

El Perú frente a los procesos de integración en los noventa

Alan Fairlie Reinoso¹
Departamento de Economía
Octubre, 1999

En los años ochenta, como producto de las políticas de ajuste que se implementaron para pagar la deuda externa, se vivió un período de profunda crisis económica: hiperinflación, altas tasas de interés, devaluación, crisis de balanza de pagos, racionamiento del crédito, caída de la inversión, desempleo y aumento de la pobreza. En este contexto, los procesos de integración también sufrieron una profunda crisis como consecuencia de las políticas y respuestas de ajuste unilaterales, con que cada uno de nuestros países enfrentó la crisis.

En la década del noventa, se tuvo un contexto diferente: apertura de mercados, liberalización, desregulación y reforma del estado implementados en la mayoría de los países de la región. Asociado a este nuevo entorno, los flujos de capital que llegaron a la región contribuyeron en gran medida a la reducción de la inflación, recuperación del nivel de actividad, inversión, préstamos y acumulación de reservas internacionales.

Asimismo, en estos años se produce un nuevo dinamismo en los antiguos y nuevos procesos de integración que se crearon: se lograron significativos avances de los acuerdos bilaterales, regionales como CAN, Mercosur, acuerdos como NAFTA, G-3, Mercado Común Centroame-

¹ El autor agradece la eficiente colaboración de Esther Rodríguez y Lucy Baca en la preparación de este trabajo.

ricano, CARICOM y avances en la negociación de la integración hemisférica en ALCA, entre otros.

La participación peruana en estos acuerdos es diferenciada en términos de compromisos, debido a la posición que mantiene en cada esquema de integración y al peso que tiene en cada uno de ellos. Como sabemos existen asimetrías más marcadas que otras al interior de cada bloque en cuanto al grado de desarrollo y de ventajas comparativas, lo cual lleva a analizar los compromisos que se mantienen en cada uno de los acuerdos en cuanto a cronogramas y esquemas de liberalización.

El escenario actual se presenta difícil: crisis internacional y situaciones complicadas para varios países de nuestra región, recesión económica mundial, aumento de la tasa de interés, restricciones crediticias, entre otras. Los países están implementando nuevamente políticas unilaterales (políticas cambiarias, comerciales) para poder revertir los desequilibrios comerciales y financieros generados por el shock externo negativo. Es por ello que resulta necesario analizar las posibilidades y desventajas del Perú en los principales acuerdos que ha firmado.

1. ACUERDOS BILATERALES

Los principales acuerdos bilaterales firmados por el Perú se suscriben en el marco de ALADI. Estos acuerdos se encuentran comprendidos en lo que se denomina Acuerdos de Complementación Económica (ACE).

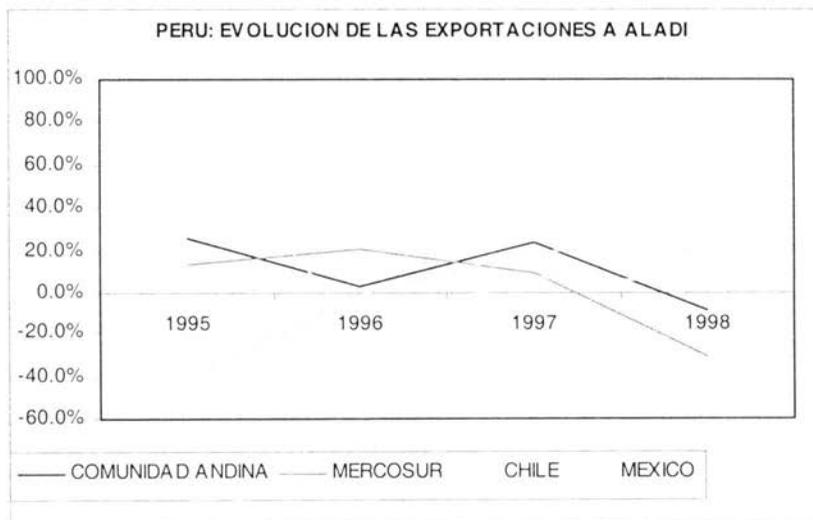
En la década de los noventa, estos acuerdos han podido desarrollarse y establecer sistemas de preferencias porque de forma paralela, cada uno de los países de América Latina ha liberalizado su comercio y eliminado las barreras arancelarias que se tenía en los ochenta.

El comercio de Perú con ALADI, como bloque representa el 16% de las exportaciones globales en promedio² y el 33% del total importado del mundo³ para los años 1994 hasta 1998.

² Después del 33% de Europa, del 25% de Nafta y del 23% de Asia.

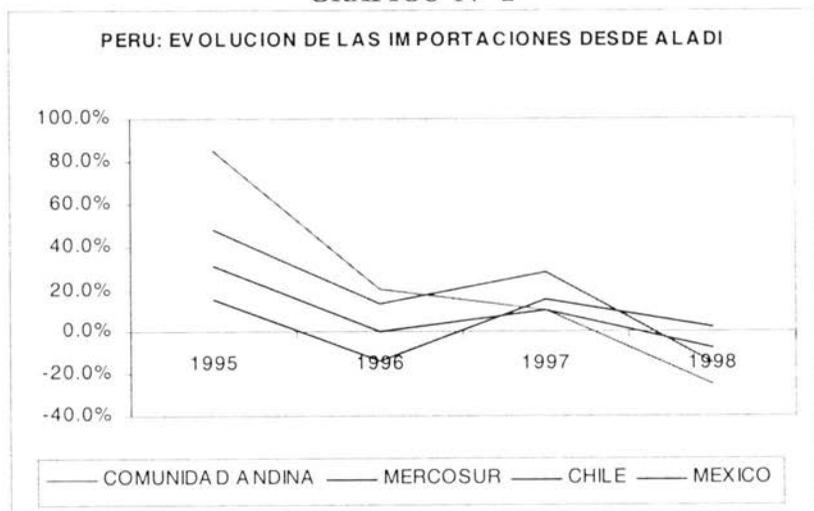
³ Le sigue el 29% de Nafta.

GRÁFICO N° 1



Fuente: Estadísticas de ALADI y ADUANAS

GRÁFICO N° 2



Fuente: Estadísticas de ALADI y ADUANAS

El principal acuerdo firmado por parte de Perú a nivel de ALADI en la actualidad, resulta ser con Chile.

1.1. Relaciones comerciales con Chile

El Acuerdo de Complementación Económica (ACE) firmado con Chile el 22 de junio del pasado año y que entró en vigencia el 1° de julio de ese mismo año, resulta ser el más importante que se ha firmado a nivel bilateral recientemente, aunque se está renegociando nuevamente.

Este acuerdo, busca establecer una zona de libre comercio en un período máximo de 18 años. Dentro de este acuerdo, 2600 productos gozan de desgravación arancelaria desde el 01/07/1998. Se ha establecido un cronograma de desgravación para cinco y diez años de forma individual e incluye un cronograma entre 15 a 18 años para ambos países respecto a productos de mayor sensibilidad⁴.

Cabe señalar, que existen sectores, que se liberalizarán de manera más inmediata como es el caso del sector agroindustria e hidrobiológico, así como, sectores sensibles como el textil, el cual fue tratado por separado. En este caso se establecieron seis listas que se desgravarían en períodos de tres, cinco, seis y ocho años. Asimismo, productos de algodón como pantalones, camisas, ropa interior, productos elaborados en base a fibras acrílicas, ya se encuentran desgravados en el marco del AAP N° 28.

Asimismo, ambos países se comprometieron a no otorgar cualquier tipo de subsidio a las exportaciones que pueda perjudicar el acuerdo comercial. El plazo máximo que se estableció para eliminar cualquier tipo de subvenciones existentes fue el 31 de diciembre del 2002.

Además del acuerdo comercial firmado, el acuerdo también comprende compromisos en materia de cooperación técnica, económica, aduanera, servicios, inversiones, turismo, promoción comercial, entre otras⁵.

⁴ Como es el caso del sector textil, el cual establece un período de desgravación de 6 años para Chile y 8 años para el Perú.

⁵ Tomado del ACE N° 28 del 22 de junio de 1998.

Uno de los aspectos más difíciles que se ha tenido que enfrentar en la negociación del acuerdo ha sido la estructura arancelaria existente entre los dos países. Así, Chile mantiene más del 99% de sus aranceles con un promedio de 11%, mientras que el Perú un 84% lo mantiene en 12%, además de tener un significativo número de partidas sensibles⁶.

En las últimas semanas se ha venido estudiando la posibilidad de entablar renegociaciones para ver la posibilidad de acelerar la desgravación arancelaria a partir del cronograma establecido por las partes, en aquellos productos menos sensibles. Asimismo, ampliar el ámbito del acuerdo a sectores como el de servicios.

Viendo la evolución reciente de la balanza comercial bilateral, no está claro que revisar este acuerdo le convenga al Perú. Se debe recordar que el ACE con Chile generó protestas en ese país en distintos gremios empresariales, inclusive en el Congreso, lo que parece haberse vuelto a presentar por otros canales.

