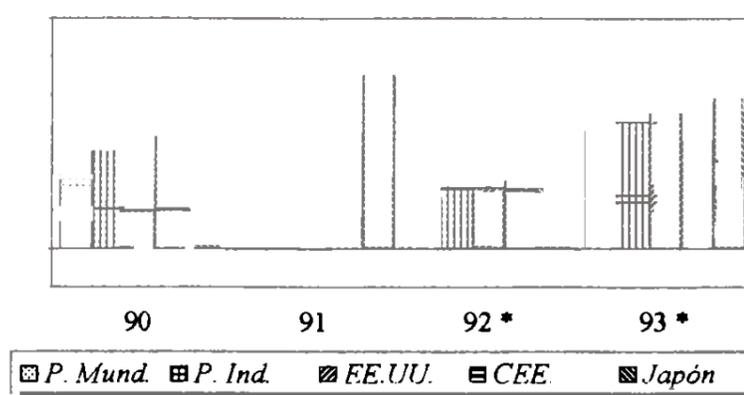
la globalización, con la existencia de tres grandes bloques -Norteamérica, Europa y Japón encabezando a las pujantes economías de los NICs asiáticos-. Pero ésta regionalización se da en forma conjunta con una acelerada globalización e integración de los procesos productivos a nivel mundial. La tercera revolución industrial, responsable en buena parte del derrumbe del "socialismo real", ha conducido también a la posibilidad de una radical descentralización de la producción, facilitados por la comunicaciones instantáneas. En este contexto, tal vez el elemento más distintivo del nuevo tipo de relaciones internacionales de la década de los noventa, será el gradual desplazamiento de lo militar por lo económico como determinante en la estructura del poder internacional. El gasto militar pasó a ser una de las fuentes de debilitamiento económico de las superpotencias, (Estados Unidos y Unión Soviética), por lo que los acuerdos de desarme tiene como consecuencia una drástica reducción de los presupuestos militares, ambos países podrán concentrar su atención en resolver los problemas económicos internos, bastante más agudo en el caso de Rusia. La crisis actual del Golfo Pérsico ha demostrado que el fin de la Guerra Fría no significa el fin de la guerra. Pero es evidente que el sistema bipolar que caracterizó al mundo post-Yalta ha dejado de existir. ¿Qué efectos tendría los cambios en los países en vías de desarrollo?. La perspectiva para los PVD es que el fin de la guerra fría significa sencillamente un aceleramiento de su proceso de "marginalización" de la economía mundial. Al cesar la competencia bipolar de los países centrales tendrán aún menos incentivos para asignar recursos económicos y financieros al Sur. Y el fin de los conflictos ideológicos no implicarán que cesen las intervenciones militares de las grandes potencias en los países de la periferia. Estados Unidos intervino militarmente en Panamá. De hecho, se podrá argumentar que la capacidad de negociación de los países en vías de desarrollo con las superpotencias ha disminuido grandemente, al no poder confrontar a la una con la otra en la búsqueda de recursos de cooperación y de acceso preferencial a mercados. Y no habría un excedente disponible para la cooperación al desarrollo a raíz de las reducciones en el gasto militar, porque en el corto plazo, el desmantelar bases y deshacerse de grandes cantidades de equipo significa aumentar los gastos.

1.2 La situación económica en el centro

	1990	1991	1992*	1993*
PRODUCTO MUNDIAL	2.2	-0.3	1.4	3.6
Países industrial.	2.5	0.8	1.8	3.3
Estados Unidos	1.0	-0.7	1.6	3.5
Comunidad Ec. Europea	2.9	0.8	1.8	2.8
Japón	5.2	4.5	2.2	3.9

*Tasas de crecimientos proyectadas por el FMI.

PRODUCTO MUNDIAL



En los primeros años de la década de los noventa los países industrializados crecieron a una tasa real promedio considerablemente inferior al 4.2% logrado en 1,988; sin embargo, por octavo año consecutivo prosiguió la expansión de estas economías hasta 1,990. A pesar de las diferencias significativas entre las tasas de crecimiento registradas en las más importantes economías industrializadas, en 1,991 se registró una caída importante del producto mundial esperándose una sensible recuperación para el presente año. Los registros de crecimiento de la economía norteamericana indican una tasa real por debajo del 4.4% logrado en 1,988. Para la Comunidad Económica Europea como un todo, mantuvo un ritmo de crecimiento inferior cuando alcanzó a 3.9% en 1,988; siempre según los datos del cuadro, los registros de Japón son significativamente elevados en comparación a los demás bloques, sin embargo, en 1988 logró una tasa real de 5.7%. El menor crecimiento de los Estados Unidos, la CEE y el Japón se explica principalmente por la elevada utilización de la capacidad instalada, así como por la aplicación de políticas monetarias restrictivas, que buscan impedir una intensificación de las presiones inflacionarias.

