

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL
Instituto de Ciencias Humanísticas y Económicas
Carrera de Economía y Gestión Empresarial

TESIS DE GRADO

**“El Area de Libre Comercio de las Américas: Perspectivas
para el Ecuador”**

Previo a la obtención del Título de:

**ECONOMISTA CON MENCIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL
ESPECIALIZACIÓN FINANZAS**

Autores:

Freddy Alfonso Rodríguez Véliz

Judith Margarita Solís Campos

GUAYAQUIL – ECUADOR - 2002

AGRADECIMIENTO

A todas las personas
que de una u otra forma
colaboraron en la
realización de este
trabajo y especialmente
al Econ. Jorge Morán
López, Director de

Tesis, por su invalorable
ayuda.

DEDICATORIA

A mis padres Jaime y
Argentina, a mis
hermanos, Fernando y
Susana, por su

esmerado apoyo e

incansable paciencia.

DEDICATORIA

A Antonio, Adriana,
Elizabeth, y Jorge, por
su comprensión y apoyo
en todo momento,
quienes de alguna
manera me ayudaron en

la elaboración de esta
tesis.

TRIBUNAL DE GRADUACION

___ Dr. Hugoa Arias Palacios
Director del ICHE

___ Econ. Jorge Morán López
Director de Tesis

___ Econ. Leonardo Estrada
Vocal

___ Ing. Horacio Villacís
Vocal

DECLARACION EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de esta Tesis de Grado, nos corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL”

(Reglamento de Graduación de la ESPOL)

___ Freddy Alfonso Rodríguez
Véliz

___ Judith Margarita Solís Campos

RESUMEN

El presente documento trata sobre la futura conformación de un área de libre comercio que abarcaría todos los países del continente americano, a excepción de Cuba, es decir, sobre el proyecto de integración en que los gobiernos americanos se embarcaron en la Primera Cumbre Presidencial de las Américas en la ciudad de Miami en 1994.

El tema gira alrededor de la dinámica de integración de los pueblos latinoamericanos, que se profundizó en la última década del siglo XX, lo que está permitiendo que América latina se convierta en un gran mercado regional, con un creciente atractivo para los países desarrollados, especialmente para los Estados Unidos, como el principal propulsor de la idea y del que dependerá en gran medida del éxito de su conformación.

La integración puede constituirse en un factor por medio del cual, con el correcto aprovechamiento las ventajas que ofrece, los países en vías de

desarrollo pueden conseguir un desarrollo sustentable, mejorando las condiciones de vida de sus habitantes e insertando al mismo tiempo a los países en el esquema de globalización que se está dando. El Ecuador es participe en la conformación de este gran mercado, desde los años noventa vive un proceso de liberalización comercial teniendo como marco principal la Comunidad Andina de Naciones, ante este acontecimiento de gran importancia comercial deberá tomar provisiones para el correcto aprovechamiento de las ventajas que ofrecerá este acuerdo y bajar los efectos de los impactos que podrían darse a consecuencia de la mayor apertura de la economía.

INDICE

RESUMEN.....	i
INTRODUCCION.....	iii
1 ZONAS DE LIBRE COMERCIO EN LA TEORIA DE LA INTEGRACION ECONOMICA.....	6
1.1 PROCESOS DE INTEGRACIÓN FORMAL.....	6
1.1.1 <i>Bilaterales:</i>	7
1.1.2 <i>Multilaterales:</i>	7

1.2	EVOLUCION DE LOS ENFOQUES CONTEMPORANEOS DE INTEGRACION	12
1.2.1	<i>INTEGRACION CERRADA</i>	13
1.2.2	<i>INTEGRACION ABIERTA: Regionalismo Abierto</i>	16
1.3	ESQUEMAS FUTUROS DE INTEGRACION: LA EXPERIENCIA ASIATICA.....	23
1.3.1	<i>Perfil Económico de la Región</i>	24
1.3.2	<i>Interdependencia comercial</i>	27
1.3.3	<i>Interdependencia en los flujos de capital</i>	29
1.3.4	<i>Regionalismo Abierto en Asia</i>	31
1.4	GLOBALIZACION.....	36
1.4.1	<i>Características de la globalización</i>	37
1.4.2	<i>Estado y Globalización</i>	43
1.4.3	<i>Globalización e Integración</i>	44
1.5	EVALUACIÓN DE LOS BENEFICIOS Y COSTOS DE LA INTEGRACIÓN.....	45
1.5.1	<i>Beneficios de la Integración</i>	45
1.5.2	<i>Costos de la Integración</i>	49
2	MARCO INSTITUCIONAL MODERNO Y EXPERIENCIAS DE INTEGRACION	51
2.1	ORGANIZACION MUNDIAL DE COMERCIO	51
2.1.1	<i>Antecedentes</i>	51

2.1.2	<i>La OMC: propósitos y principios</i>	59
2.1.3	<i>Diferencias principales entre la OMC y el GATT</i>	66
2.2	INTEGRACION EUROPEA: LAS LECCIONES DE LA UNION EUROPEA	
	67	
2.2.1	<i>Orígenes de la Unión Europea</i>	67
2.2.2	<i>Objetivos primordiales</i>	68
2.2.3	<i>Estructura de la Unión Europea</i>	70
2.2.4	<i>Etapas de la Integración Europea</i>	73
2.2.5	<i>Economía y Política Comercial Europea</i>	79
2.2.6	<i>Las Lecciones</i>	81
2.3	LA INTEGRACION LATINOAMERICANA.....	83
2.3.1	<i>FASE DE INTEGRACION CERRADA, LA ASOCIACIÓN</i>	
	<i>LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO (ALALC)</i>	83
2.3.2	<i>FASE DE INTEGRACION ABIERTA</i>	89
3	LA CONSTRUCCION DE UNA ZONA HEMISFERICA DE LIBRE	
	COMERCIO	129
3.1	PLAN BRADY.....	130
3.2	INICIATIVA PARA LAS AMERICAS (PLAN BUSH).....	134
3.3	EL ALCA	138
3.3.1	<i>ANTECEDENTES</i>	138
3.4	IMPORTANCIA DEL ALCA	166

3.5	OBJETIVOS TRAZADOS POR LOS GRUPOS DE TRABAJO DEL AREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS	173
4	MECANISMOS Y ALTERNATIVAS PARA LA IMPLEMENTACION DEL AREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS.....	178
4.1	INTEGRACION DE MERCOSUR Y LA COMUNIDAD ANDINA.....	178
4.1.1	<i>El Acuerdo</i>	<i>180</i>
4.1.2	<i>El Proceso hacia el Area de Libre Comercio de Sudamérica.....</i>	<i>182</i>
4.2	OPCIONES DE ESTADOS UNIDOS EN EL ALCA.....	189
4.2.1	<i>ASPECTOS DE LA POLITICA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS CON RESPECTO A AMERICA LATINA.....</i>	<i>189</i>
4.2.2	<i>LA VIA RAPIDA.....</i>	<i>204</i>
4.3	TERCERA CUMBRE DE LAS AMERICAS, CANADA 2002: PERPECTIVAS PARA EL ACUERDO FINAL.....	211
4.3.1	<i>Las negociaciones.....</i>	<i>214</i>
4.3.2	<i>Desafíos de las negociaciones del ALCA.....</i>	<i>216</i>
5	ECUADOR DENTRO DEL AREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMERICAS.....	217
5.1	ESTRUCTURA Y ORIENTACION DEL COMERCIO EXTERNO ECUATORIANO (1990-2000)	218
5.1.1	<i>ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO.....</i>	<i>219</i>
5.1.2	<i>DIRECCION DEL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO</i>	<i>231</i>

5.2	BALANZA DE PAGOS	238
5.2.1	<i>BALANZA COMERCIAL</i>	241
5.2.2	<i>DEUDA EXTERNA</i>	244
5.2.3	<i>INVERSION EXTRANJERA</i>	247
5.2.4	<i>RIESGO PAIS</i>	253
5.2.5	<i>POLITICAS DE ESTABILIZACION</i>	254
5.3	ECUADOR EN LOS PROCESOS DE INTEGRACION	260
5.3.1	<i>ORGANIZACION MUNDIAL DEL COMERCIO</i>	260
5.3.2	<i>ALADI</i>	264
5.3.3	<i>COMUNIDAD ANDINA</i>	266
5.3.4	<i>ACUERDOS BILATERALES</i>	273
5.4	OPORTUNIDADES Y DESAFIOS PARA EL ECUADOR EN LOS PROCESOS DE INTEGRACION: EL CASO DEL AREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS	281
5.5	UNA APROXIMACION DE DEFINICION DE UNA POLITICA DE INTEGRACION PARA EL ECUADOR	290
	CONCLUSIONES	300
	RECOMENDACIONES	312
	BIBLIOGRAFIA	320

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1 ASIA: Indicadores Económicos de la región 1996..	¡Error! Marcador no definido.
Cuadro 2.ASIA: Intercambio comercial dentro de bloques y entre ellos (ITI) (1990).....	28
Cuadro 3.Inversiones intra -ASEAN 1997.....	29
Cuadro 4 RONDAS COMERCIALES DEL GATT.....	54
Cuadro 5.GATT: Rondas Comerciales de negociaciones.....	56
Cuadro 6 ALADI: Sistema de Preferencias Arancelarias.....	92
Cuadro 7 ALADI: Exportaciones totales e intrerregionales 1991-1999	96

Cuadro 8 Comunidad Andina: Exportaciones globales 1993-1999	110
Cuadro 9.Comunidad Andina: Importaciones globales 1993-1999.....	111
Cuadro 10. Comunidad Andina: Balanza Comercial 1993-1999.....	111
Cuadro 11.CAN: Exportaciones según destino 1996	112
Cuadro 12.Comunidad Andina: Comercio Intrarregional 1993-1998	113
Cuadro 13: MERCOSUR: Evolución del Comercio 1990-1997.....	118
Cuadro 14.MERCOSUR: Balanza Comercial 1990-1997	120
Cuadro 15 MERCOSUR: Exportaciones intrarregionales y totales 1992-1996.....	121
Cuadro 16 MERCOSUR: Orientación de las Exportaciones 1996.....	122
Cuadro 17 TLCAN: Exportaciones globales e intrarregionales 1991-1998.....	128
Cuadro 18.TLCAN: Crecimiento de la exportaciones globales e intrarregionales 1991-1998	128
Cuadro 19. INTEGRACION ECONOMICA Y LIBRE COMERCIO	164
Cuadro 20.EEUU: Inversión Extranjera en las principales economías latinoamericanas y centros financieros	167
Cuadro 21.Hemisferio Occidental: Exportaciones hemisféricas e intra regionales 1994-1998	168
Cuadro 22. ALADI: Aranceles Promedio 1985 y 1997	171
Cuadro 23. MERCUSUR-CAN: Indicadores socioeconómicos 1997	184
Cuadro 24 CAN-MERCOSUR Exportaciones intra regionales 1996-1997.	184

Cuadro 25. PIB y Comercio Exterior del Ecuador	218
Cuadro 26. ECUADOR: Estructura de las exportaciones por grupo de productos.....	220
Cuadro 27. ECUADOR: Crecimiento de las exportaciones por grupo de productos.....	222
Cuadro 28. ECUADOR: Crecimiento de las exportaciones totales, tradicionales y no tradicionales	223
Cuadro 29. ECUADOR: Exportaciones tradicionales 1991-1999	224
Cuadro 30. ECUADOR: Estructuras de las Importaciones 1991-2000.....	229
Cuadro 31. ECUADOR: Destino de las exportaciones por continente, país y área económica 1990-1998.....	232
Cuadro 32. ECUADOR: Destino de las exportaciones por continente, país y área económica 1991-2000	232
Cuadro 33. ECUADOR: Destino de las Exportaciones por Acuerdos Comerciales 1992-2000	236
Cuadro 34. ECUADOR: Ori gen de las Importaciones 1992-2000	237
Cuadro 35. ECUADOR: Balanza de Pagos 1991-1999	239
Cuadro 36. ECUADOR: Balanza Comercial 1991-2000	242
Cuadro 37. ECUADOR: Balanza Comercial con los países del ALCA 1990- 2000	243
Cuadro 38. ECUADOR: Deuda Externa Pública y Privada 1990-2000.....	244

Cuadro 39. ECUADOR: Participación del Servicio de la Deuda Externa en el Gasto Público 1991-2000	245
Cuadro 40. ECUADOR: Inversión Extranjera 1990-1998	247
Cuadro 41. Inversión Extranjera por uso o destino 1991 – 2000	250
Cuadro 42. Evolución de la Calificación de riesgo Soberano, Stándar & poors	253
Cuadro 43. Cuadro comparativo de las calificaciones de riesgo soberano de algunos países	254
Cuadro 44. ECUADOR: Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial con la ALADI 1990-1998	264
Cuadro 45. ECUADOR: Exportaciones según destino y participación en las importaciones globales de la ALADI 2000	266
Cuadro 46. ECUADOR: Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial con la CAN 1990-1998	272
Cuadro 47. ECUADOR: Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial con Chile 1990-1998	275
Cuadro 48. Exportaciones e Importaciones del Ecuador al ALCA 1996-2002	281

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1. ALADI: Exportaciones totales e intrarregionales 1991-1999	96
Gráfico 2. CAN: Exportaciones 1994-1999 (% de crecimiento)	110
Gráfico 3. CAN: Destinos de las Exportaciones	112
Gráfico 4. MERCOSUR: Evolución del Comercio 1990-1997	119
Gráfico 5. MERCOSUR: Balanza Comercial (millones de dólares).....	121
Gráfico 6.MERCOSUR: Destino de las exportaciones	122
Gráfico 7. TLCAN: Crecimiento de las exportaciones totales intrarregionales 1991-1998	129

Gráfico 8. Crecimiento de las exportaciones extra e intra hemisféricas 1994-1998	168
Gráfico 9. Exportaciones de los EEUU al mundo (porcentaje).....	190
Gráfico 10. Importaciones de los EEUU del Mundo (porcentajes).....	191
Gráfico 11. ECUADOR: Estructura de las exportaciones por grupo de productos	221
Gráfico 12. ECUADOR: Estructura de las exportaciones en 1991.....	226
Gráfico 13. ECUADOR: Estructura de las exportaciones en 1994.....	227
Gráfico 14. ECUADOR: Estructura de las exportaciones en 1998.....	228
Gráfico 15. ECUADOR: Estructura de las Importaciones 1998.....	229
Gráfico 16. ECUADOR: Estructura de las importaciones 1991-2000.....	230
Gráfico 17. ECUADOR: Destino de las exportaciones por continente, país y área económica.....	233
Gráfico 18. ECUADOR: Crecimiento de las exportaciones por país, continente y área económica.	234
Gráfico 19. ECUADOR: Destino de las exportaciones por Acuerdo comercial 1992-2000	236
Gráfico 20. ECUADOR: Origen de las Importaciones 1992-2000.....	237
Gráfico 21. ECUADOR: Balanza Comercial 1991-1999	242
Gráfico 23. ECUADOR: Origen de la Inversión Extranjera 1999.....	248
Gráfico 24. ECUADOR: Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial con la ALADI.....	265

Gráfico 25. ECUADOR. Destino de las exportaciones hacia la CAN 2000.	272
Gráfico 26. ECUADOR: Balanza Comercial con los países de la CAN.....	273
Gráfico 27. ECUADOR: Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial con Chile 1991-2000.....	275
Gráfico 28. ECUADOR: Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial con Perú 1991-2000	277

ABREVIATURAS

AFTA:	Area de Libre Comercio Asiática
ALADI:	Asociación Latinoamericana de Integración
ALALC:	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
ALCA:	Area de Libre Comercio de las Américas
ANICS:	Naciones Asiáticas de Reciente Industrialización
ASEAN:	Asociación de naciones del Sudeste Asiático
CAN:	Comunidad Andina de Naciones
CARICOM:	Comunidad del Caribe
CEPAL:	Comisión Económica para América Latina
GATT:	Acuerdo General sobre aranceles Aduaneros y Comercio
GRAN:	Grupo Andino
ICC:	Iniciativa para la Cuenca del Caribe
LPAA:	Ley de Preferencias Andinas
MCCA:	Mercado Común Centroamericano
MERCOSUR:	Mercado Común del Sur
OMC:	Organización Mundial de Comercio
SGP:	Sistema General de Preferencias
TLCAN:	Tratado de Libre Comercio de Norteamérica
UE:	Unión Europea

INTRODUCCION

La integración económica es un concepto que se encuentra vigente en discursos políticos y en los análisis académicos de las más diversas tendencias económicas. También sucede que bajo el concepto de integración se identifican diferentes procesos: desde una simple operación de comercio corriente hasta la búsqueda de espacios económicos de mayor dimensión; la integración es un proceso complementario, y funcional a las estrategias y "modelos" de desarrollo de los países, especialmente para los "países en vías de desarrollo".

El presente trabajo trata sobre el acuerdo por medio del cual, treinta y cuatro Jefes de Estado y Gobierno del continente americano se comprometieron en crear (el 11 de diciembre de 1994 durante la Cumbre de las Américas en Miami), un "mercado común desde Alaska a Tierra del Fuego" a más tardar en el año 2005. Este ambicioso proyecto busca construir un solo mercado hemisférico, mediante la eliminación progresiva de los obstáculos al comercio y las inversiones.

El Ecuador está incluido en este proceso, por eso es necesario revisar su situación comercial y mostrar la importancia que tiene el Área de Libre

Comercio de las Américas, tanto para el país como para los demás países americanos, tomando en cuenta los actuales procesos de integración más importantes para Latinoamérica describiendo sus objetivos, su estructura comercial y organizacional y la evolución del comercio en cada uno; ya que estos acuerdos serán la base fundamental para la conformación de esta área de libre comercio.

También se describirá los avances que han tenido las negociaciones previas al establecimiento por completo de esta gran área de libre comercio, además se establecerá en líneas generales la estructura y orientación del comercio exterior ecuatoriano y la situación de su economía para plantear las posibles ventajas y desventajas comerciales que se tendrían en el Área de Libre Comercio de las Américas, con el fin de aproximar una definición acerca de políticas de integración que debería tomar el país.

La eliminación de los obstáculos para el acceso al mercado de los bienes y servicios entre los países americanos promoverá el crecimiento económico tanto del Ecuador como el de los demás países latinoamericanos. El Área de Libre Comercio de las Américas y una mayor integración económica son factores claves para elevar el nivel de vida, mejorar las condiciones de trabajo de los pueblos y proteger mejor el medio ambiente del continente.

La investigación se la llevó a cabo teniendo en cuenta elementos históricos de los anteriores y actuales procesos de integración que han ocurrido en América y el mundo; la información se la obtuvo de fuentes oficiales nacionales como el Banco Central del Ecuador, MICIP, Cámaras de Comercio, Ministerio de Relaciones Exteriores y de organismos internacionales como: la OMC, la CEPAL, el BID, la OEA, el Sistema Económico Latinoamericano, la ALADI y medios de información nacionales e internacionales.

CAPITULO 1

1 ZONAS DE LIBRE COMERCIO EN LA TEORIA DE LA INTEGRACION ECONOMICA

1.1 Procesos de integración formal

La integración es el proceso mediante el cual los países eliminan sus características diferenciales, tales como: aranceles y medidas no arancelarias que obstaculizan el comercio, limitación en el movimiento de factores, políticas industriales, tecnológicas, de competencia, monetarias y fiscales con efectos internos y externos. Teóricamente estas diferencias podrían irse eliminando entre los países, para ir hacia una economía mundial integrada, pero por razones políticas y económicas los procesos de integración se dan de forma parcial, es decir, juntando sólo un grupo determinado de países.

A través de la integración se pueden conseguir objetivos tales como la paz, la cooperación, el bienestar y la prosperidad, “hoy en día el mundo tiende a transformarse en una gran aldea”¹. Los países se integran por razones de tipo político y económicas, las economías se asocian a las ganancias del libre juego del mercado, que incluyen las ventajas del libre comercio, la más

¹ Klaus GRETSCHMANN, El arte de la formulación de la política macroeconómica y la lógica de la integración, CEFIR, Uruguay, 1997-1998.

eficiente asignación de los recursos entre los países implicados y la búsqueda de la maximización conjunta del bienestar. Los procesos de integración están basados en acuerdos, estos acuerdos pueden ser:

1.1.1 Bilaterales:

Son los que se dan entre dos países en los que se otorgan mutuamente beneficios y concesiones, sin embargo las negociaciones bilaterales no obtienen una gran ventaja de la coordinación internacional, ya que sus beneficios pueden derramarse hacia países que están fuera del acuerdo y no han realizado ninguna concesión.

1.1.2 Multilaterales:

Son acuerdos realizados entre tres o más países, también son denominados como **acuerdos comerciales preferenciales**, estos acuerdos suelen ser discriminatorios hacia los bienes provenientes de países que están fuera de los acuerdos, tales acuerdos son conocidos como:

Las Areas o Zonas de Libre Comercio

Son áreas integradas en que los estados miembros eliminan todas las barreras comerciales entre sí, pero conservan su libertad en materia de determinación de sus políticas frente al resto del mundo, existen al menos

dos tipos de tipos de acuerdos que involucran a las zonas de libre comercio:

Zonas de Libre Comercio de "primera generación"

Se caracterizan por su naturaleza esencialmente comercial al promover la desgravación plena con mecanismos sencillos y transparentes, aunque con un moderado grado de diferenciación selectiva en términos de ritmos y modalidades de liberalización entre grupos de bienes. Estos acuerdos promueven la desgravación plena de prácticamente la totalidad del universo arancelario.

Zonas de Libre Comercio de "nueva generación"

Se destacan como características principales que distinguen a estos acuerdos de nueva generación de los celebrados anteriormente:

- Todos prevén la eliminación de las restricciones no arancelarias aplicables al comercio entre las partes.
- Establecen normas comunes para la regulación del intercambio entre los signatarios, tales como origen, salvaguardias y solución de diferencias, entre otras, que garantizan la transparencia y evitan discriminaciones.

- Algunos han adoptado la normativa de la OMC para regular otros aspectos de política comercial relacionados con el comercio recíproco entre las partes.
- La mayoría contiene normas sobre promoción y protección de inversiones, integración física, cooperación energética, transporte y comunicaciones, propiedad intelectual, turismo y otros.

Las Uniones Aduaneras

Son similares a las Zonas de Libre Comercio, excepto en que los estados miembros deben fijar y poner en práctica relaciones comerciales exteriores comunes, adoptando un **arancel externo común** sobre las importaciones de los países no miembros. El proceso de establecimiento de una Unión Aduanera es diferenciado en varias fases de integración del mercado de productos:

1. La integración del mercado de productos sin distorsiones:

cercana a la unión aduanera en su contenido teórico, requiere uniformidad de la intervención estatal sobre las condiciones de competencia

2. La unión aduanera pura: comercio dentro de la unión sin aduanas

3. **La "pseudo" unión aduanera:** libre circulación de productos dentro de la unión, excepto en la esfera financiera y fiscal, o libre acceso físico al mercado
4. **La unión arancelaria óptima:** seguridad de despacho aduanero dentro de la unión
5. **La unión arancelaria pura:** comercio dentro de la unión sin aranceles

En el ámbito de una Zona de Libre Comercio o de una Unión Aduanera se podrían incrementar los siguientes beneficios económicos:

- Mayor eficiencia de la producción, gracias al incremento de la especialización de acuerdo con la ley de las ventajas comparativas².
- Mayor nivel de producción debido a una mejor explotación de las economías de escala³, gracias al incremento de la dimensión del mercado.
- Mayor capacidad negociadora internacional, gracias a la mayor

² Principio por el cual en unas condiciones dadas, el producto incrementado obtenible de la especialización y el cambio, se maximizará si cada país o región se especializa en la producción de aquellos bienes y servicios en que se tenga una ventaja comparativa máxima, es decir, su coste comparativo de producción sea mínimo. (Arthur Sheldon, F. G. Pennance, Diccionario de Economía)

³ Economías con rendimientos crecientes es decir, economías en las cuales la relación insumo - producto es mayor a uno.

dimensión del territorio, lo que conduce a mejores términos de intercambio.

- Instrumentación de cambios en la eficiencia económica derivados de una mayor competencia.

Los Mercados Comunes o Uniones Económicas

Son Uniones Aduaneras que incorporan la libre movilidad de los factores entre los socios, por ejemplo: los capitales, los trabajadores y las empresas pueden moverse sin trabas entre los países participantes.

Los **Mercados Comunes** producen mayores ganancias derivadas de la movilidad transfronteriza de los factores, permitiendo abaratar su precio.

Las Uniones Económicas Completas

Son Mercados Comunes que requieren la coordinación de las políticas monetarias y fiscales, por ejemplo: se introduce una autoridad central para que ejerza el control de estos asuntos, de manera que los estados miembros sean efectivamente partes de un régimen macroeconómico común.

Con la coordinación de las políticas monetaria y fiscal se puede dar:

- Menos inflación y más empleo;
- Mayor competitividad internacional;
- Políticas cambiarias que amortiguan los shocks.

Las metas de casi pleno empleo, mayores índices de crecimiento económico y mejor distribución de ingresos se vuelven metas unificadas.

Integración Política Completa

Formación de una entidad económica y política, los países participantes literalmente se integran en una nación. Las autoridades centrales no solamente controlan las políticas macroeconómicas, sino que también deben responder ante un parlamento central en todas las otras áreas de política.

Todos estos acuerdos preferenciales son consecuentes, es decir, son fases en los procesos de integración.

1.2 EVOLUCION DE LOS ENFOQUES CONTEMPORANEOS DE INTEGRACION

1.2.1 INTEGRACION CERRADA

Este enfoque de integración se inició, especialmente entre los países en vías de desarrollo, con el ánimo de buscar salida a los problemas del subdesarrollo, acelerar la industrialización y crear condiciones para el surgimiento de nuevas actividades productivas a un costo social menor.

El proteccionismo y la sustitución de importaciones son característicos de este enfoque, se podría decir que proponía una integración hacia adentro.

La sustitución de importaciones se aplicó en las economías nacionales de Latinoamérica desde antes de los años 50, pero en esta época el modelo comenzó a agotar su recurso, entonces se aplicó la integración como una forma de ampliar las fronteras de la sustitución de importaciones, elevando las barreras proteccionistas con respecto al Resto del Mundo, pero entregando preferencias arancelarias crecientes al interior de los grupos en proceso de integración.

Esto daría origen a un gran mercado ampliado que permitiera aprovechar economías de escala de la región en la producción de una gama de

productos industriales que, luego de alcanzar competitividad, pudieran también exportarse extrarregionalmente.

La integración regional comprendía barreras proteccionistas para las importaciones de terceros y esto provocaría a su vez desviación del comercio que dentro del enfoque era considerado más una virtud que algo negativo, la integración permitiría que las firmas se especializaran y fuesen más viables aprovechando las economías de escala internas, especialmente en la sustitución de industrias de bienes de capital.

En este enfoque de integración el concepto tradicional de ventaja comparativa se consideraba que quedaba corto al basarse, la integración, en efectos dinámicos temporales y se consideraba que tales efectos dinámicos de la integración eran mayores que la desviación del comercio.

En Latinoamérica las negociaciones hacia la integración dieron lugar a la formación de la Asociación de Libre Comercio de Latinoamérica (ALALC) que tenía como propósito fundamental la creación de una zona de libre comercio, el Mercado Común Centroamericano (MCCA) cuyo primer paso fue la conformación de una unión aduanera, ambos esquemas de integración contenían algunas disposiciones sobre programación industrial y económicamente se centraba en el intercambio comercial. En una

segunda etapa se formo el Grupo Andino formado en el marco de la ALALC pero con planes de gran alcance especialmente en lo que tiene que ver con la industrialización y mecanismo para la armonización de políticas, comenzado con un reglamento para las inversiones extranjeras.

Estos planes de integración no tuvieron el éxito esperado y a la larga se estancaron en los logros de menor alcance, tuvieron un período inicial de optimismo y ejecución intensiva, seguido por una desaceleración del progreso que lleva a los países miembros a esforzarse por perfeccionar los instrumentos existentes, que no llegaron a revitalizar los acuerdos produciéndose una crisis que lleva una búsqueda de fórmulas de integración nuevas y más flexibles.

Los procesos presentaron una serie de obstáculos, uno de los cuales se presentó a causa de la estrategia de desarrollo orientada hacia el interior, los mercados nacionales tenían barreras al comercio altas, los incentivos para la apertura incluso recíprocamente entre los países eran escasos en comparación a las ganancias interesantes y seguras de los monopolios en los mercados nacionales protegidos.

Los mecanismos que se adoptaron para la adopción del comercio eran tímidos y de alcance parcial, y sujetos a arduas negociaciones, el gran interés de los países miembros en mantener las ganancias en los

mercados locales, a más de mecanismos inadecuados para coordinar y financiar el reasentamiento de la producción y la especialización intraindustrial, bloqueo el progreso, la renuencia interna a competir estaba arraigada en las estrategias nacionales de desarrollo orientadas hacia el interior, a la larga malogró los planes de la integración regional que buscaban rescatar la estrategias nacionales.

La armonización de políticas fue otro problema, los países presentaban inestabilidad macroeconómica crónica y es ahí la dificultad de conseguirla, los cambios repentinos y frecuentes en la tasa de inflación, el tipo de cambio real y la disponibilidad de divisas perturbaron el comercio intrarregional. También, por la orientación hacia el interior de los esquemas de integración los países a menudo pasaban por alto las oportunidades de aumentar los beneficios dinámicos con la penetración paralela en los mercados internacionales.

Un último obstáculo fue que debido a las diferencia entre las economías de los países, los beneficios de los esquemas de liberalización tendían a se asimétricos y la falta de mecanismos compensatorios llevaron a que las negociaciones en la liberalización del comercio se estancaran.

1.2.2 INTEGRACION ABIERTA: Regionalismo Abierto

Durante la década de los sesenta, la integración ocupó un papel definitivo dentro de la política comercial de los países como complemento al modelo de desarrollo proteccionista.

La estrategia de integración de los noventa, es el regionalismo abierto, proceso por el cual se busca conciliar la interdependencia nacida de acuerdos de carácter preferencial y la impulsada por las señales del mercado resultantes de la liberalización comercial.

Características

Lo anterior indica, que el regionalismo abierto se caracteriza por promover la profundización de las relaciones comerciales en un contexto de apertura y liberalización de los mercados, además de procurar la reducción de los costos de las transacciones intrarregionales, estableciendo un claro contraste con la estrategia de integración de los sesenta que se dio en el marco de economías cerradas al mercado externo.

Para ubicar adecuadamente la estrategia actual del regionalismo abierto conviene distinguir por un lado entre regionalismos verticales y horizontales y, por otro, entre regionalismos asimétricos y simétricos. Los regionalismos abiertos verticales vinculan a países del norte y del sur en el marco de un mismo acuerdo, y los horizontales son del tipo sur-sur, o norte-norte. Los

regionalismos abiertos asimétricos implican preferencias no recíprocas, en tanto que los simétricos suponen simetría en la intensidad y tipo de las preferencias concedidas por parte y parte.

La integración en el marco de un regionalismo abierto significa compromisos con determinadas características, que contribuyan a:

- La reducción de la discriminación intrarregional
- La estabilización macroeconómica de los países
- Al establecimiento de mecanismos facilitadores del comercio.
- Construcción de infraestructura y,
- Armonización de normas comerciales.

El regionalismo abierto pone énfasis en la disciplina macroeconómica y el ancla de la apertura, permite que las economías en él se beneficien a través de la maximización de sus rentas de recursos, a la vez que las transforman en nuevas fuentes de crecimiento por la estructura de incentivos que las rodea. Las políticas macroeconómicas regionales deben ser comparables y sólidas.

A través de la apertura económica los países buscan redefinir sus patrones de especialización con base en la eficiencia y el aprovechamiento de

economías de escala para mejorar la inserción en el mercado internacional. Bajo estas condiciones, la política de integración se convierte en un complemento perfecto, en la medida en que permite alcanzar concesiones adicionales a las otorgadas de manera unilateral como resultado del proceso de apertura, este cambio hacia un modelo económico orientado al mercado externo, implica la necesidad de ampliar los mercados, para los productos de exportación.

Condiciones necesarias para el regionalismo abierto

Para que el regionalismo abierto se desenvuelva en un ambiente adecuado los acuerdos deben tener algunas características, tales como:

1. Garantía de una liberalización amplia de mercados en términos de sectores, es decir, reducir al mínimo el número de bienes y servicios excluidos de las preferencias del libre comercio, a la vez de la eliminación parcial o total de medidas arancelarias y no arancelarias.
2. Liberalización amplia del mercado en términos de países, los mecanismos por medio de los cuales los acuerdos de integración pueden aumentar su cobertura geográfica y su armonización son:
 - Permitiendo la adhesión flexible de nuevos miembros
 - Conciliar las normas surgidas a nivel multilateral

- Trato igual a la inversión intrarregional como a la nacional.

Dadas estas dos primeras condiciones, se podrían reducir los costos económicos producidos por acuerdos restrictivos, de la polarización de las inversiones y compromisos contradictorios, a la vez que se promueve la inversión, la incorporación al progreso y el aprovechamiento de las economías de escala.

3. Normas estables y transparentes en el proceso de integración, que permitan que los acuerdos funcionen claramente evitando riesgos e incertidumbres respecto al acceso al mercado.
4. Estabilidad económica de los países miembros que permita la ampliación de los acuerdos de integración, es decir, se multilateralizaría el proceso.
5. Niveles arancelarios y una moderada protección frente a terceros, son instrumento eficientes por medio de los cuales se reducirían los incentivos para el contrabando y la práctica de comercio desleal.
6. Limitación a las exigencias a las normas de origen, que favorezca la competitividad y equidad, a la vez que se evitaría la discriminación hacia los

países con una menor capacidad para aprovechar la potencialidades del mercado ampliado.

7. Igualdad de condiciones para la inversión intrarregional y la nacional, esto puede crear nuevas oportunidades de inversión en sectores previamente vedados, así como también seguridad a los inversionistas regionales, tratando de evitar la doble tributación.

8. Reducción de los costos de transacción, a través de la creación de infraestructura, que eliminen o armonicen normas y regulaciones.

9. Muchas veces en los acuerdos regionales se da el caso de que los países tienen un déficit comercial intrarregional pero un superávit comercial global, esto podría ocasionar medidas represivas entre los países, se puede conseguir un arreglo cooperativo haciendo que los países con un superávit global permitiesen el ingreso a sus mercados de los bienes y servicios provenientes de economías deficitarias.

10. Refuerzo jurídico y financiero a los organismos regionales de apoyo a las balanzas de pagos, facilitando la participación de los países en los procesos de integración.

11. Sistemas de pagos que podrían convertirse en un instrumento fundamental para facilitar la expansión de los flujos recíprocos de comercio e inversiones, siempre y cuando no se de el establecimiento de la convertibilidad que tornan a las monedas nacionales más atractivas como medio de pago.

12. Favorecer la incorporación al progreso técnico mediante la conversión de la armonización de normas en un componente fundamental del proceso de integración, la armonización libera recursos que las empresas hubieran tenido que dedicar a enfrentar normas diferenciadas, lo que permite invertir en actividades de mayor rendimiento.

Como conclusión se puede decir, la integración basada en el regionalismo abierto es una condición necesaria pero no suficiente para el desarrollo de las economías, además de tener en cuenta que el propio proceso de integración si se lo guía eficazmente y se combina con el crecimiento sostenido de los sectores de la economía, podrá consolidar los mercados laborales y una distribución equitativa de las ganancias de la productividad e ingresos y por consiguiente, de las utilidades lo que es vital para la democracia económica.

1.3 ESQUEMAS FUTUROS DE INTEGRACION: LA EXPERIENCIA ASIATICA

En los años posteriores a la segunda guerra mundial se han producido acontecimientos relevantes en los países de Asia Oriental, situados en la costa occidental de la cuenca del Océano Pacífico(RAP), zona que incluye a Japón, China y los países recién industrializados y en vías de industrialización del nor-orientes y sudeste asiáticos, estos países hace cincuenta años tenían las características del subdesarrollo: pobreza generalizada, altos índices de desempleo y analfabetismo, y normas deficientes de salud.

Desde hace algún tiempo la región está inmersa en un proceso de integración natural en los flujos comerciales y de capitales, viviendo un dinámico crecimiento se está creando un nuevo ámbito donde podrán echarse los cimientos para “lazos económico progresistas”⁴ entre estas naciones. Muchos de los gobiernos asiáticos ante la tendencia mundial hacia la cooperación económica regional, comenzaron a sentir la necesidad de definir una visión clara para la colaboración futura en el área, frente a la formación de bloques regionales en la economía mundial.

⁴ Kwan S. Kim, “Desarrollo e integración económica en la región Asia y el Pacífico”

1.3.1 Perfil Económico de la Región

Durante las décadas de 1970 y 1980, la RAP tuvo un crecimiento anual de 6 al 7%, al mismo tiempo que el resto del mundo se estancaba en un 2 al 3%, los países de reciente industrialización, ANIC, (Corea del Sur, Taiwan, Singapur y Hong Kong), como también los países que conforman la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, ASEAN, en la que están incluidos Singapur, Tailandia, Malasia, Indonesia, las Filipinas y Brunei, vieron crecer sus economías al doble y al triple de la economía mundial en su conjunto.

Es tal el crecimiento de la región que para el año de 1965, según cálculos del Banco Asiático de Desarrollo la RAP produjo bienes y servicios a un 75% menos en relación al total combinado de EE.UU. y Canadá, para 1983 la producción total de la región creció en más de ocho veces para un nivel sólo 50% menor que la producción combinada de EE.UU. y Canadá, y 30% menos que la producción de Europa Occidental.

A la vez que se ha dado el crecimiento económico también se ha expandido el intercambio comercial, el comercio intrarregional ha crecido al doble del índice del mundo en su conjunto, la situación general de los mercados asiáticos es la expansión de la demanda interna, estimulada por las

reformas que se dieron tendientes a atraer a la inversión extranjera, rebajar la inflación mediante las reducciones en los déficit presupuestarios, privatización de empresas estatales ineficientes, y liberalizar el comercio (decisiones unilaterales), todo esto en combinación con el mejoramiento de la fuerza laboral y su fácil adaptación a nuevas tecnologías, todo esto estimuló a la inversión extranjera en los países asiáticos, lo que contribuyó al dinamismo regional.

A principios de los noventa, la región Asia Oriental en su conjunto se ha caracterizado por una mezcla diferentes niveles de desempeño en los grupos subregionales, hubo una marcada aceleración del crecimiento en China, una desaceleración de los ANIC, y un avance continuo por parte de las economías recién industrializadas de la ASEAN. En el caso de las cuatro economías de la ASEAN de Indonesia, Tailandia, Malasia y las Filipinas, la industrialización ha precedido con una creciente diversificación de sus exportaciones y una integración vertical más profunda en su estructura industrial.

En estos cuatro países la participación de sus exportaciones manufactureras creció desde un 17% en 1980 hasta un 51% en 1990, dejando de un lado productos tradicionales como el caucho, estaño, arroz, aceite de palma y petróleo crudo sustituyendo estas exportaciones por otras

ASEAN	4.313.820	482.707	2,32%	838,2	7,34	5.486,91	22,77%	
Brunei	5.765	305	3,10%	5,3	2,00	17.377,00	-6,90%	1,41
Indonesia	1.919.317	200.000	1,60%	222,5	6,50	1.112,50	8,90%	2.383
Laos	236.800	04.800	2,40%	2,1	13,90	437,50	24,20%	920,00
Malasia	329.758	21.170	2,30%	99,2	3,50	4.686,10	3,10%	2,52
Myanmar	676.577	45.570	1,84%	121,0	20,00	2.655,00	10,60%	5,85
Filipinas	300.000	71.900	2,30%	83,8	8,40	1.165,40	10,00%	26,22
Singapur	648	3.612	4,20%	94,1	1,40	26.041,00	3,90%	1,41
Tailandia	514.000	60.000	1,10%	186,7	5,90	3.111,70	5,00%	25,34
Vietnam	330.955	75.350	2,07%	23,5	4,50	311,70	102,60%	11.000,
ANIC*	136.649	72.999	0,60%	921,2	5,93	48.210,00	6,80%	
Corea del	99.394	45.232	0,90%	483,1	5,70	10.610,00	6,80%	897,10
Taiwan	36.179	21.463	0,90%	284,8	5,00	13.310,00	n.d	27,48
Hong Kong	1.076	6.304	0,00%	153,3	7,10	24.290,00	n.d	7,73
Japón	377.819	125.612	0,03%	5.149,2			1,30%	120,78
China	9.569.961	1.208.842	1,40%	906,1	9,60	750,0	8,40%	8,29
Total	14.398.249	1.890.160	1,09%	7.815	8	54.447		

*excluyendo Singapur

Fuente: Secretaria de la ASEAN, Banco de desarrollo Asiático y Banco Mundial

1.3.2 Interdependencia comercial

Un rasgo distintivo del comercio de Asia Oriental es la creciente importancia de la interdependencia y comercio intraindustriales en las relaciones comerciales dentro de la región, esto se acompaña de continuas reducciones a nivel regional de las barreras del comercio, y la convergencia de los niveles de ingresos, a medida que las economías ASEAN de menores niveles se industrialicen más intensamente.