• *Marco comercial del acuerdo*

Las exportaciones peruanas a Chile representan el 13% en promedio del total exportado a la región de ALADI para el período 1994-1998. En el caso de las importaciones debemos mencionar que éstas representaron en promedio el 11% de las importaciones a ALADI para el período 1994 a 1998. Cabe mencionar, que para Chile, estos porcentajes representan en promedio el 12% y el 2.5%, respectivamente⁷.

De lo anterior podemos señalar que existe una asimetría en cuanto a la importancia que representa para cada país el comercio bilateral. Esta asimetría resulta ser más pronunciada en el caso las importaciones, ya que mientras que para Perú las importaciones desde Chile representan el 11%,

⁶ Véase artículo de la Dra. Liliana Honorio de la Cámara de Comercio de Lima. F. Ebert. Perú: Balance de las negociaciones bilaterales y las relaciones con los bloques regionales. 1999.

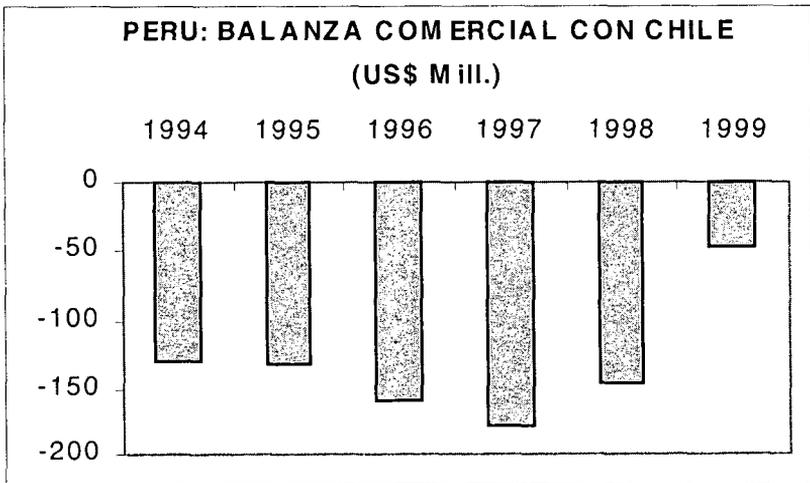
⁷ Datos extraídos de las estadísticas de ALADI.

en el caso chileno sólo representan el 2%, lo cual se refleja en el déficit que se mantiene con ese país.

En lo que va del presente año, las exportaciones se han incrementado en un 36% respecto a junio del año pasado, mientras que las importaciones se redujeron en un 7% con respecto al mismo período. El incremento de las exportaciones a Chile ha venido acompañado del ingreso de nuevos productos al mercado chileno, en la mayoría de los casos favorecidos por el ACE⁸.

Sin embargo, el déficit comercial se mantiene con Chile. Así lo podemos apreciar en el siguiente gráfico.

GRÁFICO N° 3



Fuente: SUNAD y ALADI

⁸ Así tenemos que los tres primeros productos de exportación a Chile a junio de este año son los aceites y crudos de petróleo, las grasas y aceites de pescado y las barras de acero, mientras que en el mismo período del año pasado fueron los minerales de molibdeno, el zinc en bruto sin alear y las redes para pesca. Ver Estadísticas de ADUANAS.

Como podemos apreciar, el déficit comercial con Chile resulta ser importante. En 1997 llegó a US\$ 179 mill, mientras que en 1998, como producto de la crisis este déficit se redujo a US\$ 147 mill. En lo que va de 1999, el déficit con Chile llega a US\$ 48 mill. Se prevé un crecimiento para 1999 del comercio entre ambos países y una disminución del déficit comercial, lo cual estaría explicado principalmente por la firma del Acuerdo.

2. ACUERDOS REGIONALES

2.1. Comunidad Andina

El Grupo Andino es uno de los proyectos de integración más avanzados de los países en vías de desarrollo, que busca promover el desarrollo equilibrado y armónico de sus países miembros y facilitar el proceso de integración regional. Nació el 26 de mayo de 1969 con la suscripción del Acuerdo de Integración Subregional Andino (Acuerdo de Cartagena) por parte de los plenipotenciarios de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú; y entró en vigencia el 16 de octubre del mismo año.

En este largo y accidentado periplo se han tenido períodos de auge y expansión en la primera mitad de los setenta, cuando la estrategia en boga era la sustitución de importaciones y gobiernos reformistas (varios militares) dirigían nuestros países. Luego, en la década del ochenta, este proceso de integración se vio estancado como consecuencia de las políticas y respuestas unilaterales que cada uno de nuestros países le dio a la crisis de la llamada década perdida.

A comienzos de esta década, se establecieron una serie de medidas diseñadas con la finalidad acelerar el proceso de integración. Así, para setiembre de 1995, con la realización de la Cumbre Presidencial Andina realizada en Quito se establecieron reformas en el ámbito institucional, se adoptó un arancel externo común, se eliminaron los obstáculos a la inversión extranjera directa, se adoptó la nomenclatura NANDINA, se liberalizaron los servicios de transporte en sus diferentes modalidades.

En 1996, con ocasión de la Reunión Presidencial Andina realizada en Trujillo, se introdujeron los primeros cambios y el afianzamiento del bloque. Las cancillerías pasaron a ser un elemento fundamental en el impulso a las políticas de integración que definen los gobiernos.

En 1997, el Perú prácticamente se retiró del proceso de integración andino, sin embargo tras varias negociaciones, se reincorporó plenamente el 25 de junio de 1997⁹.

En la última Cumbre Presidencial Andina, realizada el 26 de mayo pasado, con motivo de los 30 años del proceso de integración andino, uno de los principales compromisos a los que se ha llegado ha sido el establecimiento de un mercado común andino para el 2005. Esto supone no sólo terminar el proceso de liberalización, sino perfeccionar el arancel externo común, cumplir con las metas de liberalización de servicios, impulsar la integración fronteriza y eliminar las trabas al libre movimiento de bienes y personas, así como instrumentar un política exterior común, además del compromiso de profundizar el acuerdo de integración andino y alcanzar logros en aspectos políticos, económicos, sociales y culturales.

La coordinación de políticas es fundamental también para las negociaciones con otros acuerdos de integración. Esto se ha logrado en Cartagena, lo que será decisivo ya que en el pasado no siempre se contó con la necesaria interacción con los ministros de finanzas que son los que manejan los recursos. El mantener una meta inflación de un dígito fue uno de los principales resultados del proceso de coordinación acordado.

Uno de los mayores desafíos para la integración y que actualmente representa un riesgo, significa las tendencias a la acción unilateral derivadas de la inestabilidad macroeconómica y los impactos de la crisis internacional que hacen la situación muy volátil. Tanto por las devaluaciones que pueden

⁹ Una discusión sobre la participación peruana en la CAN se puede encontrar en Fairlie. «Comunidad Andina, Regionalismo Abierto y Comercio Intraindustrial». En: Política Internacional No 43, Revista de la Academia Diplomática del Perú. Ene-Marzo 1996.

transformarse en «empobrecedoras del vecino», como por medidas de protección comercial en el plano agrícola e industrial que los diferentes países andinos han venido implementando (salvo Perú). La superación de la crisis en Ecuador, las turbulencias en Colombia y el afianzamiento de la estabilidad en Venezuela no deberían darse a costa de debilitar el proceso de integración andino.

• *La posición peruana*

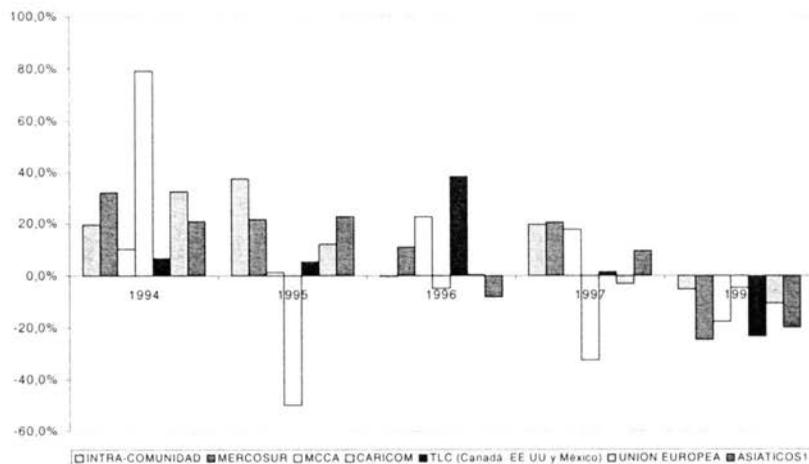
Las relaciones del Perú en el marco de la Comunidad Andina, se han fortalecido después de que en 1997, Perú anunciara su retiro del Acuerdo. Superada esta situación y con el compromiso acordado en la última Cumbre Presidencial Andina de establecer un mercado común en el 2005, las ventajas de este acuerdo en el ámbito comercial y estratégico se presentan muy atractivas.

El Perú al interior de la CAN ha suscrito toda la serie de avances que se han dado en los temas de acceso al mercado, políticas de competencia, prácticas restrictivas, entre otras, así para el 2000 el 86% del universo arancelario estará liberado.