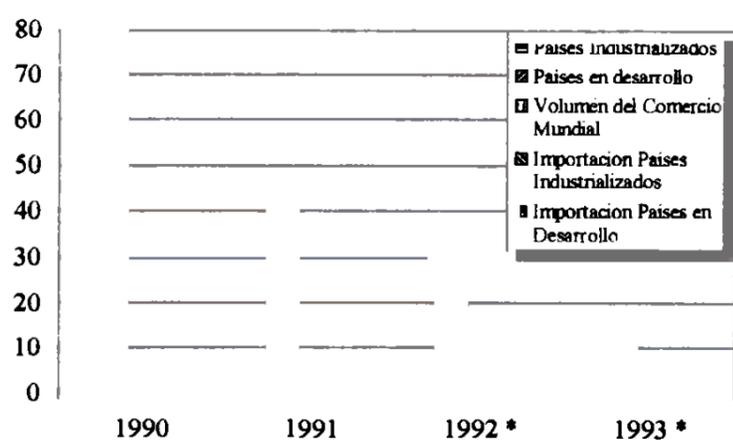
En esos países, los resultados de las políticas adoptadas fue la disminución en el ritmo de la expansión de la demanda interna final.

Con referencia a la coordinación de políticas económicas, la tasa de inflación más alta lograda en 1,990 por los países industrializados (4.9%) es combatida mediante el uso de políticas monetarias restrictivas.

	1990	1991	1992 *	1993 *
INFLACION				
Países Industrial.	4.9	4.4	3.3	3.2
Países en Desarr.	80.0	41.4	37.6	16.1
VOLUMEN DEL COMERCIO				
MUNDIAL				
Import. Países Ind.	4.5	2.5	3.5	5.6
Import. Países en Des.	4.1	6.5	9.2	7.8

* Tasas de crecimiento proyectado por FMI.

VOLUMEN DEL COMERCIO MUNDIAL



Con relación al comercio mundial de mercancías como resalta el GATT, en términos de valor éste sobrepasó en 1,989; por primera vez, a los tres billones de dólares y alcanzó un nuevo récord de 3.1 billones de dólares. Una vez más, el incremento del volumen de comercio superó al crecimiento de la producción mundial. Sin embargo, el incremento del volumen de comercio, 7.0%, fue inferior al obtenido en 1,988; cuando alcanzó 8.5%. Las manufacturas respondieron por el 70% del valor del comercio mundial de mercancías, y contribuyeron en 80% al aumento total del volumen de dicho comercio registrado en 1,989. Los países industrializados fueron los que más contribuyeron a la expansión del volumen del comercio mundial de mercancías. Entre estos países, las exportaciones de los Estados Unidos y de la

CEE presentaron tasas de crecimiento superior al promedio, según el GATT. Un acontecimiento significativo ocurrido en 1,989 fué la recuperación del liderazgo norteamericano como mayor exportador mundial, luego de que tres años en que esta posición había sido ocupada por Alemania Federal. Así, los Estados Unidos respondieron por el 12.5% del total exportado mundialmente, en tanto que los Alemanes los hicieron por el 11.7%. Interesantemente en ese año el Japón pasó a representar el 9.4% del total de las exportaciones globales por la pérdida del valor del yen en relación al dólar. Contradictoriamente a lo ocurrido, según el cuadro, el comercio mundial durante los primeros cuatro años de la década actual estará determinado por el accionar de los países en vías de desarrollo, con tendencia creciente de la tasa del producto a partir de 1,991.

1.3 Las repercusiones en los Países en Vías de Desarrollo

En 1,991; las tasas de crecimiento de las economías en desarrollo bajó desde 3.5% logrado en 1,990 al 3.3%. Nótese que por segundo año consecutivo, el crecimiento del producto en los países en vías de desarrollo superó el crecimiento del producto mundial y al de los países industrializados. De manera esperanzadora las proyecciones del FMI muestran resultados halagadores para 1,992 y 1,993 con registros de 6.7% y 5.4%, respectivamente.

Evidentemente, existen importantes diferencias entre los diversos países en vías de desarrollo. De hecho, el crecimiento de los países con problemas recientes de endeudamiento externo fue menor que el crecimiento del total de los países en vías de desarrollo (PVD), y por ende del crecimiento del producto mundial.