En el Cuadro 2 se muestra el índice ITI⁵, que mide la intensidad de interdependencia en exportaciones entre dos países, observando las cifras podemos ver que tanto los países de la ASEAN como los ANIC, tienen un alta interdependencia (6.58 y 5.69 respectivamente), al igual que la interdependencia entre los países considerados como ANIC (6.24), con esto se demuestra que la importancia que tiene el intercambio comercial dentro de la región, especialmente intraindustrial.

Cuadro 2.ASIA: Intercambio comercial dentro de bloques y entre ellos (ITI) (1990)

Exportador	Importador				
	EE. UU.	ANIC	ASEAN	Japón	CE
EE. UU.	-	1,98	0,54	1,71	1,91
ANIC	1.74	6.24	5.69	2.39	1.09
ASEAN	0.52	6.58	2.13	1.49	0.52
Japón	1.68	2.68	1.48	-	1.11
CE	1.83	1.24	0.54	1.11	16.29

Fuente: MITI (Japón), White paper in Trade and Commerce, 1992, p.90

En el cuadro también se muestra la importancia de Japón en la región asiática ya que el grado de interdependencia de los ANIC con Japón fue de 2.39 y la de los países de la ASEAN 1.39, cifras importantes si se compara

⁵ El ITI se calcula así: (exportaciones de A a B)/(Total de Exportaciones de A)/(Total de Importaciones a B)/(Total de Importaciones de todo el mundo a B)

que la interdependencia con los EEUU para los ANIC fue de 1.74 y para los de la ASEAN 0.52.

1.3.3 Interdependencia en los flujos de capital

Tanto el comercio intrarregional y los flujo de capital intrarregional han tenido un rol complementario en el proceso de la integración asiática, la característica más sobresaliente de los movimiento de capital en Asia Oriental ha sido el que los países asiáticos en desarrollo han recurrido cada vez más a las fuentes de capital desde la propia región, antes que de afuera.

**Cuadro 3. Inversiones intra-ASEAN 1997
(millones de dólares)**

Destino Origen	Brunei	Indone	Malas	Filipinas	Singa	Tailand	Vietna	Total
Singapur	1.7	2,299.0	328.9	11.6	-	234.5	5,300.0	8,175.7
Malasia	0.9	2,289.0	-	76.2	n.a.	7.9	1,300.0	3,674.0
Tailandia	nil	19.0	nil	12.6	n.a.	-	1,100.0	1,131.6
Indonesia	nil	-	25.7	nil	n.a.	4.1	243.0	272.8
Filipinas	nil	nil	nil	-	n.a.	4.8	286.0	290.8
Brunei	-	nil	nil	nil	n.a.	nil	10.0	10.0
Vietnam	nil	nil	nil	nil	n.a.	nil	-	
Total	2.6	4,607.0	354.6	100.4	n.a.	251.3	8,239.0	13,554.

Fuente: Banco Asiático de Desarrollo

El aumento de la IED en los países asiáticos en desarrollo se puede atribuir al dinamismo económico de la región, a raíz de su liberalización unilateral

respecto al comercio y a la inversión, la mayor parte del incremento de la IED se ha concentrado en los mercados emergentes como China, Indonesia, Malasia y Tailandia. El Yen sufrió un constante fortalecimiento frente al dólar impulsando así la IED del Japón en el sudeste asiático, expandiéndose adicionalmente el comercio intrarregional mediante crecientes demandas de importaciones desde la región.

Es necesario anotar que las inversiones en los países asiáticos han ido acompañadas de reformas en el sector financiero, primero con fuertes regulaciones a los intermediarios y mercados financieros en los años ochenta, con estas regulaciones y los esfuerzos por parte de los gobiernos asiáticos para liberalizar el sector, estos se expandieron rápidamente.

El desarrollo de los mercados financieros llevó a la región a un fortalecimiento de los vínculos entre las economías nacionales, mejorando así las oportunidades para la inversión extranjera, además que los mercados financieros son esenciales para la movilización del ahorro y mejorar la eficiencia en la asignación de recursos.

El Japón ha sido el principal proveedor de capital en la región. Los objetivos fundamentales de las multinacionales japonesas en Asia Oriental se centran en lograr acceso a los abundantes recursos naturales y humanos

de la región y a los mercados regionales en rápida expansión, estableciendo una base de producción a nivel local que complementará la estructura productiva nacional, debido a esta estrategia se ha dado una clara división regional del trabajo con la asignación de recursos intermedios de mayor valor agregado para su fabricación en los ANIC más industrializados, y los de menor valor agregado en los países ASEAN, donde los sueldos bajos, antes que una fuerza laboral capacitada, sirvieron como la principal motivación para la inversión japonesa.

1.3.4 Regionalismo Abierto en Asia

El comercio en Asia Oriental se caracteriza por tender a ser intra-regional, pero el intercambio inter-regional representa una mayor parte del volumen total, Asia Oriental mantiene estrechos vínculos económicos con países no asiáticos, estos vínculos reflejan esencialmente un potencial para una característica abierta para la integración regional. La complementariedad⁶ de la RAP, a diferencia de la Comunidad Europea que, se orienta a una

⁶ La complementariedad en la estructura comercial refleja el caso de que cada país se especialice en un conjunto de bienes para los cuales tienen una ventaja comparativa.

“autarquía regional”⁷, en términos de ventajas comparativas descansa más sobre su comercio inter-regional que intra-regional.

El entusiasmo en la región por un sistema multilateral abierto de intercambio e inversión es consistente con su estrategia de industrialización orientada hacia el exterior. La adopción de los países recientemente industrializados, ANIC, de políticas orientadas al exterior fue necesaria debido a las limitaciones de sus mercados internos relativamente pequeños y la falta de materias primas básicas para la industria, los países de la ASEAN que son ricos en recursos adoptaron tales políticas en forma más moderada.

En los setenta iniciaron un proceso del régimen comercial hacia la promoción de las exportaciones como medio para diversificar sus exportaciones y acelerar su crecimiento económico; los precios relativamente bajos en los ochenta para los bienes primarios, obligaron a estos países a expandir más sus actividades manufactureras para la exportación, ya para los años noventa la mayoría de las economías de Asia Oriental siguieron una estrategia de crecimiento impulsado por las exportaciones, conjuntamente con su liberalización unilateral y no

⁷ Kwan S. Kim, Desarrollo e Integración Económica de la Región de Asia y el Pacífico

discriminatoria del comercio y la inversión extranjera, las relaciones comerciales más estrechas con las regiones externas siguen siendo igualmente o quizás más importantes.

Así, a diferencia de la Unión Europea, que tiene como objetivo primordial el fomento del crecimiento en sus países miembros mediante la cooperación mutua, la dirección general para la estrategia de desarrollo en los países de Asia Oriental ha sido la de expandirlas fronteras del intercambio inter-regional dentro del marco de una mayor libertad en los movimientos multilaterales de capitales, fortaleciendo a la vez la cooperación económica inter-regional.

La liberalización gradual del comercio asiático se ha difundido desde el sector de procesamiento para la exportación hacia otras actividades y se acopla con la desregulación unilateral de los precios de los productos básicos, sueldos, tasas de interés y tipos de cambio. El consiguiente apoyo de la mayor inversión ha llevado a la ampliación de las bases productivas en toda la región acrecentando su comercio intrarregional en inter-regional con EE.UU. y la CE.

Las propuestas de integración asiáticas se daban en dos direcciones, que diferían en quienes deben ser incluidos, la iniciativa del *Foro Económico de Asia Oriental*(EAEC) para la cooperación regional en el intercambio

comercial e inversión restringían la participación de los miembros a naciones asiáticas, en esta se incluía a los países de la ASEAN como miembros principales con la opción de invitar a otros países asiáticos, como Japón, China, Corea del Sur y Vietnam. Varios de los esquemas adoptados por ASEAN tuvieron limitado éxito, cuando los países miembros encontraron dificultades para la toma de decisiones colectivas, el bajo grado de complementariedad económica en la ASEAN impidió el crecimiento en el comercio intraASEAN.

En 1992 se estableció un área ASEAN de libre comercio(AFTA) entre sus miembros, , es un esquema de liberalización comercial que se enmarca en un amplio proceso multidimensional de cooperación regional de largo plazo. Consecuentemente, la liberalización comercial perseguida por AFTA se ve complementada por otras iniciativas de integración regional, tanto a nivel económico como político.

La creación del AFTA reflejó la postura defensiva de los países que deseaban protegerse de otras regiones comerciales y su deseo de utilizarla como medio de aplicar su peso en las negociaciones regionales con otros bloques comerciales, pero se justifica económicamente en la utilización del esquema de integración como mecanismo para mejorar la competitividad

internacional de las industrias de la ASEAN, mediante la promoción de la división del trabajo intrarregional región.

Su principal mecanismo es el Proyecto Común de Aranceles Aduaneros Preferenciales Efectivos, de acuerdo con el cual se reducirían los aranceles aplicables dentro de la ASEAN y se eliminarían las barreras no arancelarias en el plazo de diez años contados desde el 1 de enero de 1993. Originalmente, el Proyecto contemplaba una rebaja de los aranceles regionales a tasas que oscilaban entre 0% y 5%, respecto de 41.147 líneas arancelarias, antes del año 2008, posteriormente, la fecha se adelantó a 2003. El Proyecto contempla dos planes de reducción arancelaria: la "vía ordinaria" y la "vía rápida".

De acuerdo con la vía ordinaria, el arancel sobre los productos que paguen más de 20% se rebajaría a ese nivel antes del 1 de enero de 1998 y luego de 20% a una cifra de 0% a 5%, antes de enero del año 2003.

Con el sistema de vía rápida, los aranceles superiores a 20% se rebajarán a una tasa de 0% a 5% antes del 1 de enero de 2001, mientras que la de los que paguen 20% o menos bajará a una cifra de 0% a 5% antes del 1 de enero de 1998.

El otro esquema alternativo es la *Cooperación Económica de Asia y Pacífico*(APEC), que es un foro intergubernamental orientado hacia el fomento de la cooperación económica entre los países de la cuenca del Pacífico que incluye a más de los países de la RAP, otras economías no asiáticas como los EE.UU., Canadá, Australia y Nueva Zelanda, a pesar las múltiples diferencias se logró un consenso entre sus miembros para aceptar la liberalización comercial y la inversión como un objetivo oficialmente declarado de la APEC, inclusive los miembros de la ASEAN que habían insistido en un marco exclusivamente asiático, están apreciando la APEC como foro para la ASEAN, mediante el cual los aspectos comerciales multilaterales con socios norteamericanos pueden abordarse, no hay un esquema concreto de liberalización, las primeras reuniones estuvieron marcadas por la divergencias entre sus miembros sobre la agenda y el ritmo que debería tomar la integración de la región, existe resistencia por parte de muchas naciones asiáticas a la idea de institucionalizar la organización para la integración regional, pero no se puede descartar alguna clase de integración institucional para fines de este siglo.

1.4 GLOBALIZACION

Globalización es el tema de moda, este término usado como pretexto para el impulso a grandes cambios ha alcanzado la aceptación general tanto en países subdesarrollados como industrializados, proyectándola a todos los ámbitos de la sociedad.

Los defensores de la globalización consideran que esta es la manera de los países para integrarse en las corrientes internacionales de comercio, inversión y tecnología, Ana Lucía Armijos Ex ministra de Gobierno y Finanzas la definió así:

“La globalización económica debe ser entendida como un fenómeno que posibilita la libre circulación de bienes y servicios, elimina las fronteras, crea un mercado y un espacio supraregional y permite la complementariedad y el intercambio”

Esta definición hace percibir a la globalización como un proceso en el que se debe tener la capacidad de competir en el mercado mundial que sólo se podría conseguir en un ambiente de liberalización y apertura.

1.4.1 Características de la globalización

Se debe entender que este no es un proceso nuevo sus orígenes datan del tiempo de la colonización, época en la que se originó una imparable expansión e inclusión de nuevas zonas, profundizándose con las

revoluciones industriales, pero es en los años cincuenta en las que se puede constatar una verdadera tendencia globalizadora, alcanzando actualmente una real connotación debido a los continuos avances tecnológicos que han mejorado las telecomunicaciones y al transporte, además de la ampliación de los flujos de capitales

La aceleración del fenómeno es característica de este fin de siglo. El proceso se acelera por la conjunción de diversos aspectos:

- El fin de los controles de cambio, las innovaciones financieras y el progreso alcanzado en la transmisión de la información hacen que se establezca un mercado financiero mundial que funciona en tiempo real.
- La organización de grandes empresas estructuradas en una gran red mundial en la que se rebasan las fronteras nacionales.
- El acceso rápido y sin límites a la información.
- En la esfera política, el fin de la guerra fría y la unión cada vez más sólida entre la democracia y el mercado.

La globalización de la economía mundial se manifiesta actualmente en cuatro terrenos principales:

Comercio Internacional. Desde 1945 hasta la actualidad, el comercio ha crecido más rápidamente que la producción. Con fuertes oscilaciones en todo el período, en promedio, entre 1945 y 1996, el producto mundial aumentó la tasa anual del 4% y el comercio internacional el 6%. Además, en la segunda mitad del siglo XX, el peso relativo de las exportaciones respecto del producto mundial aumentó de menos del 10% al 20%.

Este incremento ocurrió prácticamente en todos los países. Entre 1950 y principios de la década de 1990, en los Estados Unidos aumentó del 3,6% a más del 7%, en Alemania del 8,5% al 24% y en Japón del 4,7% a más del 9%. En el conjunto de países en desarrollo, en el mismo período, la relación pasó del 16,5% al 20%.

Corporaciones transnacionales. Las inversiones privadas directas aumentaron rápidamente en las últimas décadas. En la actualidad operan en la economía mundial 39 mil corporaciones transnacionales que cuentan con 270 mil filiales distribuidas prácticamente en todo el planeta, estas filiales generan un producto superior a los 2 billones de dólares anuales. En las 100 mayores corporaciones del mundo, sus operaciones transnacionales representan alrededor del 50% del total de sus actividades.

La internacionalización de la producción al interior de las corporaciones transnacionales se refleja en un intenso comercio de materiales, productos finales, tecnología y servicios entre las matrices y sus filiales. El proceso es de tal importancia que se considera que alrededor de una cuarta parte del comercio mundial consiste en relaciones intrafirma⁸.

⁸ Relaciones intrafirma: relaciones entre las filiales de la compañía transnacional

Corrientes financieras. La expansión del comercio internacional y de las inversiones privadas directas empalidecen frente al vertiginoso crecimiento de los mercados financieros globales. Desde fines de la Segunda Guerra Mundial, las operaciones financieras internacionales han crecido de tres a cuatro veces más rápido que las inversiones en activos reales y la producción mundiales, especialmente a partir de los 60.

Las corrientes financieras consisten principalmente en operaciones de capitales de corto plazo desvinculadas de la actividad real de producción, comercio e inversión. La variedad de instrumentos financieros se ha sofisticado y multiplicado de manera vertiginosa. El objetivo dominante de la mayor parte de las transacciones financieras internacionales es realizar ganancias especulativas.

Los mercados financieros son protagonistas decisivos del proceso de globalización. Quienes operan en el comercio internacional y conducen las corporaciones transnacionales tienen una limitada libertad de acción para producir cambios inmediatos en la distribución internacional de recursos. A diferencia de los operadores financieros cuentan con una libertad absoluta para el desplazamiento de fondos y montar, en horas, ataques especulativos contra cualquier moneda.

El marco regulatorio. Las transacciones económicas y financieras internacionales se han venido liberalizando desde fines de la Segunda Guerra Mundial. En el terreno comercial, la reducción de aranceles se concentró en los productos manufactureros, principalmente aquellos de mayor contenido tecnológico y crecimiento, pero los países industriales mantienen altas tasas arancelarias y no arancelarias sobre los productos agrícolas de clima templado y otros bienes sensibles, en las cuales los países en desarrollo tienen ventajas comparativas.

El marco regulatorio ha experimentado nuevos cambios como resultado de las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT, que culminó con la formación de la Organización Mundial de Comercio. En este ámbito, por primera vez en la historia, se han adoptado normas comunes y más liberales para el tratamiento de las inversiones privadas directas y los servicios; y más rigurosas para la protección de la propiedad intelectual.

La tecnología informática facilitó la comunicación de los mercados financieros. Pero el elemento decisivo de su crecimiento fue la desregulación que ha sido generalizada y, prácticamente, total para las transacciones en cuenta corriente, como, así también, en las de capital.

Una vez que concluyó la reconstrucción de posguerra en Europa y Japón, las economías industriales se sumaron a los Estados Unidos en la liberación de los regímenes cambiarios y las corrientes financieras. Ninguna de las turbulencias provocadas desde entonces por el cambio de las paridades de las principales monedas y la volatilidad de los mercados detuvo el vertiginoso crecimiento de las corrientes financieras internacionales. En los países en desarrollo, el Fondo Monetario Internacional ha sido instrumental en la promoción de la desregulación financiera.

1.4.2 Estado y Globalización

La Globalización es un proceso que escapa en gran medida al control de los Estados y requiere de una nueva conformación de los espacios políticos, dado que el Estado ha dejado de ser el tipo de comunidad política adecuada para afrontar muchas de las nuevas realidades y desafíos políticos, sociales y económicos de un mundo interdependiente.

Así, se aprecia una división muy clara entre la autoridad territorial del Estado y el actual alcance de los sistemas de producción, distribución e intercambio y la globalización de las transacciones financieras. El Estado tiende a adaptarse a esta situación internacionalizándose y

transformándose en mediador entre las presiones internas e internacionales.

Algunos autores asimilan a la globalización con la gradual desaparición del Estado-nación. Otros autores todavía advierten alguna función para las políticas nacionales, siempre y cuando promuevan la construcción de un "Estado competitivo". Según esto, los límites a la efectividad de las políticas públicas estarían dados por su "capacidad efectiva para promover un clima de inversión relativamente favorable para el capital transnacional"⁹

1.4.3 Globalización e Integración

La globalización implica considerar el mundo como un mercado, fuente de insumos y espacio de acción, tanto para la producción como para la adquisición y la comercialización de productos, tiene características tales como: el aumento del comercio exterior y de la exportación de capitales, el menor uso de materias primas y la mayor "desmaterialización"¹⁰ del producto.

⁹ Cerny (1995).

¹⁰ La desmaterialización es la división de un producto final en productos o insumos medios

En los últimos años, la economía mundial ha evolucionado hacia una creciente globalización, este proceso se ha reflejado en una gran dinámica de los flujos internacionales de capital y en el reordenamiento de los bloques comerciales.

La tendencia hacia la internacionalización y liberalización de las economías se ha reflejado en un marcado dinamismo del comercio, este resultado ha permitido que se registren importantes avances en la integración tanto en el ámbito multilateral como regional.

Para algunos autores la globalización es la tendencia hacia la construcción de un Estado mundial, en el cual una "sociedad empresarial" se impondrá, en ella las políticas económicas estatales cuentan cada vez menos, no influyen. En este Estado la economía funcionará según la racionalidad de los empresarios y no a la de los economistas.

1.5 Evaluación de los beneficios y costos de la integración

1.5.1 Beneficios de la Integración

Las ganancias más obvias de la integración comercial proceden de la intensificación del comercio entre los países asociados, estas ganancias responden principalmente a las ventajas comparativas que son mejor

aprovechadas en la integración, ya que las economías asumen pautas de especialización más eficientes, un país con ventajas comparativas en algunos productos podía verse impedido o limitado de aprovecharlas si el acceso a los mercados exteriores es difícil o limitado y la inserción en un área de libre comercio le permite acceder a esos mercados que le facilitan explotar sus ventajas comparativas. Esta fuente de ganancias será aún más importante en aquellos casos en que la liberalización se realice entre países heterogéneos, con ventajas diferentes que se complementen.

La integración comercial como se sabe implica una eliminación de las barreras al comercio, la reducción de estos costos al comercio entre países miembros de un proceso de integración producirían efectos tales como:

- ◆ Relocalización de las industrias,
- ◆ El efecto “procompetitivo”¹¹

A medida que se da esta reducción de costos, que beneficia a las empresas extranjeras en cada mercado, da como resultado un efecto igual

¹¹ Efecto Procompetitivo: efecto por medio del cual las empresas se reestructuran para afrontar los nuevos retos que implica la integración, como por ejemplo competencia, nuevos estándares calidad, un mayor tamaño del mercado, etc..

sobre los costos de acceso y las ventas en el mercado de cada país, además de la eliminación de la discriminación de precios.

Si este comercio intensificado es de tipo intraindustrial, se pueden obtener tres tipos efectos positivos:

- Mayor competencia: eliminando las posiciones protegidas en el mercado y la eventual eliminación de discriminaciones.
- Un mayor aprovechamiento de las economías de escala en el marco de mercados más amplios.
- Diversificación en la oferta de productos, satisfaciendo mejor las variadas preferencias de los consumidores

La mayor competitividad y el aprovechamiento de las economías de escala da como resultado la reducción de costos y precios, en cuanto a la variedad de los productos no sólo se refiere a bienes de consumo, esto también se refiere en el caso de los bienes intermedios y materia prima, y maquinaria especializada, que mejorarían la productividad, esto origina un elevado costo que probablemente será repartido entre un mayor volumen de unidades producidas y vendidas, resultado de un aumento del volumen del mercado. Además de esto, hay que añadir los costos directos que se evitan con la eliminación de trabas burocráticas.

La integración también puede generar beneficios importantes al influir en la expectativas de inversión nacional y extranjera, o al reducir los costos de transacción que erosionan la competitividad de los bienes y servicios producidos en la región, como consecuencias de barreras geográficas, institucionales, legales y sociales, a la vez que una elevación de la eficiencia se refleje en mayores niveles en el ahorro, en la inversión y en el crecimiento de la productividad del conjunto de factores de la producción, en consecuencia, los efectos que la integración ejerza sobre las tasas de crecimiento de los países participantes en el proceso pueden ser considerables y duraderos.

Hay que anotar, que si bien los procesos de integración resulten o no exitosos, estos dinamizan la innovación y el progreso técnico, al reducirse las barreras comerciales, al favorecer la estandarización de normas y regulaciones, así como también la creación de centros de excelencia y la reducción de los costos de la investigación pura y aplicada; afectan también al dinamismo empresarial, los procesos de integración son un catalizador o un revulsivo de la sociedad, muchos autores lo ven como un estilo de vida, de cultura económica, de dinámica empresarial.

Cuando la integración económica va más allá de los aspectos meramente comerciales pueden aparecer otras fuentes de ganancias, tales como:

- La liberalización de movimientos de capital, incluida la inversión directa extranjera. Además de su contribución a la eficiencia en la asignación de los recursos y en el aprovechamiento de la economía de escala, como forma de transferir tecnología.
- El acceso libre a los mercados públicos, en lo referente a contrataciones de obras y servicios públicos.
- Armonización fiscal (impuestos)
- Libertad de movimientos de trabajadores

1.5.2 Costos de la Integración

Entre los principales aspectos negativos de la integración, los principales son los que se derivan de la desigual incidencia sobre sectores y grupos, así como los ajustes, costosos y a menudo dolorosos (socialmente), que la reordenación del aparato productivo puede generar en cada caso.

El comercio internacional en su conjunto produce efectos favorables, pero no garantiza que todos los agentes económicos sean beneficiados, por lo tanto en el proceso de integración existirán ganadores y perdedores, pero las ganancias globales superarían a las pérdidas, estas ganancias deberían generar políticas de compensación adecuadas.

Si el tipo de comercio que se intensifique en el proceso de integración es interindustrial, los sectores inmersos se verán en la necesidad de reconvertirse, esto puede generar problemas de tipo social muy graves, especialmente debido a que esta reconversión implicaría una reducción en el nivel de empleo.

Si el comercio que se genere es de tipo intraindustrial, los costos podrían ser más amplios y se tendría que dar una racionalización de las industrias, es decir se tendrían que dar procesos de fusiones, absorciones y cierres con el fin de obtener una estructura industrial más eficiente.

Otro de los aspectos no favorables de los procesos de integración es que los miembros se vean tentados a adoptar estrategias más agresivas o proteccionistas en las negociaciones a nivel mundial, esto podría crear una competencia desleal, que afectaría al nivel de precios de cada uno de los países miembros.

De igual manera resultará negativo si la integración refuerza la especialización en ramas de lento progreso técnico, pero esto se puede evitar incrementando el flujo de información tecnológica entre los países.

CAPITULO 2

2 MARCO INSTITUCIONAL MODERNO Y EXPERIENCIAS DE INTEGRACION

El Comercio Mundial se mueve alrededor del multilateralismo, el regionalismo y numerosos acuerdos bilaterales como la forma de asociación de las naciones, el actual sistema de comercio mundial tiene sus antecedentes en el Acuerdo General de Comercio y Aranceles (GATT), que es la base fundamental de la Organización Mundial de Comercio y a la que la mayoría de los acuerdos de comercio tienen como referencia.

2.1 ORGANIZACION MUNDIAL DE COMERCIO

2.1.1 Antecedentes

La Organización Mundial de Comercio fue creada el 1ero de Enero de 1995, siendo su formación la mayor reforma a escala mundial después de la II guerra mundial, los antecedentes de la OMC datan desde 1948 con el intento fallido de crear la Organización Internacional de Comercio, desde esa fecha hasta 1994 el comercio mundial estuvo regulado por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT).

El GATT ayudó a establecer un sistema multilateral de comercio de manera firme y prospera, el cual se iba siendo más liberal a medida que transcurrían las rondas de negociaciones.

Se podría decir que, el GATT, fue una especie de acuerdo provisional que duró cuarenta y siete años, la intención original era la creación de una tercera institución que se añadiera a las instituciones de Bretton Woods (Banco Mundial y FMI), para regular la cooperación económica internacional, esta institución era la Organización Internacional de Comercio, que sería un organismo especializado de las Naciones Unidas.

El proyecto de la OIC era muy ambicioso, ya que además de que iba a ser un ente regulador del comercio mundial, contenía también normas en materia de empleo, convenios sobre productos básicos, prácticas comerciales restrictivas, inversiones internacionales y servicios, el proyecto era respaldado por 50 países, antes de que empezaran las negociaciones para su formación, en 1946, 23 países de los 50 participantes habían celebrado negociaciones para reducir y consolidar los aranceles aduaneros, estos países luego de la terminación de la II guerra mundial, estaban deseosos de impulsar rápidamente la liberalización del comercio y reducir las restricciones que estaban vigentes desde 1930.

En la primera ronda de negociaciones se dio origen a 45.000 concesiones arancelarias, las cuales afectaban a la quinta parte del comercio mundial, en esta ronda los 23 países aceptaron provisionalmente algunas de las normas estipuladas en el proyecto de la OIC, ya que consideraron que debían preservar el valor de las concesiones arancelarias que habían negociado, este conjunto de normas comerciales y concesiones arancelarias fue denominado como Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

La Carta de la OIC fue aprobada en una Conferencia de las Naciones Unidas realizada en La Habana en marzo de 1948, pero su ratificación por algunas legislaturas de los países suscriptores resultó imposible, principalmente por parte del Congreso de los Estados Unidos a pesar del papel decisivo del gobierno estadounidense; en 1950 el Gobierno de los Estados Unidos ratificó que no solicitaría al Congreso que apruebe la Carta de La Habana significando esto el fin de la OIC, pero el GATT siguió siendo el único instrumento multilateral desde 1948.

Durante los 47 años de vigencia del GATT, texto básico fue el mismo, pero se hicieron adiciones en forma de acuerdos “plurilaterales”¹², siguiendo así

¹² Plurilaterales, es decir los acuerdos se hacían mediante participación voluntaria

los esfuerzos por reducir los aranceles, estos acuerdos se los negociaban en “rondas”.

**Cuadro 4
RONDAS COMERCIALES DEL GATT**

AÑO	Lugar/Nombre	Temas Abarcados	Países
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960-1961	Ginebra (Ronda Dillon)	Aranceles	26
1964-1967	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas Antidumping	62
1973-1979	Ginebra (Ronda de Tokio)	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	102
1986-1994	Ginebra (Ronda Uruguay)	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etc.	123

Fuente: Organización Mundial de Comercio

Las rondas iniciales se concentraron en la reducción de aranceles, en la Ronda Kennedy(1960) se introdujo un Acuerdo Antidumping del GATT, fue en la Ronda de Tokio(1970) en la que se intento abordar los obstáculos comerciales que no consisten en aranceles y de mejorar el sistema, esta ronda no llegó a resolver los problemas del comercio de los productos agropecuarios ni pudo dar soporte a un nuevo acuerdo sobre

“salvaguardas”¹³, muchos de los nuevos acuerdos logrados en esta ronda no fueron aceptados por la totalidad de sus miembros, no tenían un carácter multilateral y se los denominó “códigos”.

Códigos de la Ronda de Tokio

- Subvenciones y medidas compensatorias
- Obstáculos técnicos al comercio
- Procedimientos para el trámite de licencias de importación
- Compras del sector público
- Valoración en aduana
- Antidumping
- Acuerdo de la carne de bovino
- Acuerdo Internacional de productos lácteos
- Acuerdo sobre el comercio de aeronaves civiles

Pero la de mejores resultados fue la Ronda Uruguay, se celebró entre 1986 y 1994, se hicieron reformas de varios códigos de la Ronda de Tokio, así como también se dio lugar a la creación de la OMC y a un conjunto de acuerdos.

El GATT a pesar de su carácter provisional y campo limitado, tuvo éxito especialmente en cuanto al fomento y el logro de la liberalización del comercio mundial, las continuas disminuciones de los aranceles contribuyeron al crecimiento del comercio mundial entre 1950 y 1960 (ver

¹³ Salvaguardas: medidas de urgencia contra las importaciones

cuadro 5), en tasas promedios del 8% anual, era tal el crecimiento del comercio que este sobrepasaba al crecimiento de la producción, la Ronda Uruguay fue el reconocimiento que el sistema multilateral de comercio constituía un soporte del desarrollo y un instrumento de reforma económica y comercial.

Cuadro 5.GATT: Rondas Comerciales de negociaciones

Ronda	Años	N° de concesiones	Efecto US\$ mill.
Ginebra	1947	45.000	10.000
Anncy	1948	5.000	-----
Turquía	1950-1951	8.700	-----
Ginebra	1956	-----	2.500
R. Dillon	1960-1961	4.400	4.900
R. Kennedy	1964-1967	6.000	40.000
R. Tokio	1973-1979	27.000	155.000
R. Uruguay	1986-1994	218.206	717.000

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior de Colombia

La Ronda Uruguay surgió como consecuencia de las nuevas formas de protección originadas por los gobiernos, provocadas por los bajos niveles arancelarios y la recesión entre los 70's y 80's, el surgimiento de acuerdos bilaterales por medio de los cuales los países se repartían los mercados, se comenzaron a subvencionar los productos agrícolas con el fin de mantener la participación en el mercado, el GATT no abarcaba el comercio

de servicios que era muy importante para muchos países, las inversiones extranjeras se habían incrementado considerablemente, el escaso éxito que había tenido en cuanto al comercio de los productos agropecuarios, su estructura institucional y sus sistema de solución de diferencias.

Se inició en 1986, abarcó casi la totalidad del comercio, en ella participaron 125 países, es la mayor negociación comercial de la historia. La Ronda estuvo llena de dificultades, entre sus primeros resultados estaban un conjunto de reducciones de los derechos de importación aplicables a los productos tropicales, se revisaron las normas para la solución de diferencias, se estableció que los miembros debían presentar informes periódicos sobre sus políticas comerciales para que se logre la transparencia absoluta.

Los 15 temas iniciales de la Ronda Uruguay fueron: Aranceles, Obstáculos no arancelarios, Productos obtenidos de la explotación de recursos naturales, Textiles y vestidos, Agricultura, Productos tropicales, Artículos del GATT, Códigos de la Ronda de Tokio, Antidumping, Subvenciones, Propiedad intelectual, Medidas en materias de inversiones, Solución de diferencias, El sistema del GATT y Comercio de Servicios

Pasaron cuatro años de análisis, aclaraciones y estudio del programa antes de que los Ministros acordaran, en Punta del Este, comenzar las negociaciones de la nueva ronda.

En 1988, los Ministros se reunieron en Montreal, con la finalidad de revisar los progresos alcanzados y concretar el programa para los dos años siguientes, entre los resultados iniciales que arrojó esta reunión estaban: el mejoramiento del acceso a mercados de los productos tropicales, modernización del sistema de solución de diferencias y el mecanismo de examen de políticas comerciales de los miembros del GATT, pero las conversaciones se estancaron y los Ministros se volvieron a reunir en abril del mismo año en Ginebra.

Las negociaciones debían terminar en la Reunión de Bruselas en 1990, pero los miembros no se pusieron de acuerdo en los que tiene que ver con el comercio de los productos agropecuarios y se decidió prorrogar las negociaciones.

En diciembre de 1989, en Ginebra, el Director del GATT, Sr. Arthur Dunkel, presentó un proyecto jurídico final que respondía a todos los mandatos de Punta del Este, exceptuando las listas de compromisos de los países participantes sobre la reducción de los derechos de importación y apertura de sus mercados de servicios.

Los siguientes dos años la Ronda estuvo al aborde del fracaso, añadiéndose como puntos conflictivos a la agricultura, el acceso a mercados, las normas Antidumping y la creación de una nueva institución, y no fue sino hasta el 15 de diciembre de 1993 que se resolvieron todas las cuestiones, el 15 de abril de 1994 los Ministros de la mayoría de los 125 firmaron el Acuerdo en Marrakech. El Acuerdo de la Ronda Uruguay incluye calendarios para la celebración de nuevas negociaciones de diversas cuestiones al final del siglo.

2.1.2 La OMC: propósitos y principios

La Organización Mundial de Comercio es el único organismo internacional que se preocupa de las normas que rigen el comercio entre los países, se basa en los Acuerdos de la OMC en los que se establecen normas jurídicas fundamentales para el comercio internacional, obligando a los gobiernos de los países miembros a mantener sus políticas comerciales dentro de los convenios, el objetivo principal de los acuerdos es el de ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores e importadores a realizar sus actividades, la OMC tiene tres propósitos primordiales:

- Quizás el más importante es el de ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible, atendiendo siempre que libertad de acción no cause efectos secundarios desfavorables, esto se consigue mediante la eliminación de obstáculos y haciendo que las normas que rigen el comercio sean transparentes y previsibles.

- Otro propósito fundamental de la OMC, es el de servir de foro para la celebración de negociaciones comerciales, con la finalidad de generar nuevos acuerdos a favor del libre comercio.

- Y el tercer aspecto importante, es la solución de diferencias, provocadas por intereses contrapuestos, ya que los acuerdos que han sido largamente negociados, a menudo necesitan ser interpretados, y la forma más juiciosa de resolver las diferencias es mediante un procedimiento imparcial fundamentado jurídicamente.

Estos propósitos tienen el marco de los principios del comercio que rigen el sistema multilateral de la OMC, estos principios fundamentales son:

Comercio sin discriminaciones

Un país no debe discriminar con sus socios comerciales y tampoco debe discriminar entre sus propios productos, servicios o ciudadanos y los productos, servicios o ciudadanos extranjeros, esto se resume así:

Nación más favorecida:

Según los Acuerdos de la OMC, los países miembros de la OMC no deben establecer reglas discriminatorias entre sus socios comerciales, si a un país se le concede una ventaja especial se tiene que hacer lo mismo con los demás países de la OMC, este principio de Nación más favorecida es prioritario tanto para los acuerdos de comercio de bienes(GATT), los acuerdos de comercio de servicios(AGCS) y en los acuerdos de derecho de propiedad intelectual(ADPIC).

El concepto de Nación más favorecida, no es realmente que a ciertos países se les conceda un trato especial, lo que realmente significa es que no debe haber discriminación, de manera que todos los socios sean tratados de igual forma.

Sin embargo se permiten excepciones como, mercancías que no pertenezcan a un grupo de países que conforman una zona de libre comercio, productos con los que se considera se está dando una práctica comercial desleal, en lo que tiene que ver con el comercio de servicios se permiten excepciones en situaciones restringidas.

En conclusión, el trato de Nación más favorecida significa que cada vez que un país reduce un obstáculo al comercio o abre un mercado, tiene que hacer lo mismo para los mismos productos de todos sus socios comerciales, sin discriminaciones.

Trato Nacional:

Este principio indica que tanto los productos, servicios, marcas, derechos de autor y patentes sean nacionales o extranjeros deben tener igual trato. Este trato nacional se aplica una vez que el producto, el servicio o la obra de propiedad intelectual ha entrado al mercado, esto quiere decir que los derechos de aduana a las importaciones no constituyen una transgresión a este principio.

Libre comercio, de manera gradual y mediante negociaciones

La mejor forma de alentar el comercio es la reducción de obstáculos, tales como: aranceles, prohibiciones de importación o los contingentes que restringen selectivamente las cantidades importadas (cuotas), además de medidas en las que se incluyen los trámites administrativos y las políticas cambiarias.

A finales de los 80's los aranceles aplicados por los países desarrollados a los productos industriales llegaron hasta el 6,3%, a la vez que se ampliaron las negociaciones para incluir los obstáculos no arancelarios sobre las mercancías, los servicios y la propiedad intelectual. Los Acuerdos de la OMC permiten que los países introduzcan los cambios gradualmente mediante la llamada liberalización progresiva del comercio.

Previsibilidad mediante consolidaciones

Está claro que la estabilidad y la previsibilidad alientan las inversiones, se crean empleos y los consumidores pueden aprovechar los beneficios de la competencia: la posibilidad de elegir y precios más bajos, por medio del sistema multilateral de comercio se puede dar la estabilidad y la previsibilidad a las actividades económicas.

Cuando en la OMC, los países convienen en abrir sus mercados, "consolidan" sus compromisos, en lo que tiene que ver con las mercancías equivalen a los niveles máximos de los tipos arancelarios, en los países en desarrollo los aranceles aplicados suelen ser inferiores a los tipos consolidados mientras que en los países desarrollados estos suelen ser iguales.

Un país puede hacer cambios en sus consolidaciones sólo después de negociarlo con sus socios comerciales, esto puede significar que tenga que compensarlos con la pérdida de comercio, en la Ronda Uruguay se logró incrementar el porcentaje de productos sujeto a compromisos consolidados, por ejemplo actualmente el 100% de los productos agrícolas esta sujeto a aranceles consolidados, esto da una mayor seguridad de los mercados para los comerciantes y los inversores.

El sistema trata de mejorar también la previsibilidad y la estabilidad mediante la reducción en la utilización de las cuotas de importación que imponen límites a las cantidades que se pueden importar, también alienta que las normas de los países sean claras y públicas, estas son supervisadas periódicamente a través del Mecanismo de Examen de Políticas Comerciales.

Fomento de una competencia leal

La OMC no es exactamente una institución de libre comercio, el sistema que rige la OMC permite la aplicación de aranceles y en casos restringidos de otras formas de protección, lo más correcto sería decir que es un sistema de normas dedicado al logro de una competencia libre, leal y sin distorsiones.

A través de las normas de Nación más favorecida y trato igualitario, trata de lograr condiciones equitativas de comercio, al igual que las normas concernientes al dumping y las subvenciones. Los problemas que se presentan son muy complejos y las normas tratan de determinar que es leal o no y como los gobiernos pueden responder ante el comercio desleal.

Fomento del desarrollo y de la reforma económica

Los entendidos en cuestiones comerciales reconocen que la OMC contribuye al desarrollo, además los acuerdos tienen incorporadas disposiciones que prevén una asistencia especial y concesiones comerciales para los países en desarrollo.

Las tres cuartas partes de los miembros de la OMC son países en desarrollo y países en transición hacia la economía de mercado, en la Ronda Uruguay estos países tuvieron una intervención influyente y activa en las negociaciones, destruyendo así la concepción que el sistema de comercio estaba concebido únicamente para los países industrializados.

En la Ronda Uruguay a diferencia de los países desarrollados que asumieron la mayoría de las obligaciones, los países en desarrollo se tomaron períodos de transición amparados en disposiciones propias de la OMC con el fin de lograr la adaptación a estas obligaciones, especialmente para los países menos adelantados.

Al final de la Ronda se dio una disposición por medio de la cual los países más ricos debían acelerar la aplicación de los compromisos en materia de accesos a los mercados que afecten a las mercancías exportadas por los países menos adelantados y se pide que se les brinde una mayor asistencia técnica.