A nivel del bloque, el comercio con el mundo en lo que va de la década ha tenido un crecimiento significativo. Así, las exportaciones intra-CAN han crecido hasta 1997. Sin embargo como lo podemos apreciar en el gráfico N° 4 las exportaciones en 1998, se redujeron drásticamente, siendo las caídas más importantes las exportaciones al Mercosur y al TLC (Canadá EE.UU. y México). La menor caída sin embargo se registró en el caso de las exportaciones intracomunitarias.

GRÁFICO N° 4

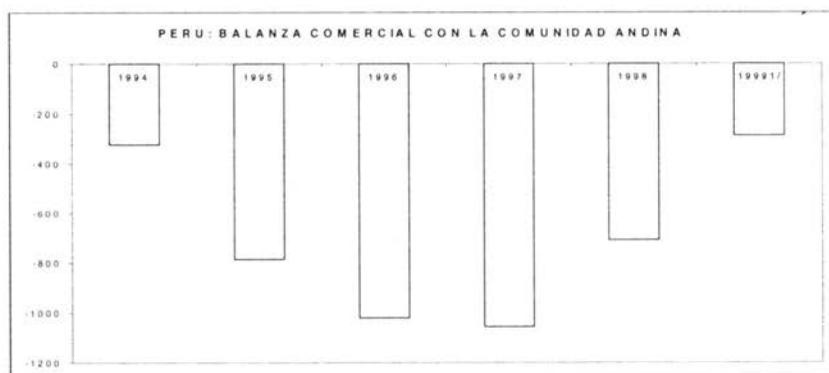
COMUNIDAD ANDINA: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES



Fuente: Estadísticas de la Comunidad Andina.

Sin embargo, la balanza comercial con el bloque continúa siendo deficitaria.

GRÁFICO N° 5



Fuente: Comunidad Andina- Secretaría General Sistema Subregional de Información Estadística.

El comercio con la CAN a junio de este año mantiene un saldo deficitario de \$ 286.44 mill. para el Perú. Las exportaciones se han reducido en un 37% respecto al mismo período de 1998. El caso más dramático en esta reducción se da con Colombia (46%). Mientras que las importaciones también se han reducido en un 30%, siendo la reducción más importante en el caso de Bolivia (63%) y luego Ecuador (48%).

Cabe resaltar, una característica muy importante de este volumen de exportaciones, la cual es la composición del comercio. En 1997 más del 95% de lo exportado a la región fueron manufacturas, (de los \$516 millones exportados, \$ 495 millones fueron de manufacturas).

En este contexto, el Perú debe fortalecer su participación en la CAN, suscribir el arancel externo común, lo que no sólo impulsaría la unidad sino que mejorará la competitividad de nuestros exportadores, en particular de bienes de mayor valor agregado. En todo caso se podría definir un cronograma de convergencia gradual que tienda a una mayor uniformidad de la relación precios-costos de los países andinos¹⁰.

2.2. Comunidad Andina - Mercosur

Los acuerdos vigentes entre ambos grupos hasta 1994, eran generalmente bilaterales y de alcance parcial, referidos al tema de complementación económica, suscritos en el marco de la ALADI. El ámbito de aplicación de estos acuerdos era muy limitado: se basaban principalmente en una reducción arancelaria negociada producto por producto (sin un mecanismo automático de desgravación y sin alcanzar el universo arancelario), no contenían normativas en materia de barreras no arancelarias, normas de origen y salvaguardas. En general, carecían de normas específicas que reglamenten sus intercambios recíprocos y no preveían mecanismos de solución de controversias generados por la interpretación de los mismos.

¹⁰ Ver en: A 30 años del proceso: Fortalecer la unidad andina. FAIRLIE. Alan. En Revista: Integración y Desarrollo. N° 5.

En el siguiente cuadro podemos apreciar los esquemas de negociación que se han utilizado desde 1995 en las relaciones entre los dos bloques subregionales¹¹.

CUADRO N° 1
FASES DE LAS NEGOCIACIONES CAN - MERCOSUR

PERIODO	TEMA DE DISCUSIÓN	RESULTADO
Febrero, 1995 Primera Reunión	Acuerdos de formación de una zona de libre comercio, en el que se incluían temas de la Ronda Uruguay, además de temas de servicios, normas de origen, entre otros.	Estancamiento debido a lo ambicioso del proyecto. Se incluían temas que aún no eran vistos al interior de los grupos
1995- 1996	Adopción del esquema de negociación del patrimonio histórico (marco de ALADI). Acuerdos por separado. Mercosur actuaba como bloque y los andinos por separado.	Los temas de negociación incluyeron los temas abordados en el marco de la OMC. No se lograron avances.
1997	Cambio de esquema: negociación de una zona de libre comercio. Solo se incluyó tema arancelario. Negociación entre bloques.	Estancamiento de las negociaciones debido a los sectores sensibles al interior de cada bloque y respecto al tema de normas de origen y cláusulas de salvaguarda. Propuestas diferentes.
1998	Cambio de esquema: negociación del patrimonio histórico. Incluía además aspectos de cooperación, negociaciones en el tema de bienes y servicios e inversión recíproca. Creación de un área de libre comercio (2000) previo a una desgravación arancelaria.	Estancamiento en la primera fase. Surgieron problemas en el tema de preferencias arancelarias. CAN buscaba una reducción del 100% de aranceles mientras que Mercosur sólo estaba dispuesto a ofrecer entre 30 a 50%. No se logró un acuerdo en la lista de productos del patrimonio histórico.

Fuente: Fairlie (1998)

• *Temas de discusión*

A comienzos de 1999, los países miembros de la CAN solicitaron a los miembros del Mercosur acelerar las negociaciones para liberar un primer

¹¹ Un mayor detalle de las negociaciones realizadas durante este período puede apreciarse en Fairlie, Alan. *Relaciones Comunidad Andina-Mercosur en el contexto de regionalismo abierto*. Ponencia para conferencia «Las relaciones de Mercosur con bloques económicos regionales: ¿Convergencia o conflicto?» Miami: 1998.

grupo de productos entre los dos bloques¹². Hacia febrero, en términos cuantitativos, los productos que tenían un acuerdo definitivo eran pocos: 12% de productos de la lista andina y un 8% de la lista del Mercosur. Esta situación reflejaba el estancamiento de las negociaciones.

Las dificultades en la concreción, se originaron particularmente por la situación que presentaba Brasil: había devaluado su moneda significativamente, lo cual había generado malestar en su principal socio al interior de MERCOSUR, pues en el caso de Argentina, por el régimen de convertibilidad, no es posible devaluar, por lo que la pérdida de competitividad o la posibilidad de desequilibrio en la balanza comercial tiene que ajustarse de otra manera: vía recesión o algunos mecanismos de política comercial.

En marzo, Brasil propuso a los países de la CAN una negociación por separado del Mercosur para crear una zona de libre comercio. El plazo que se estableció fue de tres meses. La propuesta del mayor socio comercial del Mercosur, volvió a cambiar el sistema de negociaciones establecido en abril de 1998¹³.

El 5 de julio de 1999 se firmó el Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica entre ambas partes, el cual entró en vigencia el 16 de agosto pasado por un plazo de 2 años y con posibilidades de ser renovado hasta la creación de una Zona de Libre Comercio del Sur (ZLCS), la cual reemplazará a este acuerdo.

Se dejaron sin efecto los acuerdos de Alcance Parcial que se encontraban vigentes a la fecha en el marco de ALADI. Así, en el caso de Perú el AAP N° 25 firmado entre Brasil y Perú quedó sin efecto, quedando vigentes las disposiciones no cubiertas por el acuerdo.

El Acuerdo establece márgenes de preferencias fijos como un primer paso para la creación de una ZLCS.

¹² En la 74 reunión de la CAN integrada por los ministros de comercio. Marzo, 1999.

¹³ La cual consistía en una negociación en dos etapas: la primera la negociación del Acuerdo de Preferencias Arancelarias y la segunda etapa un Acuerdo de Libre Comercio.

A manera de comparación, se debe señalar que la mayoría de productos que se exporta a Brasil tiene preferencias, mientras que la mayor parte de las importaciones de Brasil no las tiene. Con el último acuerdo, el 98% de las exportaciones peruanas a ese país contará con preferencias arancelarias. De éstos, el 91% tendrán preferencias que se encuentran entre 70 y 100%. Esto es adicional a lo ya incluido en el Patrimonio Histórico. Asimismo, se han establecido preferencias para nuevos productos.

Con la firma del acuerdo, el Perú ha logrado condiciones que en muchos casos son similares a las obtenidas por Chile en sus negociaciones con Brasil (vía Mercosur), dado que Perú es el principal exportador andino al Brasil.

Cabe señalar que las relaciones con los demás miembros del Mercosur se encuentran a la espera de la posibilidad de negociar un acuerdo similar al de Brasil. Sin embargo, en el caso de Argentina, Uruguay y en menor grado Paraguay se presenta el problema de los productos sensibles que en este caso son los productos agrícolas. Como sabemos los países andinos mantienen a estos productos muy protegido (sistema de franjas de precios), mientras que los socios del Mercosur apuestan por el libre comercio en este rubro.

El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), nace en diciembre de 1994 en la reunión cumbre que 34 presidentes americanos sostuvieron en Miami, con el objetivo de crear una zona de libre comercio americana, conformada por múltiples esquemas de integración e iniciativas subregionales ya existentes. La característica principal de este acuerdo es la de ser de «última generación», esto es, adopta un carácter discriminatorio frente a las economías extrazona.