Según las proyecciones del FMI, esta situación cambiará algo en el período 1,990-1,993. El Fondo prevé que en 1,990 el crecimiento del producto mundial sólo alcanzará al 2.2% que las economías industrializadas crecerán a la tasa de 2.5% y que los países en vías de desarrollo como un todo lo harán a tasa del 3.5%, (ver cuadro del punto 1.2). Sin embargo, en este escenario los países con problemas de endeudamiento sólo crecerán en un 1.4%. Para 1,991 el escenario del FMI es más negativo porque el producto mundial decrecerá, asimismo para los países industrializados como para los PVD. En los próximos dos años los países en vías de desarrollo verían su producto aumentar en 6.7% y 5.4%, mejorando la posición de los países altamente endeudados. Los

pronósticos del Fondo para los PVD deudores netos se basan principalmente en la suposición de que la políticas de ajustes lograrán batir la inflación y mejorar el ambiente para el ahorro y la inversión internos.

El incremento de las exportaciones también jugará un papel en esta recuperación.

Sin embargo, no se prevé una gran mejoría en los términos de intercambio, sobre todo para los PVD no exportadores de petróleo. Por otra parte la recuperación de los PVD pudiera verse dificultada por los signos recientes de una desaceleración en el crecimiento económico en los países industrializados, sobre todo en los Estados Unidos. Las perspectivas a corto plazo de aumento de la inflación en la economía mundial se han tornado más negativas después del alza en el petróleo luego del conflicto en el Golfo Pérsico.

Un aspecto importante de la situación de muchos PVD se refiere a su limitada capacidad de competir en la economía mundial en los sectores más dinámicos.

PVD : PARTICIPACION DE LAS MANUFACTURAS Y SEMI MANUFACTURAS EN EL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES

	Participaciones %
NICS	
República de Corea	85.1
Taiwán Prov, de China	90.2
Hong Kong	93.6
Singapur	66.7
ALADI	
Argentina	21.3
Bolivia	7.9
Brasil	42.0
Colombia	9.2
Chile	19.3
Ecuador	1.6
Mexico	34.7
Paraguay	11.2
Perú	22.8
Uruguay	25.9
Venezuela	6.0

Fuente: UNCTAD, datos correspondientes a 1,986.

En el cuadro se puede notar la diferencia entre la participación de los productos exportados de los países de ALADI y los NICS. Más trascendente parece ser la diversidad de la oferta exportadora entre los

miembros de ALADI y los NICS de Asia. Además, las exportaciones de los PVD enfrentan serios obstáculos en los mercados de los países industrializados. Al respecto la UNCTAD recientemente reveló el carácter discriminatorio de las medidas voluntarias de restricción de exportación en la administración del comercio en los países industrializados.

De hecho estas medidas discriminatorias de restricción de exportación se concentra en el sector textiles y prendas de vestir, su efecto negativo sobre las exportaciones de los países más eficientes en este sector de los PVD es evidente. La mayor parte de las medidas voluntarias de restricción de exportación en este sector son negociadas en el marco del Acuerdo Multifibras, una excepción particularmente importante del GATT, y cuyo término está en discusión de las negociaciones multilaterales del comercio de la Ronda de Uruguay.

En el caso de Estados Unidos se aplican medidas voluntarias de restricción de exportación a las exportaciones de acero de Argentina, Brasil, Corea, México, Venezuela y Yugoslavia, y de máquinas-herramientas provenientes de Taiwán. La CEE también impone restricciones en contra de las exportaciones de acero de Brasil y Corea, así como los envíos de calzado de Corea.

AMERICA LATINA, PERIFERIA DE LA PERIFERIA

2.1 Los hechos externos y el estancamiento de la capacidad productiva

En la década de los 80, "la década pérdida para el desarrollo de América Latina", dos hechos externos que la afectaron fueron:

- La crisis de la deuda externa, y
- El deterioro de las relaciones de intercambio.

En este período se aplicaron la mayor parte de las políticas de ajuste estructural a la gran mayoría de naciones latinoamericanas. Las reformas se hicieron lanzándose en cierto modo a lo desconocido, por cuanto no se disponía de un pensamiento teórico elaborado. Los países de la región estaban en condiciones de elegir políticas con libertad, ni podían determinar la oportunidad, el ritmo y la secuencia más adecuadas para aplicarlas.

Para tratar de explicar los dos hechos externos y sus efectos se deben examinar en una perspectiva histórica el comportamiento del PBI/habitante

(producto bruto interno percapita). La evolución del PBI/habitante indica que en 1990; fue menor al logrado en 1980; es decir, el comportamiento de este indicador económico presenta dos momentos: en el período 1970-80 el PBI/habitante crece sostenidamente y en el período 1980-90 disminuye ostensiblemente.