2.1.3 Diferencias principales entre la OMC y el GATT

- El GATT tuvo un carácter de conveniencia y provisional, nunca fue ratificado por los Parlamentos de los miembros, y no contenía ninguna disposición de una organización. La OMC y sus acuerdos son permanentes, tiene una sólida base jurídica ya que los miembros han ratificado los acuerdos que estipulan su funcionamiento.
- La OMC tiene miembros, el GATT tenía partes contratantes esto quiere decir, que era un texto jurídico.
- El GATT sólo se ocupaba del comercio de mercancías, la OMC abarca también los servicios y la propiedad intelectual.
- La OMC tiene un sistema de solución de controversia más rápido y más automático que el GATT.

Cabe anotar que el GATT sigue rigiendo el comercio de mercancías, ha sido actualizado lo que sucede que además a el existen los acuerdos sobre

el comercio de servicios(AGCS) y de propiedad intelectual(ADPIC).La OMC los reúne en una sola organización, un conjunto de normas y un único sistema de solución de controversias.

2.2 INTEGRACION EUROPEA: LAS LECCIONES DE LA UNION EUROPEA

2.2.1 Orígenes de la Unión Europea

La Comunidad Económica Europea, como también se conoce a la Unión Europea, tiene sus inicios el 9 de Mayo de 1950 cuando se creó la Comunidad Europea de la Industria y el Acero (CECA) por medio del Plan Schuman¹⁴, el tratado de constitución de la CECA (Tratado de París) se dio el 18 de Abril de 1951 y fue firmado por seis países: Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y Alemania.

La finalidad que perseguía esta institución, además de la abolición de las barreras fronterizas para el carbón y el acero que abarcaban asuntos como los derechos de importación, las cuotas, la doble fijación de precios, las restricciones monetarias y la discriminación para la fijación del precio del transporte, era la de reconciliar a los países europeos que estaban saliendo

¹⁴ El Plan Schuman debe su nombre al Ex Ministro de Asuntos Exteriores de Francia, Robert Schuman, quien sugirió la idea en 1950 de la creación de la CECA

de una guerra y sentar las bases para la eventual formación de un estado europeo.

Tal fue el éxito de la constitución de la CECA, que los mismos seis países miembros bajo un enfoque similar propusieron la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de Energía Atómica (Euratom), su institución se dio en 1957 mediante los Tratados de Roma.

En 1967 se produce la fusión de la CECA, la CEE y la Euratom para formar un sola Comunidad Europea (CE), ante el promisorio futuro que se le avizoraba a la CE otros países se han adherido a los seis miembros fundadores, en 1973 se sumaron Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido, en 1981 Grecia, en 1986 Portugal y España. A partir del 12 de noviembre de 1993 la CE pasó a denominarse Unión Europea, ya con esta denominación en 1995 se adhirieron a ella Austria, Finlandia y Suecia, la Unión Europea a través de su historia a demostrado estar abierta a los países europeos democráticos por lo cual se podrían dar nuevas adhesiones.

2.2.2 Objetivos primordiales

Los objetivos de la CE buscaban la expansión económica y la elevación del nivel de vida, además de la unión política de los pueblos europeos sobre la base de un desarrollo armónico de las actividades económicas en la

comunidad, sustituyendo de esta forma las economías individuales de los estados miembros, para esto la CE promulga:

Libertad de comercio: permitiendo el libre tránsito de las mercancías sin pagar derechos arancelarios, creando de esta forma un mayor mercado interno, abaratando los precios, aumentando la variedad de productos y elevando el nivel de vida de los ciudadanos europeos.

Libre circulación de personas: los ciudadanos de la CE tiene el derecho de vivir y trabajar en cualquiera de los países miembros en las mismas condiciones de los nativos de ese país.

Políticas Comunes: se han instaurado políticas comunes en varios sectores, los principales son:

- **Política Agrícola:** estabilización de los mercados agrícolas y modernización.
- **Política social:** unificación de condiciones de trabajo y derechos sociales.
- **Política regional:** asegurar el crecimiento armónico de las regiones y apuntalando aquellas con dificultad.

- **Política de competencia:** garantía de la igualdad de trato a las empresas comunitarias.
- **Política común de pesca:** llamada Europa Azul la cual permite una mejor de los recursos.
- **Política comercial:** mediante la suscripción de acuerdos con terceros países.

Además la intervención en sectores como: el medio ambiente, siderurgia, textiles, astilleros e investigación tecnológica

2.2.3 Estructura de la Unión Europea

La Unión Europea posee instituciones que garantizan y velan por el buen funcionamiento de los objetivos comunitarios, por encima de gobiernos y parlamentos de los estados miembros, entre las principales están:

El Consejo de Ministros: es el principal cuerpo decisorio de la comunidad, principalmente con cuestiones relativas al desarrollo interno y a la acción exterior de la Comunidad. Está compuesto por, los Ministro de asuntos exteriores de todos los países miembros.

La Comisión Europea: es el órgano ejecutivo de la UE, vela por el cumplimiento de los Tratados y las decisiones tomadas por la institución, propone una política comunitaria, además de una legislación que tiene poderes de investigación y que puede ejercer recursos en contra de los Estados miembros o sociedades que violen la legislación de la Comunidad, además administra el presupuesto de la UE y la representa en negociaciones comerciales. Su composición es de 20 comisarios: dos por cada uno de los siguientes países Francia, Alemania, Italia, España y el Reino Unido, los demás miembros tienen un solo comisario.

El Parlamento Europeo: está conformado por los llamados eurodiputados, los cuales son escogidos por los ciudadanos comunitarios a través de un sufragio universal directo, cada Estado tiene una cuota asignada de acuerdo a su población.

Entre sus actividades están: cooperar con el Consejo de Ministros en la toma de decisiones sobre las propuestas de la Comisión, elaborar junto con el Consejo el presupuesto comunitario y ejerce un control político sobre el Consejo y al Comisión.

El Tribunal de Justicia: La Corte Europea de Justicia tiene sede en Luxemburgo, su función principal es hacer respetar la aplicación de los

Tratados de la Unión, además de resolver disputas legales que atañen a las leyes comunitarias. Está conformado por 15 jueces asistidos por seis abogados generales.

El Tribunal de Cuentas: tiene a cargo el control financiero de la UE, teniendo poder para comprobar la legalidad y regularidad de los ingresos y gastos, el control incluye a los Estados miembros y a terceros países que reciben ayuda financiera por parte de la UE. Consta de 15 integrantes elegidos por el Consejo de Ministros.

Comité Económico y Social: es un órgano consultivo integrado por 220 representantes de los diferentes sectores de la vida económica y social elegidos por el Consejo de Ministros, es una institución auxiliar del Consejo y de la Comisión para los asuntos de la CEE y del Euratom.

Comité de las Regiones: sirve como un organismo de consulta para los demás organismos de la UE, tiene su sustento en los principios que trazan la creación del Mercado Unico que buscan el fortalecimiento de la cohesión económica y social de la unión.

Está conformado por 12 representantes de cada uno de los siguientes países Austria, Bélgica, Grecia, Países Bajos, Portugal y Suecia, 9 de

Dinamarca, Irlanda y Finlandia, 21 de España, 6 por Luxemburgo y 24 para Alemania, Francia, Italia y el Reino Unido.

Complementan la estructura de la UE instituciones como: la Agencia Europea para el Medio Ambiente, la Fundación Europea para la Formación, la Oficina de Inspección Veterinaria y Fitosanitaria, el Observatorio Europeo de las Drogas, la Agencia Europea de Evaluación de Medicinas, la Agencia para la Salud y Seguridad en el Trabajo, el Instituto Monetario Europeo, el Banco Central Europeo, la Oficina para la Armonización del Mercado Interior y la Europol.

Los poderes que poseen las instituciones de la UE de adoptar medidas con fuerza de ley distinguen fundamentalmente a la Unión de los demás organismos internacionales.

La Unión Europea y sus instituciones han servido hasta ahora como los principales elementos políticos para la integración progresiva de las economías nacionales europeas, esto unido a las fuerzas del mercado han dado forma a la identidad regional de Europa en el contexto de una creciente interdependencia económica internacional.

2.2.4 Etapas de la Integración Europea

El principal objetivo de los Tratados de la UE fue el de eliminar las barreras económicas entre sus países miembros, luego de esto atacar objetivos de orden político, esto sería logrando impulsando al interior de la UE la libre circulación de personas, mercancías, servicios y capitales.

El primer paso hacia la conformación de un Mercado Común fue la conformación de una Unión Aduanera y el establecimiento de un Arancel externo común proceso concluido en Julio de 1968.

La idea del establecimiento de este mercado único surgió en 1985, a través del llamado “Libro Blanco” y la “Acta Unica”, documentos en los que se definieron los fines y los medios para su creación.

El libro expuso el programa necesario para llegar al Mercado Unico, en el se eliminaron obstáculos físicos, técnicos y fiscales existentes que justificaban los controles fronterizos, a la vez que se trazó un calendario y 282 proposiciones legislativas para llegar al Mercado Unico a partir del 1ro de Enero de 1993.

El Acta Unica sirvió para el mejoramiento de toma de decisiones, antes se proclamaba el principio de unanimidad, es decir que un país podría frenar cualquier tipo de resolución con su oposición, en esta acta se proclamaba el principio de la mayoría, entró en vigor el 12 de Julio de 1987.

El Mercado Unico comenzó a funcionar el 1ro de Enero de 1993, con su creación se dan beneficios tales como: una variedad de productos a mejores precios para los consumidores, facilidad en la entrada de mercancías y servicios a los nuevos mercados, a la vez que las empresas pueden instalarse en cualquiera de los países con el fin de bajar costos, se produce también una ampliación del mercado, un aumento de la competitividad, generando crecimiento económico y nuevos puestos de trabajo.

También en 1993, comenzó otra fase en la integración europea la creación de la Unión Europea mediante el Tratado de Maastricht, el 7 de Febrero de 1992, con este nuevo paso la integración europea se encaminó hacia la conformación de una Unión, Política, Económica y Monetaria. La Unión Europea entró en funcionamiento el 1ero de Noviembre de 1993.

Esta Unión, Política y Monetaria implica tres etapas, la primera entró en vigor en 1990 cuando los países acordaron abolir los controles sobre los capitales, también se busco en esta la convergencia económica de los Estados miembros con el objetivo de reducir la inflación y el déficit presupuestal para establecer el mecanismo de cambio del Sistema Monetario Europeo.

La siguiente etapa comenzó el 1ero de Enero de 1994, en ella se dio la creación del Instituto Monetario Europeo con el fin de fortalecer la coordinación de las políticas monetarias, promover la introducción de la moneda única y prepara la conformación del Banco Central Europeo, institución que será la encargada de emitir la moneda única además, estará vinculada al Sistema Europeo de Bancos Centrales(SEBC) y será la responsable de la conducción monetaria de Europa.

El programa de introducción de la moneda única quedó establecido en Diciembre de 1995, este comenzará el 1ro de Enero de 1999 con un período de transición que durará hasta el 12 de Julio de 2002, el nombre de la moneda será EURO.

Con el comienzo de este programa comenzará la tercera fase, el 1er de Enero de 1999, en esta fecha Austria, Bélgica, Irlanda, Italia, Finlandia, Francia, Alemania, Luxemburgo, Países Bajos, España y Portugal fijarán sus tipos de cambio de manera irrevocable entre sí y con respecto al EURO, con una política monetaria definida y ejecutada por el SEBC.

El EURO se deriva del ECU que es la unidad monetaria europea esta representa una canasta integrada por los porcentajes específicos de cada una de las monedas de los países miembros, su valor se determina a través

de la paridad en el mercado de cada una de dichas monedas, a partir del 1ero de Enero de 1999 cambiará su denominación a EURO y será la moneda única de la UE.

La conformación de esta Unión Monetaria depende del grado de solidaridad entre los EM, los países menos favorecidos deberán ser ayudados para que las diferencias de las economías se reduzcan, para esto se han creado fondos estructurales de la CE y el Banco Europeo de Inversiones con el fin de desarrollar proyectos que ayuden a elevar las condiciones económicas y sociales de las regiones más pobres.

Los principales **beneficios** que se derivarán de la Unión Económica y Monetaria vendrán en su gran mayoría de la **estabilidad** que ofrecerá el proceso:

- ◆ La moneda única fomentará la **estabilidad de precios**, reduciendo la especulación financiera y creando un nuevo mercado financiero con nuevas oportunidades de inversión y financiación.
- ◆ La moneda única permitirá que un área de libre comercio se convierta en un verdadero **Mercado Único**.

- ◆ El nuevo marco de estabilidad económica que surgirá, **facilitará la consecución de objetivos económicos**, como el crecimiento sostenido y el empleo.
- ◆ Las transacciones entre los países quedarán exentas de los costes derivados de las **fluctuaciones** en los tipos de cambio de las monedas nacionales.

Crearé también inconvenientes como:

- Los agentes económicos ya no podrán aprovecharse de los tipos de cambio más favorables por el uso de devaluaciones que hacían más competitivos los productos nacionales.
- La implantación del Euro supondrá unos **costes e inversiones adicionales** a los que habrá que hacer frente para adaptarse al nuevo escenario.

Pero a la vez que se ha estado dando la Unión Económica y Monetaria, se han estado sentando las bases para la consecución de una Unión Política, esta tiene el objetivo fundamental de salvaguardar los intereses fundamentales de la Unión Europea y reforzar su papel en el mundo, entre las acciones ya tomadas es la conformación de una política exterior común

que incluye una política propia de defensa, al igual que políticas de desarme y control de armamento en Europa.

2.2.5 Economía y Política Comercial Europea

La Unión Europea es un conglomerado de 15 países, representa el 25% del comercio mundial, es el bloque económico más poderoso del mundo con 370 millones de habitantes, con un PIB de 7200 billones de dólares.

La UE tuvo un papel muy relevante en la creación de la OMC, siendo considerada como el escenario apropiado para arbitrar los diferendos comerciales entre los países, la política comercial europea se ha caracterizado por una constante y agresiva ampliación de su mercado como ejemplo de esto el Espacio Económico Europeo (EEE) conformado junto con los miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), este mercado es aún más grande que el mercado del TLC y el de la ASEAN.

El EEE llega a representar el 28% del mercado mundial, con 375 millones de habitantes, el objetivo de este es la eliminación de las tarifas aduaneras de los productos industriales y para algunos productos agrícolas.

La Unión Europea mantiene estrechas relaciones con los EEUU, juntos son el pilar fundamental de la lucha por la democracia en el mundo, estas relaciones las han consolidado en la Alianza Transatlántica que incluye temas de interés común, políticos y económicos.

En 1995 en el marco de esta Alianza la UE y los EEUU comenzaron a desarrollar un proceso comercial, este proceso tiene gran importancia ya que los flujos comerciales de ambas partes alcanzan los 225 mil millones de dólares, 53% de la inversión extranjera directa en los EEUU proviene de la UE mientras que el 42% de la inversión estadounidense se concentra en la UE.

En cuanto a sus relaciones con los países del Tercer Mundo, la UE apoya al desarrollo de estos firmando acuerdos comerciales preferenciales y de cooperación técnica y financiera, con el fin de fortalecer este apoyo la UE otorga preferencias comerciales no discriminatorias y no recíprocas a los países en vías de desarrollo a través de un Sistema de Preferencias Generales (SPG) que entró en funcionamiento el 12 de Enero de 1995 e incluye tanto a productos industriales, agrícolas y marinos, actualmente tiene vigencia hasta el año 2004.

América Latina también se ha beneficiado, de hecho de los 20 países que son considerados como Iberoamérica, nueve de estos tiene como principal mercado a la UE, de hecho la UE es el mercado más dinámico para América Latina, de hecho para 1996 se esperaba que la importaciones europeas provenientes de Latinoamérica crezcan en un 25% y esto es más que el doble que las importaciones mundiales de la UE, el 60% de los productos de América Latina acceden a la UE libre de derechos esto contrasta con el 35% de productos que pueden ingresar a los EEUU, esto es sin tomar en cuenta el SPG ya que mediante este los productos con libre ingreso son el 75% de total de productos.

2.2.6 Las Lecciones

El grado de integración alcanzado hasta ahora, al igual que el que se logrará si se consolida la unión monetaria y política, se explican por este exitoso conjunto de continuidad, voluntad, claridad de objetivos y de prioridades estratégicas.

A ello se añaden las importantes lecciones que se desprenden de la decisión de poner en vigencia el euro, independientemente de los enormes desafíos que aún debe superar la moneda única para ser considerada como otro elemento positivo en el avance de la construcción europea:

- La primera lección es la de la madurez política por parte de los gobiernos que se han comprometido con el proceso europeo
- La segunda lección se refiere al aparato institucional y normativo requerido para el funcionamiento de la Unión Europea
- Otra lección es la del buen manejo macroeconómico: los "criterios de Maastricht" son exigentes y políticamente costosos, en particular para algunas economías con altos niveles de desempleo. Pero en términos relativos, si se compara con la situación macroeconómica de los países europeos de hace 10 o 15 años atrás, la estabilización y convergencia que ya se están logrando en términos de reducción del déficit y de las tasas de inflación son significativas. Igualmente significativo es el cambio que implica ese control sobre el déficit fiscal desde el punto de vista del papel del Estado: con ese límite, desaparece el tradicional Estado "benefactor" que sustentó la reconstrucción europea en la posguerra.
- La cuarta lección se refiere al sector empresarial y a su respaldo a las decisiones y proyectos de la UE, a pesar de las incertidumbres y costos que implicarían, ya que se añade como un factor nuevo adicional a los que ya se derivan de la apertura comercial y financiera: el intenso proceso de fusiones y modernizaciones por el que atraviesan en este momento muchas de las empresas europeas obedece a expectativas de cambios profundos en su competitividad y productividad.

- La quinta lección se refiere a la fase actual del proceso, la Unión Monetaria, lo que puede representar el euro en el avance global del proceso de integración europeo, desde el punto de vista político y económico: cuanto más rápido logrará fortalecerse la moneda común, más se acelerará el proceso de integración en su conjunto, incluso en campos no estrictamente económicos, gracias a un "efecto demostración" positivo. El euro fungirá también de "acelerador" o en todo caso de incentivo al proceso de adhesión de nuevos miembros de la Unión, ansiosos de incorporarse en un esquema exitoso. De igual manera, el costo de un eventual fracaso o debilidad del euro puede ser alto para la consolidación de lo que ya se ha logrado a nivel comunitario y para la credibilidad de la Unión Europea en el escenario mundial.

Si la Unión Europea resulta exitosa en la profundización de sus logros y en la conciliación de estos desafíos, la última lección –la más importante- es la que legará a la historia de la integración.

2.3 LA INTEGRACION LATINOAMERICANA

2.3.1 FASE DE INTEGRACION CERRADA, LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO (ALALC)

En América Latina la integración se inició con el ánimo de buscar salida a los problemas de subdesarrollo, acelerar la industrialización y crear condiciones para el surgimiento de nuevas actividades, en ella se agrupaban países con mercados reducidos y con diferentes niveles de desarrollo e industrialización y divergentes expectativas respecto a la integración.

En los años 50's se dio el comienzo a favor del movimiento de integración en América Latina ante la preocupación de la Comisión Económica Para la América Latina (CEPAL) por la reducción del comercio intrarregional al mismo tiempo que se daba un deterioro general de las condiciones externas para el desarrollo de la región, la CEPAL apoyo la cooperación intrarregional más estrecha y la expansión del comercio en la América Latina ya que estos dos elementos formaban parte de una teoría de desarrollo económico a la cual se la conocía como la doctrina de la CEPAL y actualmente como Tesis de Prebisch.

La doctrina de la CEPAL hacía hincapié fundamentalmente en el deterioro a largo plazo de la relación de intercambio de los productos primarios, la clase principal de exportaciones de los países menos desarrollados, y la falta de poder negociación de estos con los países más desarrollados, que protegía a sus industrias y dominan el campo de la tecnología.

Para hacer frente a estos dos factores la doctrina de la CEPAL proponía que los países menos desarrollados reorganicen la estructura de su producción y comercio, mediante un programa acelerado de sustitución de importaciones en la industria y encontrando nuevos mercados para los productos tradicionales y para las nuevas exportaciones, además sostenía que esto no se podría conseguir sin la integración económica.

El impulso que se le dio a esta nueva teoría y el estímulo causado por la formación de la CEE en 1957, llevó a representantes de Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay a firmar el Tratado de Montevideo, el 18 de Febrero de 1960, en el que se constituía la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), el Tratado contemplaba la creación de una zona de libre comercio en un plazo de 10 años con una reducción anual de los aranceles equivalente al 8% para que de esta forma el comercio intrarregional este liberalizado en un 80% , además contenía disposiciones para uniformar las políticas de exportación e importación de los productos, cláusulas de salvaguarda y un sistema multilateral de pagos, además formuló tres elementos fundamentales las listas nacionales que servían para la desgravación interna del comercio, la lista común estuvo constituida para la reducción arancelaria total para los productos que

acuerden los miembros y los acuerdos de complementación que tenían como objetivo promover el desarrollo industrial a nivel regional.

Las rondas anuales de negociación de la ALALC permitieron durante sus primeros años acordar más de ocho mil quinientas reducciones arancelarias, sumadas las que cada país otorgaba al conjunto de los demás. De éstas, una quinta parte implicaba la eliminación total de derechos arancelarios y otras restricciones. Estas rondas de negociación, sin embargo, fueron cada vez menos fructíferas. Mientras en la primera de ellas se hicieron 3.500 concesiones arancelarias, ya para la cuarta el número de estas era 300, menos de un diez por ciento que las primeras. Es de destacar el papel activo que le correspondía jugar al sector privado en la realización de estas negociaciones.

En los primeros años de la ALALC el comercio intrazonal se vigorizó notablemente. Entre 1961, año anterior a la vigencia de las primeras reducciones, y 1963 se incrementó en un 44%, para alcanzar cerca de mil millones de dólares. Su participación en el intercambio total de los países de la ALALC pasó de 6% a 8.4% para los mismos años. De ese comercio, más de las tres cuartas partes correspondía a productos incorporados a las listas nacionales del esquema de integración. Para 1971 el comercio intrazonal había alcanzado a cerca de 1.500 millones de dólares y representaba un 12% del comercio total.

Particular mención merece el tratamiento especial que fue dado a los países de menor tamaño y/o desarrollo relativo, Ecuador, Bolivia, Uruguay y Paraguay, en el otorgamiento de preferencias. Tales preferencias no eran extensivas a otros países de la zona y no regía en su caso la cláusula de la nación más favorecida. También se tomó en cuenta la situación de los países de tamaño intermedio, llamados de "mercado insuficiente", vale decir, Colombia, Chile, Perú y Venezuela.

La concentración del comercio intrarregional principalmente en los tres países grandes, Argentina, Brasil y México, esto condujo al estancamiento en la negociaciones para la elaboración de las listas nacionales y a la búsqueda de soluciones subregionales, además la ausencia de un arancel externo común hacía que los países menos desarrollados otorguen preferencias a los productos de países más avanzados, los cuales se presentaban más competitivos a causa de la diferencia en el nivel de los aranceles.

En 1967 no se pudieron llevar a cabo las negociaciones anuales y fueron postpuestas por un año. Posteriormente, en 1968, se intentó un sistema de reducciones tarifarias automáticas. Pero ante el incumplimiento generalizado respecto a ellas la ALALC comenzó a perder dinamismo. Por

esta razón se pensó en la negociación de un nuevo tratado que resultara más realista y pudiera salvar los avances obtenidos, el llamado "patrimonio histórico". Estas negociaciones culminaron con la firma del Tratado de Montevideo de 1980 y la creación de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), que reemplazaba a la ALALC.

Mientras tanto, la estrategia de desarrollo protegido fundada en la industrialización por sustitución de importaciones comenzó a perder credibilidad a partir de los años setenta. De un lado se verificaron desbocados episodios inflacionarios en algunos países grandes y medianos de Sudamérica. Posteriormente se registró el abundante ingreso de "eurodólares" provenientes del fortalecido "cartel petrolero" mundial, y ofertados desde la banca comercial privada a tasas reales negativas de interés.

Los objetivos planteados en la creación de la ALALC hoy parecen viables pero quizás se plantearon en un entorno y concepción diferentes, en los cuales la integración como tal no tuvo un real avance. Su fracaso se debió a las siguientes razones:

- La diversidad en los grados de desarrollo entre los países miembros, lo que permitía la falta de equidad en el grado de aprovechamiento de las ventajas de la liberalización comercial.

- La creación de mecanismos de desgravación selectivos, que hacía sentir en cada paso presiones de los sectores posiblemente afectados, los cuales propugnaban una integración se limitara en la complementación respecto a lo no producido, lo que hizo que se diera la falta de competitividad de la producción nacional.
- El proteccionismo que se daba con la aplicación del modelo de sustitución de importaciones en la integración, con base a altas barreras arancelarias y no arancelarias.
- La falta de convergencia de las políticas económicas de los países miembros, como la cambiaria, los subsidios e incentivos a las exportaciones y la existencia de regímenes arancelarios de excepción, que generaban distorsiones a la competencia.
- El excesivo intervencionismo gubernamental reinante en la ALALC a través de los órganos intergubernamentales.

2.3.2 FASE DE INTEGRACION ABIERTA

La integración latinoamericana de los años noventa se encuadra en la estrategia del regionalismo abierto, plenamente compatible con el aperturismo de las naciones y el transnacionalismo de las empresas. En el capítulo 1 se hizo referencia a los distintas formas de regionalismo, ya sean estos verticales u horizontales y asimétricos o simétricos.

En Latinoamérica los acuerdos subregionales tales como la ALADI, el MERCOSUR, la Comunidad Andina, el Mercado Común Centroamericano y la Comunidad del Caribe son expresiones del regionalismo abierto (compatible con la OMC), horizontal (del tipo sur-sur) y simétrico (por el carácter recíproco de las preferencias concedidas). En tanto, que el TLCAN es un regionalismo abierto por su compatibilidad con las normas de la OMC, vertical ya que vincula a Canadá y a estados Unidos con su vecino del sur México y simétrico porque cuando haya alcanzado plena vigencia todos los miembros operaran en igualdad de condiciones. A continuación se describen las principales características de los acuerdos de integración más importantes de Latinoamérica comercialmente hablando:

ALADI

Objetivos y principios

La Asociación Latinoamericana de Integración fue creada en sustitución de la ALALC por medio del Tratado de Montevideo en 1980, el acuerdo fue firmado por los representantes de los gobiernos de Bolivia, Colombia, Perú, Ecuador, Venezuela, Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, Chile y México.

La formación de la ALADI tiene como objetivo la reducción de las barreras arancelarias y a largo plazo la formación de un mercado común latinoamericano basándose en los siguientes principios:

- a) Pluralismo, sustentado en la voluntad de los países miembros para su integración, por encima de la diversidad que en materia política y económica pudiera existir en la región;
- b) Convergencia, que se traduce en la multilateralización progresiva de los acuerdos de alcance parcial.
- c) Flexibilidad, caracterizada por la capacidad para permitir la concertación de acuerdos de alcance parcial.
- d) Tratamientos diferenciales, establecidos en la forma que en cada caso se determine sobre la base de tres categorías de países, que se integrarán tomando en cuenta sus características económico-estructurales.
- e) Múltiple, para posibilitar distintas formas de concertación entre los países miembros, en armonía con los objetivos y funciones del proceso de integración, utilizando todos los instrumentos que sean capaces de dinamizar y ampliar los mercados en el ámbito regional.

El tratado y su normativa dan el amparo jurídico dentro del marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) para que sus once países miembros puedan suscribir acuerdos sin necesidad de hacer extensivo sus

beneficios a los otros integrantes de ese foro multilateral. En la ALADI se crearon tres mecanismos para otorgar preferencias económicas:

- 1) **Preferencia arancelaria regional (PAR).** Los países miembros se otorgarán recíprocamente una preferencia arancelaria regional, que se aplicará con referencia al nivel que rija para terceros países y se sujetará a la reglamentación correspondiente. Los niveles de preferencias arancelarias se establecen en función del nivel de desarrollo económico relativo de cada país. Los niveles de preferencias regionales que están vigentes son los siguientes:

Cuadro 6
ALADI: Sistema de Preferencias Arancelarias
(porcentajes)

Otorgante Receptor	\	Menor Desarrollo	Desarrollo Intermedio	Mayor Desarrollo
Menor Desarrollo		20%	12%	8%
Desarrollo Interm.		28%	20%	12%
Mayor Desarrollo		40%	28%	20%

Fuente: Sistema de Información de Comercio de la ALADI

Los países están clasificados así:

Países de Menor Desarrollo: Bolivia, Ecuador y Paraguay.

Países de Desarrollo Intermedio: Colombia, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela.

Países de Mayor Desarrollo: Argentina, Brasil y México.

Adicionalmente, los países de menor desarrollo económico relativo mediterráneo (Bolivia y Paraguay) recibirán de los otros países, en sustitución de los niveles señalados, las siguientes preferencias:

- De los países de menor desarrollo: 24%.
- De los países de desarrollo intermedio: 34%
- De los países de mayor desarrollo: 48%.

1) Acuerdos de Alcance Regional (AAR). Mediante este mecanismo los países miembros de ALADI acuerdan aplicar una liberación comercial mayor que la PAR a grupos de productos de todos los miembros, o actuar conjuntamente en otras materias.

2) Acuerdos de Alcance Parcial (AAP). En los AAP, los países miembros de la ALADI pactan liberaciones comerciales profundas a nivel de sectores y productos específicos, así como en casi cualquier otra materia que deseen los países participantes. Son muy flexibles por lo que es el instrumento más utilizado en la ALADI.

La Estructura Institucional

La estructura institucional de la ALADI está compuesta básicamente por dos foros políticos: el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores y el Comité de Representantes y por un órgano técnico: la Secretaría General.

El **Consejo de Ministros** es el órgano supremo de la Asociación, y su función es fijar objetivos y adoptar decisiones que corresponden a la conducción política superior.

El **Comité de Representantes**, órgano político permanente, es el foro negociador de todas las iniciativas destinadas a perfeccionar el proceso de Integración, y está compuesto por los Representantes Permanentes de los países miembros.

La **Secretaría General** es el órgano técnico de la Asociación. Con base a las instrucciones emanadas de los foros políticos cumple diversas funciones:

- brindar apoyo técnico e informático a las negociaciones y administración de los Acuerdos y sus instrumentos,
- proponer proyectos de acuerdos regionales y parciales, como asimismo resoluciones sobre temas normativos y de liberalización del comercio y de cooperación entre los países;
- actuar como Registro Oficial de los Acuerdos;

- coopera en el funcionamiento de foros sectoriales de los países miembros (transportes y turismo, entre otros);
- apoyar reuniones de sectores empresariales para debatir los temas de la integración; y
- brindar apoyo técnico a los países de menor desarrollo económico relativo (Bolivia, Ecuador y Paraguay) a través de un Departamento especializado.

El Comercio en la ALADI

Desde 1991 hasta 1999 las exportaciones de la ALADI al mundo han crecido en un 261.03%, el crecimiento del comercio total de la ALADI en 1999 creció ya que pasó de 254.8 en 1998 a 288.7 millones de dólares lo que representa un crecimiento del 13%.

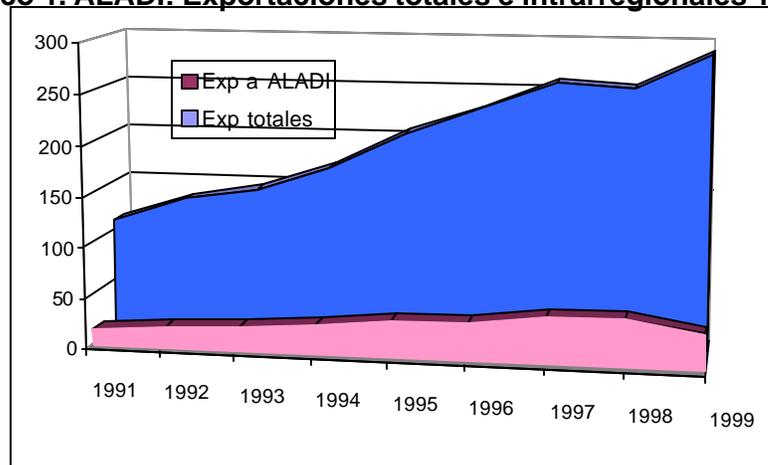
Las exportaciones hacia el interior de la ALADI han venido cobrando importancia y han pasado de representar el 14% de las exportaciones totales en 1991 a representar el 18% de las exportaciones totales de 1998, en 1999 por los problemas financieros mundiales tan sólo representaron el 12% decreciendo en un 22% muy por debajo del crecimiento promedio anual que habían experimentado en años anteriores (20.57%).

Cuadro 7
ALADI: Exportaciones totales e intrarregionales 1991-1999
(millones de dólares y porcentajes)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exp totales	110,6	134,9	145,2	170,3	206,3	231,1	259,4	254,8	288,7
Exp a ALADI	15,1	19,4	23,7	28,4	34,8	37	44,6	45,5	35,4
% ALADI/Tot	14%	14%	16%	17%	17%	16%	17%	18%	12%
Crec. total	-2%	22%	8%	17%	21%	12%	12%	-2%	13%
Crec. intra	24%	28%	22%	20%	23%	6%	21%	2%	-22%

Fuente: CEPAL/BID. Integración y Comercio en América

Gráfico 1. ALADI: Exportaciones totales e intrarregionales 1991-1999



COMUNIDAD ANDINA

Antecedentes: El Grupo Andino

La Comunidad Andina de naciones tiene sus inicios en 1969 con el surgimiento del Acuerdo de Cartagena como respuesta para los países de menor desarrollo relativo de la subregión andina, ante el estancamiento de

la ALALC, en esta época los países andinos estaban en plena implantación del modelo de desarrollo basado en la industrialización mediante la sustitución de importaciones.

La estructura inicial del Grupo Andino se basaba en la intervención estatal para la coordinación de las políticas económicas y los planes de desarrollo regional que permitan orientar al mercado hacia los fines propuestos, así como la realización de acuerdos de armonización con terceros países y de desgravación interna para acelerar el proceso de integración económica entre los mismos.

El GRAN propiciaba un esquema de complementación y especialización fundamentado en el desarrollo de los sectores más dinámicos de los países participantes, la renta general por este modelo era generada principalmente por el proteccionismo del sector industrial y al uso intensivo de recursos naturales, principalmente de los productos primarios, es decir se basaba en un regionalismo cerrado.

Ante la crisis de la deuda externa en 1982 los países de la subregión llevan adelante programas de estabilización y ajuste que repercuten en una reducción de las preferencias arancelarias y no arancelarias existentes, por lo tanto se dio una contracción del comercio durante la mitad de la década,

entre 1989 y 1991 se suscribieron varios acuerdos buscando el perfeccionamiento del Acuerdo de Cartagena, un de estos es el Acuerdo de Caracas, este documento se puede decir que cambia el énfasis del regionalismo cerrado por el regionalismo abierto, ya que se pone en vigencia la conformación de una zona de libre comercio y de una unión aduanera regional, enfatizando el desarrollo de la iniciativa privada para lograr una asignación eficiente de recursos y explotar las ventajas competitivas de la región.

La Comunidad Andina de Naciones

Para 1993 el Grupo Andino completó el proceso del área de libre comercio, esto y el surgimiento de nuevos retos derivados de los cambios registrados en la economía mundial, plantearon la necesidad de introducir reformas en el Acuerdo de Cartagena, tanto de carácter institucional como programático, lo que se hizo por medio del Protocolo de Trujillo y el Protocolo de Sucre, respectivamente.

El cambio producido por el Protocolo de Trujillo fue de orden institucional creando la Comunidad Andina de Naciones y el Sistema Andino de Integración que es la nueva organización del conjunto de órganos del Acuerdo de Cartagena pertenecientes a la Comunidad Andina. Estos órganos son:

El **Consejo Presidencial Andino**, máximo órgano del SAI, está conformado por los Jefes de Estado de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena y se manifiesta mediante Directrices sobre los distintos ámbitos de la integración subregional andina, las cuales deberán ser implementadas por los órganos que corresponda según la materia de que traten.

El **Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores** está conformado por los Cancilleres de cada uno de los Países Miembros, será el órgano encargado de adelantar todos los aspectos de la política exterior común de la Comunidad Andina en cumplimiento de las directrices emanadas del Consejo. Se expresará mediante Declaraciones y Decisiones, formando las últimas "...parte del ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina.

La **Comisión de la Comunidad Andina** viene a suceder a la Comisión del Acuerdo de Cartagena. Sus competencias más importantes son:

- a) Formular, ejecutar y evaluar la política de integración subregional andina en materia de comercio e inversiones y cuando corresponda, en coordinación con el Consejo Andino de Ministros

de Relaciones Exteriores;

- b) Adoptar las medidas que sean necesarias para el logro de los objetivos del Acuerdo de Cartagena, así como para el cumplimiento de las Directrices del Consejo Presidencial Andino;
- c) Coordinar la posición conjunta de los Países Miembros en foros y negociaciones internacionales, en el ámbito de su competencia;
- d) Velar por el cumplimiento armónico de las obligaciones derivadas del presente Acuerdo y del Tratado de Montevideo de 1980;
- e) Aprobar, no aprobar o enmendar las propuestas que los Países Miembros, individual o colectivamente, o la Secretaría General sometan a su consideración;
- f) Representar a la Comunidad Andina en los asuntos y actos de interés común, dentro del marco de su competencia, de conformidad con las normas y objetivos del Acuerdo.

La **Secretaría General de la Comunidad Andina** será el órgano ejecutivo de la Comunidad Andina y prestará apoyo técnico a sus órganos cuando corresponda. Al igual que la Junta, la Secretaría actuará únicamente en

función de los intereses de la Subregión. Las competencias más importantes de la Secretaría General son las siguientes:

- a) Velar por la aplicación del Acuerdo y por el cumplimiento de las normas que conforman el ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina;
- b) Atender los encargos del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y de la Comisión.
- c) Formular al Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores y a la Comisión, propuestas de decisión, de conformidad con sus respectivas competencias, así como iniciativas y sugerencias al Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores Ampliado, destinadas a facilitar o acelerar el cumplimiento del Acuerdo.
- d) Efectuar los estudios técnicos y las coordinaciones que le encomienden los otros órganos del SAI y otros que a su juicio sean necesarios.

El Tribunal de Justicia de la Comunidad

El Parlamento Andino.

Los **Consejos Consultivos Empresarial y Laboral**, conformados por representantes de cada sector del más alto nivel, a los cuales les corresponderá emitir opinión ante el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, la Comisión o la Secretaría General, a solicitud de éstos o por propia iniciativa, sobre los programas o actividades del proceso de la integración subregional andina que fueran de interés para sus respectivos sectores.

Finalmente, por lo que hace a las Instituciones Financieras, se establecen como órganos de financiamiento dentro del Acuerdo a la **Corporación Andina de Fomento** y al **Fondo Latinoamericano de Reservas**; los cuales deberán mantener vínculos con la Secretaría General a fin de establecer una adecuada coordinación de actividades y facilitar, de esa manera, el logro de los objetivos del Acuerdo.

Una vez estructurada la Comunidad Andina, los países miembros se trazaron nuevos objetivos en el proceso de integración y es mediante el Protocolo de Sucre que en el marco del regionalismo abierto se trazó la conformación de un mercado único, teniendo como bases fundamentales la liberalización del comercio de servicios, la armonización de políticas

económicas y el mejoramiento de la competitividad a través de un mejoramiento del desarrollo tecnológico y la capacitación.

Objetivos de la CAN

La Comunidad Andina tiene como objetivos los siguientes:

- ◆ Promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social.
- ◆ Acelerar el crecimiento de los países andinos y la generación de ocupación.
- ◆ Facilitar la participación en el proceso de integración regional con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano.
- ◆ Propender a disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los Países Miembros en el contexto económico internacional.
- ◆ Fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los Países Miembros.
- ◆ Definir políticas sociales orientadas a la elevación de la calidad de vida y al mejoramiento del acceso de los diversos grupos sociales de la subregión a los beneficios del desarrollo.

Para alcanzar estos objetivos se emplearán los siguientes **mecanismos**:

- ◆ Un programa de liberalización total del intercambio comercial.
- ◆ Un Arancel Externo Común.
- ◆ La armonización gradual de políticas económicas y sociales y la aproximación de las legislaciones nacionales en las materias pertinentes.
- ◆ Intensificación del proceso de industrialización subregional.
- ◆ Programas para acelerar el desarrollo de los sectores agropecuario y agroindustrial.
- ◆ Acciones en el campo de la integración física y fronteriza.
- ◆ Programas para el desarrollo científico y tecnológico.
- ◆ Programas de Desarrollo Social.