A la fecha se han realizado reuniones preparatorias en Denver en 1995, luego en Cartagena de Indias en 1996, en Belo Horizonte en 1997, en San José en 1998, así como la Segunda Cumbre de las Américas en Santiago en ese mismo año. La próxima reunión ministerial será en Toronto a fines de octubre de 1999.

La coordinación de políticas que antes era fundamentalmente discusión teórica, hoy resulta ser más relevante para países cuyo peso en la región es

importante¹⁴. Otro aspecto adicional que pone en la agenda la necesidad de la coordinación de políticas, está referido a la vulnerabilidad de las economías latinoamericanas frente a los shocks externos.

Un tema que genera ciertas discrepancias se encuentra referido a las asimetrías existentes entre los miembros del Acuerdo. Por un lado tenemos las diferencias de tamaño y/o grado de desarrollo entre los países. De otro lado, existe una gran diferencia en la composición del comercio de cada país con los bloques regionales y extrarregionales. Asimismo, existen tratos preferenciales respecto a países y grupos de países que no se van a mantener cuando concluyan las negociaciones globales, y no es evidente si se tendrán beneficios netos adicionales¹⁵ significativos.

En ALCA coexisten varios acuerdos de integración, algunos de los que nos hemos ocupado, pero los principales flujos comerciales se dan con NAFTA.

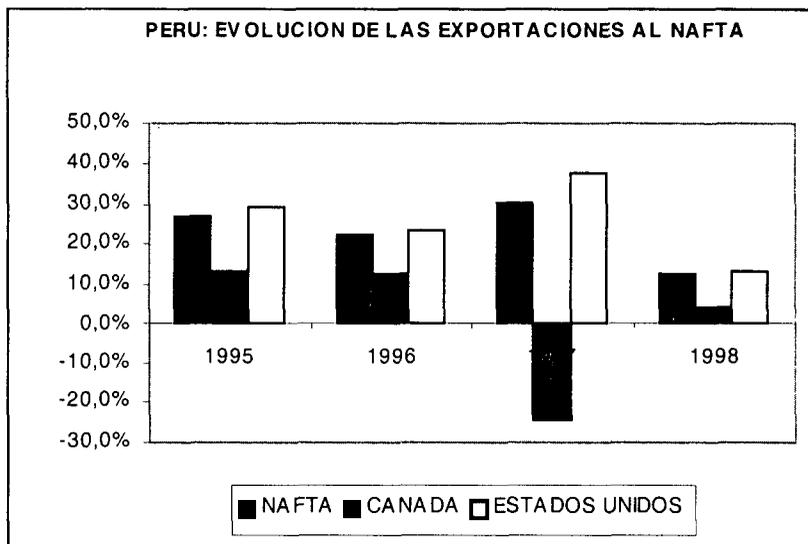
• *La posición peruana*

En el ámbito comercial, podemos señalar que las exportaciones peruanas dirigidas a NAFTA, ascendieron a US\$ 2, 208.41 millones en 1998 lo cual representó el 39% del total de exportaciones peruanas. Como sabemos el principal socio comercial del Perú es Estados Unidos y como se puede apreciar en el siguiente gráfico el crecimiento de las exportaciones a los Estados Unidos ha sido importante para el período 1995 a 1997. En 1998, el crecimiento de las exportaciones a Estados Unidos fue menor al registrado en 1997 (37%) pero resulta ser significativo (13%).

¹⁴ Es el caso de Argentina respecto a Brasil, dado el peso que tiene este último en el resto del cono sur, las variaciones en sus principales variables económicas, afectan a los demás países de la subregión.

¹⁵ Es el caso de las preferencias arancelarias andinas otorgadas por Estados Unidos.

GRÁFICO N° 6

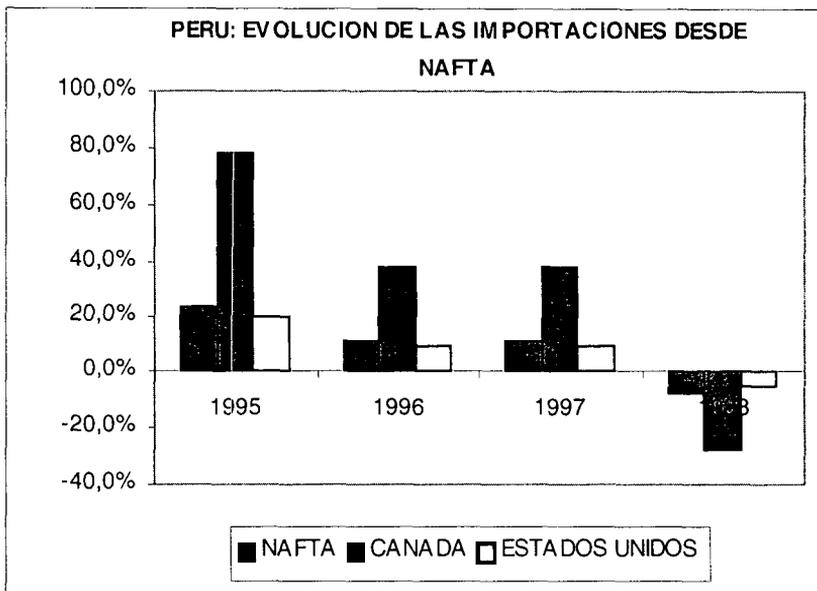


Fuente: Aduanas

En el caso de las importaciones, éstas han tenido un crecimiento sostenido hasta 1997. Para 1998, pese a que hubo una reducción en las importaciones a la región, el porcentaje de participación se mantiene importante (63%).

La reducción de las importaciones que se produjo en 1998, no resultó ser muy drástica en el caso de los productos importados desde Estados Unidos.

GRÁFICO N° 7



Fuente: Aduanas

Las preferencias comerciales especiales que concede Estados Unidos se dan en los ICC y LPCA¹⁶. En estos acuerdos, se permite el ingreso de productos libre de derechos de aduanas para la mayoría de los bienes (con excepción del petróleo, prendas de vestir, cuero, entre otras). Las importaciones de Estados Unidos en este grupo representan un 3% del total mundial, y un 18% de los países miembros del SELA.

Como sabemos la LPCA, fue aprobada por el Congreso de los Estados Unidos el 4 de diciembre de 1991, con la finalidad de apoyar la

¹⁶ El ICC (Iniciativa para la Cuenca del Caribe) cubre un amplia gama de productos pero solo se otorga a un reducido número de productos. No tiene fecha de expiración.. En el caso de la LPCA (Ley de Preferencias comerciales andinas) este es muy similar al ICC y cubre los mismos productos.

lucha contra las drogas. Esta ley otorga preferencias arancelarias a la mayoría de las importaciones provenientes de todos los países miembros de la Comunidad Andina con excepción de Venezuela. El plazo de vigencia de esta ley es el 10 de diciembre del 2001¹⁷.

Perú deberá enfrentar las marcadas asimetrías que se presentan entre los participantes del acuerdo hemisférico: diferencias en el tamaño, en el nivel de desarrollo. Los tratos preferenciales que se dan a países o grupos de países constituyen una situación que no se va a mantener cuando concluyan las negociaciones

Es por ello que se hace necesario y así lo entiende el sector público y el privado, establecer una estrategia negociadora que permita ampliar los ritmos y secuencias de las liberalizaciones que se produzcan en materia arancelaria y no arancelaria priorizando la Comunidad Andina y los acuerdos subregionales. Esto debería mejorar nuestra capacidad negociadora y es muy positivo que los países andinos estemos participando en la negociación del ALCA con vocería única, al igual que en la próxima ronda de la OMC.

3. RELACIONES EXTRARREGIONALES

3.1. Comunidad Andina- Unión Europea

Una de las principales ventajas que la Unión Europea otorga a los países andinos se encuentra relacionado con el Régimen Especial de Preferencias Arancelarias¹⁸, el cual forma parte del Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea. En este sentido, dentro del SGP comunitario, se tiene un Tratamiento Especial¹⁹ que recoge las iniciativas y esfuerzos desplegados

¹⁷ En la siguiente sección se compara el mecanismo de preferencias arancelarias andinas con el Sistema Generalizado de preferencias europeo, ambos asociados a las políticas de cooperación en la lucha contra las drogas

¹⁸ Carta EUROANDINA (1996).

¹⁹ La Comisión Europea otorgó este Trato Especial el 13 de noviembre de 1990.

sobre el particular por Colombia²⁰, Bolivia²¹, Ecuador²², Perú y Venezuela²³. Este sistema preferente estaba basado en la lucha contra las drogas.

Como sabemos, el Sistema Generalizado de Preferencias es un sistema de concesiones arancelarias adicionales, por lo que se constituye en un instrumento propio de política comercial. Es unilateral, no es negociable, no elimina las barreras no arancelarias, está referida únicamente al sector de los bienes o mercancías, no abarca al sector servicios, es de duración limitada y actualmente el SGP incorpora nuevas variables de dimensión social y ambiental.

Los principales productos que entran en el mercado de la Unión Europea exonerados del pago de aranceles, son productos industriales, textiles y productos agropecuarios como café, cacao, productos pesqueros y flores cortadas. La mayor utilización de las Preferencias ha venido acompañada con un aumento en la diversificación de las exportaciones.