Una explicación lógica a lo ocurrido se basa en el estancamiento de la capacidad productiva a partir de 1980; y una producción efectiva inferior a la capacidad productiva existente. Según esto se desprende que las políticas de ajuste aplicadas en los países de la región no lograron aprovechar en forma cabal la capacidad productiva. Además, el producto potencial o capacidad productiva se estancó a partir de 1983; quedando muy por debajo de las expectativas basadas en las tendencias de los años setenta.

¿Porqué se estancó el producto potencial? Una posibilidad es que la inversión como porcentaje del PBI haya disminuido debido a la reducción del PBI/habitante. Otra posibilidad, es que la inversión haya bajado a medida que desaparecían las oportunidades de expandir la capacidad productiva en forma rentable.

Revisando las cifras de ahorros e inversión en las economías latinoamericanas se aprecia que el ahorro como porcentaje del PBI siguió aumentando durante los años 80 y que en 1988 según datos de CEPAL alcanzó la proporción más alta del período: sobre 25%. En otras palabras; en 1988 los países de la región en su conjunto redujeron su consumo más que en cualquier otro período. Sin embargo, la inversión había caído a un nivel muy bajo, de menos del 16% del PBI en 1983; en adelante no sobrepasó el 17% anual.

La diferencia entre ahorro e inversión cercana al 8.0% del PBI se puede explicar mediante los pagos e intereses (y otros servicios de la deuda) al extranjero. El financiamiento de esa brecha por parte de los Gobiernos los obligó a adoptar políticas inflacionarias que afectaron negativamente la inversión, y a la larga, el nivel de actividad económica.

La capacidad productiva se estancó a partir de 1983 debido a la crisis de la deuda, sin embargo, también fue debido al deterioro de los términos de intercambio. Ambos factores pueden vincularse entre sí: los esfuerzos simultáneos de varios países por exportar productos similares, ante la crisis de la deuda, pueden haber influido en el descenso de los precios de las exportaciones por incremento de la oferta mundial. Lo dicho significa que, si varios países realizan en forma simultánea reformas estructurales orientados a expandir las exportaciones, este hecho puede resultar contraproducente, porque tendrá efectos adversos.



2.2 Los problemas de la integración de América Latina

Los cambios dinámicos en la economía mundial han llevado a una situación paradójica y contradictoria en la región, que la están convirtiendo en una periferia. Se ha acentuado la marginalidad geopolítica y estratégica de América Latina porque la caída del muro de Berlín propicia un acercamiento de la CEE a los países de Europa del este, la necesidad de reconstruir la zona del Golfo Pérsico focaliza la atención del mundo financiero en el Medio Oriente; y la desintegración soviética conlleva al apoyo económico de Occidente.

El surgimiento de los grandes bloques económicos a dado lugar a que México pase a ser, parte del nuevo espacio geoeconómico norteamericano denominado Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA). Si bien es cierto a nivel global, como consecuencia de este nuevo acomodamiento internacional, se ha acentuado la marginalidad de América Latina, contradictoriamente, a nivel regional y para los Estados Unidos se produce la revalorización geográfica y estratégica de América del Sur; y esto lo confirma la guerra del Golfo Pérsico, por que sus resultados determinarán que en el futuro las posibilidades de explotación de petróleo en América Latina sea mucho más rentable para los inversionistas norteamericanos, tanto por su cercanía como por su estabilidad política.

Es decir, si bien los cambios ocurridos a nivel mundial hacen que a nivel global América Latina pierda vigencia, sus intereses geográficos y estratégico con respecto a Estados Unidos se acrecienta. Las alteraciones en las relaciones mundiales producen un cambio en la estrategia norteamericana; hoy la primera prioridad es ampliar el mercado, mantener abiertas las líneas de comunicación y acceder a las materias primas de América Latina.

El mercado así se convierte en el elemento principal:

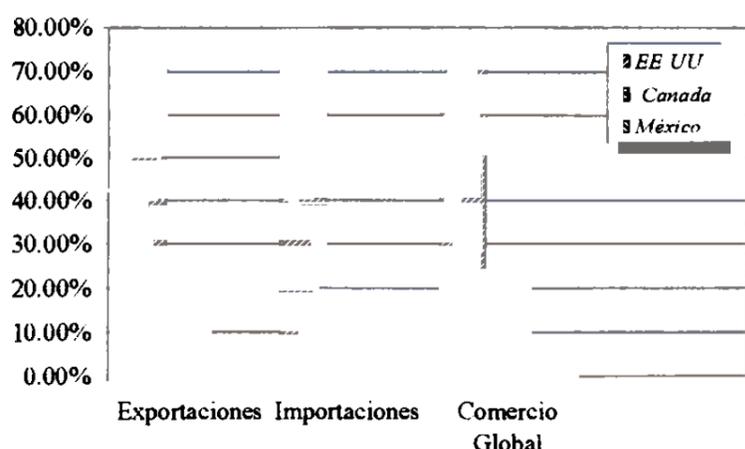
NAFTA: TAMANO DEL COMERCIO EXTERIOR, 1990