Política Comercial

La CAN está enmarcada dentro del regionalismo abierto, y su política comercial esta basada en tres instrumentos:

El Arancel Externo Común (AEC), se define como la tasa arancelaria que aplican de modo uniforme los miembros del mercado común andino, a las importaciones procedentes de terceros países.

El AEC es aplicado desde el 31 de enero de 1995. Su aprobación fue el 26 de noviembre de 1994 por únicamente cuatro de los cinco países que forman la Comunidad Andina, ya que Perú aún no ha adoptado el AEC.

La estructura del AEC tiene como base cuatro niveles arancelarios: 5%, 10%, 15% y 20%, en función del grado de elaboración de los productos, entendiéndose que mientras mayor valor agregado tiene un producto mayor será su nivel arancelario.

Para el Ecuador, se ha establecido un régimen especial, en virtud del cual se permite a este país mantener una diferencia de 5 puntos con los niveles del AEC en una lista no mayor de 990 subpartidas arancelarias, Bolivia tiene autorización para aplicar a las importaciones procedentes de terceros países sus aranceles nacionales de 5% y 10%.

Los regímenes de excepción, mediante listas específicas, se aplican a favor de Ecuador (con 400 subpartidas) y de Colombia y Venezuela (con 230 subpartidas para cada uno de ellos). El régimen de excepciones tendrá vigencia hasta enero de 1999 cuando quedará en plena aplicación el régimen general.

Existe una nómina que identifica a los bienes no producidos en la subregión andina. Esta es revisada permanentemente y cuenta con un número de

aproximadamente 2.000 subpartidas. En el acuerdo comunitario, se establece que para estos productos el AEC puede ser reducido al 5%, y tratándose de bienes de capital y de materias primas, la reducción puede llegar al 0%.

Para un grupo de productos agropecuarios el AEC puede ser rebajado o incrementado automáticamente con base en los procedimientos establecidos en el **Sistema Andino de Franjas de Precios**.

El AEC ofrece dos ventajas:

- El Arancel Externo Común permite armonizar gradualmente las diversas políticas económicas de los Países Miembros y perfeccionar la unión aduanera, facilitando el funcionamiento del mercado ampliado. Además unifica protecciones aplicadas a los productos de ingreso a los Países Miembros.
- Impide la triangulación del comercio en la zona de libre comercio de la Comunidad Andina, evitando distorsiones.

Sistema Andino de Franja de Precios, Es un mecanismo de estabilización de los precios internos a través de la fijación de un precio de referencia "piso" y un precio de referencia "techo" entre los cuales se desea mantener el costo de importación de un determinado producto.

La estabilización se logra aumentando el arancel ad-valorem cuando el precio internacional cae por debajo del nivel piso, y rebajando dicho arancel, hasta cero, cuando dicho precio aumenta por encima del techo. Es decir, la franja de precios equivale a convertir el arancel en un factor variable que se ajusta automáticamente para contrarrestar las fluctuaciones extremas del precio internacional. La franja se aplica a productos provenientes de terceros países que no sean miembros de la CAN.

Las Salvaguardas, este mecanismo permite sobre una base temporal, la suspensión, modificación o retiro de una obligación o concesión relacionada con un producto específico dentro del Programa de Liberación de los países andinos. Se aplica en los casos en que el cumplimiento del Programa de Liberación del Acuerdo causa o amenaza causar perjuicios graves a la economía de un País Miembro, o a un sector significativo de su actividad económica. Frente a esto previa autorización de la Secretaría General, el país afectado podrá aplicar medidas correctivas de carácter transitorio y en forma no discriminatoria.

Cuando ocurran importaciones de productos originarios de la subregión, en cantidades o en condiciones tales que causen perturbaciones en la producción nacional de productos específicos de un País Miembro, éste podrá aplicar medidas correctivas, no discriminatorias, de carácter

provisional, sujetas al posterior pronunciamiento de la Secretaría General de la Comunidad Andina.

El País Miembro que aplique las medidas correctivas, en un plazo no mayor de sesenta días, deberá comunicarlas a la Secretaría General y presentar un informe sobre los motivos en que fundamenta su aplicación.

La Secretaría General, dentro de un plazo de sesenta días verificará la perturbación y el origen de las importaciones causantes de la misma y emitirá su pronunciamiento, ya sea para suspender, modificar o autorizar dichas medidas, las que solamente podrán aplicarse a los productos del País Miembro donde se hubiere originado la perturbación.

Si una devaluación monetaria efectuada por uno de los Países Miembros altera las condiciones normales de competencia, el país que se considere perjudicado podrá plantear el caso a la Secretaría General, la que deberá pronunciarse breve y sumariamente. Verificada la perturbación por la Secretaría General, el país perjudicado podrá adoptar medidas correctivas de carácter transitorio y mientras subsista la alteración, dentro de las recomendaciones de la Secretaría General.

Resultados del Proceso de integración

Una vez completado el proceso de la zona de libre comercio en 1993 y la entrada en vigencia en 1995 del arancel externo común, la CAN es hoy una Unión Aduanera imperfecta con miras a convertirse en un mercado común para el año 2005.

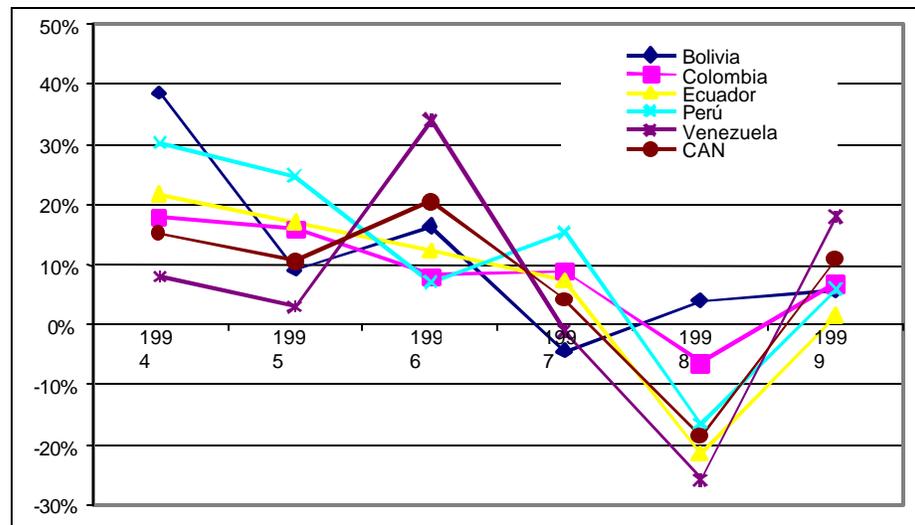
Comercialmente las exportaciones globales (cuadro 8) de la CAN han decaído en su crecimiento, en 1996 crecieron a un 21% hecho que se produce especialmente por un aumento en las exportaciones venezolanas que ese mismo año crecieron 34%, los demás países tuvieron un ligero crecimiento, pero ya en 1997 se comenzaron a sentir los efectos de la crisis mundial y del fenómeno de “El Niño” y desaceleraron su crecimiento cayendo este a un 4% cabe indicar que aunque a la mayoría de los países andino crecieron por debajo del año anterior, el Perú registro un crecimiento del 16%, creció a más del doble que el año 96, ya en 1998, según las previsiones de la secretaria de la CAN, los efectos de la crisis mundial harán mella en las exportaciones andinas desmejorando su crecimiento, cayendo a un -19% (9.036 millones de dólares).

Cuadro 8
Comunidad Andina: Exportaciones globales 1993-1999
 (millones de dólares)

PAISES	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Bolivia	751	1.041	1.138	1.326	1.272	1.325	1.402
Colombia	7.123	8.408	9.759	10.562	11.510	10.790	11.549
Ecuador	3.062	3.725	4.361	4.900	5.264	4.141	4.207
Perú	3.344	4.361	5.440	5.835	6.744	5.640	5.973
Venezuela	15.459	16.717	17.238	23.124	22.886	17.001	20.080
Comunidad Andina	29.739	34.252	37.936	45.747	47.676	38.640	43.211

Fuente: Secretaría de la Comunidad Andina, Unidad de Estadística

Gráfico 2. CAN: Exportaciones 1994-1999
 (% de crecimiento)



En cuanto a las importaciones (cuadro 9) de la región andina, 1995 registraron un crecimiento importante del 25%, para 1996 cayó su crecimiento a -3%, para luego crecer al 21%, especialmente influenciado por Venezuela que tuvo un incremento del 51% de bienes importados, para

1998 se prevé que las importaciones reduzcan su ritmo de crecimiento a tan sólo el 5%.

**Cuadro 9. Comunidad Andina: Importaciones globales 1993-1999
(millones de dólares)**

PAISES	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Bolivia	1.177	1.196	1.434	1.643	1.892	2.094	1.854
Colombia	9.841	11.856	13.863	14.355	15.481	15.961	10.659
Ecuador	2.562	3.650	4.193	3.932	4.955	5.589	2.815
Perú	4.191	5.629	7.584	7.775	8.367	8.471	6.531
Venezuela	11.640	8.401	11.250	9.321	14.102	14.749	12.638
Comunidad Andina	30.005	30.732	38.324	37.026	44.797	46.864	34.497

Fuente: Secretaría de la Comunidad Andina, Unidad de estadística

La Balanza comercial (cuadro 10) durante el período comprendido entre 1993 y 1997 siempre ha sido positiva pero en 1998 según las cifras previstas habrá un déficit comercial para los países andinos en conjunto, 8224 millones de dólares, especialmente para Ecuador que tendrá un déficit después de años de superávit comercial, Venezuela en cambio tendría un superávit pero menor en comparación al año 1997.

**Cuadro 10. Comunidad Andina: Balanza Comercial 1993-1999
(millones de dólares)**

PAISES	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Bolivia	-426	-155	-296	-317	-620	-936	-452
Colombia	-2.718	-3.448	-4.104	-3.793	-3.971	-4.957	890
Ecuador	500	75	168	968	309	-1.420	1.392
Perú	-847	-1.268	-2.144	-1.940	-1.623	-3.258	-558
Venezuela	3.819	8.316	5.988	13.803	8.784	2.347	7.442
CAN	328	3.520	-388	8.721	2.879	-8.224	8714

Fuente: Secretaría de la Comunidad Andina, Unidad de Estadística

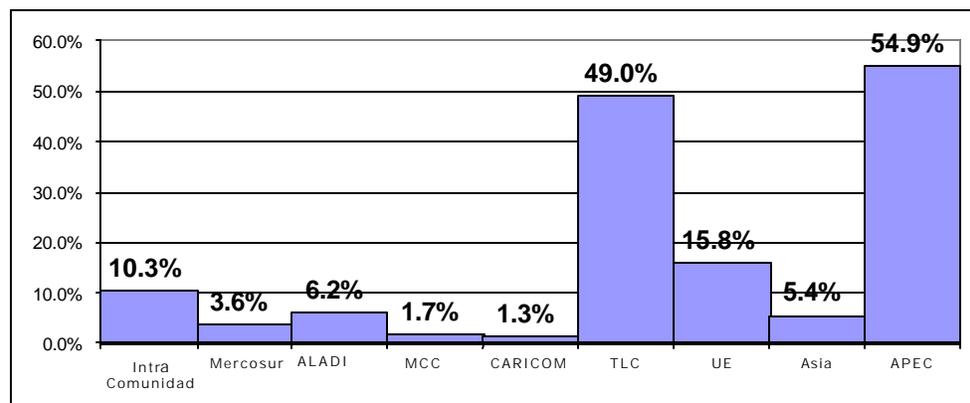
Las Exportaciones andinas son destinadas principalmente hacia el TLC, Estados Unidos es el principal socio comercial de los países andinos en 1996 el 49% de las exportaciones siguieron esta ruta, siguiendo en importancia la Unión Europea con el 15% de las exportaciones, en el marco de la ALADI excluyendo a los países andinos se exportó 2824 millones de dólares que representan el 6.2% del total.

**Cuadro 11.CAN: Exportaciones según destino 1996
(millones de dólares)**

ZONAS	1.996	%
Intra Comunidad	4.705	10,3%
Mercosur	1.642	3,6%
ALADI	2.824	6,2%
MCC	774	1,7%
CARICOM	579	1,3%
TLC	22433	49,0%
UE	7211	15,8%
Asia	2467	5,4%
APEC	25127	54,9%
Total	45.747	100,0%

Fuente: Secretaria de la Comunidad Andina,
Unidad de Estadística

Gráfico 3. CAN: Destinos de las Exportaciones



El Comercio Intrarregional tuvo un importante crecimiento en los años 94 y 95 , con un 19.4% y 33.6%, en 1996 decreció el crecimiento a -1.9% recuperándose el siguiente año con 18.7%, para 1998 se prevé una desaceleración del ritmo y crezca a tan sólo 3.3%.

**Cuadro 12.Comunidad Andina: Comercio Intrarregional 1993-1998
(millones de dólares)**

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportaciones	2.868	3.428	4.718	4.705	5.628	5.637
Importaciones	2.657	3.171	4.097	3.943	4.633	4.965
Total Comercio	5.525	6.599	8.815	8.648	10.261	10.602
Crec. anual		19,4%	33,6%	-1,9%	18,7%	3,3%

Fuente: Secretaría de la Comunidad Andina, Unidad de Estadística

MERCOSUR

Formación del Mercosur

El Mercado Común del Sur tiene sus orígenes en los acuerdos bilaterales entre Argentina y Brasil, Declaración de Iguazú, en Noviembre de 1985, estos acuerdos coincidieron con el proceso de reestructuración económica y de mayor apertura de ambos países.

Otro paso importante fue dado en Julio de 1986 Cuando fue suscrita el "Acta para la Integración Argentino Brasileña", en la que se establecía un plan de acción encaminado para impulsar la cooperación entre ambos

países en las esferas del transporte, comunicaciones y energía, así como estimular los vínculos científicos y tecnológicos.

El proceso de integración entre ambas naciones siguió avanzando y en 1988 se firmó el Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo, este tratado tenía como principales acciones estimular los vínculos sectoriales y liberalizar un amplio universo arancelario, en el marco de este tratado en 1990 se suscribió el Acta de Buenos Aires en la que se fijaba un plazo de 5 años para la eliminación de las barreras al comercio recíproco y además fijaba el establecimiento de una unión aduanera en un período de 10 años.

A la vez que se daba este acercamiento entre Argentina y Brasil, se acrecentaron las relaciones comerciales y económicas de los dos países con Uruguay y Paraguay dejando el camino abierto para la expansión de los acuerdos argentobrasileños, la posibilidad de que estos países de incorporarse a los acuerdos preferenciales representó el poder acceder con sus productos a mayores mercados y con un gran potencial.

Dadas estas condiciones el 29 de Noviembre de 1990 se dio la firma entre Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay de un Acuerdo de Complementación Económica en el marco de la ALADI, creándose las condiciones para el establecimiento del MERCOSUR.

El MERCOSUR fue establecido por medio del Tratado de Asunción, el 26 de Marzo de 1991, en el se creaba un área de libre comercio entre los integrantes y un arancel externo común para terceros, dando un plazo de 3 años, hasta el 31 de Diciembre de 1994. El Tratado definió tres instrumentos para la consecución de la integración:

- Liberación del comercio intrazonal: a llevarse a cabo de manera programada, lineal y automática; alcanzó a la totalidad de productos (salvo algunas excepciones) a través de desgravaciones semestrales concluidas exitosamente, en tiempo y forma, a fines de 1994.
- Arancel Externo Común (AEC): recién se alcanzó un acuerdo definitivo sobre el tema a mediados de diciembre de 1994. Inicialmente proyectado para "que incentive la competitividad externa de los Estados Parte"; el AEC acordado, aunque en principio no lo parezca, reflejaría esa concepción inicial.
- Coordinación de Políticas Macroeconómicas: definidas de manera conjunta con las "políticas sectoriales", las políticas macroeconómicas propiamente dichas alcanzaron en este período un discreto nivel de consultas, lejos del aún modesto nivel de armonización.

El Tratado otorga preferencias a Paraguay y Uruguay y establece un cronograma de liberalización comercial para ambos países, también

mantiene vigentes los compromisos adquiridos por los Estados Miembros en el marco de la ALADI, con relación a esto el MERCOSUR está dispuesto a admitir nuevos miembros entre los países que integran la ALADI que no pertenecieran a otros esquemas de integración subregional o asociaciones extrarregionales.

Institucionalidad del MERCOSUR

El MERCOSUR no tiene carácter supranacional, las decisiones se incorporan al ordenamiento jurídico nacional de los países miembros, los estados miembros se comprometen a adoptar las medidas necesarias para asegurar, en sus respectivos territorios, emanadas de sus dos principales organismos:

El Consejo del Mercado Común: es el órgano superior responsable de la conducción política del proceso de integración y la toma de decisiones, es integrado por los Ministros de Relaciones Exteriores y por los Ministros de Economía, además, ejerce la personería jurídica de derecho internacional, negocia y firma acuerdos en nombre del MERCOSUR.

El Grupo de Mercado Común: es el órgano ejecutivo del MERCOSUR negocia acuerdos con terceros países por delegación del CMC, está integrado por los Ministros de Relaciones Exteriores.

Además de estos dos organismos principales existen otros cuatro:

- ◆ La Comisión de Comercio del MERCOSUR
- ◆ La Comisión Parlamentaria Conjunta
- ◆ El Foro Consultivo Económico Social
- ◆ La Secretaría Administrativa de MERCOSUR

Evaluación del Proceso

En las décadas de los 80's y 90's se dio la liberalización de las políticas comerciales de los países del MERCOSUR, esto contribuiría a facilitar el programa de desgravación arancelaria, el programa exigía a los países que para junio de 1991, todos los productos deberán tener una preferencia del 47% hasta llegar al 31 de diciembre de 1994 con una liberalización total.

El programa de reducción arancelaria, lineal y automática simplificó las negociaciones, que sólo se limitaban a las listas de productos exceptuados, creando un nuevo enfoque de listas negativas que posibilitaría la aplicación de medidas de protección y la adopción de acuerdos de ordenamiento del mercado. Simultáneamente que se eliminaban las medidas cuantitativas en contra de las importaciones los países comenzaron a adecuar sus normas nacionales a las normas de competencia, significando esto modificaciones profundas, en muchos casos, en las estructuras productivas nacionales y la

reconversión de un sinnúmero de actividades, aunque aún hay sectores, como el azucarero, en los que se ha dilatado su inclusión en los acuerdos dada las diferencias en los niveles de competitividad.

El 31 de Diciembre de 1994 entró en funcionamiento la Unión Aduanera, de manera imperfecta ya que no todos los productos (sólo el 85%) fueron acogidos entre las preferencias de la región, con ella entró en vigor el Arancel Externo Común que resultaría un mecanismo complejo que comprende unas 8.500 posiciones estructuradas según la Nomenclatura del Sistema Armonizado. Además de estas posiciones, el sistema adoptado se compone de excepciones nacionales, un régimen de convergencia sobre bienes de capital, informática y telecomunicaciones y productos del denominado régimen de adecuación.

El Comercio de la Región

El Comercio total (cuadro) de los países paso de 74 mil millones de dólares en 1990 a 182 mil millones de dólares, es decir que en 8 años se ha incrementado en 146%, especialmente se producen incrementos en el comercio a partir de la entrada en vigor del Tratado de Asunción, al interior del bloque hay que destacar los intercambios comerciales entre Brasil y Argentina.

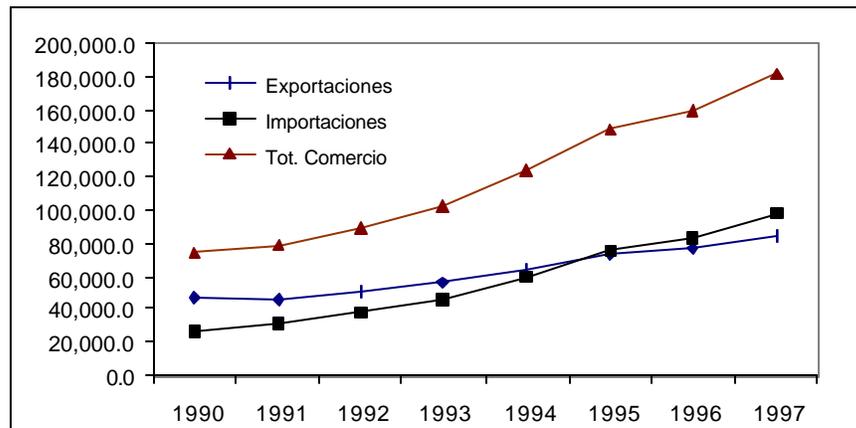
Cuadro 13: MERCOSUR: Evolución del Comercio 1990-1997

(millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Exportac	46.837,2	46.322,5	50.910,9	56.305,6	64.140,3	72.648,0	76.773,2	84.630,9
Argentina	12.354,0	11.978,0	12.235,0	13.117,0	15.839,0	20.964,0	23.811,0	26.217,0
Brasil	31.408,0	31.619,0	35.793,0	39.630,0	44.102,0	46.506,0	47.747,0	52.990,0
Paraguay	1.382,3	1.120,8	1.081,5	1.827,0	2.281,7	3.030,4	2.766,7	2.643,4
Uruguay	1.692,9	1.604,7	1.801,4	1.731,6	1.917,6	2.147,6	2.448,5	2.780,5
Importac	27.289,7	32.011,3	38.112,8	45.681,3	59.493,3	75.570,8	82.821,0	97.383,7
Argentina	3.726,0	7.559,0	13.685,0	15.543,0	20.077,0	18.726,0	22.189,0	28.489,0
Brasil	20.661,0	21.041,0	20.554,0	25.301,0	33.241,0	49.663,0	53.301,0	61.354,0
Paraguay	1.635,8	1.867,6	1.950,6	2.719,0	3.551,7	4.471,2	4.195,6	4.037,1
Uruguay	1.266,9	1.543,7	1.923,2	2.118,3	2.623,6	2.710,6	3.135,4	3.503,6
Tot. Comer	74.126,9	78.333,8	89.023,7	101.986,9	123.633,6	148.218,8	159.594,2	182.014,6

Fuente: BID, Unidad de Estadística y Análisis Cuantitativo, cálculos basados en cifras oficiales de países miembros.

Gráfico 4. MERCOSUR: Evolución del Comercio 1990-1997



La Balanza comercial (cuadro 14) presenta un déficit a partir del año 1995, esto se explica principalmente por la eliminación de las barreras al comercio, la recuperación en los niveles de importaciones y a los requerimientos de modernización del aparato productivo.

Observando individualmente a cada país podemos observar que Paraguay presenta un constante déficit comercial, Uruguay por su parte no es ajeno al déficit comercial, produciéndose de manera repetitiva a partir de 1992.

Argentina presenta altibajos ya que en 1990 y 1991 presenta superávit, decayendo de nuevo entre 1993 y 1994 debido principalmente al “efecto Tequila”, 1995 y 1996 nuevamente son dos años con un superávit comercial indicando la recuperación ante el “efecto tequila” y al aumento de las exportaciones a Brasil, y en 1997 vuelve a decaer.

Las exportaciones de Brasil a principios del período hasta 1995 fueron muy dinámicas produciéndose una balanza comercial positiva, pero en 1996 y 1997 se ha dado un gran aumento en las importaciones dándose una balanza comercial negativa.

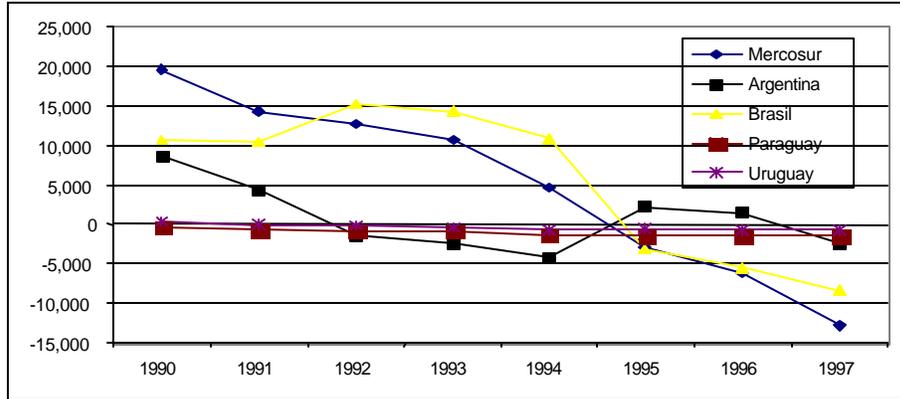
Cuadro 14.MERCOSUR: Balanza Comercial 1990-1997

(millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Mercosur	19.548	14.311	12.798	10.624	4.647	-2.923	-6.048	-12.753
Argentina	8.628	4.419	-1.450	-2.426	-4.238	2.238	1.622	-2.272
Brasil	10.747	10.578	15.239	14.329	10.861	-3.157	-5.554	-8.364
Paraguay	-254	-747	-869	-892	-1.270	-1.441	-1.429	-1.394
Uruguay	426	61	-122	-387	-706	-563	-687	-723

Fuente: BID, Unidad de Estadística y Análisis Cuantitativo, cálculos basados en cifras oficiales de países miembros.

Gráfico 5. MERCOSUR: Balanza Comercial (millones de dólares)



El comercio entre los países de la región ha aumentado a partir de la entrada en vigor del tratado, si nos damos cuenta en el cuadro en 1990 era de 4000 millones dólares, en 1992 aumento a 7200 millones dólares y en 1996 creció hasta los 16000 millones de dólares, llegando a representar el 21.1% de las exportaciones totales de la región.

Cuadro 15
MERCOSUR: Exportaciones intrarregionales y totales 1992-1996

	(miles de millones de dólares)				
	1992	1993	1994	1995	1996
Intrazonal	7.2	10.0	12.0	14.4	16.2
Mundial	50.5	54.2	62.1	70.3	76.7
Intra-bloque	14.3%	18.5%	19.3%	20.5%	21.1%

Fuente: CEPAL, Balance Preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe 1995 y 1996

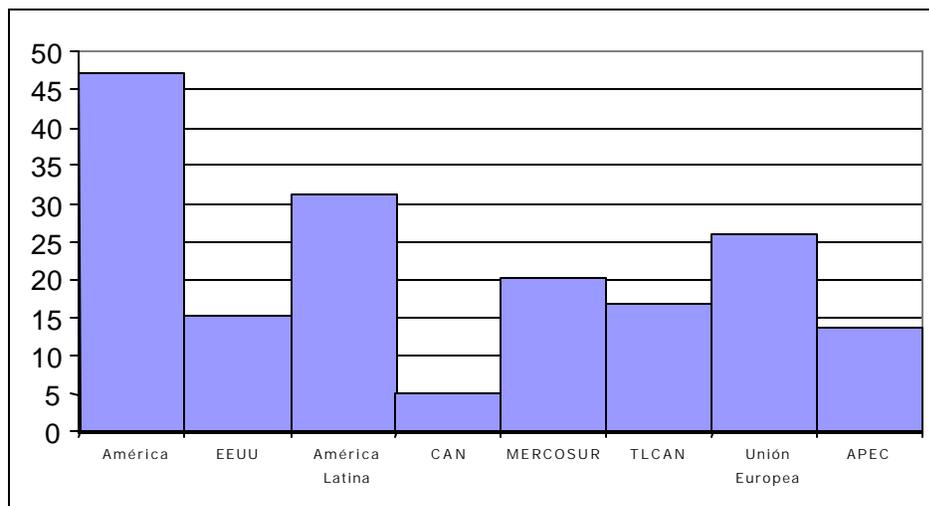
Las exportaciones están dirigidas principalmente a los países de América con un 47% del total de las exportaciones de estas el 15.3% del total son dirigidas a EEUU y el 33.6% van hacia Latinoamérica, siguiendo en importancia el intercambio con la Unión Europea con un 26% y la APEC con un 13.7.

Cuadro 16
MERCOSUR: Orientación de las Exportaciones 1996
(en porcentajes del total)

América	47.3
EEUU	15.3
América Latina	31.2
CAN	4.9
MERCOSUR	20.4
TLCAN	17.0
Unión Europea	26.0
APEC	13.7
Mundo	100

Fuente: BID, Integración y Comercio en América, 1996

Gráfico 6.MERCOSUR: Destino de las exportaciones



TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMERICA

Constitución del TLCAN

En Junio de 1990, dos semanas después del anuncio de su intención de buscar un acuerdo de libre comercio con México, el Presidente Bush de Estados Unidos, lanzó la "Empresa de la Iniciativa para las Américas", treinta años después de la "Alianza para el Progreso" de Kennedy, primera política de Estados Unidos que buscaba comprender a toda Latinoamérica, con Canadá, ya había formalizado un Tratado Bilateral de Libre Comercio en 1988.

En Junio de 1991 se iniciaron las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre los gobernantes de los tres países, Estados Unidos, Canadá y México. El TLCAN se firmó el 17 de Diciembre de 1992, entró en vigor el 1ero de Enero de 1994, es un área de libre comercio formada por países de distinto desarrollo económico, no sólo abarca la eliminación de barreras tradicionales al comercio de bienes, como aranceles y cuotas,

sino también la liberalización del comercio de servicios y la protección de la propiedad intelectual. Entre los componentes más destacables del Tratado se incluía un sofisticado mecanismo de solución de controversias, que no interfiere en nada con el Organismo de Solución de Diferencias de la OMC. La constitución del TLCAN obedeció a diferentes motivos de cada uno de los países miembros:

Para los Estados Unidos, con la incorporación de México mejoraba un mercado de exportación ya en crecimiento. También tenía una dimensión de política exterior: el acuerdo era un medio para garantizar el carácter irreversible de las reformas democráticas y económicas emprendidas por México. La existencia de un vecino políticamente estable es de importancia estratégica para los Estados Unidos, considerando que la emigración de mexicanos hacia ese país, como tema político, ha ido aumentando su importancia. Este tema influyó mucho a favor de la ratificación del TLC en los Estados Unidos.

Para Canadá, mejoraría el ingreso preferencial al mercado mexicano en sectores claves como el de los servicios financieros, automóviles y adquisiciones oficiales. A su vez, aseguraría su acceso al resto de América Latina, al suministrarle un medio importante de fortalecer el comercio y las inversiones y serviría para contrarrestar el predominio de los Estados

Unidos como la economía más vigorosa del hemisferio. Mientras que en los Estados Unidos se decide sobre la posibilidad de hacer extensiva la adhesión al TLC a otros países latinoamericanos, Canadá suscribió un acuerdo bilateral con Chile e inició consultas sobre un acuerdo comercial con el Mercosur.

Para México, el ingreso a un acuerdo de esta naturaleza obedeció a varios motivos, entre otros:

1. El convencimiento de su vulnerabilidad comercial con respecto a los Estados Unidos, dada la concentración de su comercio con este país. Al ser signatario de un Tratado de este tipo, se contrarrestaría dicha vulnerabilidad mediante el uso de reglas claras, que se establecen de común acuerdo en lugar de ser impuestas. De esta manera, México actuaría en calidad de participante y no de observador.
2. Estados Unidos es su vecino natural con el cual comparte una larga frontera y siendo el país con el mayor mercado mundial, se deberían aprovechar las posibilidades que ofrece, sobre todo en vista de las dificultades en décadas pasadas para lograr diversificar las exportaciones.

3. El fortalecimiento de la economía mexicana también ayudaría a retener a los inmigrantes potenciales dado que aumentaría el empleo, se reforzaría la paz social y la estabilidad política.
4. Los espacios naturales en los que podría tener cabida un incremento de las exportaciones de México, como las de textiles y del vestido, y de zapatos, ya estaban ocupados por los países del sudeste asiático desde mediados de los años setenta¹⁵. Como participante tardío, necesitaba formalizar un acuerdo de integración más profundo, como el TLC.
5. La competitividad mejoraría, por el hecho de que la apertura es general para todos los sectores asegurando incentivos uniformes a todas las ramas de la economía. Cabe señalar que estos argumentos fueron parte de las estrategias gubernamentales empleadas en Estados Unidos para aumentar sus exportaciones durante el proceso de obtención de apoyo para la ratificación del Tratado en ese país

Objetivos

El objetivo principal del Tratado es la conformación de una Zona de libre comercio, que entrará en vigencia el 1° de enero de 1998, para esta fecha será total la liberalización arancelaria entre Canadá y los Estados Unidos, la

¹⁵ SECOFI, Mexico, Programa de Política industrial y comercio exterior, 1997, pp.16-18

gran mayoría de los aranceles entre Canadá y México y entre los Estados Unidos y México serán eliminados a más tardar el 1° de enero del 2003. Un pequeño número de aranceles seguirán vigentes hasta el 1° de enero del 2008. La eliminación de aranceles estará sujeta al mantenimiento, por parte de Canadá y los Estados Unidos, de sus derechos y obligaciones conforme al GATT. Además de eliminar las barreras al comercio; también tiene otros objetivos tales como: promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Comercio del TLCAN

Las exportaciones del TLCAN han crecido en niveles aceptables, en 1994 llegó a crecer 11%, registrando el nivel más alto en el período 1991-1998, para 1997 su crecimiento se dio en un 7.4% y para 1998 se espera que crezcan en un 8.6%, durante el período 1991-1998 el crecimiento promedio anual de las exportaciones fue de 7.4%.

Cuadro 17
TLCAN: Exportaciones globales e intrarregionales 1991-1998
(millones de dólares)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exp mund.	591.440	627.933	661.752	738.494	856.598	919.918	999456	996926
Exp extrarr	341.997	354.448	360.444	396.434	461.079	482.396	514955	484147
Exp intrarr	249.443	273.465	301.308	352.060	395.520	437.522	484501	510779

Fuente: CEPAL, Unidad de Estadística

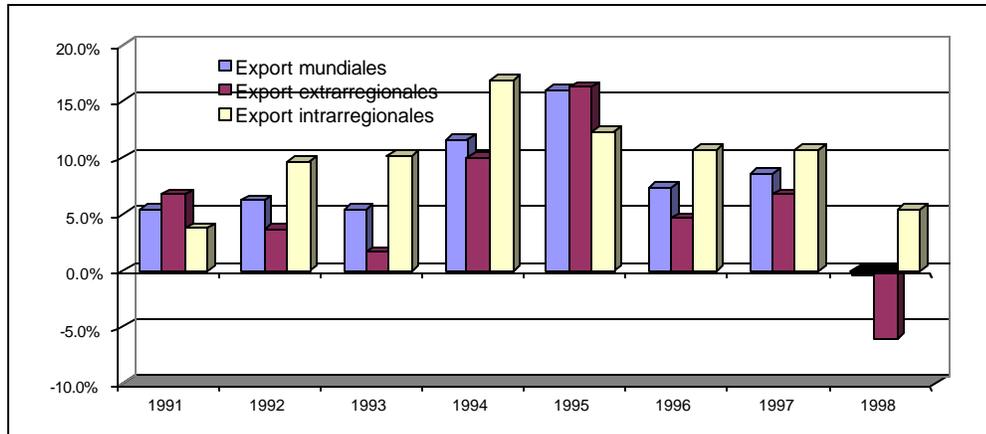
En cuanto al comercio intrarregional este ha venido representando año a año un porcentaje cada vez mayor de las exportaciones totales, de tal forma que han crecido en tasas superiores al 10% desde 1993, en 1995 crecieron en 12.3%, en 1996 y crecieron en un promedio del 10%, para 1998 se prevé un descenso en su crecimiento caerá al 5.4%. Si bien existirá un descenso en su crecimiento su peso relativo en las exportaciones totales llegará al 51.2%, siendo la región el destino más importante de estas.

Cuadro 18. TLCAN: Crecimiento de la exportaciones globales e intrarregionales 1991-1998 (porcentajes)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Export mund	5,4%	6,2%	5,4%	11,6%	16,0%	7,4%	8,6%	-0,3%
Exp extrarreg	6,7%	3,6%	1,7%	10,0%	16,3%	4,6%	6,7%	-6,0%
Exp intrarreg	3,7%	9,6%	10,2%	16,8%	12,3%	10,6%	10,7%	5,4%
Peso relat. Export. Intra.	42,2%	43,6%	45,5%	47,7%	46,2%	47,6%	48,5%	51,2%

Fuente: CEPAL, Unidad de Estadística

Gráfico 7. TLCAN: Crecimiento de las exportaciones totales intrarregionales 1991-1998



CAPITULO 3

3 LA CONSTRUCCION DE UNA ZONA HEMISFERICA DE LIBRE COMERCIO

Los Estados de Unidos de Norteamérica ha tenido la condición hegemónica de líder en la región americana y la mayoría de los países latinoamericanos han tenido en él a su principal socio, a principios de la

década se impulsó el acercamiento de relaciones entre el coloso del norte y las naciones latinoamericanas, buscando mejorar las condiciones económicas de las naciones de menor desarrollo, a fin de que retornen sus condiciones de mercado efectivo disminuido a raíz de la crisis de la deuda externa de los 80 y hacer crecer su flujo comercial hacia ellas.

3.1 PLAN BRADY

Uno de los primeros antecedentes que tiene el ALCA, como una estrategia estadounidense para mantener su liderazgo hegemónico tanto político y económico en la región es el Plan Brady, fue lanzado en 1989 y toma el nombre de su mentalizador el ex secretario del Tesoro de Estados Unidos, Nicholas Brady. El plan surgió ante la compleja situación del endeudamiento del Tercer Mundo y especialmente de Latinoamérica.

La crisis de la deuda en Latinoamérica parecía estar deteriorando la estabilidad política de región, el partido gobernante en México había quedado gravemente dañado en las elecciones de 1988, y las frágiles democracias de Argentina, Brasil y otros países parecían estar en peligro. Además los bancos habían fortalecido suficientemente sus balances que incluso pérdidas sustanciales en la deuda de los países en vías de desarrollo ya no planteaban una amenaza a la estabilidad financiera mundial.

En términos financieros el plan proponía la conversión de deuda vieja por deuda nueva contratada exclusivamente con la banca privada o comercial, respaldada por Bonos del Tesoro de los Estados Unidos, además, la conversión de la deuda en capital y la compra de títulos con descuento con respaldo del FMI y el Banco Mundial.

La propuesta se centró en lograr una reducción voluntaria de la deuda, reconociendo que esta no era problema de iliquidez sino de solvencia, dando origen a mecanismos específicos para disminuir la deuda y su servicio de una manera más efectiva. El plan necesitaba de tres puntos importantes:

1. Se solicitaba a los bancos comerciales que debían trabajar con las naciones deudoras buscando proporcionarles más alternativas para el apoyo financiero, incluyendo esfuerzos para reducir tanto la deuda como su servicio y para ofrecer nuevos préstamos. Además de la renuncia a las cláusulas por las que los miembros individuales del consorcio se ven impedidos de hacer pactos financieros ventajosos con el deudor.
2. Se instaba al FMI y al Banco Mundial a proporcionar fondos para conseguir la reducción de la deuda y del servicio de esta, garantizando

las nuevas obligaciones emitidas por un deudor a cambio de deuda existente o volver a ofrecer prestamos para volver a llenar las arcas del deudor después de una recompra al contado de la deuda en el mercado secundario.

3. Se solicitaba al FMI que modificase su práctica habitual de retrasar sus propios desembolsos a los deudores, hasta que los acreedores de los bancos comerciales no hubiesen acordado sus propios compromisos crediticios.

El Plan Brady fue rápidamente instrumentalizado en la región, los organismos internacionales anunciaron que para apoyar y estimular las operaciones de reducción de deuda asignarían 30 mil millones de dólares. El Plan propuso también, reformas económicas, políticas y jurídicas para fomentar la inversión y el ahorro interno, así como para promover el regreso de capitales.

El Plan comprende la transformación de una deuda, incobrable e impagable, por una deuda nueva, a través de la emisión de cierto tipos de bonos unos para dar tratamiento de capital, Bonos de descuento (discount) y a la par, y otros para dar tratamiento a los intereses, Bonos IE (interest equalization) y los PDI (pagos por diferencia de interés).

La utilización de estos bonos está acompañada de una serie de sistemas de reducción de deuda, los cuales tiene un mejor funcionamiento con los Bonos Brady, estos bonos pueden ser negociados en el mercado secundario.

Bonos de Descuento

Este bono sustituye a la deuda anterior, con una tasa de descuento prefijada sobre su valor nominal y pagando una tasa LIBOR predeterminada. Dura 30 años y tiene un solo pago de capital al vencimiento, el capital está garantizado por bonos del Tesoro de EEUU y el servicio tiene una garantía de 12 meses a una tasa referencial del 7%. La ventaja de este mecanismo es que el país deudor no tiene que realizar otros desembolsos en el futuro para la amortización de los bonos, y únicamente tiene que servir a los intereses.