Aunque la balanza comercial Comunidad Andina Unión Europea es favorable, de desaparecer el SGP - Droga, habrá un incremento arancelario, por la aplicación del AEC-UE, de 43% en promedio, lo cual estudios recientes muestran que medido en dólares el «ahorro» asciende a US\$ 243 millones. Asimismo, son los productos con mayor componente de valor agregado los que concentran mayores niveles de inclusión²⁴.

Las ventajas comerciales se observan en la importancia que el SGP tiene en las exportaciones andinas, que en 1990 alcanzó el 16% del total exportado y en 1995 el 46% del mismo²⁵.

²⁰ Programa Especial de Cooperación para la Lucha contra las Drogas, abril de 1990.

²¹ Estrategia de Desarrollo Alternativo; Programa de Sustitución de Cultivos de Coca, abril de 1990.

²² Cooperación en la Lucha Contra la droga, febrero de 1991.

²³ Incluido en el Tratamiento Especial Arancelario de la Unión Europea a partir del 1° de enero de 1995.

²⁴ Jorge Vega. *Posibilidades de ampliación de las relaciones comerciales CAN/UE*. Ponencia para «Seminario Taller sobre Negociaciones Comerciales Multilaterales». 1999.

²⁵ Mena, Fernando. *Las relaciones Comunidad Andina*. Unión Europea. Secretaría General de la Comunidad Europea. 1998.

De acuerdo a un informe de evaluación del SGP, elaborado por las Representaciones Diplomáticas Andinas en Bruselas, se estima que Bolivia realizó el 94% de sus exportaciones a la UE bajo este esquema, Colombia el 83%, Ecuador el 95%, Perú el 82% y Venezuela el 87%. En general, estas medidas han sido positivas para los exportadores andinos, ya que la casi totalidad de los mismos se encuentra utilizando los dos o alguno de estos mecanismos y las exportaciones se han diversificado. Sin embargo no se han producido cambios cualitativos en el intercambio comercial²⁶.

· *Temas de discusión*

Las relaciones con la Comunidad Andina no resultan ser prioritarias para la Unión Europea y como se ha mostrado se concentra en la cooperación y las medidas preferenciales ligadas al apoyo la lucha contra el narcotráfico. Una situación contraria se da con Mercosur, donde se priorizan las relaciones comerciales y culturales desde una perspectiva de socios para el desarrollo.

Desde nuestro punto de vista es indispensable «desnarcotizar» la relación con los países andinos buscando una relación similar a la que se está gestando con el Mercosur. Un camino viable -no el único- sería a través de consolidar la Zona de Libre Comercio del Sur, y ésta que suscriba un acuerdo de libre comercio con Europa, no sólo Mercosur.

· *La posición peruana*

El comercio entre la Unión Europea y la Comunidad Andina ascendió, en 1998, a más de US\$ 14,477 millones, con un crecimiento de 41% con respecto a 1990.

Sin embargo, a pesar del comportamiento errático por períodos, se puede apreciar una tendencia histórica decreciente de la importancia de la

²⁶ Un mayor detalle sobre el tema se encuentra en: Comunidad Andina. Evaluación del impacto subregional SGP Andino Europeo: Estudio económico y casos exitosos.

Unión Europea como fuente de importaciones, y como mercado de destino tiene similar importancia a la de fines de la década del setenta.

Las exportaciones andinas a la UE son básicamente petróleo y minería, y productos del reino vegetal, metales comunes y sus manufacturas. Asimismo, las importaciones de los países andinos desde la UE son principalmente máquinas y aparatos eléctricos y los productos de la industria química.

Para 1998, los principales productos de exportación peruanas²⁷ son, Perú: Oro (16.4%), Cátodos de cobre (10.8%), Harina de Pescado no apto para el consumo humano (7%), Minerales de Zinc (5.6%), Café sin descafeinar (5%).

CUADRO N° 2
COMUNIDAD ANDINA
COMERCIO EXTERIOR CON LA UNIÓN EUROPEA
(Millones de US\$)

AÑOS	CON LA UNIÓN EUROPEA			
	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL	INTERCAMBIO COMERCIAL
1990	6.060	4.209	1.850	10.269
1991	5.360	4.910	450	10.270
1992	5.093	5.607	-514	10.700
1993	4.834	5.721	-887	10.555
1994	6.403	5.855	548	12.258
1994	6.403	5.855	548	12.258
1995	7.183	6.892	291	14.075
1996	7.211	6.946	265	14.157
1997	6.982	7.562	-580	14.544
1998	6.235	8.242	-2.007	14.477

Fuente: Comunidad Andina - Secretaría General, Sistema Subregional de Información Estadística.

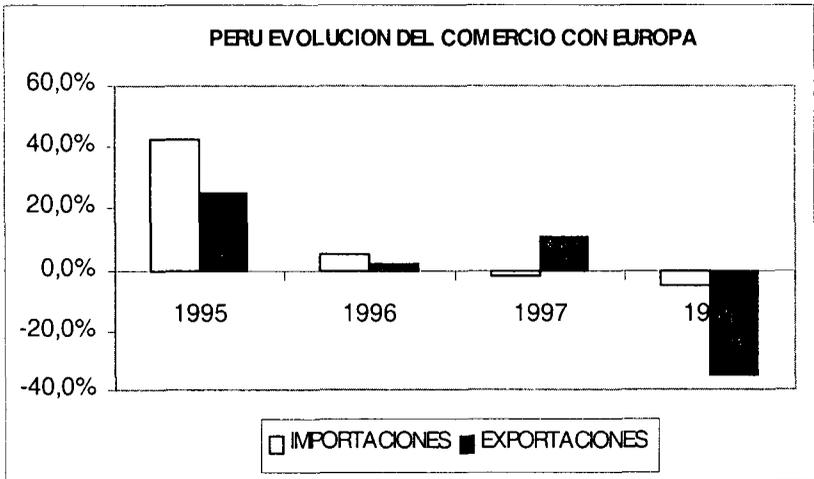
²⁷ J. Vega (1999)

De los países andinos, el que más subpartidas negoció en 1998 es Perú (pasó de 512 ítems en 1990 a 1387 en 1998), le sigue Colombia (con un aumento de 382 ítems en el mismo período), Ecuador con 295, Venezuela con 270 y Bolivia con 157 subpartidas.

Por el lado de las importaciones, no existe tal grado de concentración. Entre los principales productos figuran aparatos eléctricos, de comunicación y computación para telefonía, entre otras.

El comercio realizado con Europa por parte de Perú mostró un crecimiento importante en cuanto a las exportaciones hasta 1997. En 1998, se produjo una drástica disminución de las exportaciones llegando a US\$ 1,396.80 millones, significando sin embargo el segundo destino (24%) después de Estados Unidos (32%) de las exportaciones peruanas para ese año. Las importaciones sufrieron también una caída a partir de 1997, la que continuó en 1998. Cabe señalar que Europa constituye el cuarto proveedor a nivel mundial para Perú (17% de participación en 1998).

GRAFICO N° 8



Fuente: Estadísticas de ALADI y ADUANAS

3.2. APEC

El APEC es un foro de cooperación económica que tiene entre sus principales metas la liberalización del comercio y de las inversiones, la promoción del regionalismo y la cooperación económica.

Como sabemos, el APEC fue fundado en 1989 por once países y hoy en día cuenta con 21 países miembros²⁸. Las decisiones a las que llegan se realizan por consenso, y no hay obligatoriedad en el cumplimiento de las mismas. Cabe señalar que ninguna otra organización tiene el poder económico y la más diversa gama de miembros que caracteriza a este acuerdo²⁹.

Una de las características básicas es el de ser un esquema de integración abierto, esto es, busca reducir las barreras internas comerciales, manteniendo su carácter de no supranacionalidad.

El esquema que se ha utilizado para poder alcanzar en el 2 010 la liberación de las economías más desarrolladas, y en el 2 020 de las economías menos desarrolladas. Consiste en la elaboración de directrices de carácter general, así como de planes individuales y voluntarios de liberalización por parte de cada país. Este esquema y su implementación fue ampliamente debatido en las reuniones de Bogor (1994), Osaka (1995) y Manila (1996). Y es en esta reunión que se estableció El Manila Action Plan (MAPA), el cual representó el primer esquema de compromisos voluntarios para liberalizar y facilitar el comercio.

Al momento de establecer el MAPA, se tomó en cuenta las diferencias existentes al interior de los países del APEC como son: el tamaño de las economías, el grado de liberalización, los efectos del comercio, el grado de profundización del capital. La mayoría de las medidas MAPA, son

²⁸ Australia, Brunei, Canadá, Chile, China, Hong Kong, India, Japón, Corea, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Filipinas, Rusia, Singapur, China Taipei, Tailandia, Estados Unidos, Vietnam, naciones de la isla del Pacífico.

²⁹ Tomado de: APEC after ten years: Future directions. Shin -Yuan Lai. Chinese Taipei APEC Study Center. Taiwan Institute of Economic Research. 1998.

unilaterales y no discriminatorias. Se incluyen diferentes temas: liberalización comercial de servicios, armonización del sistema aduanero y de otro lado, un acuerdo mutuo de conformidad y homogeneización de estándares, todo ello en concordancia con lo establecido por la OMC.