(En millones de dólares)

	<u>Exportaciones</u>	<u>Importaciones</u>	<u>Comercio Global</u>
EE.UU	393,529 (71.9%)	561,987 (77.3%)	910,579 (74.9%)
Canadá	126,601 (23.1%)	122,039 (18.2%)	248,640 (20.4%)
México	27,131 (5.0%)	29,969 (4.5%)	57,000 (4.7%)

Fuente .- Datos del FMI

NAFTA, COMERCIO EXTERIOR



Eso significa que tenemos la necesidad de estabilizar y hacer crecer nuestras economías y fortalecer el comercio exterior con nuestro principal aliado geopolítico. El mercado norteamericano por su dimensión, y espacio económico-comercial se convierte en esta nueva fase de la historia en un objetivo estratégico para los fines económicos de la región. Sin embargo, la miopía de los políticos permite la aparición de un conjunto de alineamientos económicos al interior del espacio sudamericano, que pueden distorsionar la situación de América Latina y dificultar su proyección como un conjunto geoeconómico en un mundo donde las relaciones económicas tienden a realizarse en grandes bloques.

Así por ejemplo, México tratando de salvar la identidad latinoamericana frente a los nuevos logros establecidos en NAFTA, busca con Colombia y Venezuela un nuevo alineamiento económico que, de tener éxito en el futuro, podrá afectar al Grupo Andino. De otro lado, los gobernantes de Brasil y Argentina, perdiendo de vista el nuevo sentido histórico del mundo que avanza en función de los bloques, en lugar de fortalecer el proceso de integración latinoamericana, aceleran el proceso de integración del Mercosur,

(Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay) y Chile por su parte hace tratativas de libre comercio con Estados Unidos, México y Venezuela. Por otro lado, si el Grupo Andino no tuviera éxito en los próximos años Colombia y Venezuela se integrarían a México y Bolivia sería atraída el Mercosur, así eventualmente el Perú quedaría aislado. En consecuencia, mecanismos como las Zonas Francas, ubicadas y conformadas con sentido geopolíticos para atraer a Brasil y Argentina e interesar al Japón, se convierten no sólo en un instrumento necesario para impulsar el desarrollo económico y social del Perú en los próximos años, sino en un mecanismo útil para contrarrestar su eventual aislamiento y proyectarse hacia la Cuenca del Pacífico.

AMERICA LATINA: TAMAÑO DE SU COMERCIO EXTERIOR, 1990

(En millones de dólares)

	<u>Exportaciones</u>	<u>Importaciones</u>
Grupo Andino	31,175 (25.6%)	18,468 (18.9%)
Mercosur	46,395 (38.2%)	28,970 (29.6%)
México	27,131 (22.3%)	29,969 (30.6%)
Chile	8,310 (6.8%)	7,037 (7.2%)
R. Dominicana	734 (0.6%)	2,057 (2.1%)
ALADI	113,745	86,50
MCCA	4,414 (3.6%)	6,74 (6.9%)
Caricom	3,442 (2.9%)	4,70 (4.7%)
América Latina y el Caribe	121,601 (100 %)	97,95 (100 %)
		<u>Comercio Global</u>
Grupo Andino		49,643 (22.6%)
Mercosur		75,365 (34.3%)
México		57,100 (62.0%)
Chile		15,347 (7.1%)
R. Dominicana		2,791 (1.3%)
ALADI		200,246
MCCA		11,156 (5.1%)
Caricom		8,149 (3.7%)
América Latina y el Caribe		219,551 (100 %)

Fuente.- Datos del FMI.

Tomando a la región en su conjunto y a cada uno de los subgrupos se aprecia un considerable saldo favorable en la balanza comercial, con excepción de México y el Mercado Común Centro Americano. Sin embargo, el problema de la deuda y los términos de intercambio están íntimamente vinculados a las políticas de ajustes que se han aplicado en la región, y

que necesitan adaptarse a las nuevas realidades del escenario económico y comercial internacional. De nada sirve propagar la idea de un comercio internacional libre de distorsiones si los países en vías de desarrollo, entre ellos América Latina, requieren de saldos comerciales crecientemente positivos, como se puede apreciar en el cuadro, para cancelar los intereses de la deuda externa. En este caso, el ajuste interno se desvincula del ajuste externo, y una mejoría en los índices del sector externo no se refleja en una mejoría en las condiciones de funcionamiento del resto de la economía.