Bonos a la Par

Este bono no tiene descuento, es decir que se intercambia por el mismo valor de la deuda, paga tasas de interés fijas, tiene un período de gracia y un solo pago al vencimiento. El principal está garantizado por Bonos del Tesoro de EEUU, este instrumento, si implicaría un alivio permanente en el servicio de la deuda al mantener tasa de interés fijas y siempre y cuando

estas se mantengan más bajas que las del mercado. La ventaja de su uso se centra en la incertidumbre sobre los flujos futuros y está garantizada, siempre y cuando, que las tasa de interés del mercado sean superiores a las tasas de este bono.

Bonos IE

Estos bonos financian los intereses vencidos, no tienen período de gracia y su amortización es gradual, está destinado a compensar a los acreedores que no recibieron pagos parciales en el pasado, no tiene garantía de principal o de interés, dura 10 años y paga una tasa LIBOR +0.81.

Bonos PDI

También está destinado al refinanciación de los intereses vencidos, su rendimiento corresponde a una tasa LIBOR más un porcentaje, dura 20 años, con 10 años de gracia, en los primeros seis años se pagan tasas fijas y bajas de 3.5% y la diferencia con la tasa LIBOR en estos años es capitalizada, no tiene garantía de capital o de intereses.

3.2 INICIATIVA PARA LAS AMERICAS (PLAN BUSH)

Al principio de los noventa se comenzó el fortalecimiento de la integración europea, creando un bloque cerrado y proteccionista y los EEUU no había

tenido, por años, mucho interés en Latinoamérica y mientras esto sucedía los latinoamericanos acariciaban la idea de tener a Europa como una alternativa a modo de contrapesar la influencia norteamericana en la región, reemplazando como eje vertical a los EEUU con un triángulo cuya alternativa sería la UE.

Estados Unidos, que advirtiendo el riesgo que corría, tomó acciones preventivas, y el 27 de Junio de 1990, el presidente George Bush lanza la **“Iniciativa para las Américas”** con el ánimo de respaldar una mayor apertura económica de la región, el primer paso fue un acuerdo de fronteras libres con Canadá y un acuerdo comercial de fondo con México, con cuya negociación, conformarían un gigantesco mercado común norteamericano de 21 millones de kilómetros, con una población superior a 350 millones de habitantes y un producto bruto conjunto de US\$ 6 billones, EE.UU. aportará el principal mercado consumidor del mundo, recursos financieros y tecnológicos. Canadá contribuirá con petróleo, alimentos, minerales, electricidad y una industria importante (es el séptimo país del mundo industrializado). México asegurará que nunca faltará petróleo a sus vecinos y que se dispondrá de una abundante mano de obra, en términos relativos, barata. La creación de este gigantesco polo atraería a los demás países de Latinoamérica.

Esta iniciativa por parte del Ex Presidente Bush tuvo tres pilares fundamentales:

INVERSION

EE.UU. integraría un fondo para estimular inversiones privadas en la región, aportando U\$S 100 millones anuales, este aporte se pretendía que crezca con colaboraciones similares (de U\$S 100 millones) por parte de Japón y de la CEE. Daba un total de 300 millones de dólares.

DEUDA EXTERNA

Bush propuso continuar con el Plan Brady e incorporó una novedad: condonación sustancial de la deuda directa latinoamericana con el gobierno de EE.UU. Esa deuda era de 12 mil millones de dólares, y la reducción prevista sería de 50%, o U\$S 6 mil millones (1,5% del total de la deuda regional). La condonación que pueda hacer EE.UU. favoreció a países pequeños, pero no a los grandes deudores como México, Brasil o Argentina. La iniciativa respaldó un mayor uso del "swap" o conversión de deudas en activos de los países latinoamericanos, e incluso se propició el "swap" ecológico, o sea condonación de deuda a cambio de preservar bosques y selvas.

COMERCIO

Esta fue la clave de la propuesta, EE.UU. ofrecía menores aranceles y eliminación de trabas para el ingreso de mayor cantidad de productos a cambio de mayor apertura de las economías regionales, al final del proceso habría una zona continental de libre comercio, desde Alaska hasta Tierra del Fuego, lo que se consideraba algo realmente improbable en el futuro previsible, debido a las diferencias de tamaño y estructura entre las economías de los distintos países del continente

El gobierno de Bush en esta época necesitaba reducir o eliminar el déficit comercial y era poco lo que podía expandir sus exportaciones en Europa, Japón y el sudeste asiático. En cambio las perspectivas de vender a América Latina eran excelentes (el ritmo de crecimiento de las importaciones regionales fue 10 veces menor que el de las exportaciones durante la década pasada) y EE.UU. podría recuperar el nivel real de ventas de los años '70. Más de un millón de empleos se perdieron en EE.UU. por el descenso de las ventas a la región, tras la crisis de la deuda externa, a partir de 1982.

Para ello se precisaba solucionar dos cosas: problema de la deuda externa (que el ingreso del comercio externo latinoamericano no se vaya en pago

de intereses); y ampliar las importaciones estadounidenses desde América Latina, en detrimento de la balanza comercial de otros países fuera de la región. Menor déficit comercial de EE.UU. significará menor déficit fiscal, menos deuda externa (una cuarta parte del presupuesto federal se destina a pago de intereses) y era el medio de evitar una recesión interna. El Plan Bush sostenía que la integración latinoamericana debía darse previo a la hemisférica.

3.3 EI ALCA

3.3.1 ANTECEDENTES

El ALCA era un viejo anhelo del Presidente Norteamericano George Bush, consciente de que América Latina y el Caribe es un mercado de gran importancia y quizás sería la única forma o una de las formas que los Estados Unidos pueda mantener su liderazgo político y económico en el mundo, ante el progreso de la integración europea y el fortalecimiento de la región asiática.

El plan de la conformación del ALCA, tiene su base en plan de Bush, "Iniciativa para las Américas", cuyo primer gran paso fue la implantación del

Tratado de Libre Comercio para Norteamérica y esta propuesta para Latinoamérica fue relanzada por el actual presidente de los Estados Unidos, Bill Clinton, en la ciudad de Miami el año 1994.

PRIMERA CUMBRE DE LAS AMERICAS: MIAMI 1994

La integración económica de Latinoamérica estuvo estancada en la década de los 80's. En 1990, el comercio entre las naciones latinoamericanas representaba un 15,8 por ciento del comercio total de esos países. El comercio intrarregional en el Grupo Andino representaba solamente un cuatro por ciento del comercio total de sus países miembros. El Mercosur todavía no había sido creado y el comercio entre los cuatro miembros actuales, que incluyen a las dos economías más grandes de América del Sur, ascendía a solamente nueve por ciento de su comercio total.

Ante estos acontecimientos y las constantes iniciativas por parte de los Estados Unidos en propiciar un acercamiento a América Latina dieron como resultado que: el 11 de Diciembre de 1994, en la ciudad de Miami, los líderes de 34 naciones americanas, dieron los primeros pasos en la definición de qué, el cómo y el cuándo de la integración de los países del Hemisferio, cuando en su **Declaración de Principios** expresaron su deseo de promover la prosperidad a través de la integración económica y el libre

comercio, como factores claves para elevar el nivel de vida, mejorar las condiciones de trabajo de los pueblos de las Américas y proteger el medio ambiente.

Ante esto decidieron iniciar el establecimiento del “**Area de Libre Comercio de las Américas**” (ALCA) en la que se eliminarían progresivamente las barreras al comercio y a la inversión, acordaron que las negociaciones finalizarían el año 2005 con avances significativos para el año 2000. Su decisión fue basada en el éxito que han tenido las acciones unilaterales de los países y los acuerdos subregionales, que serán la base de la conformación del ALCA.

La Declaración de Principios hacía mención a la inversión como el principal motor del crecimiento, para alentarla se establecerían mercados más abiertos, transparentes e integrados, creando también mecanismos sólidos que promuevan y protejan el flujo de inversiones productivas en el Hemisferio, y fomenten el desarrollo y la integración progresiva de los mercados de capital.

Además hicieron hincapié que para lograr los objetivos de la integración es necesario que se cuente con una infraestructura de calidad en áreas como las telecomunicaciones, energía y transporte que permitirá el movimiento

eficiente de bienes, servicios, capital, información y tecnología, el sector privado y las instituciones financieras internacionales deberán cooperar decididamente mediante el financiamiento. Quedó claro también que la formación del ALCA será una tarea compleja debido a las amplias diferencias en los niveles de desarrollo y en el tamaño de las naciones americanas.

Plan de Acción

El Plan de Acción es un documento por medio del cual los Presidentes de las naciones instruyen a sus Ministros responsables del comercio exterior a que adopten pasos concretos para la conformación del ALCA. En este documento las naciones americanas se comprometieron a respetar los acuerdos multilaterales alcanzados en la Ronda de Uruguay, además de que los acuerdos subregionales sean compatibles con las normas de la OMC.

En cuanto a los pasos concretos para la conformación del ALCA, son los siguientes:

- Celebración de reuniones en el marco de los foros de comercio e inversión existentes, con el fin de que estos determinen las áreas de coincidencia y convergencia entre los acuerdos que estuvieren bajo estudio, considerando los medios de mejorar las disciplinas entre ellos y hacerlos más parecidos, además de formular recomendaciones a los ministros para lograr los objetivos.
- Se sugirió el apoyo de la Comisión de comercio de la OEA, el BID, la CEPAL y otras instituciones regionales y subregionales para la sistematización de datos de la región y la descripción de las obligaciones en cada uno de los acuerdos comerciales existentes. Los Ministros están encargados en vigilar el cumplimiento de estos dos mandatos, además de orientar el trabajo en el transcurso de las negociaciones y considerar las áreas en las que se deberían tomar acciones inmediatas, como la facilitación aduanera y certificaciones de productos.

El documento incluye un cronograma de inicio de las negociaciones:

En Enero de 1995, se dio inicio a los programas de trabajo y establecimiento de los foros.

En Junio de 1995, se produjo la Primera reunión de ministros responsables del comercio, en la que se deberá discutir sobre el estado de los trabajos en los foros, el Informe preliminar de la Comisión Especial de Comercio y las áreas para consideración inmediata.

En Marzo de 1996, se efectuó la Segunda Reunión de Ministros responsables de Comercio, se presentó el informe final de la Comisión Especial sobre comercio, de los foros y elaborar el calendario para el trabajo siguiente.

También se abordaron los temas de inversiones, infraestructura, energía telecomunicaciones, ciencia y tecnología y turismo.

CUMBRE MINISTERIAL DE DENVER 1995

En Junio de 1996 se dio la Primera Reunión Ministerial sobre comercio en la ciudad de Denver, Estados Unidos, reunión en la que se comenzó el trabajo para la preparación del inicio de las negociaciones con miras a la formación del Ara de Libre Comercio de las Américas, ratificando además que los acuerdos existentes de integración serán su base fundamental y que los acuerdos alcanzados serán congruentes con las disposiciones de la OMC.

En esta reunión se formaron grupos de trabajo con tareas específicas, mucho de los cuales han avanzado de manera sustancial para iniciar y facilitar las negociaciones, en las siguientes áreas:

GRUPO DE TRABAJO SOBRE ACCESO AL MERCADO:

Elaborará y organizará de la manera más eficiente posible una base de datos completa sobre las barreras de acceso a mercados (tanto las medidas arancelarias como las no arancelarias) en el Hemisferio, la cual cubrirá todos los productos industriales y agrícolas, utilizando el formato de la Base de Datos Integrada de la OMC; además hará recomendaciones específicas para llevar a cabo negociaciones sobre el acceso a los mercados.

GRUPO DE TRABAJO SOBRE PROCEDIMIENTOS ADUANEROS Y REGLAS DE ORIGEN:

Formará un inventario completo de los procedimientos aduaneros de los países del Hemisferio, con la posibilidad de publicar una Guía de los Procedimientos Aduaneros del Hemisferio.

Desarrollará las características que son fundamentales para el establecimiento de un sistema eficiente y transparente de reglas de origen,

con nomenclatura y certificados de origen, prestará cooperación técnica sobre operaciones de aduanas con el fin de aumentar su eficiencia, simplificando los procedimientos y evitando el fraude.

GRUPO DE TRABAJO SOBRE INVERSION:

Crearé un inventario de los acuerdos, tratados y regímenes sobre inversión existentes en la región, y de la protección estipulada en los mismos y partiendo de esta información, determinará las áreas de coincidencia y divergencia, y hará recomendaciones específicas.

GRUPO DE TRABAJO SOBRE NORMAS Y BARRERAS TECNICAS AL COMERCIO:

Recomendaré formas específicas para lograr una mayor transparencia, especialmente en el desarrollo de normas; recopilando información sobre los órganos existentes encargados de la acreditación de las evaluaciones de cumplimiento con los reglamentos técnicos

Deberá asistir técnicamente sobre el Acuerdo sobre Normas y Barreras Técnicas al Comercio de la OMC y hará recomendaciones sobre las pruebas y la certificación de los productos con miras a acuerdos de reconocimiento mutuo.

GRUPO DE TRABAJO SOBRE MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS:

Crearé un inventario de todos los acuerdos sobre medidas sanitarias y fitosanitarias y recopilaré; recomendando medios específicos para lograr mayor transparencia e intercambio de información, y para mejorar la comprensión de las leyes y los reglamentos que afecta al flujo comercial en la región.

Fomentará la comprensión del Acuerdo de la OMC sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, incluso mediante la asistencia técnica, y recomendará medidas para la instrumentación eficaz de dicho Acuerdo.

Recomendará medios para promover el reconocimiento de los certificados entre los países del Hemisferio.

GRUPO DE TRABAJO SOBRE SUBSIDIOS, "ANTIDUMPING" Y DERECHOS COMPENSATORIOS:

Identificaré y recopilaré un inventario de las prácticas relativas a los subsidios de las exportaciones agrícolas y otras prácticas de exportación que tengan efectos (distorsiones) similares sobre el comercio del Hemisferio;

Examinará la información sobre las leyes relativas al "dumping" y los subsidios de los países del Hemisferio; intercambiando opiniones acerca de su aplicación y su práctica, formulando recomendaciones para los trabajos futuros.

GRUPO DE TRABAJO SOBRE LAS ECONOMIAS MAS PEQUEÑAS:

Está encargado de identificar y evaluar los factores que afecten la participación de las economías más pequeñas en el ALCA y la ampliación del comercio y la inversión fomentados por ellas

Hará un estudio sobre los medios para facilitar el ajuste de las economías más pequeñas al proceso del ALCA, incluyendo la promoción y ampliación de su comercio, y proporcionará recomendaciones sobre las medidas a adoptar y los aspectos que se considerarán en las negociaciones del ALCA.

Además de la creación de estos grupos de trabajo, la Comisión Especial de Comercio entregó un compendio analítico sobre los acuerdos de integración en el Hemisferio y el estudio preliminar de los aranceles y reglas

de origen, se programó la próxima reunión de ministros en la ciudad de Cartagena, Colombia en Marzo de 1996.

En conclusión en Denver se dictaron algunos principios fundamentales que deberán regir la formación del ALCA, tales como la consistencia entre sus provisiones y las de la OMC, la compatibilidad con el regionalismo abierto y requerimientos de la adhesión similares a los de la OMC. Con esto el ALCA representará un compromiso único que integre todas las obligaciones y derechos mutuos y los países deberán aceptar la totalidad de las obligaciones del Tratado sin la posibilidad de escoger áreas o disciplinas específicas.

CUMBRE MINISTERIAL DE CARTAGENA 1996

Los principios previamente adoptados para la construcción del ALCA incluyen: maximización de la apertura de los mercados a través de altos niveles de disciplina con base en los acuerdos existentes en el Hemisferio; plena congruencia con las disposiciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC); que sea equilibrada y comprensiva en su cobertura; que cubra, entre otras, todas las áreas contempladas en el Plan de Acción de la Cumbre de las Américas; que no imponga barreras a otras naciones y

represente un esfuerzo único que integre todas las obligaciones y derechos mutuos.

Se convino que son necesarios trabajos preparatorios sustantivos y adicionales para lograr negociaciones productivas. También se acordó que deben ser logrados progresos concretos para el final del siglo. Tomando esto en cuenta, así como los progresos logrados en los grupos de trabajo.

Se instruyó a los Viceministros a hacer una evaluación de cuándo y cómo lanzar las negociaciones del ALCA y elevar recomendaciones sobre estos asuntos, antes de la Reunión Ministerial de Comercio de 1997. Igualmente, se mantuvo el compromiso de buscar activamente los medios para proporcionar oportunidades tendientes a facilitar la integración de las economías más pequeñas y aumentar sus niveles de desarrollo. Se instó a todos los grupos de trabajo para que en sus deliberaciones tengan en cuenta este compromiso, así como las sugerencias específicas que presente el Grupo de Trabajo sobre Economías más Pequeñas. Conscientes de las diferencias en los niveles de desarrollo económico entre los países del hemisferio, se reconoció la necesidad de asistencia técnica para facilitar la plena participación de las economías más pequeñas en el proceso de construcción del ALCA.

Para cumplir con los compromisos asumidos en Denver, se crearon grupos de trabajo adicionales y sus tareas en las siguientes áreas:

GRUPO DE COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO:

Recopilar, sistematizar y crear un inventario sobre la legislación, normas y procedimientos de compras del sector público en los países del Hemisferio, iniciando a nivel del Gobierno central e incluyendo, entre otros, empresas de propiedad del Estado. Con base en ese inventario, realizar el estudio de las barreras de acceso a las compras del sector público, al igual que disposiciones sobre el tema incluidas en los esquemas de integración y demás acuerdos suscritos por los países del Hemisferio.

Recomendar métodos que promuevan la comprensión del Acuerdo de la OMC sobre Compras del Sector Público y la transparencia en las compras del sector público.

GRUPO DE DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL:

Crear un inventario de los convenios, tratados y arreglos relativos a la propiedad intelectual que existen en el Hemisferio, incluyendo las convenciones internacionales de las que son parte los países.

Identificar las posibles áreas de asistencia técnica que puedan solicitar los países, incluyendo tanto la administración como la aplicación de los derechos de propiedad intelectual y analizar las implicaciones de las nuevas tecnologías en relación con la protección de los derechos de propiedad intelectual en el ALCA.

GRUPO DE SERVICIOS:

Realizar trabajos de fondo a escala conceptual sobre la naturaleza del comercio de servicios, incluyendo la relación con otros grupos de trabajo, entre ellos el de inversión.

Recomendar medidas para promover la comprensión y efectiva implementación del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC, inclusive a través de la asistencia técnica.

GRUPO SOBRE POLÍTICA DE COMPETENCIA:

Promover el entendimiento de los objetivos y mecanismos de la política de competencia. Preparando un inventario sobre las leyes y las normas internas sobre las prácticas anti-competencia existentes en el Hemisferio y,

sobre esta base, identificar áreas de convergencia y divergencia sobre los mismos.

Identificar los mecanismos de cooperación entre los gobiernos del Hemisferio diseñados para asegurar el cumplimiento efectivo de las leyes sobre la política de competencia.

Recomendar los medios para ayudar a los miembros a establecer o mejorar sus regímenes internos de la política de competencia, según, éstos lo soliciten.

CUMBRE MINISTERIAL DE BELO HORIZONTE 1997

En la reunión Ministerial de Belo Horizonte, se acordó que las negociaciones sobre el ALCA deberían iniciarse en marzo de 1998, durante la Segunda Cumbre de las Américas, en Santiago de Chile. Así mismo, se acordó que las características de estas negociaciones, serían discutidas por los Ministros, en su próxima reunión programada para febrero de 1998 en San José de Costa Rica.

Se examinó el avance sustancial alcanzado en la liberalización del comercio en el hemisferio desde la Cumbre de las Américas en Miami,

observándose que este avance se refleja en la creciente ampliación y profundización de los acuerdos subregionales y bilaterales existentes; en la implementación de las obligaciones asumidas por los países en el marco de la Ronda Uruguay; en la negociación de nuevos acuerdos bilaterales y subregionales de libre comercio en el hemisferio; en la participación de algunos países del Hemisferio Occidental en la negociación de acuerdos sectoriales de liberalización del comercio en el marco de la OMC; y en medidas autónomas de liberalización del comercio adoptadas por países individuales. Se reiteró el compromiso de garantizar que todos los esfuerzos para promover el libre comercio en el hemisferio sean consistentes con las obligaciones en el marco de la OMC, particularmente con el Artículo XXIV del GATT de 1994 y su entendimiento en la Ronda Uruguay.

Así mismo, se solicitó a los grupos de trabajo, presentar diferentes alternativas técnicas sobre posibles temas y enfoques de negociación en sus respectivas disciplinas, las cuales deberán ser consideradas por los Viceministros al preparar las recomendaciones que someterán a decisión en la Reunión de San José.

Se creó el **Grupo de Trabajo sobre Solución de Controversias**, que tendrá que cumplir con las siguientes tareas:

Preparar un inventario sobre los procedimientos y mecanismos de solución de diferencias establecidos por los acuerdos, tratados y arreglos de integración existentes en el hemisferio y los de la OMC, adjuntando los textos legales y sobre la base de este inventario, identificar las áreas de convergencia y divergencia entre los sistemas de solución de diferencias en el hemisferio, incluso con respecto al grado en que se han empleado estos sistemas.

Intercambiar puntos de vista, después de consultas internas con el sector privado, con respecto a los mecanismos para fomentar y facilitar el uso del arbitraje y los medios alternativos de solución de diferencias para resolver litigios comerciales internacionales.

Recomendar métodos que promuevan la comprensión de los procedimientos en virtud del Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de Diferencias de la OMC.

A la luz de los distintos temas que abarcará el acuerdo del ALCA y otros factores relevantes, intercambiar puntos de vista sobre posibles enfoques para la solución de diferencias en el mencionado acuerdo, según el

Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de Diferencias de la OMC.

Se identificaron en la preparación para esta reunión las áreas de convergencia y se definieron los temas pendientes, los Viceministros acordaron que existe un significativo grado de convergencia sobre principios y temas claves:

- a) El consenso en la toma de decisiones del proceso del ALCA.
- b) El resultado de las negociaciones del ALCA constituirá un compromiso único comprensivo que incorpora los derechos y obligaciones que se acuerden mutuamente. El ALCA deberá coexistir con acuerdos bilaterales y subregionales, en la medida que los derechos y obligaciones bajo tales acuerdos no estén cubiertos o excedan los derechos y obligaciones del ALCA.
- c) El ALCA será congruente con los acuerdos de la OMC.
- d) Los países podrán negociar y adherirse al ALCA individualmente o como miembros de un grupo de integración subregional que negocie como una unidad.
- e) Debe acordarse especial atención a las necesidades, condiciones económicas y oportunidades de las economías más pequeñas, a fin de asegurar su plena participación en el proceso del ALCA.

- f) La necesidad de establecer una Secretaría Administrativa temporal a fin de apoyar las negociaciones.

CUMBRE MINISTERIAL DE SAN JOSE 1998

Con miras a esta reunión de ministros se dieron las cuatro reuniones Viceministeriales, con miras al a preparación del ALCA:

Primera reunión Viceministerial, San José, Costa Rica, 29-31 de julio, 1997.

El Comité Preparatorio tuvo su primera reunión en San José, Costa Rica del 29 al 31 de julio de 1997. Participaron delegados de 28 países, así como representantes del Comité Tripartito (OEA-BID-CEPAL), los últimos como observadores.

En relación con la discusión sobre las instrucciones para el trabajo futuro de los Grupos de Trabajo Hemisféricos, el Comité acordó que no se darían nuevos mandatos para éstos y que se deben centrar en los mandatos de la Declaración de Belo Horizonte, sin perjuicio de la continuación de sus labores.

Se comenzó a elaborar una propuesta de texto de la Declaración de San José para 1998, y se presentaron los documentos de los grupos de trabajo, con el fin de promover la discusión sobre los temas y tener una aprobación o desaprobación de los mismos.

Segunda reunión Viceministerial, 28-30 de octubre, 1997.

Se siguió con la preparación del Declaración de San José para 1998, en cuanto a la definición de los objetivos y principios de las negociaciones, los Viceministros avanzaron significativamente, apoyando las propuestas de los grupos de trabajo técnico que se han venido desarrollando desde junio de 1995.

Acceso a Mercados, se manifestó el ideal de una zona de libre comercio hemisférico sin excepciones.

Procedimientos Aduaneros y Reglas de Origen, la discusión se centró en la importancia del cumplimiento de las reglas de origen y en lograr un sistema eficiente y transparente.

Normas y Barreras Técnicas al comercio, se planteó el procurar la eliminación y prevención de barreras técnicas como medidas encubiertas al comercio.

Inversiones, se propuso establecer un marco jurídico adecuado y transparente para el inversionista.

Subsidios, cabe mencionar que se aprobó como objetivo la eliminación de los subsidios a las exportaciones agrícolas así como el identificar otras prácticas que distorsionen el comercio de estos productos.

Pequeñas Economías, se discutió sobre las necesidades de tomar en cuenta los costos de transición y posibles desequilibrios internos y las oportunidades que permitan a éstas economías una plena participación en el proceso del ALCA.

Políticas de Competencia, se aprobaron todos los objetivos tales como la necesidad de garantizar que el proceso de liberalización no sea menoscabado por prácticas empresariales anti-competitivas.

Servicios, giró alrededor de la plena congruencia con el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS) y el propósito de profundizar el comercio de servicios dentro del ALCA en condiciones de certidumbre y transparencia.

Compras del Sector Público y Servicios, se estableció el principio de no-discriminación, el considerar las diferencias existentes entre los sistemas jurídicos, así como los distintos grados de desarrollo y aplicación de los mismos, es un principio importante en el área de Políticas de Competencia.

Se discutió la estructura de las negociaciones, las primeras estructuras propuestas de países o grupos de países sobre esta materia, evidenciándose una actitud abierta y dispuesta al diálogo para alcanzar un consenso entre los países. Se aclaró cuales podrían ser las alternativas con sus ventajas y sus desventajas en cuanto a agrupación y número de grupos de negociación.

Se planteó también el tema de la Secretaría Administrativa de las negociaciones sobre la base de una propuesta realizada por el Comité Tripartito (BID, CEPAL y OEA), quedando la responsabilidad de gestionar esta propuesta en la próxima reunión Viceministerial.

Tercera reunión Viceministerial, 10-12 de febrero, 1998.

La III Reunión del Comité Preparatorio se realizó en San José, Costa Rica, con la participación de delegados de 30 países, así como representantes del Comité Tripartito (OEA,BID,CEPAL), como observadores.

Se tomaron las siguientes decisiones:

La Secretaría Administrativa responderá al Comité de Negociaciones como su órgano superior, estará ubicada en el mismo lugar de la sede única de las negociaciones, su financiamiento estará a cargo del Comité Tripartito.

Se analizaron los documentos sobre los grupos de trabajo y se analizó el borrador de la Declaración Ministerial a adoptarse el 19 de marzo, con este mismo fin se acordó la realización de una IV Reunión del Comité Preparatorio el día 17 de marzo en la ciudad de San José, Costa Rica con el único punto de agenda de Declaración Ministerial de San José.

Cuarta reunión Viceministerial, marzo, 1998.

Se preparó el documento definitivo a ser firmado por los Ministros de Comercio el 19 de marzo de 1998.

CUARTA CUMBRE MINISTERIAL

Se recomendó a los Presidentes y Jefes de Estado y de Gobierno que se inicien las negociaciones del ALCA durante la II Cumbre de las Américas que se realizaría en Santiago de Chile, en los días 18 y 19 de abril de 1998, considerando ciertas recomendaciones importantes:

Reafirmar los objetivos y principios que se establecieron en Miami:

Las decisiones en el proceso de negociación del ALCA se tomarán por consenso.

El Acuerdo del ALCA será consistente con las reglas y disciplinas de la OMC.

Las negociaciones se iniciarán simultáneamente en todas las áreas temáticas.

El ALCA puede coexistir con acuerdos bilaterales y subregionales, en la medida que los derechos y obligaciones bajo tales acuerdos no estén cubiertos o excedan los derechos y obligaciones del ALCA.

Los países podrán negociar y aceptar las obligaciones del ALCA individualmente o como miembros de grupos de integración subregional que negocien como una unidad.

En la negociación de las distintas áreas temáticas se podrán incluir medidas tales como asistencia técnica en áreas específicas y períodos más largos o diferenciales para el cumplimiento de las obligaciones, sobre una base de caso por caso, con el fin de facilitar el ajuste de las economías más pequeñas y la plena participación de todos los países en el ALCA, para asegurar la plena participación de todos los países en el ALCA, las diferencias en el nivel de desarrollo deberán ser tomadas en cuenta.

Estructura y organización de las negociaciones

Se estableció el Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) al nivel de Viceministros, tendrá un Presidente y un Vicepresidente.

Tiene como funciones:

- Seleccionar Presidente y Vicepresidente para cada grupo de negociación.
- Guiar el trabajo de los grupos de negociación.
- Decidir sobre la arquitectura general del acuerdo y los asuntos institucionales.
- Asegurará la plena participación de todos los países en el proceso ALCA.
- Asegurar que las preocupaciones de las economías pequeñas y las relacionadas con los países con distintos niveles de desarrollo sean tratadas al interior de cada grupo de negociación.
- Identificar los vínculos entre los grupos y negociación y definirá los procedimientos apropiados para asegurar una efectiva coordinación.
- Disolver, establecer o unir grupos de negociación.

El CNC se reunirá no menos de dos veces al año. En el primer período de 18 meses, se llevarán a cabo tres reuniones del CNC, una en cada uno de los siguientes países: Argentina, Surinam y Bolivia. En el segundo período de 8 meses, del 1 de noviembre de 1999 al 30 de abril del año 2001, Guatemala será la sede de la primera reunión del CNC.

Basándose en las conclusiones y recomendaciones obtenidas de los grupos de trabajo se establecieron 9 grupos de negociación en: Acceso a mercados; Agricultura; Inversiones; Servicios; Compras del sector público; Solución de controversias; Propiedad intelectual; Subsidios, Antidumping y medidas compensatorias; y Políticas de competencia.

SEGUNDA CUMBRE DE LAS AMERICAS: SANTIAGO 1998

La Segunda Cumbre de las Américas, en cuanto al tema del ALCA, siguió teniendo como principios básicos los expuestos en la declaración de Miami 1994. En el Plan de Acción se instruyó a los Ministros de Comercio de los países para que se realicen las siguientes acciones:

- Inicien las negociaciones correspondientes al ALCA de conformidad con los principios, objetivos, estructura, modalidades y demás decisiones que establece la Declaración Ministerial de San José, convocando a reunión al CNC a más tardar el 30 de junio de 1998 y a los Grupos de Negociación a más tardar el 30 de septiembre de 1998.
- Ejercen la supervisión y administración definitiva de las negociaciones.

- Logren avances concretos en las negociaciones para el año 2000 y acuerden medidas específicas de facilitación de negocios que se deberán adoptar antes del fin del presente siglo.
- Realicen las negociaciones de manera tal que se genere amplio respaldo y comprensión pública acerca del ALCA, y consideren las opiniones sobre asuntos comerciales emitidas por diferentes sectores de las sociedades civiles, tales como empresarios, trabajadores, consumidores, grupos ambientalistas y académicos, que se presenten al Comité de Representantes Gubernamentales creado en la Cuarta Reunión de Ministros de Comercio realizada en Costa Rica.

Se solicitó al Comité Tripartito, en particular al Banco Interamericano de Desarrollo (BID), para que se asignen los recursos adecuados existentes en dichas instituciones para apoyar a la Secretaría Administrativa de las negociaciones del ALCA.

Cuadro 19. INTEGRACION ECONOMICA Y LIBRE COMERCIO
(Millones de dólares)

DESTINO	BID/MB*	AID	Total
Energía más limpia, incluyendo fuentes renovables	841	100	941
Infraestructura, especialmente transporte y telecomunicaciones	14.799	5	14.804
Ciencia y tecnología, incluyendo la mitigación de los efectos de "El Niño"	3.079	40	3.119
Fortalecimiento de los mercados financieros		3	3
Total Integración Económica	18.719	148	18.867

Fuente: Plan de Acción, II Cumbre de las Américas, Santiago de Chile, Abril 1998

Además de que el Comité Tripartito siga respondiendo en forma positiva a las solicitudes de asistencia técnica presentadas por las entidades del ALCA. Se pidió considerar como prioritarias las solicitudes de asistencia técnica presentadas por las economías más pequeñas en temas relacionados con el ALCA, con el fin de facilitar su integración al proceso.

Además de las siguientes acciones adicionales:

Se han definido una serie de acciones que se refieren a la profundización del proceso de integración económica, así como a la creación de oportunidades para la plena participación de todos los países en el proceso.

Se prepararon una serie de propuestas destinadas a promover la modernización de los mercados financieros, los programas de ciencia y tecnología, la cooperación energética y la infraestructura hemisférica en particular en los campos del transporte y las telecomunicaciones.

En esta cumbre también se dio el establecimiento de un Comité de Representantes Gubernamentales (CGR), que está abierto a todos los países miembros, responsables de recibir, analizar y presentar a Consideración de los Ministros responsables de Comercio los aportes y

puntos de vista de los diferentes sectores de la sociedad en relación con el ALCA: sector empresarial, grupos laborales, ambientales y académicos.

3.4 Importancia del ALCA

La conformación del ALCA brinda la posibilidad de unificar los esfuerzos integracionista que busca abrir los mercados en el Norte y en el Sur, en un solo acuerdo, esta idea data desde los tiempos de Bolívar resultaría en el área de comercio más grande del mundo, que comprendería 34 países, 745 millones de personas y economías con un producto interno bruto de 9 billones de dólares.

El logro de acuerdos de libre comercio con los países desarrollados del hemisferio tendría la ventaja de contribuir a la consolidación de la apertura y de otras reformas estructurales adelantadas en los últimos años en los países de América Latina y el Caribe, así como de recibir mayores flujos de inversión extranjera directa, cuyo concurso es esencial para la transferencia de tecnología y la modernización productiva, especialmente de los Estados Unidos (Cuadro 20) que en 1997 su inversión en Latinoamérica y el Caribe alcanzó los 27.784 millones de dólares, el crecimiento con respecto a 1996 fue de 47.9% y en la década de los 90 ha tenido un crecimiento promedio de 19.9%.

Cuadro 20.EEUU: Inversión Extranjera en las principales economías latinoamericanas y centros financieros (millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Argentina	379	367	558	1079	1455	2048	3	1774
Brasil	876	890	2054	3263	3338	6954	3812	6545
Chile	520	174	106	198	1875	1291	1066	842
Colombia	77	33	406	4	336	164	131	292
México	1926	2321	1320	2516	4457	2983	2713	5933
Perú	-83	-44	-3	-8	283	334	702	494
Venezuela	177	1245	692	555	1021	654	703	735
Amer. Lat.	4232	5411	5473	8560	13611	15350	9924	17825
Cent fin.	5909	1783	7278	8335	4099	690	6157	5959
Total	10141	7194	12751	16895	17710	16040	16081	23784

Fuente: CEPAL, Unidad de inversiones y estrategias empresariales,

Centros financieros: Antillas, Bahamas, Barbados, Bermuda y otras islas del Caribe y Panamá

En cuanto al comercio las exportaciones del hemisferio al mundo crecieron en el período 1994 a 1997 de manera aceptable con un promedio anual del 10.95%, en 1998 disminuyeron tanto en su volumen (1'144.532 millones de dólares) como en su crecimiento ya que este caería al -1.1%, con respecto a 1997.

Las exportaciones entre los países que conformarían el ALCA (Cuadro 21) han venido incrementándose año tras año, y han pasado a ser el componente más importante de las exportaciones totales del hemisferio (34.1% en 1994 al 58.4% en 1998); pero estas, debido a la crisis financiera no crecerían al ritmo de años anteriores, 12.65% promedio anual, en 1998

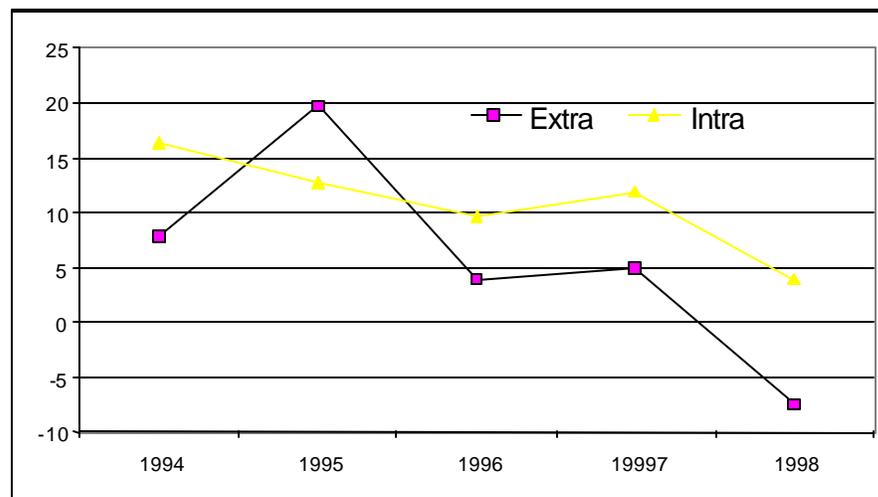
crecerían al 3.9% con respecto al año anterior aunque en una mejor condición que las exportaciones extra hemisféricas que crecerían al -7.4%. En el período 94-98 las exportaciones intrahemisféricas crecieron en un 43.7%.

Cuadro 21. Hemisferio Occidental: Exportaciones hemisféricas e intra regionales 1994-1998
(millones de dólares y porcentajes)

	1994	1995	1996	1997	1998
Exportaciones mundiales	859.185	996.045	1.065.343	1.157.573	1.144.532
%crecimiento	12,2	15,9	7,0	8,7	-1,1
Exportaciones extra hemisféricas	394.303	472.187	490.588	514.397	476.479
%crecimiento	7,8	19,8	3,9	4,9	-7,4
Exportaciones intra hemisféricas	464.881	523.858	574.755	643.176	668.054
%crecimiento	16,3	12,7	9,7	11,9	3,9
Intra/Total	34,1	52,6	53,9	55,6	58,4

FUENTE: BID/INTAL

Gráfico 8. Crecimiento de las exportaciones extra e intra hemisféricas 1994-1998



Un aspecto importante que se debe anotar es que los Estados Unidos constituyen un socio comercial de gran importancia para la mayoría de los países de la región, principalmente para México, los países de la Comunidad Andina y Centroamérica. Para los Estados Unidos son significativos los flujos de comercio con Canadá y México. El comercio con el resto de la región es menos importante, aunque viene creciendo a tasas superiores en comparación con el resto del mundo. Sin embargo al comparar el comercio con algunos países, los Estados Unidos le vende más a Brasil que a China pese a su gran población y le vende más a los 14 millones de chilenos que a los 900 millones de habitantes de la India.

A pesar de las grandes coincidencias en el proceso de liberalización unilateral y de la vigencia de algunas uniones aduaneras en América Latina y el Caribe, los países continúan presentando diferencias en sus estructuras arancelarias, lo que haría más viable la concertación de acuerdos de libre comercio y la convergencia inter-grupos sin pretender instalar protecciones comunes frente a terceros países.

Es previsible que estas diferencias tiendan a mantenerse, si se tienen en cuenta: las listas de excepciones a los aranceles externos comunes; los países que no participan de los compromisos de arancel externo común; la

utilización frecuente de sobretasas al comercio exterior por motivos fiscales o de balanza de pagos; la presencia de protecciones sectoriales en campos como la agricultura y, concesiones o compromisos unilaterales de liberalización asumidos en la Ronda Uruguay o a nivel intrarregional. En este contexto, tiene sentido el propósito de las naciones del hemisferio de crear una zona de libre comercio y no una unión aduanera.

De acuerdo con la teoría de la integración económica, las posibilidades de desviación de comercio en la región serían menores en la medida en que sea más alta la proporción de importaciones entre los socios y sean más bajas sus barreras de protección, antes de la formación del ALCA.

A este respecto, si bien es cierto que persisten diferencias en las estructuras arancelarias en las Américas, también es cierto que la celeridad y la profundidad de la apertura se ha traducido en una disminución sustancial de los niveles promedio (Cuadro 22) y de la dispersión existentes a fines de los años ochenta. Sin embargo, cabe hacer notar que las mayores disparidades se observan en los aranceles máximos aplicados por cada grupo, las cuales son superables en la medida en que se aplican a porcentajes pequeños de ítems. El cambio ha sido más significativo al constatar la casi eliminación de las restricciones para -arancelarias.