Luego se ha dado un proceso de implementación y mejoramiento del MAPA en Vancouver (1997) y en Kuala Lumpur (1998).

En cuanto a la estructura organizativa del APEC se debe señalar que existe un comité que se encarga de coordinar los planes a seguir en el proceso de liberalización del comercio y las inversiones el cual fue creado en 1993. En él se coordina la preparación de los planes de acción colectivos (CAPS) que abarca los planes y compromisos que los miembros adoptarán para reducir las barreras y los costos del comercio de bienes y servicios. Asimismo, se coordinan los planes de acción individuales (IAP's), en los cuales los países dan a conocer cuanto han avanzado en el proceso de liberalización de sus mercados y eliminación de sus barreras. Los planes de acción que se incluyen, son compromisos completos que abarcan una amplia gama de ramas.

Se ha creado también un comité con la finalidad de reducir las barreras existentes al comercio de servicios, el cual se encuentra actualmente bajo la coordinación de Chile.

Se cuenta asimismo, con otro comité referido a normas y certificación que busca establecer las respectivas reglas que permitan alinear los estándares de los miembros de APEC con los estándares internacionales. En el ámbito de los procedimientos aduaneros se busca por ejemplo lograr que los miembros apliquen el acuerdo TRIPS para el 2000.

De otro lado, se incluyen temas como el de políticas de competencia, sistema de compras del gobierno, normas de origen, resolución de controversias, facilitación del tránsito de personas. La cooperación técnica se canaliza a través de grupos de trabajo en áreas como turismo, pesquería, energía, telecomunicaciones, entre otros.

En todas las instancias y los grupos de trabajo, se propicia la participación del sector empresarial vía el diálogo entre sector público y privado. Existe un comité empresarial permanente al interior del Acuerdo.

• *Temas de discusión*

El principal tema de debate que se plantea, se encuentra relacionado con los efectos de la crisis, así como en el diagnóstico y las propuestas que hizo el FMI frente a la crisis: ajuste fiscal y monetario, recesión de la economía (caso Corea) o en otros casos expansión de la economía (caso Japón), lo cual muestra las contradicciones existentes en las recetas dadas por el Fondo.

Los canales de transmisión de esta crisis han sido distintos:

- Desplazamiento de los productos de América Latina en reemplazo de los asiáticos en los mercados en los cuales se competía.
- Caída de los precios de las materias primas, lo cual llevó a una reducción en el valor de las exportaciones en nuestros países para 1998.
- Fuerte incremento de la tasa de importación de productos asiáticos en varios países de América Latina, afectando a las industrias locales y generando un mayor déficit en la Balanza Comercial.

En suma, varios de los países de América Latina entre los que se encuentra el Perú, han tenido una merma en sus exportaciones y han visto aumentar sus importaciones desde los países del Asia. Ha podido verse el incremento del desequilibrio en la Balanza Comercial y reducción de los niveles de inversión.

Las medidas que se han tomado frente a la crisis en la mayoría de los países de América Latina (menos en el Perú) para protegerse han sido: establecimiento de cláusulas de salvaguarda, medidas *antidumping* para evitar que haya una entrada masiva de productos asiáticos a menor precio que su promedio histórico. Algunos países han tomado medidas hasta de establecer cuotas.

A nivel general, se espera que esta situación llevara a retardar los compromisos de liberalización que se habían acordado al interior del APEC. Esto ya ocurrió en la última cumbre de Malasya con la oposición japonesa a la implementación del EVLS.

Desde la perspectiva asiática, la región de América Latina no es prioritaria. Sus intereses son: su propia región, Estados Unidos, la Unión Europea y posiblemente después América Latina. Para el caso de nosotros, tenemos también otras prioridades en nuestra agenda. Es el tema de la prioridad de Asia Pacífico para la Comunidad Andina.

Perú es el país que más ha avanzado en la relación institucional con Asia-Pacífico, siguen Ecuador y Colombia.

El Perú también puede y debe jugar un rol importante en la conformación de corredores bioceánicos y su proyección al Asia - Pacífico. Esta puede ser una ventaja de concretarse el acuerdo entre la Comunidad Andina y Mercosur que lleve a una zona de libre comercio, al comienzo del año 2000. Existen diversos proyectos, algunos en ejecución como es el caso de la construcción de la carretera Ilo-Desaguadero y la articulación boliviana en dichos corredores. También hay quienes han planteado la importancia de los puertos de Ilo y Matarani, frente a otras propuestas que enfatizan los puertos de Paita en el norte o el propio Callao convertido en megapuerto.

Todo depende de la dinámica que se tenga con los diversos países y los acuerdos regionales presentes en APEC. La heterogeneidad y los plazos permiten que el Perú consolide primero los acuerdos subregionales en los que se halla presente para llegar en mejores condiciones a la liberalización en particular en los países del Asia-Pacífico.

• *La posición peruana*

El Perú es el único país de la Comunidad Andina que es miembro de APEC. Se suma a otros dos países latinoamericanos que ya eran miembros plenos del acuerdo como son México y Chile. El primero asociado al Tratado de Libre Comercio y el segundo asociado al Mercosur.

Cabe señalar, que la relación comercial con Asia en el caso de la mayoría de los países andinos, es pequeña, representan en general cerca del 1% del total de exportaciones (casos de Bolivia, Venezuela, Colombia). En cuanto

a las importaciones son generalmente manufacturas y representan un mayor porcentaje (entre 10 a 15%).

Las inversiones asiáticas en la región son pequeñas (1 a 2% en promedio) se ubican principalmente en el sector minero (petróleo, centros mineros) los cuales son utilizados para satisfacer a sus propios mercados.

Como podemos apreciar en el siguiente cuadro a nivel de Comunidad Andina, para el Perú resulta ser el comercio con Asia el más importante con un total de casi 16% de sus exportaciones (ver Cuadro). A nivel de Sudamérica primero está Chile, aunque ya disminuyó en los últimos tiempos pasando a exportar más a la Unión Europea, y luego sigue el Perú.

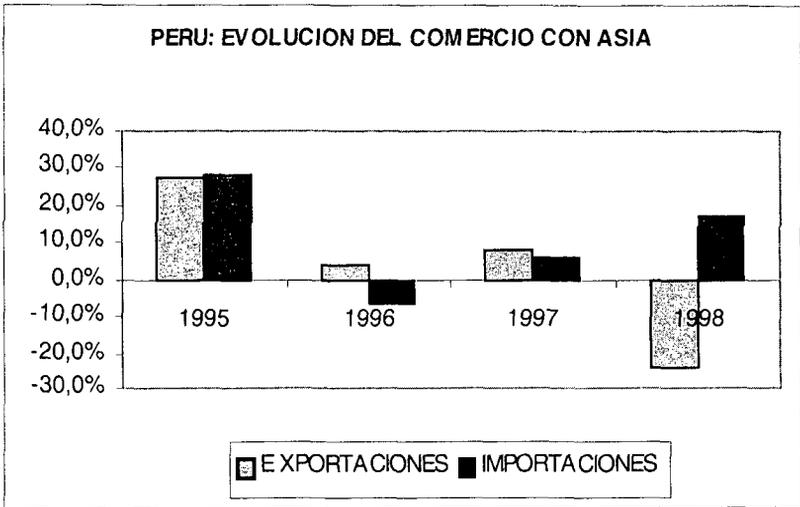
CUADRO N° 3
EXPORTACIONES DE LA COMUNIDAD ANDINA A
PAÍSES DEL ASIA-1997
(PORCENTAJE DEL TOTAL)

Países de la CA	Al Asia en general	Al <i>Japón</i>	% del total
BOLIVIA	0,3%	0,3%	0,6%
COLOMBIA	0,7%	3,3%	4,0%
ECUADOR	7,0%	2,8%	9,8%
PERÚ	9,2%	6,6%	15,8%
VENEZUELA	0,3%	6,6%	0,9%

Fuente: CEPAL

En el caso de las exportaciones peruanas al Asia, éstas han experimentado un importante crecimiento hasta 1997. Sin embargo, en 1998, como producto de la crisis se produjo una caída de 24% de las exportaciones, la cual resulta menor a las registradas con Europa y con la CAN. Así, se exportó en 1998 US\$ 1,183 mill. Asimismo, en ese mismo año la participación asiática como destino de las exportaciones se encuentra en tercer lugar después de Estados Unidos y de Europa (21%). En el caso de las importaciones, debe de señalarse que éstas crecieron para 1997 y 1998. Así se registró para 1998 importaciones por un total de US\$ 1,478 mill, llegando a ser el tercer proveedor para el mercado peruano.

GRÁFICO N° 9



Las exportaciones a la región asiática aumentaron en junio de este año en un 19% mientras que las importaciones disminuyeron en un 29% en ese mismo período. Los incrementos más importantes se han producido en Corea, Indonesia, Tailandia y Taiwan, los cuales aumentaron en un 31%, 200%, 87% y 4%.

El Perú a pesar de tener un importante porcentaje de su comercio exterior con el Asia, no se ha visto afectado como otros países, porque su comercio es muy diversificado al interior de Asia-Pacífico y no todos los países han sido afectados en la misma magnitud.