EL DISEÑO ESTRATEGICO ANDINO

3.1 Grupo Andino, esquema subregional vigente

Después de las discrepancias y crisis afrontadas por la Comisión y la Junta del Acuerdo de Cartagena se elaboró el Diseño Estratégico Andino basado en el concepto global de integración, documento aprobado por los Presidentes en la reunión cumbre de Galápagos, frente a los acontecimientos del Tratado de Libre Comercio (NAFTA), su influencia en la región y las iniciativas del gobierno norteamericano, los Mandatarios Andinos reunidos en la Paz decidieron adelantar la conformación de la zona libre de comercio adoptando las siguientes medidas:

- acelerar el programa de liberación para la desgravación automática;
- eliminar el régimen de comercio administrado; y
- eliminar la nómina de reservas.

Todas estas acciones con el objetivo final de constituir la Unión Aduanera Andina en 1,995.

El diseño estratégico Andino revaloriza la dimensión externa en el concepto global de integración, fijando dos objetivos:

a) Consolidar el espacio económico andino en un clima de competencia que permita la eficiencia en la asignación de recursos, el desarrollo empresarial y la elevación de las capacidades productiva de los agentes económicos subregionales,

b) Mejorar la articulación internacional de Grupo Andino así como reforzar su contribución a la unidad latinoamericana, mediante el ejercicio de la actuación conjunta como bloque subregional para una inserción internacional competitiva y menos asimétrica.

Estos objetivos básicos íntimamente relacionados entre sí, se complementan con tres lineamientos centrales de acción que orientan la

proyección internacional del Grupo Andino, a objeto de mejorar la competitividad de la subregión y su inserción dinámica en la división internacional del trabajo. fortalecer la acción externa conjunta y asegurar la convergencia con los objetivos de la unidad latinoamericana. Con esto lo que se busca es afirmar la presencia conjunta del Grupo Andino en la comunidad internacional, de manera que los países miembros actúen como un bloque subregional cohesionado y coherente ante terceros.

Es así, que en cumplimiento de un mandato para entablar relaciones, como bloque subregional andino, con los Estados Unidos, los Presidentes Andinos convienen en dar un vigoroso impulso a la coordinación andina frente a los Estados Unidos, reactivar los convenios de entendimientos suscritos y acuerdan desarrollar una estrategia urgente para plantear al gobierno norteamericano y a los países del OCDE, una serie de temas específicos relativo a la mayor apertura de mercados para los productos tropicales provenientes del Grupo Andino; a la pronta revisión y adecuada ampliación de la cuota asignada a los países andinos para la exportación de azúcar al mercado norteamericano, al impulso de las negociaciones que aseguren el pleno restablecimiento del Acuerdo Internacional del Café.

3.2 Relaciones del Grupo Andino con los Estados Unidos

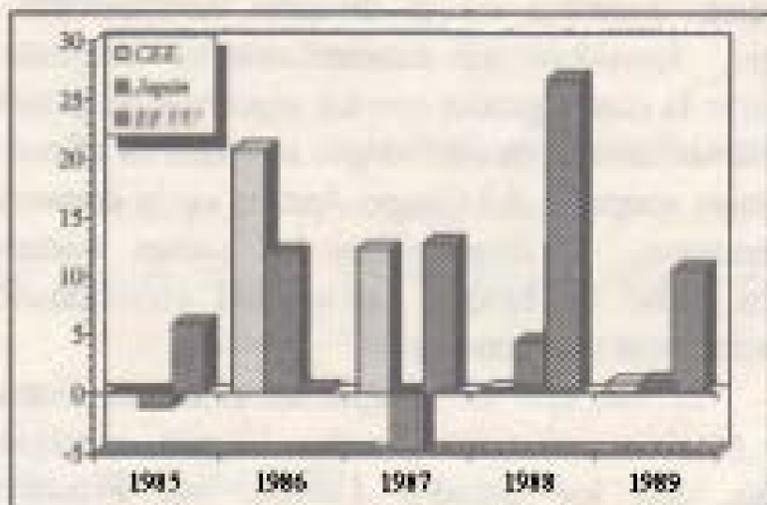
Los Estados Unidos han sido históricamente el socio comercial más importante para los países latinoamericanos y en particular para los países del Grupo Andino.