Cuadro 22. ALADI: Aranceles Promedio 1985 y 1997

Países	1985	1997
Argentina	28	11,3
Brasil	80	14,8
Paraguay	72	9,3
Uruguay	32	9,8
Bolivia	20	9,7
Colombia	83	12,1
Ecuador	50	11,8
Perú	64	12,8
Venezuela	30	12,4
Chile	36	10,9
México	34	13,2

Fuente: Banco Mundial, World development indicators 1998

Para los países de América Latina y el Caribe, las posibilidades de obtener mayores beneficios de la liberación de obstáculos comerciales deben partir del reconocimiento de que los aranceles en Estados Unidos para los productos de la región son relativamente bajos, aunque la protección efectiva es algo más elevada y selectiva en algunos sectores intensivos en mano de obra, donde la región es competitiva. En contraste, las barreras no arancelarias de ese país son realmente significativas en productos como textiles, siderurgia, calzado, azúcar y otros productos agropecuarios. Este tipo de barreras afecta cerca del 20% de las exportaciones latinoamericanas y caribeñas, por lo que su eliminación podría incrementarlas de manera apreciable.

El ALCA no debería traducirse únicamente en una expansión del volumen de exportaciones tradicionales, cuyos términos de intercambio no contribuyen a mejorar establemente la capacidad de importación de la región, sino permitir incursionar en corrientes más dinámicas del comercio de manufacturas con alta generación de valor agregado y demanda por empleos calificados. Esta posibilidad podría favorecerse teniendo en cuenta la existencia de un componente creciente de productos manufacturados (cerca del 40%) en las importaciones de Estados Unidos originarias de América Latina y el Caribe, en contraste con las importaciones del Japón y de la Unión Europea, altamente concentradas en materias primas de la región.

Al igual que en caso de la integración regional que ha servido como plataforma de aprendizaje para la exportación de productos tecnológicamente intensivos, las exigencias, de exportar y competir, en un mercado hemisférico preferencial estimularían la eficiencia y el desarrollo de ventajas comparativas dinámicas. Los productores no sólo se enfrentarán al desafío de colocar sus productos en los mercados industrializados del área, sino que deberán competir para mantener su mercado interno y exportar a los demás países de la región.

3.5 Objetivos trazados por los grupos de trabajo del Area de Libre Comercio de las Américas

En las negociaciones dentro de los grupos de trabajo se han llegado a trazar una serie de objetivos que ha permitirán a su vez elaborar recomendaciones para la marcha del proceso:

Acceso a mercados

Eliminación progresiva de los aranceles y barreras no arancelarias, así como de otras medidas de efecto equivalente, que restringen el comercio entre los países participantes, siempre en el marco de las regulaciones de la OMC.

Se negociará todo el universo arancelario, en diferentes cronogramas de liberalización comercial; buscando siempre facilidades para la integración de las economías más pequeñas y su plena participación en las negociaciones.

Agricultura

Este grupo es una extensión del grupo de Acceso a Mercados, en él también se deberán tratar temas como reglas de origen, procedimientos aduaneros y barreras técnicas.

Además en las negociaciones se tendrá que asegurar que las medidas sanitarias y fitosanitarias no se apliquen de manera discriminatoria e injustificadas entre los países, a efecto de prevenir prácticas comerciales proteccionistas y facilitar el comercio en el Hemisferio. Se deberán eliminar los subsidios agrícolas y otras prácticas que distorsionen el comercio, aplicando una fuerte disciplina. Los productos que serán cubiertos son los incluidos en el Acuerdo de Agricultura de la OMC.

Normas y Barreras Técnicas al Comercio

Este grupo tiene como objetivo eliminar las barreras técnicas innecesarias al comercio dentro del ALCA, acogiéndose al documento elaborado de Objetivos Comunes ya aprobado.

Procedimientos aduaneros y reglas de origen

Como objetivos este grupo tiene que desarrollar un sistema eficiente y transparente de reglas de origen, que incluiría una nomenclatura y certificados de origen.

Además, conseguir la simplificación de los procedimientos aduaneros a fin de conseguir una mayor agilidad del comercio y la reducción de los costos administrativos. Se tendrá que crear mecanismo de intercambio de información aduanera, con el fin de combatir el fraude y que los mecanismo aduaneros se realicen de manera transparente, eficiente y responsable.

Política de Competencia

El objetivo general de esta área es el de garantizar los beneficios del proceso de liberalización del ALCA, evitando prácticas empresariales anticompetitivas.

También se deberá dar una cobertura jurídica e institucional a nivel nacional, subregional o regional que proscriba la prácticas anticompetitivas, buscando siempre los mecanismos que promuevan la libre competencia entre los países del ALCA.

Compras del Sector Público

Como objetivo primordial tiene la ampliación de los mercados en cuanto a las compras del sector público, a través de un marco normativo que asegure la apertura y la transparencia en los procedimientos, estableciendo sistemas idénticos en todos los países, evitando la discriminación dentro de un alcance que deberá ser negociado.

Tecnología y propiedad intelectual

Se debe asegurar de manera adecuada y efectiva la protección de los derechos de propiedad intelectual, tomando en cuenta los avances tecnológicos.

Para esto se deberá exigir la completa y rápida aplicación de leyes sobre propiedad intelectual en cada uno de los países, además de la adopción de un sistema jurídico con supremacía sobre las leyes nacionales.

Inversiones

Para el ALCA se deberá establecer un marco jurídico justo y transparente que promueva la inversión a través de la creación de un ambiente estable y previsible que proteja al inversionista, su inversión y los flujos relacionados, sin la creación de obstáculos a las inversiones fuera provenientes de fuera del hemisferio.

Servicios

El establecimiento de disciplinas que liberen progresivamente el comercio de servicios, de tal manera que el ALCA tenga condiciones de certidumbre y transparencia, con el aseguramiento de la integración de las economías pequeñas en el proceso.

Subsidios, Anti-dumping y Derechos Compensatorios

Se regirán por las reglas existentes en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC, pero se tendrán que examinar de tal manera que se profundicen para lograr un mayor cumplimiento de las mismas.

Solución de Diferencias

El ALCA deberá tener un mecanismo justo, transparente y eficaz para la solución de controversias, tomando en cuenta el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias de la OMC.

Se tendrá que dar un impulso al uso del arbitraje y otros medios alternativos de solución de diferencias para resolver diferencias privadas dentro del ALCA.

CAPITULO 4

4 MECANISMOS Y ALTERNATIVAS PARA LA IMPLEMENTACION DEL AREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS

4.1 INTEGRACION DE MERCOSUR Y LA COMUNIDAD ANDINA

La conformación de una Area de Libre Comercio Sudamericana tiene un alto porcentaje de convertirse en una realidad, el MERCOSUR y la Comunidad Andina de Naciones han firmado un acuerdo marco con miras a la liberalización del comercio en la región, la creación de esta zona de libre comercio dotaría a los países latinoamericanos de más potencia negociadora en las negociaciones para la formación del ALCA.

Las características más resaltantes de esta gran área de preferencias, que abarca más del noventa por ciento del comercio entre los países de la ALADI y los mayores flujos de inversiones intrarregionales, son las siguientes:

En primer lugar, se trata de una asociación de acuerdos de integración amparados por una normativa jurídica común, ya negociada y estructurada institucionalmente, como es el Tratado de Montevideo 1980, y que por esta circunstancia pueden servir de instrumentos para una negociación de

articulación con los acuerdos centroamericanos, caribeños y con México, e incluso con Estados Unidos y Canadá.

En segundo lugar, se trata de dos uniones aduaneras imperfectas con perspectivas ciertas de quedar perfeccionadas hacia el año 2000 y de poder avanzar hacia un mercado común que redundaría, en todo caso, en un mejor posicionamiento económico y en la oportunidad de mantener su identidad dentro de espacios ampliados mayores, como podría ser la proyectada Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

En tercer lugar, los socios que comparten esta área de preferencias tienen intereses distintos en cuanto a sus prioridades de negociación con terceros países o agrupaciones. Para los andinos, aunque en menor grado para el Perú, el socio principal es Estados Unidos, mientras que para los países sureños la Unión Europea y Asia-Pacífico forman parte de sus principales prioridades económicas y comerciales, razón por la cual se trata de un espacio ampliado más diverso cuyos integrantes impondrán, sin duda, un ritmo diferente a sus negociaciones para integrar nuevos espacios ampliados.

4.1.1 El Acuerdo

El Acuerdo Marco para la creación de la Zona de Libre Comercio entre la Comunidad Andina y el Mercosur se firmó el **16 de abril de 1998** en Buenos Aires, Argentina.

Principios básicos

El Acuerdo se da sobre la base de las normas de la ALADI y el tratado de Montevideo de 1990, está en marcado en el regionalismo abierto dando de esta forma apertura especialmente a los demás países latinoamericanos.

Prevé la conformación de un área de libre comercio sudamericana, que constituiría un elemento relevante para aproximar los esquemas de integración existentes, además de ser una etapa fundamental para el proceso de integración y el establecimiento de un área de libre comercio hemisférica.

Se espera que el acuerdo contribuya a la expansión del comercio mundial y al eficiente funcionamiento de los mercados, ofreciendo reglas claras a los agentes económicos para el desarrollo del intercambio de bienes y

servicios, así como de las inversiones recíprocas entre la Comunidad Andina y el Mercosur.

Objetivos

Establecer el marco jurídico e institucional de cooperación e integración económica y física, que contribuya a la creación de un espacio económico ampliado que tienda a facilitar la libre circulación de bienes y servicios y la plena utilización de los factores productivos, en condiciones de competencia y de equidad entre las Partes.

Formar un área de libre comercio mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de restricciones que afecten al comercio recíproco.

Promover el desarrollo y la utilización de la infraestructura física, con especial énfasis en el establecimiento de corredores de integración, que permita la disminución de costos y la generación de ventajas competitivas en el comercio regional y con terceros países fuera de la región. Establecer un marco normativo para promover e impulsar las inversiones recíprocas entre los agentes económicos de las Partes.

Promover la complementación y cooperación económica, energética, científica y tecnológica, además de las consultas, cuando corresponda, en las negociaciones comerciales que se efectúen con terceros países y bloques de países extrarregionales.

4.1.2 El Proceso hacia el Area de Libre Comercio de Sudamérica

Hasta el 30 de septiembre de 1998 la Comunidad Andina y el Mercosur negociaron un Acuerdo de preferencias arancelarias sobre la base del patrimonio histórico y que podrá incluir productos nuevos. Dicho Acuerdo reemplazará a los Acuerdos de Alcance Parcial existentes.

- El Acuerdo de preferencias arancelarias entraría en vigencia el 1 de octubre de 1998, estableciendo márgenes de preferencias fijos e incorporando las disciplinas comerciales vigentes en el marco de la ALADI.
- Entre el 1 de octubre de 1998 y el 31 de diciembre de 1999, el Mercosur y la Comunidad Andina negociarán un Acuerdo de Libre Comercio que abarcará todos los productos del universo arancelario. Este Acuerdo de Libre Comercio entrará en vigencia el 1 de enero del año 2000.

- Para Bolivia regirá el Acuerdo de Complementación Económica. Sin perjuicio de ello, participará en las negociaciones entre la CAN y MERCOSUR, con la finalidad de compatibilizar dicho Acuerdo, con los Acuerdos que las Partes suscriban, mediante negociaciones a efectuarse en el marco de tales tratativas.

Para el logro de los objetivos del Acuerdo Marco, se estableció una **Comisión Negociadora**, integrada por los Representantes Alternos ante la Comisión de la Comunidad Andina y el Grupo Mercado Común del MERCOSUR. Se definió en el Acuerdo mantener vigentes los **Acuerdos de Alcance Parcial** suscrito en el marco de la ALADI, hasta el 30 de septiembre de 1998. Los Acuerdos de Alcance Regional subsistirán en tanto no entre en vigencia el Acuerdo de Libre Comercio entre la CAN y MERCOSUR.

Aspectos socioeconómicos de las regiones

El Área de Libre Comercio Sudamericana será un mercado de 310 millones de habitantes, en 1997 la producción en conjunto de los países que la forman, en el año 1997, llegó a 1,27 billones de dólares, con un crecimiento del 8.24% con respecto al año 1996, la inflación anual de la región es de 8.8% en promedio.

Cuadro 23. MERCUSUR-CAN: Indicadores socioeconómicos 1997

Países	Pob (mills)	PIB (mills US\$)	Crec. PIB (%)	PIB per (US\$)	Inflació n (%)	Export. (mills US\$)	Import. (mills US\$)	Balanza Comercial
Argentina	35,7	336.783	8	9434	0,4	26.000	26.800	-800
Brasil	163,3	619.546	3,5	3794	4,3	51.000	61.000	-10.000
Paraguay	5,1	9.035	2,5	1772	5,3	1.113	2.922	-1.809
Uruguay	3,2	19.331	6,5	6041	15,7	2.550	3.370	-820
MERCO	207,3	984.695	5,1	4750	3,8	80.663	94.092	-13.429
Bolivia	7,8	6.773	4,2	868	6,2	1.272	1.892	-620
Colombi	37,1	95.925	3,1	2586	19,0	11.510	15.481	-3.971
Ecuador	11,9	20.044	3,4	1684	26,3	4.900	4.955	-55
Perú	24,4	65.251	7,2	2674	6,5	5.835	8.367	-2.532
Venezue	22,8	98.003	5,1	4298	37,8	23.124	13.288	9.836
CAN	104,0	285.996	4,7	2750	19,0	46.641	43.983	2.658
TOTAL	311,3	1.270.691	4,9	4082	8,8	127.304	138.075	-10.771

Fuente: Secretaría de la Comunidad Andina, Unidad de estadística

Las exportaciones en 1997 alcanzaron los 127 mil millones de dólares y las importaciones 138 mil millones de dólares, dando como resultado una balanza comercial negativa de 10 mil millones de dólares, el comercio en este año estuvo afectado por la crisis económica asiática ya que tanto para el MERCOSUR y la Comunidad Andina este mercado es muy importante.

Cuadro 24
CAN-MERCOSUR Exportaciones intra regionales 1996-1997

	(millones de dólares)		% Crecimiento
	1996	1997	
Intra-CAN	4.754	5.428	14,2%
Intra-MERCOSUR	17.044	20.488	20,2%
MERCOSUR-CAN	3.143	3.956	25,9%
CAN-MERCOSUR	4.789	6.045	26,2%

Fuente: Secretaria de la Comunidad Andina, Unidad de Estadística

Las exportaciones del MERCOSUR en 1997 crecieron en un 25.9% con respecto al año anterior, esto representa un volumen total de 3.956 millones de dólares, que es el 0.5% de las exportaciones totales del bloque en el año.

Para la CAN el crecimiento de las exportaciones hacia el MERCOSUR fue del 26.2%, es decir paso de 1,646 millones de dólares en 1996 a 2,089 millones de dólares en 1997, las exportaciones de este año (1997) representan el 0.4% de las exportaciones totales.

Quizás las exportaciones entre los dos grupos son poco representativas con respecto a las exportaciones totales pero el ritmo de crecimiento de estas es importante ya que incluso superan a las exportaciones intrarregionales de cada grupo (CAN 14.2% y MERCOSUR 20.2%).

Para los países del MERCOSUR los principales compradores de sus productos son Bolivia y Venezuela con 1,182 y 1,106 millones de dólares respectivamente, para los países de la CAN el principal socio dentro del MERCOSUR es Brasil al cual exportaron en 1997, 1,200 millones de dólares.

El MERCOSUR tiene una balanza comercial positiva de 1,867 millones de dólares, superávit que en mayor parte corresponde a Brasil con 968 millones de dólares, es decir el 52% del superávit, de entre los países de la CAN el único que en 1997 tuvo un balanza comercial positiva fue Venezuela con 110 millones de dólares.

Estado actual de las negociaciones

Las negociaciones presentaron dificultades en lo que tiene que ver con los acuerdos de alcance parcial firmados por los nueve países de ambos bloques, que incluyen unos 1000 productos, acuerdo firmados en el marco de la ALADI, que según el acuerdo debieron desaparecer el 30 de septiembre de 1998, pero ante la imposibilidad de llegar a un acuerdo estos acuerdos fueron prorrogados hasta el 31 de marzo de 1999.

Con esta prórroga se buscó garantizar que las corrientes de comercio generadas por los convenios bilaterales no se interrumpan, mientras se contemplan las negociaciones de Acuerdo de Preferencias Arancelarias en el marco del acuerdo CAN-MERCOSUR, sin que esto signifique una ampliación de los plazos para las negociaciones con que estos acuerdos serán sustituidos.

Una vez que se llegue al Acuerdo de preferencias arancelarias se pasará a otra etapa de negociación para conformar en el año 2000 una zona de libre comercio que reunirá casi 304 millones de habitantes y concentraría un PIB de alrededor de 1300 billones de dólares, al inicio las negociaciones estuvieron centradas en una lista de preferencias para 4000 rubros, ahora sólo están concentradas en las 1000 de los acuerdos de alcance parcial.

El MERCOSUR insistió originalmente en una negociación bloque a bloque, donde todos los países tengan un mismo nivel y tratamiento, a diferencia de los acuerdos bilaterales que conceden preferencias a las naciones con menor desarrollo, es decir que el MERCOSUR propone que las preferencias sean multilaterales y que beneficien a todo el bloque.

En cambio la CAN intenta en conceder un número importante de preferencias arancelarias sólo en forma bilateral, según los negociadores del MERCOSUR estas preferencias supondrían retrocesos respecto a las bilaterales existentes, haciendo peligrar algunos de los mercados de las exportaciones del MERCOSUR

Además de esta situación interna se agregó el factor externo de la crisis financiera internacional que haría que las negociaciones se estanquen más, ya que estas negociaciones no serían prioritarias, especialmente para los

países del MERCOSUR, ya que los gobiernos buscarán hacer frente al golpe de la crisis, sin embargo las negociaciones en esta etapa están orientadas al tema comercial y no al financiero, el embajador del Brasil en Perú, José Viegas, considera que “una buena base comercial regional más amplia y más sólida produce una considerable reducción de la vulnerabilidad externa que hoy afecta a toda nuestra región, sobre todo al área financiera”¹⁶

Pero, con todo y crisis, Brasil tomó la decisión de negociar independientemente del Mercosur, y suscribió un acuerdo de preferencias arancelarias por medio del cuál se dejaban de un lado los acuerdos de alcance parcial firmados anteriormente en el marco de la ALADI, en el acuerdo se otorgan preferencias por encima del 70% en un amplio universo de productos, que comprende el 94% de los productos que la CAN le vende a Brasil y el 47% de los productos que la CAN le compra a Brasil.

Esta decisión por parte de Brasil en cierta forma, presionó a Argentina y en los próximos días, la CAN y este país, suscribirán un acuerdo con similares características al suscrito con Brasil, en cuanto a los otros dos miembros

¹⁶ Revista Gestión, 7 de diciembre de 1998, Lima, Perú

del Mercosur, Uruguay y Paraguay, se mantendrán vigentes los acuerdos suscritos en el marco de la ALADI.

4.2 OPCIONES DE ESTADOS UNIDOS EN EL ALCA

4.2.1 ASPECTOS DE LA POLITICA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS CON RESPECTO A AMERICA LATINA

Las declaraciones de las principales autoridades estadounidenses responsables de las negociaciones del ALCA, pueden transmitir la falsa idea de que el ALCA se convertirá en la piedra angular del Nuevo Orden Mundial, en el cual los países latinoamericanos ocuparán un lugar de importancia, pero un análisis realista de las actuales tendencias económicas y políticas revela que para los Estados Unidos estas negociaciones son de gran importancia dentro de un enfoque más amplio y global.

La región, si bien es cierto, no ha alcanzado niveles de importancia en el comercio de los EEUU, es cierto que el nivel de intercambio comercial entre Norte y Sudamérica se ha recuperado de los bajos niveles a los que descendió en los años 80, En 1950, la región ocupaba el 27.9% de las exportaciones estadounidenses y un 34.1% de las importaciones, desde

esa época el intercambio comercial de los EEUU se ha dirigido hacia Canadá y Asia que se convirtieron en mercados proveedores en crecimiento (Gráficos a continuación), la región ahora representa el 19.5% de las exportaciones y 15% de las importaciones, niveles muy parecidos a los que se tenía en 1970 con un 15.1% de las exportaciones y 14.6% de las importaciones.

Gráfico 9. Exportaciones de los EEUU al mundo (porcentaje-)

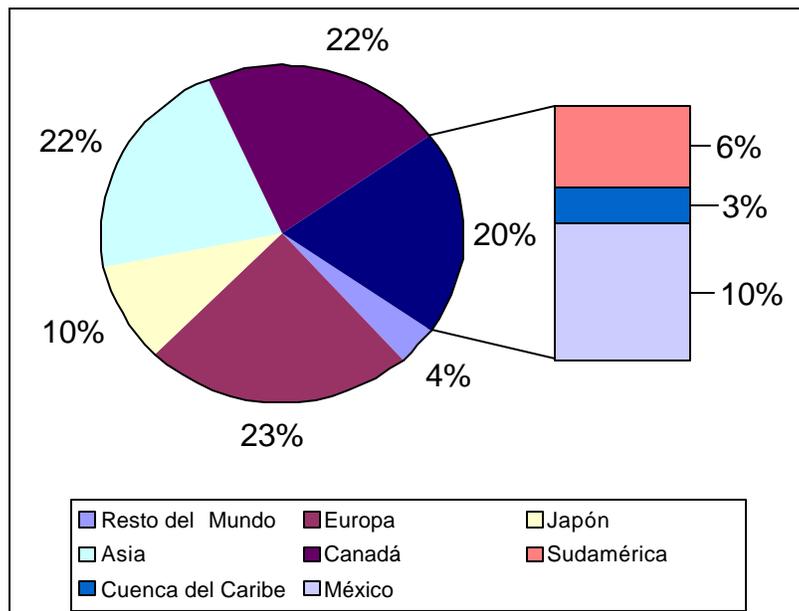
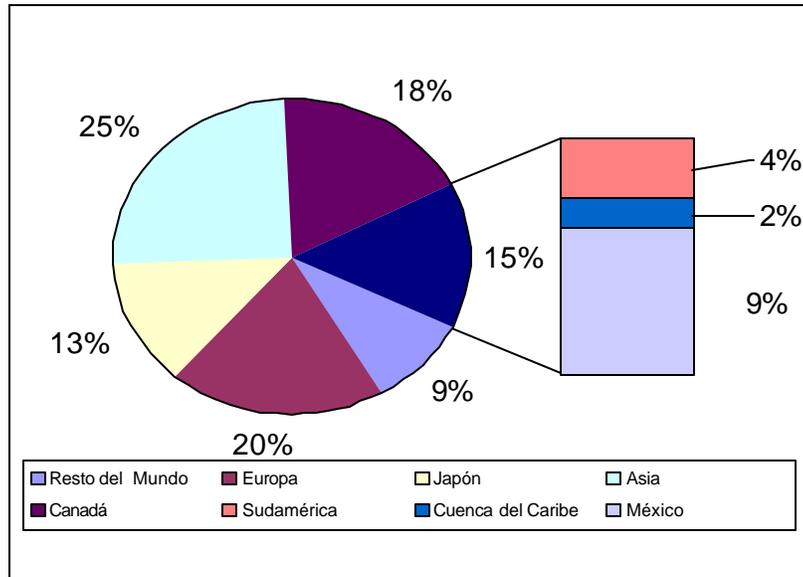


Gráfico 10. Importaciones de los EEUU del Mundo (porcentajes)



Un obstáculo del crecimiento del comercio interamericano, es el argumento de los opositores a la liberalización comercial, que esta era una propuesta desventajosa para los EEUU, basados en la recesión en que cayó México poco después de la firma del TLCAN y su entrada en vigencia, lo que provocó que la balanza comercial con México pasara de un excedente de 5.4 mil millones de dólares a una posición deficitaria de 15.8 y 17.5 mil millones de dólares, en 1995 y 1996 respectivamente, y mas aún que se dio la recuperación mexicana.

El déficit estadounidense sigue siendo relativamente alto, 14.5 mil millones de dólares, en 1997. Los opositores al libre comercio estadounidense relacionan esto déficit con la reducción de las barreras comerciales.

Si se analiza más a fondo la composición de intercambio comercial entre EEUU y América Latina, se puede notar que EEUU tiene posición deficitaria con México y Venezuela, 6.8 mil millones de dólares, debido en gran parte a las exportaciones petroleras, en cambio EEUU tiene una posición de excedente con la mayoría de los demás países latinoamericanos, 16.2 millones de dólares, de este excedente se desprende que en 1997 la balanza comercial estadounidense con Brasil y Argentina tuvo un superávit de 6.3 y 3.6 mil millones de dólares.

No se deberían sobrestimar la importancia que los estadistas estadounidenses le adjudican al ALCA, las negociaciones con los países de América Latina representan una de las numerosas iniciativas bilaterales y multilaterales que los EEUU han emprendido en los últimos años.

Los negociadores de la región tienen que tener en cuenta las otras negociaciones en las que participan los EEUU, ya que estas podrían dar las claves relacionadas con las posiciones que sus homólogos estadounidenses pudieran adoptar en las conversaciones sobre el ALCA.

La ofensiva norteamericana para la formalización del acuerdo habría tenido cuatro razones fundamentales:

- El futuro de la Ronda Uruguay era incierto hacia 1990, EEUU deseaba efectuar un ejercicio de negociación más profundo, como para demostrar a los demás países americanos que si las negociaciones multilaterales fracasaban, ellos tenían un camino alternativo.
- A pesar de que México es el socio principal de Estados Unidos en América Latina, los norteamericanos no podían darse el lujo de enviar al resto del continente el mensaje de que los demás países eran menos importantes, ya que esto pudo afectar negativamente el movimiento hacia el ajuste estructural en incorporación a la economía mundial en los países al sur de México.
- El proceso de incorporación de los países latinoamericanos en los esquemas de desarrollo asociado con los EEUU requiere de ajustes en las normas asociadas con el comercio, las inversiones y la propiedad intelectual que van mucho más allá del ritmo a que puedan avanzar en la OMC.
- La amenaza que constituye Europa, que trata de estrechar los lazos comerciales con América latina, en especial con los países que conforman el MERCOSUR.

Medidas estadounidenses que afectan a las exportaciones de América Latina.

Aranceles

Los aranceles estadounidenses no constituyen una barrera principal para las exportaciones de América Latina y el Caribe, casi el 70% de todas las importaciones de Estados Unidos desde la región entraron libres impuestos, el arancel ponderado de las importaciones de EEUU han bajado desde 3.27% en 1992 a 2.1% en 1997, y los impuestos recaudados sobre las exportaciones de Latinoamérica han descendido aún más.

Tiempos atrás las relaciones comerciales estadounidenses con cada uno de los países latinoamericanos se los realizaba con base al tratamiento de nación más favorecida, esto comenzó a cambiar en los años 70, con el surgimiento de los primeros programas de comercio preferencial. Además del TLCAN están vigentes tres programas de esta naturaleza:

Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

Este sistema ofrece la admisión exenta de derechos de aduana al mercado estadounidense a muchos de los productos exportados por sus países beneficiarios. Actualmente está suspendido pero se espera que para 1999 el Congreso vuelva a autorizar el programa, no está garantizado que este programa funcione a perpetuidad.

La Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC).

Cubre una gama mucho más amplia de productos que el SGP, sólo países de Centroamérica y el Caribe, excepto Cuba, reciben este beneficio, reforzado por el trato preferencial establecido según el programa estadounidense de cuotas para el sector textil y del vestido, este programa no tiene fecha de expiración.

La Ley de Preferencias Comerciales Andinas (LPCA).

Es muy parecida a la ICC y cubre los mismos productos, está disponible para Bolivia, Ecuador, Colombia y Perú, se tiene previsto que expire en el año 2001.

Existen dos formas de analizar como estos programas afectan a las exportaciones latinoamericanas, la primera forma es analizar la cobertura global de los acuerdos preferenciales, de acuerdo con la OMC, en 1994 el porcentaje de las importaciones que recibieron trato preferencial fue de

18.8% para los países de la LPCA, 27.4% de las importaciones provenientes de los beneficiarios de la SGP (en el mundo entero) y 29.2% de los productos importados desde los países de la ICC. Sin embargo, esto no significa que entre el 70 y 80% de las importaciones no estuviera sujeto al pago de derechos arancelarios. Las preferencias son indiscutibles para aquellos productos que están exentos de los derechos de aduana según el esquema de NMF y muchos de los productos primarios exportados por los países latinoamericanos disfrutaban de este beneficio antes de que se estableciera estos programas

La otra forma consiste en analizar los productos específicos que los países de Latinoamérica exportan hacia los EEUU, resumiendo el tratamiento arancelario de 125 principales productos que la región exporta hacia los EEUU, sólo 23 (18.4%) de estos productos están siempre sujetos a aranceles cuando se importan desde Latinoamérica, 38 productos (30.4%), están exentos de aranceles en virtud del trato de NMF, 23 (18.4%) se benefician de la ICC y de la LPCA, y 41 productos (32.8%) disfrutaban de los tres programas preferenciales.

Esto quiere decir que los beneficiarios de la LPCA o de la ICC podía enviar el 81.6% de estos productos sin pagar aranceles, mientras que un país que

disfruta del SGP podría despachar el 63.2% de ellos sin pagar derechos de aduana

Lo expuesto anteriormente no significa que el ALCA no ofrecerá alguna mejora con respecto a la situación actual, ya que el tratamiento de exención de derechos de aduana consagrados en un tratado comercial obligatorio está por encima del trato preferencial en tres aspectos.

- 1) Un tratado comercial ofrece tratamiento preferente permanente de exención de derechos de aduanas.
- 2) El trato estará legalmente protegido, EEUU estará en total libertad de modificar o acabar con los tratamientos preferenciales
- 3) EEUU ha venido usando los tratamientos preferentes como forma de influencia, y puede amenazar a los países beneficiarios a reducir o eliminar estos beneficios a aquellos países que no cumplen con sus peticiones. Los beneficios del ALCA no se pueden eliminar de modo unilateral.

Pero hay que ver el otro lado de la moneda, que pasaría si no existieran estos programas de preferencia, el arancel promedio estadounidense esta entre el 3 y 6%, pero para muchos de los productos de interés para la región estos promedio son mayores, teniendo como referencia al anexo 3,

56 de los productos, estarían sujetos a aranceles ad valorem, para la mitad de un arancel de entre el 5% o menos, mientras que para los restantes a cifras superiores al 5%. Siguiendo con el anexo 13 de los productos están sujetos a aranceles superiores al 10% y para 3 de estos el arancel supera el 25%. En resumen, casi la mitad de los productos gravables de interés están sujetos a aranceles relativamente modestos, pero muchos enfrentan tarifas más altas y otros podrían ser considerados picos arancelarios, y son precisamente a estos a los que se les niega el trato preferencial en virtud del SGP y varios también están excluidos del ICC y la LPCA.

Barreras no arancelarias

Además de los aranceles EEUU impone diversas barreras no arancelarias a su mercado, algunas son altamente restrictivas, tales como prohibiciones incondicionales a las importaciones de aquello que no cumple con ciertos estándares, Esto no es necesariamente válido para las restricciones cuantitativas, tales como los cupos o las cuotas arancelarias. Dependiendo como se estructura y distribuye una restricción cuantitativa, esta puede ser más restrictiva que un arancel o más beneficiosa que una preferencia arancelaria.

Los EEUU ha usado restricciones cuantitativas como medio para compensar o castigar a determinados socios comerciales, a través de la

adjudicación selectiva de derechos de cuotas, un ejemplo es el caso de las cuotas de la azúcar en los años 50 y 60, esto le permitió extender de una forma indirecta la asistencia extranjera a aquellos países que deseaba apoyar, mientras que reducía o eliminaba los derechos a otros países.

Hoy la política azucarera se basa en una cuota arancelaria mediante la cual, a los países se les está permitido despachar azúcar con bajos derechos de aduana (0.625 cts./lb.) hasta una cierta cantidad y cualquier monto mayor enfrenta un arancel prohibitivo.

Las restricciones cuantitativas en general están siendo eliminadas como resultado de la Ronda Uruguay, para el acuerdo multifibras sobre artículos textiles y de vestir será eliminado en 10 años, esto significa que casi al mismo tiempo en que el ALCA empiece a ser operativa para el año 2005, los países centroamericanos y caribeños que ahora reciben trato de cuotas preferenciales ya no disfrutarán de esa ventaja.

La otra categoría importante de restricciones de la política comercial estadounidense es el conjunto de **cuotas arancelarias** aplicadas a una variedad de productos agrícolas, varios de estos productos están sometidos a una cuota arancelaria integral y una tarifa adicional mucho más alta.

También existen barreras no arancelarias que son aplicadas por los EEUU, la lista es muy extensa, pero algunas pueden ser sujetas a negociación:

- Requerimientos de etiquetado en el país de origen como productos farmacéuticos, bienes automotores y diversos productos alimenticios
- Otros requerimientos de etiquetado para el vino, productos textiles y de vestir, y otros artículos.
- Varias restricciones fitosanitarias y fitosanitarias sobre la carne, el pescado, las frutas y los vegetales.
- Normas de origen divergentes e inconsistentes entre distintos programas
- Excesivos requerimientos de facturación antes de que los productos pasen por la aduana.
- Preferencias nacionales o subnacionales en la reglas federales, estatales y locales de compras.

Subsidios a las exportaciones

Los países latinoamericanos se enfrentan la competencia de bienes estadounidenses subsidiados en sus mercados internos, así como en otros mercados de exportación. Los programas de apoyo a las exportaciones de

EEUU facilitan las transacciones en ultramar al crear más incentivos de exportaciones, oportunidades de créditos para compradores potenciales y facilidades de infraestructuras que facilitan el almacenamiento de productos agrícolas norteamericanos.

La ley agraria, aprobada en 1996, mantiene casi todos los programas de apoyo a las exportaciones, aunque muchos de ellos tienen menores niveles de financiamiento debido al acuerdo de la OMC sobre agricultura. Esta ley trata de apoyar la estrategia exportadora que está diseñada para aumentar las exportaciones estadounidenses agrícolas a una tasa más rápida que el crecimiento global.

Opciones en el ALCA: El TLCAN como modelo de vinculación comercial

La eliminación de barreras comerciales es fácil desde el punto de vista conceptual pero políticamente hablando se debe diseñar una forma duradera de trato preferencial.

El enfoque tradicional para negociar concesiones arancelarias es concentrarse exclusivamente en las tarifas arancelarias consolidadas de NMF. Las preferencias arancelarias se extienden de manera autónoma por los países donantes y se tratan como privilegios en vez de derechos. Sin

embargo el SGP, la ICC y la LPCA son importantes de la región. La fórmula del TLCAN podría reflejar una nueva estructura arancelaria.

La estructura arancelaria del TLCAN rechaza implícitamente el principio de que los países en desarrollo tiene un derecho moral a recibir un trato especial y diferenciado de parte de los países industrializados, en las negociaciones del TLCAN, México fue excluido del SGP, pero en cambio Estados Unidos congelo los privilegios de México contemplados en el SGP, esto fue un triunfo para México frente a otros países que no se han podido asegurar esta preferencia.

Las negociaciones del TLCAN pudieran establecer un importante antecedente para el ALCA, a través de esto muchos países se podrían asegurar las preferencias que ya disfrutaban en virtud del SG, la ICC y la LPCA, uno de los inconvenientes es la diferente cobertura de los programas, para superarlo, hay dos opciones sencillas:

- La primera consiste en utilizar los programas de la ICC y la LPCA como punto de partida, de tal manera que cualquier producto que los países andinos o del caribe puedan enviar actualmente exento de derechos de aduana de los Estados Unidos fuese elegible para recibir el tratamiento del ALCA en la primera ronda de reducciones arancelarias. Esta fórmula

tendría el efecto que podían ampliar inmediatamente la cantidad de productos que los países que sólo disfrutaban del SGP puedan despachar sin cancelar derechos de aduana de los EEUU, pero esta opción no sería fácilmente aceptada por los EEUU.

- La segunda opción es usar como punto de partida el SGP pero manteniendo los programas de la ICC y la LPCA durante el período de eliminación de aranceles.

Las barreras no arancelarias plantean un desafío más difícil para los negociadores, especialmente al compararse con las reglas más estrictas que se apliquen en la OMC. Las cuotas arancelarias que rigen actualmente para numerosas importaciones agrícolas estadounidenses si ofrecen una oportunidad limitada para el trato favorable. El TLCAN podría eliminar todos los aranceles, tanto los integrados como los adicionales, que se aplican a las importaciones estadounidenses de estos productos desde los países latinoamericanos y caribeños., Sin embargo no hay una garantías de que una oferta de este tipo les concederá beneficio a largo plazo a los exportadores de la región, cualquier oferta que reduzca o elimine estos aranceles bajo un esquema de NMF reforzará al sistema multilateral de comercio, pero también diluirá al ALCA.

Una opción sería otorgar a los exportadores de la región lo que comúnmente se denomina “trato paritario con el TLCAN” a los países de la ICC y la LPCA, esto podría hacerse mediante un decreto del Congreso o en su defecto mediante las negociaciones del ALCA.

4.2.2 LA VIA RAPIDA

La vía rápida es la más reciente de una serie de disposiciones especiales mediante las cuales el poder legislativo del gobierno de los EEUU delega al ejecutivo parte de su autoridad en materia de política comercial, en caso de que el Congreso rechace definitivamente una nueva concesión de esa autoridad, se pondría punto final a más de sesenta años de cooperación entre ambos poderes en la formulación de la política comercial estadounidense. Sin que esto signifique que los EEUU regresaría a las políticas abiertamente proteccionistas.

Objetivos y procedimientos de la vía rápida

La autoridad de negociar por la vía rápida establece normas especiales para la consideración por parte del Congreso de los acuerdos comerciales. La misma permite al presidente someter Congreso el decreto de promulgación (es decir, el proyecto de ley que estipula todas las

modificaciones que deben efectuarse a las leyes estadounidenses existentes) para ciertos acuerdos, que luego se considerarían bajo procedimientos expeditos.

La vía rápida contempla dos normas especiales para la consideración de estos proyectos:

- Los mismos deben ser sometidos a votación en ambas cámaras del Congreso en el lapso de noventa días legislativos
- No se pueden enmendar.

De no existir tales normas, sería mucho más fácil para quienes se oponen a un determinado acuerdo comercial evitar que se lleve a cabo la votación sobre el mismo o examinar minuciosamente y discutir cada uno de los puntos del acuerdo mediante las llamadas "enmiendas asesinas".

En los últimos veinte años, la autoridad de la vía rápida ha sido utilizada para aprobar cinco acuerdos comerciales, incluidos los acuerdos de la Ronda de Tokio y la Ronda Uruguay, los acuerdos de libre comercio con Israel y Canadá, así como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). El gobierno de Clinton esperaba utilizar esta autoridad para

concretar varios acuerdos pendientes, entre los cuales destacan el ALCA y las extensas negociaciones con Chile (ya sea para suscribir un acuerdo bilateral de libre comercio o para permitir el ingreso de Chile al TLCAN).

Desde una perspectiva constitucional, no existen limitaciones a qué puede negociar el presidente con otros países. El ejecutivo no tiene obligación jurídica de obtener la autorización previa del Congreso antes de iniciar una negociación sobre comercio y otras materias. Lo que está en discusión son los términos por los cuales posteriormente se aprueban e instrumentan los acuerdos. Esto es particularmente válido para cualquier acuerdo que requiera de cambios a las leyes estadounidenses a fin de que las mismas concuerden con los compromisos establecidos en el acuerdo.

El objetivo de la vía rápida es crear un entendimiento entre ambos poderes sobre la política comercial estadounidense: el ejecutivo conviene en mantener una estrecha consulta con el Congreso en torno a los objetivos y la realización de las negociaciones comerciales, mientras que a su vez el Congreso promete que cualquier acuerdo resultante de esas negociaciones podrá ser objeto de un análisis preferencial. La vía rápida va más allá de un

compromiso legal entre ambos poderes; presupone además un alto grado de armonía política entre el ejecutivo y el legislativo.

Desde un punto de vista técnico, no es necesario obtener la autorización de negociar por la vía rápida antes de iniciar las negociaciones. Por ejemplo, la Ronda Tokio se inició quince meses antes de que el Congreso otorgara la autoridad de la vía rápida mediante la Ley de Comercio de 1974, mientras la Ronda Uruguay tenía dos años de vigencia cuando el Congreso concedió la autorización en la Ley General de Comercio y Competitividad de 1988. Sin embargo, en cada uno de estos casos el Congreso había dado su consentimiento a los objetivos esenciales de la negociación.

Aunque es importante que ambos poderes gubernamentales concuerden sobre los términos según los cuales se aprobará e instrumentará un acuerdo, reviste aún mayor importancia que logren un consenso en torno a las metas de los negociadores estadounidenses. Los objetivos de negociación para la Ronda Uruguay ya habían sido acordados para el momento en que estas negociaciones comenzaron, aunque la promulgación del correspondiente proyecto legislativo no tuvo lugar hasta varios meses después. Igualmente, el Congreso había aprobado los objetivos de

negociación para la Ronda Uruguay en la Ley de Comercio y Aranceles de 1984 (promulgada dos años antes de que se iniciaran las conversaciones), a pesar de que la autoridad para negociar por la vía rápida no se concedió hasta 1988.