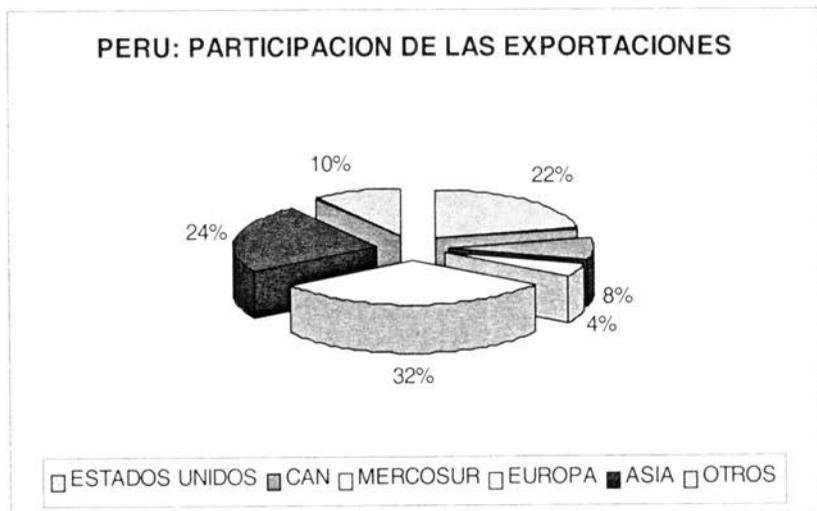
UNA VISIÓN DE CONJUNTO

Integración y crisis

Una de las características principales del comercio peruano con los demás países y bloques regionales es su diversificación. Así, podemos apreciar en el siguiente gráfico que las exportaciones hacia Europa desde 1994

hasta 1998 resultan ser el principal destino de las exportaciones peruanas (32%), le sigue Asia (24%), en tercer lugar los Estados Unidos (22%), y luego los bloques sudamericanos (con un 12% del total).

GRÁFICO N° 10



Fuente: ALADI y ADUANAS

Como podemos apreciar el principal destino de nuestras exportaciones se dirige a los bloques extrarregionales (Europa y Asia), mientras que una situación contraria se registra con las importaciones.

En efecto los bloques sudamericanos tienen una importancia similar a Estados Unidos (27% del total) como fuente de aprovisionamiento de nuestro país. Siguen Europa y Asia, región última donde hubo tasas de crecimiento significativas.

GRÁFICO N° 11



Fuente: ALADI y ADUANAS

Respecto al crecimiento del comercio con el mundo podemos apreciar que en general, para el período 1994 a 1997 se ha tenido un crecimiento de las exportaciones similar al de las importaciones (15% de crecimiento en promedio), como podemos apreciar en el siguiente cuadro, lo que no revirtió el déficit en la balanza comercial. En el último año, éste se reduce dramáticamente por el impacto sobre el nivel de actividad de la crisis externa, el Fenómeno del Niño y las políticas domésticas. A pesar de la caída en las exportaciones, la recesión ha llevado a una notable contracción de las importaciones. Estos fenómenos se han presentado de manera diferenciada y la caída de importaciones se ha pronunciado en el primer semestre del año 1999.

CUADRO N° 4
PERÚ: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO CON EL MUNDO
(Tasas de crecimiento)

REGION	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
	1994-1997	1998	1994-1997	1998
NAFTA	-1.0%	12.5%	15.3%	-7.4%
CANADA	0.6%	4.4%	50.08%	-27.9%
ESTADOS UNIDOS	30.0%	13.2%	12.8%	-4.8%
ALADI	11.1%	-10.6%	20.4%	-15.1%
CAN	17.0%	-9.2%	34.6%	-25.2%
BOLIVIA	12.6%	-0.7%	26.4%	-14.8%
COLOMBIA	15.8%	-7.3%	34.0%	-28.7%
ECUADOR	22.5%	-4.5%	14.5%	-14.7%
VENEZUELA	18.2%	-22.0%	54.3%	-28.5%
MERCOSUR	14.3%	-30.8%	3.9%	1.8%
ARGENTINA	28.7%	-40.7%	6.4%	3.2%
BRASIL	12.3%	-29.6%	0.2%	1.5%
PARAGUAY	2.4%	-6.9%	16.0%	-15.4%
URUGUAY	14.7%	-4.3%	16.6%	2.9%
OTROS	-0.7%	11.9%	20.4%	-11.9%
CHILE	15.3%	4.7%	12.9%	-8.3%
MEXICO	-11.6%	20.2%	29.1%	-15.0%
EUROPA	12.1%	-35.3%	13.5%	-4.8%
ASIA	12.5%	-24.3%	8.5%	17.0%
TOTAL	15.5%	-16.6%	15.0%	-5.6%

Fuente: ALADI y ADUANAS

Cabe señalar, que para el período 1994 a 1997, el mayor crecimiento de las exportaciones se dio hacia Estados Unidos, lo cual coincide con la participación que este país tiene en nuestras exportaciones totales. En segundo lugar, se aprecia un crecimiento importante hacia la región de la CAN, siendo mayor que las regiones de Asia y Europa. Esta situación muestra el crecimiento del comercio intrarregional que se dio en esa época.

Para 1998, se puede apreciar que es nuevamente Estados Unidos el único país al cual nuestras exportaciones aumentan. La caída más drástica se observa en las exportaciones hacia Europa (-35%), Mercosur (-30%), Asia (-24%) mientras que en el caso de la CAN la caída es del 9%.

En el caso de las importaciones, la región de mayor crecimiento para el período 1994 a 1997 como origen de nuestras importaciones resulta ser la CAN seguido por Otros (México y Chile) con tasas de crecimiento promedio de 34.6% y 20.4%, respectivamente. Se consolida así el rol de los países de ALADI como origen de nuestras importaciones. Para 1998, sin embargo, la mayor caída de las importaciones se produce en la CAN (25%) y luego en menor grado NAFTA (7.4%) y Europa (5%).

Esta disminución se produce a pesar que los socios andinos tomaron medidas de protección para su industria y agricultura y se dieron incrementos en sus tipos de cambio real, lo que no ha sido implementado en el Perú al haberse renunciado al uso de política comercial.

El dato clave es el incremento de las importaciones asiáticas que es, uno de los mecanismos de transmisión de la crisis que señalamos al discutir las relaciones con APEC. También hay un leve incremento de Mercosur donde hay un componente de importaciones de alimentos que es significativo (orden de un 3% del total).

Integración hemisférica y Zona de Libre Comercio del Sur

En general, las relaciones comerciales entre países a nivel bilateral, entre bloques regionales y extrarregionales (Asia, Unión Europea o Estados Unidos) muestra una serie de intereses, posiciones, y hegemonías que se buscan consolidar o defender en los procesos comerciales.

En América Latina, se constata la existencia de diferentes procesos de integración subregional al interior del futuro ALCA. Tenemos CARICOM, MCC, G3, TLC o NAFTA, COMUNIDAD ANDINA, MERCOSUR.

El más importante acuerdo en términos de PBI, población y grado de desarrollo en América Latina es Mercosur. Sin embargo, aquí se repro-

duce la asimetría que existe en NAFTA, solo que en este caso el protagonismo lo tiene Brasil. La situación es distinta en la Comunidad Andina, donde los países son de similar desarrollo relativo y no existe una potencia claramente hegemónica. Además, el desarrollo institucional de ese acuerdo de integración es superior al resto de iniciativas existentes en la región.

La confluencia hacia la integración hemisférica no es tan sencilla considerando la heterogeneidad y asimetría que hemos señalado. Mucho menos si se incorporan factores políticos e institucionales como ha ocurrido en la II Cumbre Hemisférica. Existen asimetrías a distintos niveles entre los países que buscan avanzar en la consolidación de una zona de libre comercio hemisférica³⁰.

De otro lado, hay un aspecto central que está referido a las características del comercio intrarregional. Está demostrado que para todos los países latinoamericanos, sus exportaciones de mayor valor agregado tienen como destino países de la región, como puede verse en documentos de CEPAL, la Junta del Acuerdo de Cartagena, entre otros.

Esto se refleja en el crecimiento del intercambio en sectores donde existe comercio intraindustrial significativo, entre los países de la región. Existen estudios que han documentado esto para Mercosur como para la Comunidad Andina. De forma tal que los procesos de integración brindan economías de escala y condiciones de aprendizaje que pueden permitir en una segunda etapa conquistar algunos nichos de mercado en otros mercados extraregionales. Desde ese punto de vista todos salen ganando, aun cuando existen problemas de asimetrías ya mencionados.

En esa medida, el componente de comercio intraindustrial entre los países andinos es mucho mas significativo que el que tienen en su comercio con Mercosur, lo cual constituye otro argumento en favor de consolidar la Comunidad Andina para luego, como bloque, negociar la zona de libre comercio con Mercosur³¹.

³⁰ Ver Revista Integración y Desarrollo. N° 3.

³¹ Fairlie, Alan (1997)

Con la consolidación de los bloques subregionales se tendrán mejores posibilidades de negociación con la Unión Europea, NAFTA³² y Asia Pacífico.