EVOLUCION PORCENTUAL DEL COMERCIO EXTERIOR

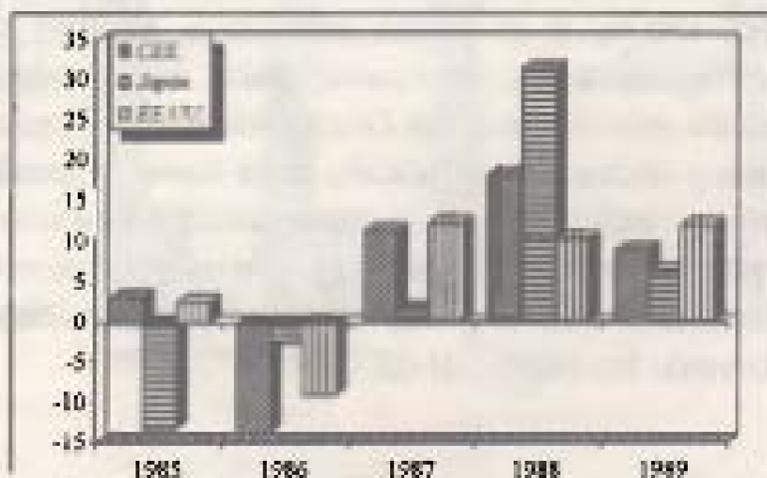
	1985	1986	1987	1988	1989
<u>Export. hacia América Latina</u>					
C.E.E.	0.0	20.9	12.4	0.4	0.9
Japón	-1.1	12.1	-4.9	4.4	1.1
EE.UU.	5.9	0.4	12.9	26.9	10.7
<u>Importaciones desde América Latina</u>					
C.E.E.	3.3	-13.6	11.3	18.1	8.9
Japón	-13.3	-2.4	1.8	31.5	6.4
EE.UU.	2.6	9.0	12.2	10.2	12.1

Fuente : OCDE y CEPAL

Exportaciones hacia América Latina



Importación desde América Latina



En términos generales, en los años ochenta se exhibió una asimetría en la evolución de las relaciones comerciales de América Latina con los Estados Unidos: mientras este país se torno más importante como proveedor y consumidor mundial, la región adquirió un rol cada vez más secundario en el mercado norteamericano tanto como exportador así como importador.

Entre el Grupo Andino y los Estados Unidos, existen importantes antecedentes de una relación a nivel subregional como son el Memorándum de Entendimiento y el Acuerdo Comercial suscrito en 1,979. El Memorándum de Entendimiento es concebido como un primer paso hacia la concertación de un acuerdo de cooperación económica a nivel subregional. desde ambas partes convienen en que sería de interés común sentar las bases para una cooperación efectiva en las áreas de comercio, financiamiento; ciencia y tecnología; desarrollo industrial, agrícola e infraestructura, incluyendo transporte. Se instituyeron

Grupos Especiales como mecanismos operativos para examinar los temas y sistematizar los procedimientos. Adicionalmente, para el tema de ciencia y tecnología se prevé el establecimiento de un marco de cooperación especial.

3.3 El Acta de Preferencia Comercial Andina

El Acta de Preferencia Comercial Andina (The Andean Trade Preference Act of 1,990 -ATPA-), mediante la cual se proveería al poder ejecutivo de la autoridad necesaria para otorgar acceso libre de aranceles a las importaciones de productos provenientes de los países andinos, por un período de 10 años, comprende como posibles países beneficiarios a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

El ATPA establece que se dará acceso al mercado libre de aranceles a los productos provenientes de los países beneficiarios que sean importados directamente del territorio de dicho país y cuyo valor agregado doméstico, o el acumulado de varios países beneficiarios, no sea menor al 35% del valor final del producto en el momento de su internamiento en el territorio aduanero de los Estados Unidos.

El ATPA excluye explícitamente del tratamiento preferencial a los siguientes productos:

- textiles y prendas de vestir sujetos a acuerdos textiles,
- calzado no designado al momento de vigencia de la Ley, como elegible para su incorporación al sistema generalizado de preferencias.
- atún en conservas o preparados de cualquier manera,
- petróleo o cualquier producto derivado del mismo, comprendido en la nomenclatura arancelaria 2709 y 2710 del sistema norteamericano,
- relojes y partes componentes,
- azúcar y melazas, y
- en el caso de los cueros, el Presidente podrá extender un tratamiento arancelario preferencial a productos de cuero por 5 años.

Hay que subrayar que el tratamiento preferencial conferido en virtud del ATPA puede ser unilateralmente revocado por el Presidente en cualquier momento. De especial significación son los alcances del sistema establecido para las importaciones de productos agrícolas perecederos que permita tomar medidas de emergencia frente a daño, o amenazas de

años, a la producción doméstica. Dentro de los productos agrícolas perecederos sujetos al alcance de la norma que incluyen a la flores, vegetales frescos o congelados, frutas frescas y jugos de frutas.