En las fallidas negociaciones sobre el ingreso de Chile al TLCAN no hubo ese entendimiento. Los tres países norteamericanos y Chile iniciaron estas conversaciones en 1995, pero se vieron obligados a suspenderlas después de las reuniones preliminares. El gobierno de Clinton había iniciado estas conversaciones con la esperanza de poder convencer al Congreso de otorgar la autoridad de la vía rápida mientras se realizaban las negociaciones.

Al hacerlo, el gobierno subestimó significativamente el grado de desacuerdo existente en torno a los controvertidos temas de los derechos laborales y el medio ambiente. Ya que los demócratas insistían en que las conversaciones sobre el ingreso de Chile al TLCAN debían ampliar las materias incluidas en este tratado, mientras los republicanos solicitaban excluir por completo dichos temas de las discusiones, los legisladores no pudieron ponerse de acuerdo sobre los términos en los cuales se

concedería una nueva autorización de la vía rápida.

En 1998, la crisis financiera internacional enfrió las ansias de integración y alimentó nuevas fuerzas al proteccionismo, además que el presidente norteamericano de aquella época, Clinton, estuvo luchando por su supervivencia política en un juicio político iniciado por el Senado y donde él fue acusado de perjurio y obstrucción de la justicia en el escándalo sexual; con este ambiente económico y político resulta casi imposible esperar que se logre negociar acuerdos sin la interferencia del Congreso, los expertos indicaron que sólo existía una pequeña posibilidad de que la administración Clinton obtuviera la vía rápida antes de mediados de 1999, puesto que luego empezaría la campaña presidencial y no tendría sentido buscar que un Congreso proteccionista apoye una legislación que busque ampliar el comercio con los EEUU.

De hecho llegaron las elecciones presidenciales y George W. Bush, hijo del presidente Bush quien propuso inicialmente la integración hemisférica, obtuvo el triunfo. Esto supone que el estado norteamericano volvería a retomar con la seriedad que amerita las relaciones con los países del resto del hemisferio. El Presidente Bush ha expresado repetidamente su compromiso con alcanzar un acuerdo sobre el ALCA y dentro de este

compromiso es alcanzar la autoridad de la vía rápida que ahora se denomina "Autoridad para la promoción del comercio".

Después de los catastróficos acontecimientos del 11 de septiembre, el Representante Norteamericano para el comercio exterior decidió salir al frente de la renuencia del congreso de otorgarle la autorización de la vía rápida, para este funcionario "el comercio es la vía para resolver los problemas de la pobreza", basándose en cifras en las cuales se compara a los países en desarrollo que han abierto sus economías con los que no lo han hecho, "el ingreso per capita creció en un 5% anual en tanto que los otros disminuyeron en un 1%. El índice de pobreza absoluta cayo en los países abiertos de manera absoluta en lo últimos 20 años y el ingreso familiar creció con la economía".

Otro de los argumento es el de la situación de los EE.UU. en los procesos de integración, mientras la UE ha suscrito 27 acuerdos bilaterales de libre comercio, 20 de los cuales negoció en la década de los 90, y esta negociando otros 15. México después de suscribir el NAFTA negoció 8 acuerdos con 32 países. Japón trabaja en un acuerdo con Singapur, y explora opciones con Canadá, Corea, México y Chile. En total existen 130 acuerdos de libre comercio y EE.UU. solo participa en dos. En el hemisferio occidental hay 30 acuerdos y sólo participa en uno, el NAFTA.

El representante comercial es optimista de que el presidente Bush logre negociar en el congreso la “autoridad para la promoción del comercio”, una cuestión es crítica: los subsidios a la agricultura que ahora encontrarán sus justificaciones en una economía en recesión. Desde 1994 el Ejecutivo no ha conseguido la autoridad para negociar acuerdos críticos, esto ha provocado que los exportadores norteamericanos estén en desventaja competitiva, bloqueándoseles oportunidades y alternativas.

4.3 TERCERA CUMBRE DE LAS AMERICAS, CANADA 2002: PERSPECTIVAS PARA EL ACUERDO FINAL

Es notorio que el proceso de liberalización e integración de los mercados a escala hemisférica y mundial va siendo una realidad que no tiene marcha atrás. Los bloques subregionales como Centroamérica, el Caribe, la Comunidad Andina y el Mercosur, se acercan cada vez más entre sí para negociar acuerdos de libre comercio y los acuerdos entre países son cada vez más numerosos y aceleran el proceso que impone la dinámica del comercio internacional.

En las sucesivas reuniones ministeriales y de Viceministros, se han reflejado diferentes posiciones de los principales grupos de países, que

tienen por epicentros: al Norte, a Estados Unidos y al Sur, al MERCOSUR, con el liderazgo de Brasil. Por diversas razones es difícil acordar entre países con condiciones tan disímiles como las de Estados Unidos, primera potencia mundial, con una amplia gama de países en situaciones intermedias, hasta pequeñas economías con ingresos por habitante de apenas un par de cientos de dólares.

Tal situación se puso de manifiesto en el debate de Belo Horizonte sobre la velocidad y el tenor de las negociaciones para alcanzar una zona de libre comercio hemisférica, a partir del año 2005. En tanto Estados Unidos, acompañado con matices y por distintas razones, por Canadá, Chile, Centroamérica y el Caribe, propuso negociar todos los temas simultáneamente, los países del MERCOSUR plantearon negociaciones graduales y en tres etapas: facilitación de negocios (1998-1999), armonización de normas técnicas (2000-2002) y acceso a mercados (2003-2005).

Las negociaciones para el establecimiento del ALCA son arduas y complejas, pues no sólo existen diferencias metodológicas acerca de las modalidades, el contenido y los plazos para las negociaciones, sino también substantivas, acerca de qué tipo de especialización internacional se debe desarrollar en el Hemisferio.

En el pasado Abril del 2001 se celebró la Tercera Cumbre de las Américas, en la ciudad de Quebec, en esta reunión como en las anteriores cumbres el tema principal fue el libre comercio, pero el fortalecimiento de la democracia y la integración económica son dos temas paralelos que se tocaron.

La propuesta Estadounidense para esta cumbre fue la de acelerar el funcionamiento del ALCA, adelantando la culminación de las negociaciones para el año 2003 y no para el año 2005 como esta programada la culminación de las negociaciones.

Brasil fue el principal opositor a esta propuesta, inclusive amenazando retirarse de las negociaciones y mantenerse al margen del ALCA; la propuesta de Brasil es que el proceso debe marchar paso a paso de tal forma de que evite un choque dramático para la competitividad de las industrias y la marcha de las economías de los países que conforman el ALCA, como consecuencia de una brusca apertura comercial en favor de la primera potencia mundial.

Además, por la disparidad de las economías de los países americanos, por las grandes diferencias existentes entre los desarrollados y los en vías de

desarrollo y la persistencia de barreras arancelarias y subsidios de exportación en el mundo desarrollado.

La posición brasileña indica que los países desarrollados de América deberían asumir, en una primera fase, obligaciones más sustantivas en el área de la liberación comercial que las naciones en vías de desarrollo.

No obstante, los Gobiernos deben tener en cuenta que el ALCA no es un fin a alcanzar, sino un instrumento que deberá servir para el desarrollo de las sociedades nacionales que lo van a integrar y a mejorar el nivel de vida de los sectores más necesitados y pobres.

4.3.1 Las negociaciones

En la sexta reunión de Viceministros de Comercio quedaron establecidos puntos críticos para las próximas negociaciones, recomendando además que en la Cumbre de Quebec se establezca un calendario más preciso para la conclusión y la entrada en vigor del ALCA. Los ministros plantearon los siguientes puntos:

- Presentación de pautas técnicas no más tardar hasta el 1 de abril del 2002 con las cuales establecerán los pasos a seguir para las negociaciones de acceso a mercados en el comercio de mercancías, servicios, compras gubernamentales e inversión.
- Las negociaciones para acceso a mercado de productos y sectores específicos comiencen el 15 de mayo del 2002.
- Entrega de los borradores del acuerdo preparado por los nueve grupos de negociación, de los cuales se deberán reducir las diferencias lo máximo posible de modo que para la siguiente reunión en octubre de 2002 se presente un segundo borrador.
- Se estableció un “Comité Técnico para Asuntos Institucionales” , estará encargado de desarrollar la estructura del ALCA incluyendo temas de institucionalidad, transparencia, y provisiones generales que se aplicaran en el acuerdo.
- Se ha insistido en la participación de la sociedad civil, cuya contribución será entregada directamente a los negociadores.
- Publicación del borrador de acuerdo para provocar el debate publico.

- Se dará apoyo a las economías más pequeñas para que puedan enfrentar el desafío de la integración hemisférica

4.3.2 Desafíos de las negociaciones del ALCA

Las negociaciones del ALCA enfrentaran básicamente cuatro desafíos que son enumerados a continuación:

1. Que los EEUU siga comprometido activamente en cumplir los compromisos de libre comercio, el ALCA constituye la primera prueba que pasará tal compromiso y la vía rápida daría plenas garantías para ello. La falta de la vía rápida plantea un problema de credibilidad en las negociaciones, ya que genera escepticismo sobre si va a ser posible en estas negociaciones eliminar ciertas barreras al comercio en los Estados Unidos, tales como: barreras no arancelarias, disciplinar la aplicación de medidas antidumping o eliminar restricciones al comercio agrícola. En América Latina el efecto de negociar sin la vía rápida es hacer que las oportunidades del ALCA permanezcan inciertas para los sectores que más podrían beneficiarse.

2. La facilitación de los negocios, la reducción de trámites burocráticos y otros factores que elevan los costo de negociación en el hemisferio, una de

las opciones para este logro es la simplificación de los procedimientos aduaneros.

3. Se debe impulsar la participación de la sociedad civil en las negociaciones del proceso, la puesta en marcha del proceso no es una tarea fácil, pero resultaría injusto e imposible establecer un pacto histórico entre los 34 países del hemisferio sin la participación de los pueblos que lo conforman, ya que el comercio no sólo debe ir encaminado a mejorar y fortalecer las bases económicas de una nación sino también a mejora las vidas de sus pueblos.

4. Otro desafío es la necesidad de resolver los problemas que causarían las enormes disparidades en las dimensiones económicas entre los diversos participantes del ALCA.

CAPITULO 5

5 ECUADOR DENTRO DEL AREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMERICAS

El Ecuador esta inmerso en un proceso de liberalización comercial al igual que el resto de países de Latinoamérica, el ALCA representará un verdadero reto y la preparación para afrontarlo se debe de hacer de tal manera que se aprovechen las distintas oportunidades que se presentarán y de minimizar las amenazas que pudieran acentuar más las debilidades del país.

5.1 ESTRUCTURA Y ORIENTACION DEL COMERCIO EXTERNO ECUATORIANO (1990-2000)

El Comercio Exterior representa un factor importante para la economía del país, las exportaciones (X) representa, en un promedio del período 1991-2000, el 25.76% del PIB; mientras, que las importaciones (M) han llegado a representar en el mismo período de 1991-2000 el 22.63%, en promedio.

Cuadro 25. PIB y Comercio Exterior del Ecuador
(millones de dólares y porcentajes)

	PIB	Exportac	% PIB	Importac	% PIB	Com. Tot	Ind.Aper.
1991	11.525	2.851	24.74%	2.399	20.82%	5.250	0.46
1992	12.430	3.102	24.96%	2.431	19.56%	5.533	0.45
1993	14.540	3.066	21.09%	2.562	17.62%	5.628	0.39
1994	16.880	3.843	22.77%	3.622	21.46%	7.465	0.44
1995	18.006	4.411	24.50%	4.153	23.06%	8.564	0.48
1996	19.157	4.900	25.58%	3.932	20.53%	8.832	0.46
1997	19.760	5.264	26.64%	4.955	25.08%	10.219	0.52
1998	19.710	4.133	20.97%	5.576	28.29%	9.709	0.49
1999	13.769	4.162	30.23%	3.017	21.91%	7.179	0.52
2000	13.649	4.927	36.10%	3.721	27.26%	8.648	0.63

FUENTE: Boletín Informativo Mensual, BCE

El Comercio Total del Ecuador ha alcanzado índices significativos ha pasado de cifras de 4968 millones de US en 1991 a los 8648 millones de dólares en el 2000. Ecuador, a partir de los años 90 comenzó a vivir un proceso de liberalización comercial y durante esta década ha alcanzado Indices de Apertura ($X+M/PIB$) de 46% en 1991, un 52% en 1998 y un 63% en el 2000.

5.1.1 ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO

El Ecuador es un país exportador básicamente de materias primas y productos primarios, en la década de los setenta se vio impulsado por una bonanza petrolera, breve pero intensa, cuyos ingresos sirvieron para transformar sus principales ciudades y proporcionar la infraestructura inicial para el desarrollo futuro. Pero se creó un sistema dependiente de subsidios para atender a un mercado interno reducido, las rentas de los recursos no estimularon ninguna diversificación de las exportaciones, ni la difusión de la productividad o algún crecimiento hacia sus sectores marginales y regiones más alejadas.

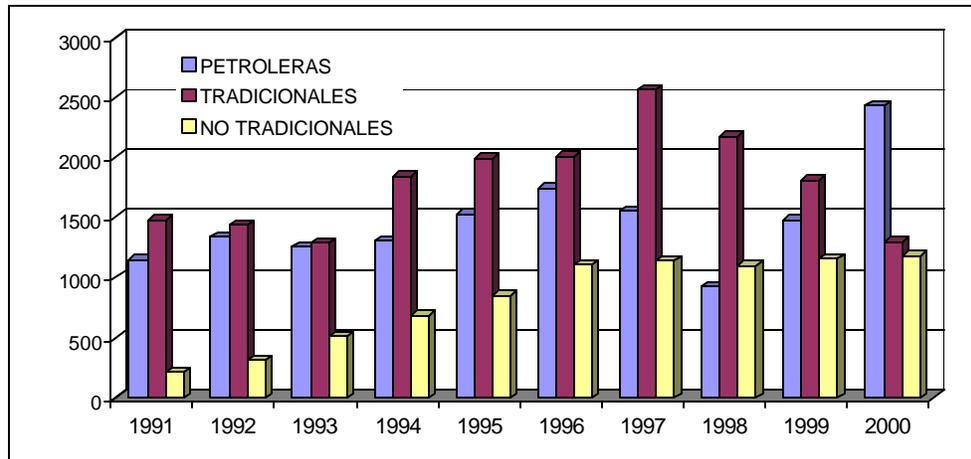
En esta década de los noventa, las exportaciones ecuatorianas han sufrido un cambio sustancial especialmente por la cada vez mayor importancia de las importaciones privadas o no petroleras frente a las exportaciones estatales (petróleo y derivados), el crecimiento de las exportaciones no tradicionales, la diversificación creciente de productos y mercados, la importancia del comercio exterior para la empresa privada y el resurgimiento de las exportaciones industriales como uno de los sectores productivos que mejor ha respondido a la apertura comercial, todo esto en base, tanto de las dotaciones especiales del país: clima, ubicación, una fuerza laboral trabajadora y creativa y la abundancia de recursos naturales, como de los cambios institucionales internos y externos, que incentivan el comercio internacional.

Cuadro 26. ECUADOR: Estructura de las exportaciones por grupo de productos.
(millones de dólares)

	TOTAL	Petroleras	NO PETROLERAS		
			Total No petrol.	Tradicional	No tradic
1991	2.851	1.152	1.699	1.481	218
1992	3.102	1.345	1.756	1.438	318
1993	3.066	1.257	1.809	1.293	516
1994	3.843	1.305	2.538	1.848	690
1995	4.381	1.530	2.851	1.996	855
1996	4.873	1.749	3.124	2.012	1.112
1997	5.264	1.557	3.707	2.565	1.142
1998	4.203	923	3.280	2.177	1.103
1999	4.451	1.480	2.971	1.815	1.156
2000	4.927	2.442	2.484	1.302	1.182

Fuente: Boletín Estadístico Mensual, Banco Central del Ecuador

Gráfico 11. ECUADOR: Estructura de las exportaciones por grupo de productos



Según las estadísticas del BCE a partir de 1991 las exportaciones no petroleras o privadas comenzaron a tener un significativo mayor peso relativo dentro de las exportaciones totales frente a las exportaciones petroleras. En 1991 las exportaciones privadas representaron el 60% de las exportaciones totales, durante los años 1992 y 1993 representaron el 57% y el 59% respectivamente, para los siguientes años, es decir, desde 1994 hasta 1998 las exportaciones privadas representaron más del 60 %, inclusive para los años 1997 y 1998 superaron el 70%, llegando a representar el 70% y el 78%, para 1999 el porcentaje bajo al 67.3% y para el año 2000 significaron el 50.42%.

Estas cifras reflejan los “shocks” que han sufrido las exportaciones petroleras como bajas en el precio del barril de petróleo, pero las exportaciones privadas han tenido un crecimiento importante a lo largo del período 1991– 1997. Siendo los años 1991 con un crecimiento del 30.14%, 1994 con un 40.29% y 1997 a pesar del comienzo de la crisis financiera internacional registro un importante crecimiento del 18.67%, en 1998 la crisis internacional hizo mella en las exportaciones no petroleras y estas decrecieron en un 11.52%, para 1999 y el 2000 estas decrecieron en 9.41% y 16.40%, reflejándose los problemas ocasionados por la crisis interna y la baja producción, cabe anotar que las exportaciones petroleras durante estos dos años sufrieron un importante crecimiento debido al alza internacional del precio internacional del barril de petróleo.

Cuadro 27. ECUADOR: Crecimiento de las exportaciones por grupo de productos. (porcentaje)

	TOTAL	Petroleras	No petroleras
1991	4.66%	-18.80%	30.14%
1992	8.79%	16.81%	3.35%
1993	-1.16%	-6.59%	3.00%
1994	25.35%	3.83%	40.29%
1995	14.00%	17.25%	12.33%
1996	11.23%	14.30%	9.58%
1997	8.04%	-10.95%	18.67%
1998	-20.16%	-40.73%	-11.52%
1999	5.90%	60.32%	-9.41%
2000	10.68%	65.06%	-16.40%

Fuente: Boletín Estadístico Mensual, Banco Central del Ecuador

En resumen, durante el período 1991 – 2000, las exportaciones totales crecieron en un 72.8%, especialmente sustentadas por el crecimiento de las exportaciones petroleras que crecieron en un 112%, las exportaciones privadas crecieron en un 46.2%

Las exportaciones tradicionales como el banano y el camarón se han visto afectadas por situaciones tales como el fenómeno de El Niño, que provocó pérdidas de plantaciones bananeras y baja en la producción, y la enfermedad de la mancha blanca que afectó a las camaronerías reduciendo notablemente su producción debido al alto índice de mortalidad que provoca esta enfermedad.

El fenómeno de El Niño también afectó a productos tradicionales como el café y el cacao, los problemas provocados por este fenómeno climatológico se vieron acrecentados por la crisis financiera, por estas razones es que las exportaciones tradicionales han tenido un retroceso en estos dos últimos años, retrocediendo en 16.62% y 28.28%.

Esto no sucedió con las exportaciones no tradicionales que tuvieron un crecimiento de 4.81% y 2.26% para los años 1999 y 2000 respectivamente.

Cuadro 28. ECUADOR: Crecimiento de las exportaciones totales, tradicionales y no tradicionales (porcentajes)

	TOTAL EXPORT.	Total No petro	Tradicionales	No tradicionales
1991	4,66%	30,14%	32,26%	17,40%
1992	8.79%	16.81%	-2.86%	45.45%
1993	-1.16%	-6.59%	-10.08%	62.25%
1994	25.35%	3.83%	42.87%	33.84%
1995	14.00%	17.25%	8.02%	23.87%
1996	11.23%	14.30%	0.82%	30.04%
1997	8.04%	-10.95%	27.47%	2.73%
1998	-20.16%	-40.73%	-15.13%	-3.41%
1999	5.90%	60.32%	-16.62%	4.81%
2000	10.68%	65.06%	-28.28%	2.26%

Fuente: Boletín Informativo Mensual, BCE

El crecimiento de los tradicionales en el año 2000 con respecto a 1991 es negativo en general estas exportaciones han disminuido en un 12.09%, productos como el café, cacao y el camarón han disminuido entre un 30% a un 56%, el banano que es el segundo producto de exportación detrás del petróleo tan sólo, con respecto a 1991, ha crecido en 14.03%, pero este producto en 1997 y 1998 alcanzo cifras récord llegando superar incluso a las exportaciones petroleras. Un rubro de gran crecimiento es el atún y el pescado durante el período 1991 al 2000 ha crecido en un 53.19%.

**Cuadro 29. ECUADOR: Exportaciones tradicionales 1991-1999
(millones de dólares)**

Total	Banano	Café	Camarón	Cacao	Atún
--------------	---------------	-------------	----------------	--------------	-------------

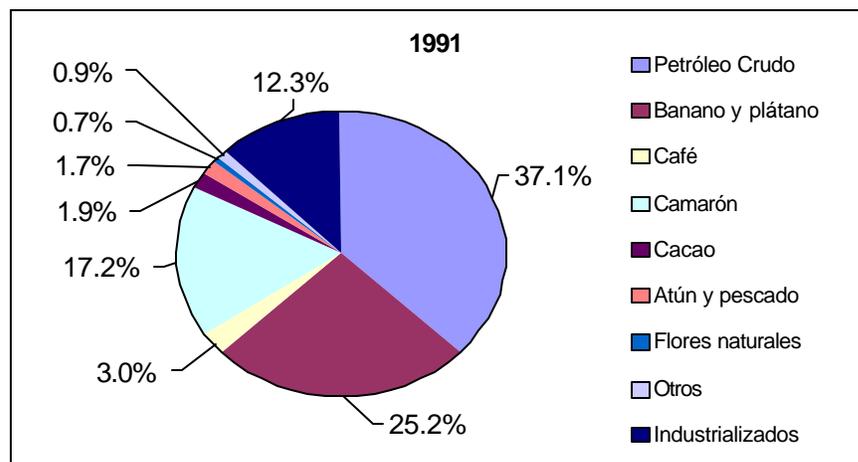
1991	1.481	720	110	491	113	47
1992	1.438	683	82	542	75	56
1993	1.293	568	117	471	83	55
1994	1.848	708	414	551	102	73
1995	1.996	857	244	673	133	89
1996	2.012	973	160	631	164	85
1997	2.565	1.327	121	886	132	99
1998	2.177	1.070	105	872	47	83
1999	1.815	954	78	607	106	69
2000	1.302	821	46	285	77	72
Crec. 91-00	-12.09%	14.03%	-58.18%	-41.96%	-31.86%	53.19%

Fuente: Boletín Informativo Mensual, BCE

Los productos no tradicionales han crecido desde 1991 hasta 2000 en un 441.13% pasando de los 218 millones de dólares a los 1182 millones de dólares, el principal producto dentro de este grupo son las flores que han tenido un crecimiento durante el periodo 91-00 de 911%, pasando de cifras de 20 millones a 194 millones de dólares. Los productos industrializados también han tenido un crecimiento sustancial en le periodo analizado han crecido en un 398.23%, siendo los principales productos los enlatados de pescado 26.71% de este tipo de exportaciones, el sector correspondiente ha teniendo un proceso de industrialización agregando valor a los productos, si se consiguen preferencias en mercados claves las divisas que ingresan al país aumentarán.

Es claro que para el Ecuador los años noventa representan un cambio en la diversidad de sus productos si comparamos los años 1991 y 1998 como estaban conformada la estructura de las exportaciones ecuatorianas se puede notar que al principio del período el petróleo constituía la principal fuente de recursos para el país, ya que representaba el 37.1% de las exportaciones totales, tan solo el banano se le acercaba con un 25.2%.

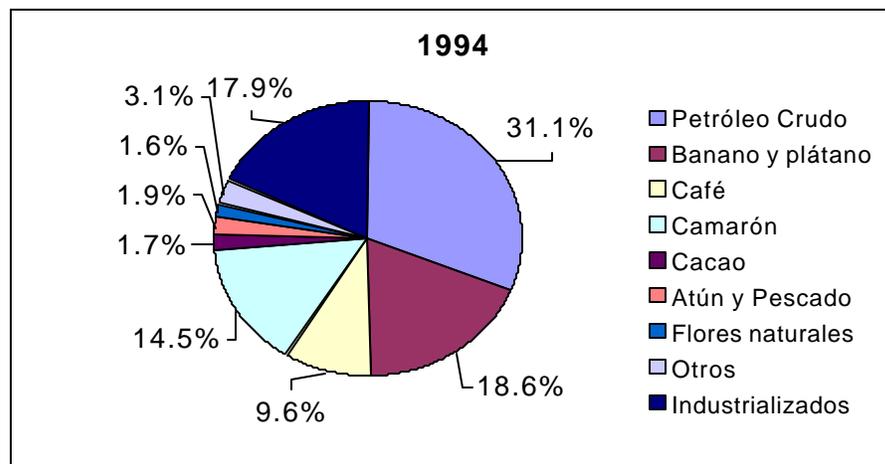
Gráfico 12. ECUADOR: Estructura de las exportaciones en 1991



A mediados de la década, tomando como ejemplo el año 1994, las exportaciones no petroleras se fueron constituyendo como la principal fuente de divisas, pero aún el petróleo era importante ya que representaba el 31.1% de las exportaciones y siempre el banano era el otro factor importante de las exportaciones con un 18.6%, seguido por el camarón con

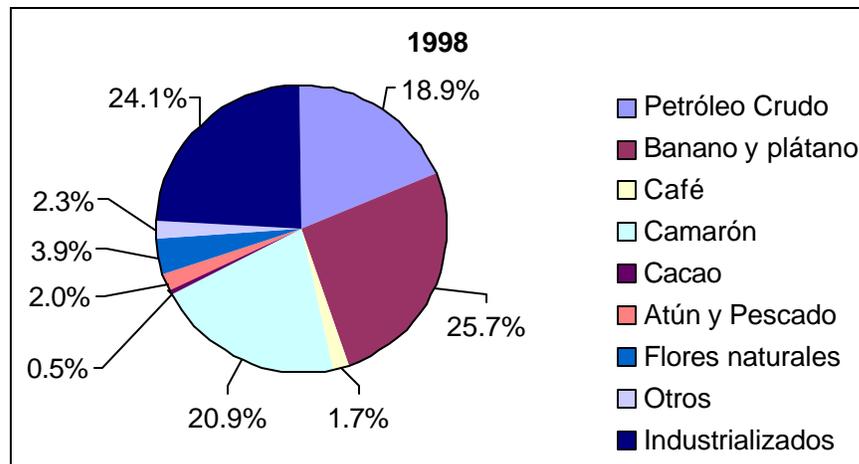
un 14.5% y el grupo de productos industrializados que representaron el 17.9% de las exportaciones.

Gráfico 13. ECUADOR: Estructura de las exportaciones en 1994



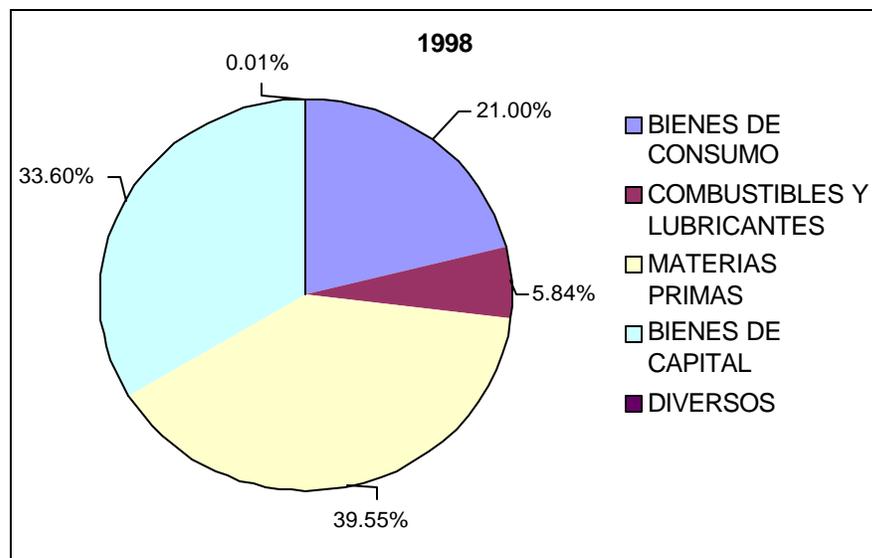
En 1998, el banano resultó el sustento para la economía ecuatoriana afectada por la crisis internacional y la baja del precio del petróleo, llegando a representar el 26% de las exportaciones, seguido por el camarón con el 21% del total, y luego los productos industrializados con 24.9% y el petróleo con el 18.9%.

Gráfico 14. ECUADOR: Estructura de las exportaciones en 1998



El Ecuador en el período 1991-2000 en promedio importó anualmente alrededor del 22.63% en promedio del PIB, es necesario indicar que el Ecuador como la mayoría de los países de un grado de desarrollo menor son principalmente importadores de materias primas y bienes de capital; en 1998 las materias primas importadas representaron el 39.33% tienen como principal uso en el proceso de productos industriales y agrícolas, y la construcción; los bienes de capital llegaron al 33.60%, tiene un contenido tecnológico usados en la agricultura, la industria y la transportación; los bienes de consumo y, los combustibles y lubricantes fueron el 21% y el 5.8%, respectivamente.

Gráfico 15. ECUADOR: Estructura de las Importaciones 1998



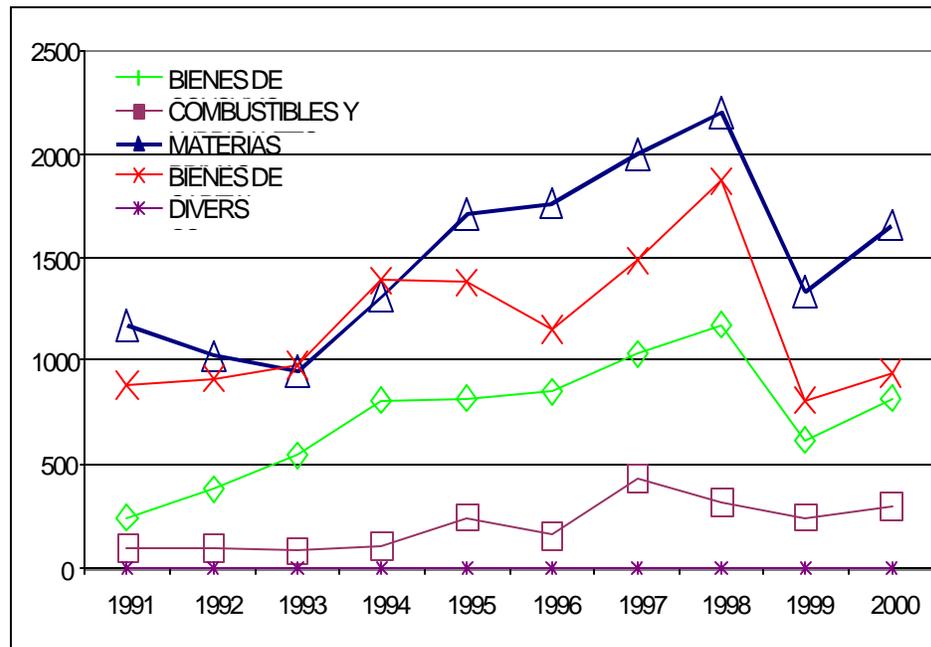
Cuadro 30. ECUADOR: Estructuras de las Importaciones 1991-2000 (millones de dólares)

	Total Importaciones	Bienes de consumo	Combustibles y Lubricantes	Materias Primas	Bienes de Capital	Divers
1991	2.399	249	92	1.170	888	1
1992	2.431	385	101	1.025	917	2
1993	2.562	542	88	946	984	2
1994	3.622	810	104	1.318	1.390	1
1995	4.153	823	241	1.709	1.378	1
1996	3.932	857	162	1.759	1.153	1
1997	4.955	1.040	437	1.996	1.481	1
1998	5.576	1.171	326	2.205	1.874	1
1999	3.017	621	244	1.335	815	2
2000	3.721	821	298	1.658	942	2

Fuente: Boletín Informativo Mensual, BCE

Las importaciones totales crecieron desde 1991 hasta 2000 en un 55.11%, especialmente los bienes de consumo que crecieron en dicho período en un 229.72%, seguido por los combustibles y lubricantes con un crecimiento del 223.91%, materias primas 41.71% y los bienes de capital 6.08%. Las cifras de 1999 y 2000 reflejan la situación que vivió el país y las importaciones se redujeron con respecto a 1998 en un 45.9%, y 33.3% especialmente las importaciones de bienes de consumo que se redujeron en un 47% en 1999 y 29.9% en 2000.

Gráfico 16. ECUADOR: Estructura de las importaciones 1991-2000



5.1.2 DIRECCION DEL COMERCIO EXTERIOR ECUATORIANO

Otro de los aspectos importantes que se ha dado en el comercio exterior ecuatoriano es el cambio en la dirección de las exportaciones ecuatorianas. En 1991, la mayoría de las exportaciones ecuatorianas tenían como destino los EEUU, 1313 millones de dólares que representaban el 46.1% del total; el otro mercado de importancia era Latinoamérica y Canadá, que representaba el 21.2% del total de las exportaciones de ese año y llegaron a la cifra de 603 millones de dólares, estas cifras nos indican que el 67.20% de las exportaciones totales de 1991 tuvieron como destino final el continente americano.

Para 1996 se dio el cambio en la dirección del comercio exterior ecuatoriano, tan sólo el 38.15% de las exportaciones, es decir 1859 millones de dólares, se dirigieron hacia los EEUU, las exportaciones hacia Latinoamérica se mantuvieron en casi iguales proporciones con el 26.3%, Europa representó el 22.5% y Asia el 12.4%.

Cuadro 31. ECUADOR: Destino de las exportaciones por continente, país y área económica 1990-1998 (millones de dólares)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
TOTAL	2.851	3.102	3.066	3.843	4.381	4.873	5.264	4.203	4.451	4.927
EEUU	1.313	1.326	1.305	1.504	1.750	1.850	2.032	1.637	1.708	1.875
R. AMER	603	708	770	945	1.114	1.279	1.396	1.138	1.229	1.577
EUROPA	501	560	575	879	995	1.097	1.229	1.035	934	768
UE	482	488	502	753	844	943	1.017	872	818	611
R. EUR	20	72	73	126	150	154	212	162	116	157
ASIA	414	492	398	404	484	603	575	345	492	579
Taiwán	57	73	34	19	16	22	45	35	36	29
Japón	63	62	53	76	118	139	150	124	112	131
AFRICA	4	2	5	5	9	10	2	2	3	2
OCEANIA	16	15	10	10	20	21	25	22	29	21
OTROS	0	0	3	6	1	4	6	25	55	105

Fuente: Boletín Informativo Mensual, BCE

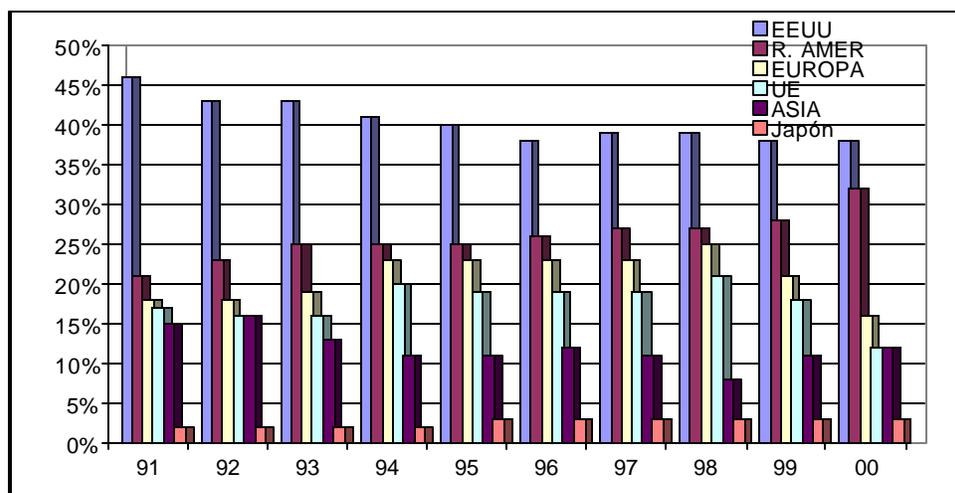
Cuadro 32. ECUADOR: Destino de las exportaciones por continente, país y área económica 1991-2000 (porcentajes)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
EEUU	46%	43%	43%	41%	40%	38%	39%	39%	38%	38%
R. AMER	21%	23%	25%	25%	25%	26%	27%	27%	28%	32%
EUROPA	18%	18%	19%	23%	23%	23%	23%	25%	21%	16%
UE	17%	16%	16%	20%	19%	19%	19%	21%	18%	12%
R. EUR	1%	2%	2%	3%	3%	3%	4%	4%	3%	3%
ASIA	15%	16%	13%	11%	11%	12%	11%	8%	11%	12%
Taiwán	2%	2%	1%	0%	0%	0%	1%	1%	1%	1%
Japón	2%	2%	2%	2%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
AFRICA	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
OCEANIA	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	1%	0%
OTROS	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	1%	2%

Fuente: Boletín Mensual Informativo, BCE

Para 1998, las exportaciones ecuatorianas producto de la crisis financiera internacional tuvieron un retroceso, los EEUU siguieron siendo el principal socio comercial del Ecuador representando el 39%, el Resto de América significó para el Ecuador el 27.1%, Europa representó el 24.6% y Asia, principal mercado afectado por la crisis internacional, pasó de representar el 12.3% en 1996 a tan sólo el 8.2% en 1998. En 1999 los mercados se mantuvieron con similares porcentajes de participación, pero se dio una cierta recuperación del mercado asiático, para el 2000 las exportaciones ecuatorianas hacia AL y Canadá aumentaron y representaron el 32% de las exportaciones esto es un aumento de 300 millones de dólares sin embargo las exportaciones hacia Europa se redujeron en unos 160 millones de dólares.

Gráfico 17. ECUADOR: Destino de las exportaciones por continente, país y área económica



Revisando las cifras de las exportaciones de acuerdo a los principales grupos económicos, nos podemos dar cuenta que el TLCAN, por la importancia de los EEUU es el principal grupo comercial al cual el Ecuador dirige sus exportaciones, en promedio durante el período 1992-2000 se han dirigido hacia este grupo el 41.5%, pero sin tomar en cuenta a los EEUU tan solo el 1.7% de promedio se dirige hacia los otros dos miembros (México y Canadá) del acuerdo, luego le siguen en importancia la Unión Europea con el 18.0% y la región Asiática con el 11.7%; la CAN es un mercado también importante para el país y en promedio se dirigieron el 10.3% de las exportaciones, El país tiene un acuerdo con Chile y la participación de las exportaciones hacia ese mercado nos da un importante promedio de 4.3%.

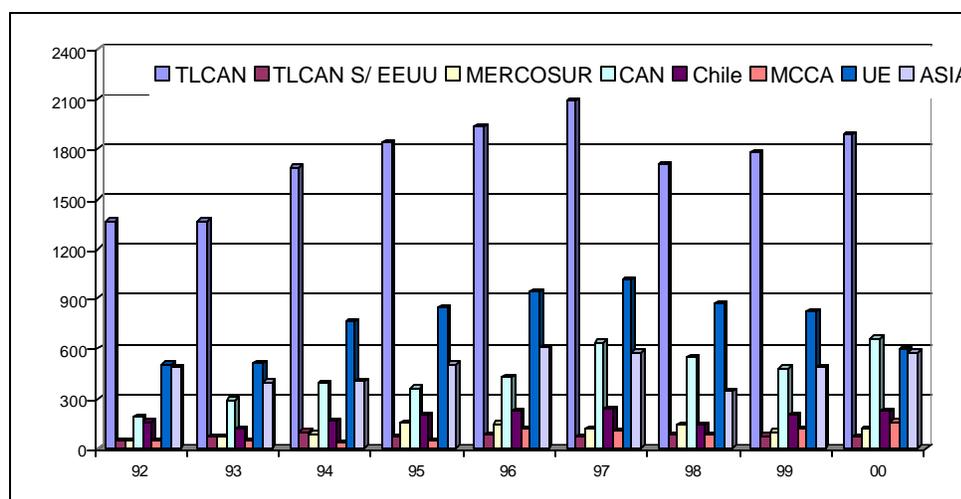
Existen otros mercados que con estrategias de acercamiento adecuadas se podrán explotar y dirigir un mayor número de productos hacia ellos tal es el caso del Mercosur al cual tan sólo el 2.5% de las exportaciones ecuatorianas tuvieron como destino este grupo comercial y el Mercado Común Centroamericanos con el 1.8%.