Por tanto, no está en juego sólo la pertinencia de las políticas que se aplican en los acuerdos de integración subregionales. Lo que constituye la discusión de fondo, es la compatibilidad o no de los acuerdos de integración subregionales con la integración hemisférica.

Es evidente que coexisten dos proyectos en pugna que sin llegar a cuestionar la hegemonía estadounidense puede crear escenarios distintos producto de la negociación. De un lado el planteamiento de Estados Unidos que buscó una suerte de ampliación de NAFTA, tratando de incluir individualmente a los países. Esto despertó gran entusiasmo en Chile, Argentina, Colombia y Venezuela (que se acercaron a México para formar el G-3) y tener mayores posibilidades. Esto no se ha podido concretar no solo por el fracaso del otorgamiento de la «vía - rápida», sino porque los plazos de consolidación de los bloques subregionales son menores a los de formación de ALCA, y nadie quiere quedar aislado o propiciar una reversibilidad de las «reformas estructurales».

Se señala que entre los objetivos principales que busca alcanzar Estados Unidos se encuentra la equiparación de los regímenes de otros países a los estándares estadounidenses, en temas en los que la posición norteamericana es altamente favorable³³.

De otro lado está el planteamiento brasileño, que busca la creación de la zona de libre comercio del sur. Ya están asociados a Mercosur, Bolivia y Chile y se buscó incorporar (la «ampliación» de Mercosur) en un primer

³² Meller, Patricio (1993).

³³ El temas de servicios es uno de estos, así como en inversiones, y derechos de propiedad intelectual, se espera que Estados Unidos haga las principales peticiones. Ver en Perspectivas de los países de América Latina y el Caribe en el ALCA. SELA, Agosto 1998.

momento, a los otros países andinos individualmente³⁴, pero difícilmente el Mercosur y la Comunidad Andina renunciarán a los beneficios que sus bloques de integración les ofrecen, para concretar una integración hemisférica que implique el desmantelamiento de las políticas que lo hicieron posible.

Con el nuevo esquema de negociación en las relaciones CAN - Mercosur, muchos analistas perciben un distanciamiento por parte de Brasil con sus socios comerciales y pone en situación expectante el futuro del Mercosur³⁵. Se ha señalado que la razón de Brasil para establecer un acercamiento al bloque regional andino además de la ubicación geográfica que mantienen, han sido las diferencias que existen al interior del Mercosur³⁶.

Algunos sostienen que el problema con Mercosur es más bien que «...tiene que ser más que un acuerdo arancelario...»³⁷ y otros que la explicación se encuentra por los problemas en Brasil y la recesión en la región.

La explicación que se da al giro que han dado las negociaciones, es la dificultad de la negociación por los compromisos que establecía. Por un lado tenemos, que las dos uniones aduaneras se encontraban en consolidación y que al interior de las mismas se había desarrollado un crecimiento importante de los flujos de comercio (23% en el caso de la CAN y 15.5%

³⁴ Ver en: Segunda cumbre hemisférica y el ALCA. FAIRLIE, Alan. En: revista Integración y Desarrollo. N°2.

³⁵ Se ha mencionado, sin embargo, que el establecimiento de un solo bloque se mantiene firme y que lo importante es «...*la convergencia de los objetivos...* que permitirá acelerar el avance hacia el acuerdo de libre comercio entre los dos bloques...». Declaraciones de Sebastián Alegré. Marzo, 1999. Nota de Prensa de la Comunidad Andina.

³⁶ Por ejemplo, en mayo, se produjeron ciertas discrepancias entre Brasil y Argentina, debido a que el primero no aceptaba que Argentina continúe imponiendo barreras comerciales debido a que ya se había puesto fin al Programa de Financiación a las Exportaciones (PROEX) para los bienes de capital, una medida que Argentina solicitó con la finalidad de reducir el impacto de la devaluación del real sobre su balanza comercial.

³⁷ Declaraciones hechas por el ministro de relaciones Exteriores de Chile, José Miguel Insulza. Mayo, 1999.

en el caso de Mercosur) principalmente de productos manufacturados y por lo tanto era primordial preservar esos flujos de comercio. Otro aspecto fueron las modalidades con las que se establecerían de manera multilateral las concesiones otorgadas de manera bilateral, ya que se generaban condiciones de competencia desigual. La crisis internacional y las respuestas unilaterales están afectando negativamente el comercio intrar-regional y los acuerdos de integración.

Este camino accidentado en la búsqueda de construir la Zona de Libre Comercio del Sur se está dando en un entorno de simultáneas competencias y negociaciones en un nivel global. Esta relación entre bloques y/o foros, en Asia, Unión Europea o Estados Unidos, está dada por pugnas y conciliaciones de intereses, posiciones, y también de hegemonías que se buscan consolidar o defender en los procesos comerciales y relaciones internacionales en general.

Un escenario que considero positivo para Latinoamérica y la Comunidad Andina en particular es la construcción de un mundo multipolar en los diversos planos. En esa medida la relación con la Unión Europea crea pesos y contrapesos positivos en esa perspectiva, y no es antagónica con la integración hemisférica o la proyección al Asia Pacífico. Esto no es tan claro en el caso de la consolidación de un TAFTA (Tratado Transatlántico Unión Europea - Estados Unidos).

Cumbre de Río

La Cumbre de Río resulta ser un importante hito en la perspectiva multipolar. En general, el balance es positivo sobre todo en el plano de diálogo político, como una señal de la voluntad de ambas regiones de desarrollar sus relaciones de una manera integral, en la perspectiva de una asociación estratégica en la consolidación de un mundo multipolar. Claramente para ninguna de las 2 regiones se trata de la primera prioridad en sus respectivas políticas internacionales, pero no deja de tener importancia en la construcción de contrapesos y equilibrios en sus respectivas estrategias globales.

Los temas de la declaración de Río y las prioridades para la acción son de una gran amplitud, declaraciones de principios importantes que pueden dar lugar a iniciativas que desarrollen concretamente algunas de las propuestas. Es una oportunidad para los países andinos para diversificar la agenda con Europa, relativizando el tema drogas.

En el plano comercial y económico no se dieron grandes logros -lo que estaba previsto ya que no era el objetivo central- y el tema de la Ronda del Milenio de la OMC seguramente ha contribuido a ello. La relación entre acuerdos multilaterales y subregionales es una compleja dinámica que tendrá un nuevo escenario con la Ronda a iniciarse en Seattle.

Asimismo, existen plazos en la Comunidad Andina y Mercosur por ejemplo, para consolidar sus propios procesos de integración y ambos tendrán vocería única tanto en ALCA como en OMC. La Unión Europea consolidará su expansión hacia el oriente y la incorporación de nuevos países puede dificultar las negociaciones birregionales particularmente en el tema agrícola, lo que puede llevar a una nueva modificación de la Política Agrícola Común.

Ninguno de estos factores debería evitar el fortalecimiento de vínculos políticos, culturales y de acción coordinada en la defensa de los principios recogidos en la Declaración de Río que son totalmente funcionales al objetivo de consolidar un mundo multipolar, más equilibrado.

Algunos desafíos

Se realizaron talleres y entrevistas a los representantes del sector público y privado y a pesar de las diferencias de enfoque, se dieron importantes coincidencias.

Como un primer punto de consenso, se puede señalar el avance positivo que se ha logrado en los acuerdos regionales en lo que va de la década. Así, nos encontramos involucrados en diferentes procesos de negociación en los que debemos de seguir unidos, especialmente en el último período con los impactos de la crisis internacional en nuestros países y los procesos de integración.

Más allá de los aspectos comerciales propios de los acuerdos, se señala con como un aspecto positivo el que acuerdos como en el de la CAN, se incluyan temas institucionales, de participación ciudadana, sociales, es decir, es una meta que va más allá de la integración comercial.

En este sentido, resulta necesario definir políticas diferenciadas para estos procesos (más allá de los plazos) porque no son los mismos, debido a que la participación en cada acuerdo, el peso relativo que tiene el país en cada grupo, las ventajas y desventajas en los mismos, son diferentes.

Para lograr una mejor negociación en el plano hemisférico o extrarregional se puede aprovechar las facilidades con que se cuenta a partir de una negociación como bloque a nivel de la Comunidad Andina o de esta articulación Comunidad Andina - Mercosur.

Como se ha mencionado la presencia de marcadas desventajas en la participación peruana en algunos bloques de integración (caso Mercosur, ALCA, APEC) condicionan el tipo de negociación y definirán los costos de las mismas. Es así que si no llegamos preparados en los plazos que están fijados, se puede destruir lo que queda de industria y nos podemos quedar sin posibilidad de cambiar nuestra inserción en la economía internacional y quedarnos como productores de materias primas.

Hay una dimensión política, geoestratégica y de otro tipo, fundamental, que puede ser tanto o más importante que el aspecto comercial, o que dirige el aspecto comercial en cuanto a las decisiones que se tomen.

América Latina ha tenido un boom de los procesos de integración en los años noventa cuando habían estos flujos de capital y la estabilización macroeconómica. Ahora hay una situación de crisis, recesiones, de ajuste en varias de nuestras economías.

El desafío que surge es lograr que los procesos de integración se mantengan y afiancen. La posición que debe tomar el Perú en este aspecto, es contar con una estrategia que sea compatible con una situación multipolar a nivel internacional.