Los criterios que se establecen para designar a un país como beneficiario son:

a) En primer lugar, está supeditado a que el país otorgue bajo la legislación nacional, a los nacionales de otros países, medios adecuados y efectivos para asegurar, ejercitar y hacer valer los derechos de propiedad intelectual incluyendo patentes, marcas y derechos de autor.

b) En segundo lugar, el tratamiento comercial preferencial se extenderá a aquellos países elegibles, que den seguridad a los Estados Unidos de que otorgarán un acceso equitativo y razonable a sus mercados y a sus recursos naturales.

c) En tercer lugar, la ATPA establece como condición para que un país sea declarado elegible, la consideración del grado en que dicho país impone requerimientos de exportación, o requerimientos de contenido local a la inversión realizada en dicho país y que generen distorsiones en el comercio, este es un tema central en las negociaciones sobre aspectos de inversión relacionados con el comercio.

En este sentido, los lineamientos para la actuación conjunta andina frente a los Estados Unidos debería considerar tres aspectos:

1. Las acciones deben inscribirse en el marco de los derechos y obligaciones derivados de los acuerdos multilaterales, evitando que los eventuales acuerdos con los Estados Unidos menoscaben los derechos conferidos a los Países Miembros en el marco multilateral en virtud de los desniveles de desarrollo.

2. Como las negociaciones comerciales multilaterales derivarán, en algunos casos, en períodos de transición (como el caso de la liberación del comercio agrícola y de textiles), y en otros, en mandatos para subsecuentes negociaciones específicas (servicios, propiedad intelectual y eventualmente medidas de inversión relacionados con el comercio); las negociaciones con los Estados Unidos no pueden ser ajenas a estos posibles desarrollos. Se debe propender a articular una posición conjunta coherente en ambas instancias.

3. Finalmente, en algunos grupos de negociación es factible que los acuerdos finales incorporen un llamado a la cooperación y apoyo de los países industrializados a los países en vías de desarrollo para viabilizar la instrumentación de dichos

acuerdos. Estas posibles áreas de cooperación, incorporadas en el acuerdo multilateral, abrirían interesantes posibilidades para ser abordados conjuntamente por los Países Miembros en las negociaciones con los Estados Unidos, logrando una aplicación más efectiva mediante programas subregionales de los cursos y las vías de cooperación disponibles de dichos países.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Herrera G., Beatriz, Teoría del Comercio Internacional y de la Integración Económica, UNMSM, Lima; 1,988

Herrera G., Beatriz, Grupo Andino y Comecon. Crítica a la Integración Económica, UNMSM, Lima; 1,982.

Palomino B., Luis, Perspectivas de América Latina ante las transformaciones de la Economía Política Mundiales, Universidad de Lima; 1,992

UNAM, Acuerdos de Libre Comercio, Investigación Económica, Revista de la Facultad de Economía, México, abril-junio 1,991

Mercado J., Edgardo, Un Análisis del Contexto Internacional en el cual se desarrollan las Zonas Francas, en Zonas Francas Industriales para la Exportación, Universidad de Lima; 1,992.

Massad, Carlos, Hechos externos, políticas internas y ajuste estructural, Revista de la Cepal N° 43, Santiago de Chile; 1,991.

Cuba V., Martha, La Iniciativa para las Américas y el Grupo Andino, Junta del Acuerdo de Cartagena, Lima 1,990.

Castro S., Pedro, El Intercambio Desigual, Paper preparado para la Escuela de Postgrado, Universidad de Santa Cruz 1,991.

Castro S., Pedro, Problemas de la Dependencia e Interdependencia Económica, CONCYTEC/UNMSM, Lima 1,988.

Centro de Comercio Internacional, Promover el Comercio, UNCTAD/GATT, Ginebra 1,990.

CEELA, Autores varios, El Pacto Subregional Andino, como Estrategia de Desarrollo, Universidad de Zulia en *QUIPUKAMAYOC* Revista de Investigación, Primer Semestre 1,993; UNMSM, Lima.

CEPAL, Evolución reciente de las relaciones comerciales internacionales, VI Informe, Santiago de Chile; 1,990.

CEPAL, ¿Cooperación o divergencia?. Hacia una nueva agenda en las relaciones europeo-latinoamericanas, Santiago de Chile; 1,990.

CEPAL, América Latina frente a la Iniciativa Bush: Un examen inicial, Santiago de Chile; 1,990.