Cuadro 33. ECUADOR: Destino de las Exportaciones por Acuerdos Comerciales 1992-2000 (porcentajes)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Prom.	Cmto.
TOTAL	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	55.5%
TLCAN	44.2%	44.6%	44.0%	41.7%	39.5%	39.8%	40.7%	40.0%	39.3%	41.5%	38.2%
TLCAN s/											
EEUU	1.4%	2.1%	2.5%	1.6%	1.6%	1.2%	1.8%	1.7%	1.3%	1.7%	47.7%
MERCOSUR	1.4%	2.3%	2.2%	3.5%	3.0%	2.1%	3.4%	2.2%	2.4%	2.5%	162.4%
CAN	6.1%	9.4%	10.2%	8.2%	8.7%	12.1%	13.0%	10.8%	13.7%	10.3%	251.4%
CHILE	5.0%	3.8%	4.4%	4.5%	4.5%	4.5%	3.3%	4.4%	4.6%	4.3%	41.1%
MCCA	1.3%	1.3%	0.8%	0.9%	2.3%	1.9%	1.8%	2.7%	3.3%	1.8%	292.9%
UE	16.3%	16.7%	19.8%	19.1%	19.2%	19.3%	20.8%	18.4%	12.3%	18.0%	17.4%
ASIA	15.9%	13.0%	10.5%	11.4%	12.3%	10.9%	8.2%	11.1%	11.9%	11.7%	17.1%

Fuente: Estadísticas del MICIP

Gráfico 19. ECUADOR: Destino de las exportaciones por Acuerdo comercial 1992-2000



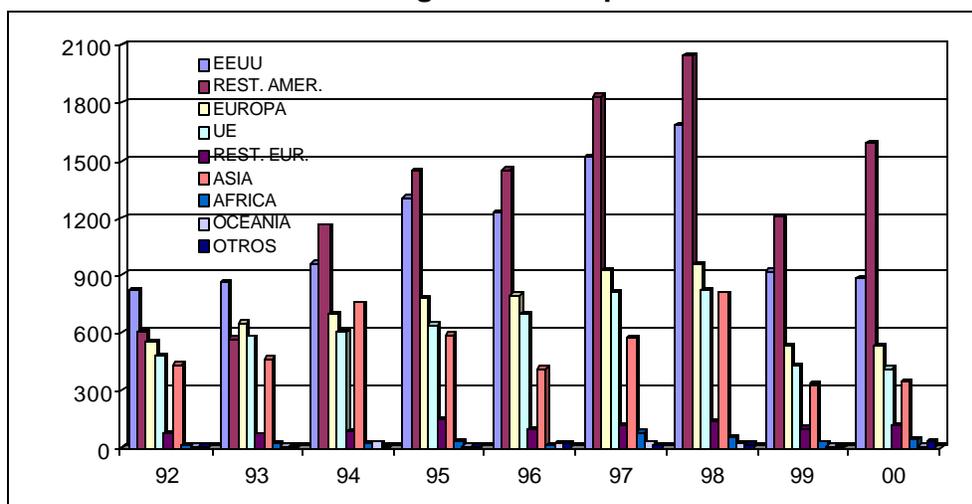
En cuanto a las importaciones, América es el principal proveedor de bienes para el Ecuador en el periodo 1992-2000 representó en promedio el 65% de las importaciones totales, los Estados Unidos constituye el principal país proveedor con el 30% en promedio para el mismo periodo, El Resto de América con el 35% de promedio, le siguen Europa con el 19% y Asia con el 14%.

Cuadro 34. ECUADOR: Origen de las Importaciones 1992-2000
(millones de dólares-)

DESTINO	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
TOTAL	2431.0	2562.2	3622.0	4152.5	3931.7	4954.8	5575.7	3017.3	3416.0
EEUU	822.5	864.1	964.2	1301.7	1222.4	1516.4	1680.4	918.5	883.7
RES. AMER.	604.4	564.7	1157.3	1441.1	1444.8	1826.5	2045.6	1205.0	1589.4
EUROPA	549.8	644.2	694.8	779.8	794.2	924.8	956.8	528.2	524.8
UE	478.7	576.0	605.7	638.0	699.5	806.6	820.2	427.1	410.3
RES. EURO.	71.0	68.2	89.1	141.8	94.6	118.2	136.6	101.1	114.6
ASIA	431.1	461.2	753.7	586.4	413.2	572.4	803.5	329.2	340.5
AFRICA	11.1	22.2	22.4	31.9	9.9	78.5	56.0	25.6	41.7
OCEANIA	5.0	5.7	25.1	5.5	23.5	24.7	20.7	7.3	5.2
OTROS	7.3	0.1	4.5	6.2	23.8	11.6	12.9	3.5	30.7

Fuente: Boletín Informativo Mensual, BCE

Gráfico 20. ECUADOR: Origen de las Importaciones 1992-2000



Si bien es cierto en promedio las importaciones tuvieron como principal origen los EEUU, a partir de 1994 el principal origen de las importaciones ecuatorianas es el Resto de América(Latinoamérica y Canadá) llegando a representar en el 2000 el 46.5% frente a un 25.9% de los EEUU.

5.2 BALANZA DE PAGOS

La Balanza de Pagos es el registro contable de las transacciones de los residentes de un país con el resto del mundo, la regla elemental de la contabilidad de la balanza de pagos es que cualquier transacción que da lugar a un pago por parte de los residentes de un país es una partida del debe por parte de los residentes de un país es una partida del debe en la balanza de pagos de ese país.

Existen dos grandes cuentas en la balanza de pagos de un país:

- a) **La cuenta corriente** que registra el comercio de bienes y servicios, así como las transferencias.
- b) **La cuenta de capital** registra las compras y ventas de activos, como acciones, bonos y tierra.

Si el país incurre en un déficit por cuenta corriente, gastando en el extranjero más de lo que recibe por sus ventas al resto del mundo, ha de financiar el déficit vendiendo activos o pidiendo créditos exteriores, por lo tanto cualquier déficit por cuenta corriente ha de financiarse necesariamente por medio de una entrada compensatoria de capital. Cuando el país tiene un superávit de la balanza de pagos significa que se ha producido un aumento en la reserva monetaria internacional. El país se encontrará en un equilibrio de la balanza de pagos cuando la suma del saldo de su cuenta corriente más el saldo de su cuenta capital que no sean reservas es igual a cero, de manera que la balanza por cuenta corriente se financie enteramente por medio de préstamos internacionales sin movimientos de reservas.

Cuadro 35. ECUADOR: Balanza de Pagos 1991-1999
(millones de dólares)

TRANS\PERIODO	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
SALDO CTA CTE	-708	-122	-678	-681	-735	293	-714	-2114	955	928
BLNZA COMERCIAL	643	1018	592	561	354	1402	598	-940	1588	1395
Exportaciones	2851	3101	3066	3843	4411	4890	5264	4204	4517	5042
Importaciones	-2208	-2084	-2474	-3282	-4057	-3488	-4666	-5144	-2786	-3648
BLZA SERV / RENTA	-1461	-1260	-1400	-1387	-1320	-1399	-1703	-1950	-1811	-406
Servicios prestados	587	652	680	797	936	931	928	890	861	849
Servicios recibidos	-2048	-1912	-2080	-2184	-2256	-2330	-2631	-2840	-2672	-1256
TRANS UNILATERAL	110	120	255	322	442	492	621	767	1090	1352
CTA DE CAPITALES	865	144	1150	1139	580	-19	976	1719	-1377	-6621
Inversión directa	160	178	469	531	470	491	695	831	636	720
Deuda externa	72	-123	300	471	1565	971	858	1275	-215	178
Atrasos y Otros Cap.	633	89	381	137	1.425	1.273	-578	-333	-1.797	-1.961
R.M.I.	-157	-22	-472	-458	155	-274	-262	395	422	-308

Fuente: Boletín Informativo Mensual, BCE

La Balanza de Pagos del Ecuador durante el período 1991-2000 refleja continuamente déficit en el saldo de su cuenta corriente, en el año 1996 refleja un superávit en la cuenta corriente debido principalmente a un repunte en balanza comercial que creció en un 296%. Para el año 1998 la crisis internacional se ve reflejada en la cuenta corriente del Ecuador ya que registró un déficit del orden de los 2114 millones de dólares.

En el 99 también se dio un superávit pero por la contracción de la importaciones que decrecieron en valores cercanos al 50% con respecto al año 98 y a las crecientes transferencias unilaterales sustentadas por las remesas enviadas desde el exterior por emigrantes ecuatorianos.

Finalmente el año 2000 el superávit se dio por la recuperación de las exportaciones (11.62% más que el 99), las importaciones continuaron bajas (aunque crecieron en un 30%) y a el importante crecimiento de las remesas enviadas por los emigrantes (24.04%).

Otro aspecto importante en la Balanza de Pagos es la Reserva Monetaria Internacional durante el período 1991-2000 esta ha servido para el financiamiento de la cuenta corriente especialmente en los años 1995 y 1998, años en que se dieron crisis económicas: el conflicto con el Perú y la crisis política en 1995, los efectos de la crisis internacional y el fenómeno

de El Niño en 1998. En el 99 en cambio se uso esta para sufrir la falta de crédito para el Ecuador, para el año 2000 se dio un superávit debido a la recuperación de las exportaciones petroleras consecuencia de el alza del precio del barril de petróleo.

5.2.1 BALANZA COMERCIAL

La Balanza Comercial del Ecuador desde 1990 hasta 1997 se mantuvo de manera favorable, en 1990 la balanza comercial favoreció al Ecuador con 1009 millones de dólares, 1992 también presenta una cifra importante ya que alcanzó los 1017 millones de dólares pero en este año la balanza se vio favorecida en gran medida por la baja en las importaciones en un 5.6% y al crecimiento de las exportaciones en un 8.8%.

En 1996, la balanza comercial alcanzó el punto más alto en el periodo 1990-1998 ya que llegó a los 1402 millones de dólares, en este año las exportaciones crecieron 10.9% y las importaciones nuevamente se redujeron en un 14%.

Ya en 1998 la situación financiera mundial no permitió que el Ecuador pueda colocar sus exportaciones en mercados importante como el asiático y el ruso y esto se refleja en la balanza comercial que por primera vez en

muchos años tuvo un resultado negativo ya que cayó en 940 millones de dólares, en este año las exportaciones cayeron con respecto al año anterior en un 20.1% pero las importaciones crecieron en un 10.2%.

En 1999 la Balanza Comercial volvió a ser positiva pero la razón principal es la baja en las importaciones que se contrajeron en un 45.84% mientras que las exportaciones tuvieron un ligero crecimiento con respecto al 1998 del 5.88%.

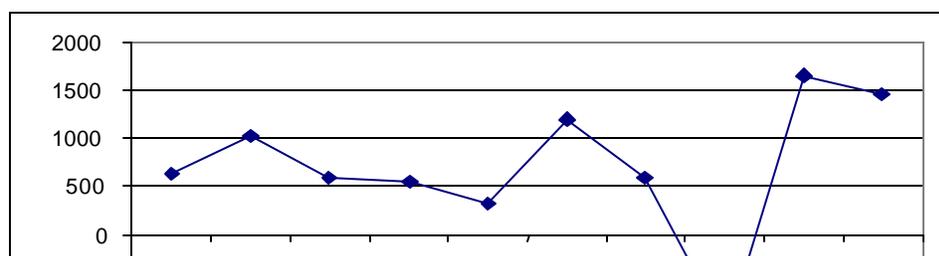
El año 2000 la balanza volvió a ser positiva, las exportaciones crecieron en un 10.89% debido principalmente a las mejoras en el precio del barril de petróleo, las importaciones en cambio se recuperaron teniendo un incremento de 24.86%.

Cuadro 36. ECUADOR: Balanza Comercial 1991-2000

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Blnza comercial	643	1.017	592	561	354	1.402	598	-940	1.665	1.458
Exportaciones	2.851	3.101	3.066	3.843	4.411	4.890	5.264	4.204	4.451	4.927
Importaciones	2.208	2.084	2.474	3.282	4.057	3.488	4.666	5.144	2.786	3.469

FUENTE: Boletín Informativo Mensual, BCE

Gráfico 21. ECUADOR: Balanza Comercial 1991-1999



La balanza comercial con los países que conformarían el ALCA desde el año 1990 hasta el año 1997, siempre fue favorable al Ecuador, pero conforme el país se ha ido liberalizando la balanza comercial favorable ha ido disminuyendo, ha cambiado de 764 millones de dólares en 1990, 98 millones en 1995, repuntando en 277 millones en 1996 y bajando a 114 millones de dólares en 1997, en 1998 la balanza comercial fue totalmente negativa para el país cayendo en -941 millones de dólares. En 1999 la balanza comercial volvió a ser positiva con 809 millones de dólares pero las exportaciones e importaciones estuvieron por debajo de los valores alcanzados en 1997, para el año 2000 los valores de las exportaciones crecieron en 500 millones y las importaciones en 300 millones dando como resultado una balanza comercial positiva de 974 millones de dólares.

Cuadro 37. ECUADOR: Balanza Comercial con los países del ALCA 1990-2000
(millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Export.	1.805	1.877	1.947	2.034	2.409	2.813	2.919	3.344	2.671	2.932	3.447

Import.	1.041	1.371	1.346	1.367	2.079	2.715	2.642	3.230	3.612	2.123	2.473
Blza. Com.	764	506	601	667	330	98	277	114	-941	809	974

Fuente: Secretaria de la CAN

5.2.2 DEUDA EXTERNA

La Deuda Externa Ecuatoriana ha sido y es un impedimento para que el Ecuador consiga un real desarrollo sostenido, año tras año ha venido creciendo y de los 12.222 millones de dólares en 1990 llegó a la cifra de 13.458 millones de dólares en el 2000, es decir experimentó un crecimiento del 10,11%, la mayor parte de esta deuda corresponde a la Deuda Pública 83,44% y la Deuda Privada apenas un 16,56%.

Cuadro 38.ECUADOR: Deuda Externa Pública y Privada 1990-2000
(millones de dólares)

	TOTAL	DEUDA PUBLICA	DEUDA PRIVADA	% PIB
1990	12.222	12.052	170	116.00%
1991	12.802	12.630	172	111.08%
1992	12.795	12.537	258	102.94%
1993	13.631	13.025	606	93.75%
1994	14.589	13.758	831	86.43%
1995	13.934	12.379	1.555	77.39%
1996	14.586	12.628	1.958	74.73%
1997	15.099	12.579	2.520	76.41%
1998	15.017	12.673	2.344	76.19%
1999	16.282	13.752	2.530	122.22%
2000	13.458	11.229	2.229	98.60%

FUENTE: Banco Central del Ecuador

La razón que la deuda externa es impedimento para el desarrollo económico del Ecuador es que el pago de la misma representa una porción importante de los egresos del Estado, así como también uso de divisas que compite y desplaza a las importaciones requeridas para el crecimiento, la modernización y eficiencia de la economía, tanto es así que a partir de 1995 ha llegado a ser más del 45% de los mismos hasta llegar al 55.3% en el 2000, para el 2001 las cifras alcanzaron más del 40% del gasto publico.

Cuadro 39. ECUADOR: Participación del Servicio de la Deuda Externa en el Gasto Público 1991-2000 (millones de dólares)

<i>Años</i>	<i>Servicio Deuda</i>	<i>Gasto Publico</i>	Participación
1991	602.7	1549.3	38,9%
1992	652.3	1615.8	40,4%
1993	537.6	1891.9	28,4%
1994	769.0	2523.1	30,5%
1995	1805.8	3311.3	54,5%
1996	1629.8	3436.7	47,4%
1997	2392.3	3686.9	64,9%
1998	1735.9	3347.8	51,9%
1999	1787.5	2841.4	62,9%
2000	1727.3	3126.2	55,3%

FUENTE: Banco Central del Ecuador

En 1999 el Gobierno de Jamil Mahuad declaró la moratoria unilateral de la deuda externa, lo cual hacía ver al Ecuador fuera de los mercados financieros. Ante estos acontecimientos y la crisis en julio del 2000 se lanzó una propuesta de reestructuración de la deuda con los tenedores de Eurobonos, Bonos Brady y el Club de París buscando reinsertar al país en la comunidad financiera.

En cuanto a los tenedores de bonos, la propuesta lanzada por el gobierno logró un 98% de adhesiones de los inversionistas, los críticos indican que esta propuesta fue un éxito para el mercado y un desesperado pero veloz retorno del país al escenario mundial, si bien el efecto de la reestructuración es positiva, ya que el peso con relación al PIB de esta paso del 123% al 102%, los expertos dicen que esto es insuficiente ya que debería ser el 50%.

La reestructuración permitió que del año 2001 al 2005 el flujo baje un promedio de \$290 millones anuales (\$1450 millones en total) representando el 1.31% del PIB en promedio anual para los próximos 5 años, la relación del servicio de la deuda/exportaciones paso apenas de un 64% a un 57% para el mismo periodo de tiempo.

La negociaciones con el Club de París para aliviar la deuda ecuatoriana fue positiva termino en un acuerdo en el que se debió consolidar \$800 millones en atrasos y vencimientos hasta el 30 de abril del 2001, ampliándose los plazos para el reembolso de la deuda, en cuanto al deuda de ayuda para el desarrollo el CP concedió 20 años plazo con 10 años de gracia a una tasa preferencial, para la deuda en términos comerciales 18 años con tres de gracia la tasa será negociada bilateralmente por los países acreedores con el Ecuador. Para el año 2001 se debía pagar \$470 millones pero se negoció para pagar tan sólo \$109 millones para reestructurar lo vencido y por vencer.

También se negocio la posibilidad de que se canjee deuda por programas sociales equivalentes al 100% de la deuda oficial y 20% de la comercial. Estos programas podrían ser becas estudiantiles, readecuación de establecimientos de educación, programas de desarrollo agrario y rural, ect.

5.2.3 INVERSION EXTRANJERA

La Inversión extranjera en Ecuador ha tenido un crecimiento moderado en comparación de otros países andinos, como por ejemplo, Perú, en el cual la inversión extranjera ha crecido dentro del período 90-97, 49.5 veces.

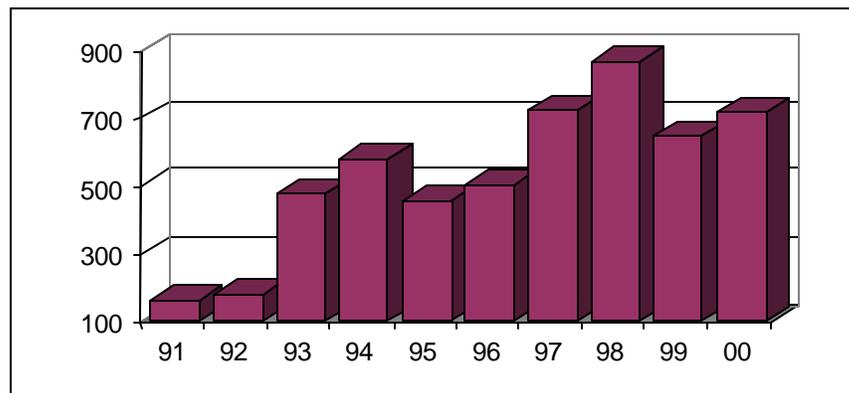
Cuadro 40. ECUADOR: Inversión Extranjera 1990-1998

	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00
Inv. Ext	160	178	473.7	576	453	500	724	870	648	720
PIB	11525	12430	14540	16880	18006	19157	19760	19710	13769	13649
IE/PIB	1,39%	1,43%	3,23%	3,15%	2,61%	2,56%	3,52%	4,22%	4,71%	5,28%

Fuente: Boletín Informativo Mensual, BCE

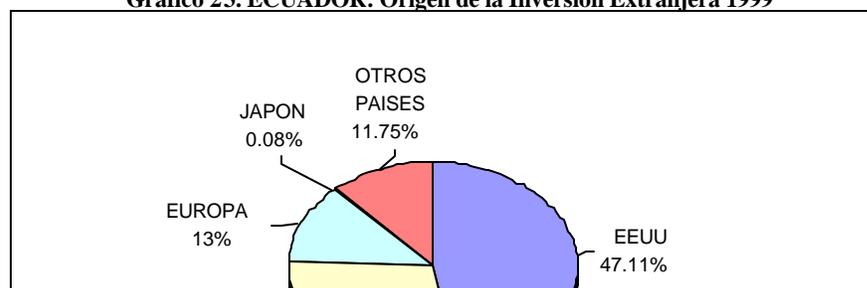
Mientras que en el país mismo período ha crecido tan sólo en 4.6 veces, ha pasado de los 126 millones de dólares en 1990 ha 831 millones de dólares en 1998, con un crecimiento anual promedio de 33.63%.

Gráfico 23. ECUADOR: Inversión Extranjera 1990-1998



El impacto de la Inversión Extranjera en el PIB del Ecuador ha sido conservador, en 1990 representó el 1.2% del PIB hasta 1998 que representó el 4.3%, dejando ver la mayor incidencia del Inversión Extranjera en el PIB a través del tiempo, para el año 2000 la proporción de esta con respecto al PIB fue de 5.28%.

Gráfico 23. ECUADOR: Origen de la Inversión Extranjera 1999



Según datos de 1999, la mayor parte de las inversiones se originaron en los EEUU, el 47.11%, seguido por los países del resto de América con un 28.38%, Europa con un 12.67% y un 11.75% para otros países.

La mayor parte de las inversiones en el Ecuador se dirigen hacia el sector minero que en 1997 recibió 557.27 millones de dólares un 79.85% del total, el sector agrícola apenas recibe 6.5 millones de dólares un 0.93%, el sector manufacturero 45 millones que representa al 6.47% del total, el comercio 10.22 millones que es el 1.47% y el transporte 72.1 millones de dólares 10.37%, entre los sectores más representativos.

En el 2000 el porcentaje de inversión destinado los sectores antes mencionados así para el Sector minero se destino el 96.12%, para el agrícola se redujo al 0.19%, la manufactura recibió un 1.35% solamente, el comercio 1.84% y para el transporte el porcentaje es insignificante.

**Cuadro 41. Inversion Extranjera por uso o destino 1991 – 2000
(millones de dolares)**

RAMAS DE ACTIVIDAD	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Agric. y pesca	2.32	1.25	9.36	3.98	4.48	4.80	6.51	15.02	1.86	1.32
Minas y canteras	124.02	145.94	395.34	368.03	320.34	302.04	555.27	753.56	614.80	680.44
Ind.										
Manufactura	21.44	22.13	51.77	134.52	18.35	23.58	45.02	30.20	8.06	9.58
Elec., gas y agua	1.74	0.00	0.00	0.04	0.09	0.04	0.00	0.16	0.00	0.00
Construcción	0.31	0.12	0.18	0.65	0.11	3.55	2.04	10.13	0.14	0.00
Comercio	7.63	6.27	6.95	9.94	85.61	105.66	10.22	16.48	7.89	13.02
Trans. y comunic.	0.48	1.68	1.53	3.74	24.64	34.45	72.10	0.20	1.59	0.15
Otros	2.20	0.51	4.03	9.91	16.37	17.30	4.26	5.37	1.54	3.39
TOTAL	160.14	177.90	469.17	530.81	469.98	491.42	695.42	831.11	635.88	707.91

FUENTE: Proyecto SICA-MAG

La integración traería consigo, además de los innumerables beneficios a nivel comercial, un acrecentamiento de la inversión extranjera, el Estado ecuatoriano ha creado un nuevo régimen para la protección de las inversiones en el Ecuador, este nuevo régimen otorga al inversionista, a través de un Contrato de Inversión con el Estado, estabilidad legal y tributaria para sus proyectos a desarrollar, este nuevo esquema es muy superior a otros existentes en América Latina.

Este nuevo régimen surgió motivado al proyecto para la construcción y operación del OCP, el estado debió acelerar las nuevas reformas necesarias para que este proyecto de gran magnitud e importancia. Los puntos principales de las nuevas normas son:

- Estabilidad legal: e establecido de acuerdo al siguiente punto
- Estabilidad tributaria: 20 años para proyectos que incrementen la producción; 10 años para proyectos que no impliquen un aumento en la producción
- No expropiación sin indemnización
- El inversionista tiene el derecho irrestricto para mantener sus cuentas bancarias en el exterior y ceder sus derechos en el proyecto.
- Derechos para importar, exportar y comercializar bienes
- Solución de Controversias, las controversias surgidas con el estado ecuatoriano podrán ser sometidas en tribunales internacionales.

Este Contrato de Inversiones deberá constituirse en una herramienta para promover las inversiones, el precedente de futuros proyectos será el OCP y se podrá contrarrestar las inseguridades que podrían percibir inversionistas por la frecuente inestabilidad de lo regímenes jurídicos y tributarios, y la desconfianza en los tribunales de justicia nacionales.

Además de las garantías que ofrece el estado ecuatoriano los inversionistas podrían beneficiarse por las ventajas derivadas del programa de liberalización de la CAN y de los sistemas de preferencias, así como también de acuerdos de protección recíproca de las inversiones con países tales como: Alemania, España, EEUU, Canadá, Suiza y muchos otros; o de convenios de doble tributación como los que se tiene con: Alemania, Italia, Brasil, México, España, Rumania, Francia y Suiza.

El Ecuador tiene un alto potencial para la inversión extranjera sobre la base de sus ventajas comparativas, su posición geográfica, seguridad, su nueva etapa monetaria y las buenas perspectivas económicas.

Los siguientes sectores son oportunidades de inversión en sectores del estado:

Petróleo	\$ 2300.0
Telecomunicaciones	1710.0
Energía eléctrica	2861.8
Aeropuertos	950.0
Puertos	215.0
Concesiones Viales	500.0
Total	\$ 8536.8

En el sector privado las oportunidades se presentan en la pesca, la acuicultura, turismo, minería, floricultura y fruticultura.

5.2.4 RIESGO PAIS

El riesgo país es aquel que mide la capacidad de pago frente a las deudas externas de un país por razones distintas, éste constituye las “pérdidas financieras potenciales” que resultan de los problemas económicos políticos y sociales y mide la posibilidad de pérdida de un acreedor o inversionista internacional ante eventos en el país receptor del capital.

De acuerdo a las últimas publicaciones (20 de diciembre del 2001) de riesgo soberano por parte de Standard & poors, el Ecuador tiene una calificación de riesgo de CCC+ en largo plazo y C en el corto plazo, manteniendo una tendencia estable. Esto significa que este índice ha tenido una mejora ya que en la anterior clasificación el Ecuador aparecía con la misma calificación pero siguiendo una tendencia negativa. El motivo de esta mejora podría ser los resultados obtenidos en cuanto a los logros macroeconómicos; sin embargo, esta no es la mejor calificación que ha obtenido el ecuador ya que en 2000 la calificación era de B- en el largo plazo, C en el corto y siguiendo una tendencia estable.

Cuadro 42. Evolución de la Calificación de riesgo Soberano, Stándar & poors

	LP/tendencia/CP
Diciembre 20, 2001	CCC+/Estable/C

April 2, 2001

CCC+/Negativo/C

August 28, 2000

B-/Estable/C

A pesar de esta mejora en la calificación el Ecuador tiene una de las más bajas, Colombia con todo y sus problemas políticos, tiene una mejor posición, al igual que el Perú. El Ecuador debe mejorar su calificación de riesgo ya que este es un indicador del cual se fijan mucho los inversionistas a la hora de tomar decisiones de donde invertir.

Cuadro 43. Cuadro comparativo de las calificaciones de riesgo soberano de algunos países

	LP	Tendencia	CP
Brazil	BB-	Negativo	B
Chile	A-	Estable	A-1
Colombia	BB	Negative	B
Costa Rica	BB	Positivo	B
Ecuador	CCC+	Estable	C
El Salvador	BB+	Estable	B
Mexico	BB+	Positivo	B
Peru	BB-	Estable	B
EEUU	AAA	Estable	A-1+
Uruguay	BBB-	Estable	A-3

5.2.5 POLITICAS DE ESTABILIZACION

La integración exige de cada país integrante, en sea cual fuere el convenio o tratado de integración, condiciones macroeconómicas que les permitan competir con el resto de los países integrantes. Las políticas macroeconómicas deben, por lo tanto, ser coordinadas entre los miembros de los acuerdos para que resulten exitosas.

El Ecuador actualmente ha vivido una etapa de estancamiento, inflación, desequilibrios externo y fiscal crecientes y el debilitamiento del sistema financiero. A partir de 1995 ha sufrido una serie de “shocks” iniciados en la guerra con le Perú, con la aplicación de políticas monetarias y cambiarias que fueron necesarias adoptar, en 1998 sufrió el impacto negativo de tres shocks: El Niño, la baja del precio internacional del petróleo (1998-US\$ 9.19; 1997-US\$ 15.45) y la falta de créditos externos debido a la crisis financiera mundial.

El Ecuador tuvo en 1998 la tasa de inflación más alta de América Latina con un 43.4% y en 1999 llegó a estar cerca del 60%, el control de la inflación es importante ya que esta provoca la desconfianza en la economía, altas tasa de interés y condiciones generalmente negativas para el sector exportador. Otro factor importante, es la política cambiaria que tiene que buscar el sostenimiento de un tipo de cambio realista, en el gobierno de Mahuad se implantó un régimen de flotación cambiaria, debido a la

continua baja de las RMI, en el cual desde su implantación en Febrero el Sucre se devaluó en 100.3% hasta septiembre de 1999 y hasta esa misma fecha el tipo de cambio real estuvo en 129 (1992=100) es decir el dólar está sobrevaluado, esto sí bien aumenta la competitividad de las exportaciones ecuatorianas, encarece las importaciones que ingresan al país generando presiones sobre la tasa de inflación y por ende las tasas de interés, exacerbando desequilibrios fiscales.

La situación del sector fiscal es otro factor que se debe tener en cuenta, la brecha fiscal para 1998 alcanzó el 5.7% del PIB, para 1999 se estimó que pudiera llegar al 4.7%, el gobierno de Mahuad buscó cerrar esta brecha fiscal mediante una Reforma Tributaria que aumente los ingresos al fisco y la renegociación de la deuda externa que alcanzó los 16 mil millones de dólares. Además, se esperaba la llegada de un acuerdo con el FMI, con el que se abran los flujos de capitales hacia el país, buscando con esto solucionar el problema financiero y que esto tenga como consecuencia la reactivación del sector productivo ecuatoriano.

Pero se han suscitado nuevos acontecimientos, Mahuad fue depuesto, su sucesor Gustavo Noboa embarcó al país en un nuevo esquema económico cuyo pilar fundamental es la dolarización, ya se han dado resultados si bien el año 2000 fue un año de transición la economía se recuperó y el PIB creció

en un 2.3%, para el año 2001 el Ecuador obtuvo el índice más alto de crecimiento del PIB con un 4%, la inflación para este año se redujo al 20% luego de alcanzar la cifra de 98% en el año 2000.

El déficit fiscal se redujo del 5.7% en 1999 a 0.3% en el 2000 y en el 2001 se ha llegado a un equilibrio, una de las bases de este equilibrio fue el aumento de los ingresos tributarios superaron las previsiones en un 34%. La dolarización delimita los gastos gubernamentales y obliga a la responsabilidad fiscal, también promueve la asignación eficiente de recursos, la competencia y la competitividad de la economía ecuatoriana.

La dolarización ha establecido un marco idóneo para la inversión especialmente en sectores como la minería (gas y petróleo) y la construcción. En este campo el OCP será el sustento de la economía ecuatoriana para los próximos años por la fuerte inversión que conlleva y se ha expandido hacia sectores como oleoductos adyacentes y la recuperación secundaria de reservas, para el año 2003 se espera que se generen \$400 millones adicionales por ingresos petroleros.

El Gobierno ha trazado una agenda económica en la que el principal objetivo es conseguir un vigoroso crecimiento económico, para esto deberá tener en cuenta la reestructuración de deudas a las empresas la propuesta es reestructurar deudas por más de \$50.000 esto equivaldría al 10% del PIB, con esto se buscará contribuir a la reactivación de la producción.

Siguiendo con el problema del sistema financiero se terminará con la devolución de los depósitos de los acreedores del Filanbanco, eliminando esta fuente de riesgo se buscará bajar las tasas de interés con la disminución del riesgo soberano del Ecuador.

La reestructuración de la deuda ecuatoriana saca a relucir los llamados Bonos Globales a 12 y 30 años, estos han probado ser muy estables a pesar de la inestabilidad de los mercados emergentes, el plan gubernamental es recuperar estos bonos a través de la titularización de los recursos petroleros, a precios reducidos, con estrategias financieras y negociaciones adecuadas. Se insistirá en la condonación de la deuda externa canjeándola por proyectos sociales y productivos.

Se está promoviendo una Reforma Fiscal, este proyecto tiene como puntos principales: plan de desarrollo, coordinación de planes con los organismos seccionales, transparencia en el manejo de las finanzas públicas, políticas

de austeridad, disciplina y responsabilidad fiscal, racionalización de la políticas de endeudamiento en función de las prioridades nacionales, eliminación de déficits fiscales y establecer un fondo de reserva petrolera.

El estado Ecuatoriano esta comprometido con el libre comercio, por eso debe buscar una política arancelaria que contribuya a la competitividad y competencia de la economía ecuatoriana, además tiene que contribuir a crear actividades productivas que produzcan un vigoroso crecimiento económico.

Además el Gobierno seguirá con la modernización del estado a través de las privatizaciones, concesiones y capitalización de las entidades públicas

El Estado ecuatoriano debe tomar en cuenta para la formulación de políticas de estabilización de la economía los procesos de integración en los que está y/o estaría incluido el Ecuador, mientras más avancen estos en la conformación de mercados más amplios se hará más necesaria la coordinación de las políticas monetarias, cambiarias, financieras y fiscales. En la medida en que el comercio recíproco de bienes y servicio alcance volúmenes importantes entre los miembros de los acuerdos la armonización se hará más intensa y urgente.

5.3 ECUADOR EN LOS PROCESOS DE INTEGRACION

5.3.1 ORGANIZACION MUNDIAL DEL COMERCIO

En septiembre de 1992, el Ecuador presentó a la Secretaría General del GATT sus solicitud de adhesión a lo que en ese entonces era el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. Una vez aceptada y revisada la solicitud en abril de 1993 entró en el proceso que se conoce como “Examen de las Políticas Comerciales” al que se someten todos los países que desean adherirse a este organismo.

Para finales de julio de 1995, luego de intensas negociaciones entre el Equipo Negociador del Ecuador y el Grupo de Trabajo del GATT, el Consejo General reunido en Ginebra, aprobó la adhesión del Ecuador a la flamante OMC; pero no fue sino hasta el 21 de Diciembre de 1995 que el Congreso Nacional aprobó el Protocolo de Adhesión de miembros oficiales del principal foro de comercio internacional.

El Ecuador como los demás países miembros adquirieron compromisos obligatorios, especialmente en cuanto a los productos agropecuarios entre los cuales están:

1. Fijación de techos arancelarios máximos (consolidación arancelaria) y graduación gradual de dichos aranceles.

La consolidación arancelaria del Ecuador está dividida en dos grupos de productos:

Productos poco sensibles: se refiere a aquellos que tienen una producción nula o marginal, y que se importan total o parcialmente. Como las materias primas e insumos importados. Este grupo se consolidó al AEC +10 puntos, lo que constituye un nivel de protección adicional que va del 50 al 200% del AEC.

Productos sensibles: son aquellos productos que por su importancia económica están dentro del mecanismo de ajustes arancelarios, estos productos fueron consolidados a los niveles de cargas arancelarias máximas aplicadas por este mecanismo durante los últimos cinco años.

2. Concesión de contingentes con arancel techo preferencial

3. Limitación de apoyos a la producción interna y reducción de los subsidios a las exportaciones.

En este punto, el Ecuador mantuvo la posición de no presentar ningún compromiso ya que el país no aplica ninguna medida que constituya una distorsión al comercio comercial.

Además de estos tres puntos, el Ecuador se comprometió a reformar su legislación comercial a fin de que esté enmarcada al esquema jurídico de la OMC, debiendo ser esta más transparente y encaminada hacia una mayor apertura comercial

El Ecuador se ha beneficiado con su ingreso a la OMC ya que puede elevar ante la comunidad internacional la voz de protesta ante las prácticas comerciales abusivas y en extremos perjudiciales para las economías en desarrollo, sin temor a que no sean escuchadas.

La condición del Ecuador de primer país exportador de banano sirvió para que EEUU muestre un inusitado interés a su ingreso a la OMC, ya que esto permitiría que se refuerce la coalición para la denunciar la ilegitimidad del régimen bananero de la Unión Europea.

El Ecuador goza de un trato más justo y transparente y no podrá ser discriminado comercialmente debido a su relativo tamaño económico en el mundo, además es considerado como un país en vías de desarrollo por lo que es merecedor de un trato especial y diferenciado, por lo que los compromisos en materia comercial son más flexibles en intensidad y concretables en el largo plazo, es decir no está obligado a liberalizar de forma inmediata y total su economía. El Ecuador tiene la potestad de administrar de manera gradual el cambio a una globalización económica

De igual manera en el ámbito sanitario, fito y zoosanitario, el medio ambiente y la ecología, el país consagró su pleno derecho a mantener un estricto control de su comercio, que garantice el bienestar y la salud humana. Animal, vegetal y ambiental.

Además de todo esto los demás países miembro también otorgan concesiones lo que para el Ecuador representan oportunidades de ingreso a mercados que en el pasado estuvieron bloqueados, principalmente debido a que los países desarrollados están obligados a desmantelar en un plazo menor todos los subsidios y prácticas comerciales desleales que distorsionan los mercados mundiales en perjuicio de los países de menor grado de desarrollo.

5.3.2 ALADI

La ALADI constituye el acuerdo comercial más cercano a lo que constituiría un Area de Libre Comercio Americana, este tratado comercial esta formado por una serie de subacuerdos comerciales.

El Ecuador dentro del marco de la ALADI ha suscrito algunos de estos acuerdos y de los que obtiene beneficios importantes, entre los principales están los acuerdos firmados con Brasil, Argentina, Paraguay, Uruguay y México. Además el Ecuador dentro del Sistema de Preferencias Arancelarias de la ALADI es considerado como un país de menor desarrollo por lo que obtiene preferencias arancelarias entre el 20 y el 40%.

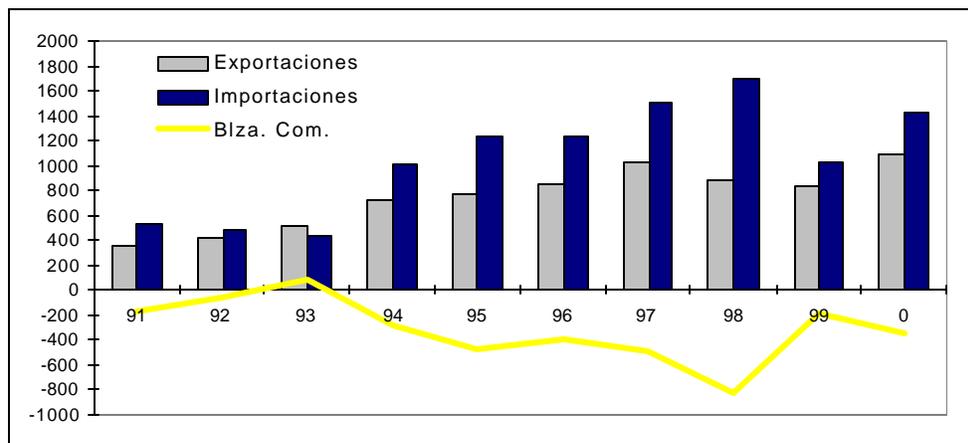
Cuadro 44. ECUADOR: Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial con la ALADI 1990-1998 (millones de dólares)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exp. Tot.	2.851,0	3.101,5	3.065,6	3.842,7	4.411,2	4.900,1	5.264,4	4.203,0	4.451	4.927
X ALADI	354,7	422,3	516,1	722,4	762,4	852,4	1.029,4	878,0	831	1.085
ALADI/Exp	12,4%	13,6%	16,8%	18,8%	17,3%	17,4%	19,6%	20,9%	18,6%	22,0%
Imp. Tot.	2.399,0	2.431,0	2.562,2	3.622,0	4.152,6	3.931,7	4.954,8	5.576	3.017	3.721
M ALADI t.	528,4	480,5	429,6	1.007,7	1.235,7	1.246,3	1.516,1	1.700	1.016	1.432
ALADI/Imp	22,0%	19,8%	16,8%	27,8%	29,8%	31,7%	30,6%	30,5%	33,7%	38,5%
Blza. Com.	-173,7	-58,2	86,5	-285,3	-473,3	-393,9	-486,7	-822,1	-185,0	-347,0

Fuente: Boletín Informativo Mensual, BCE

Las exportaciones ecuatorianas hacia la ALADI han venido creciendo en un promedio anual, durante el periodo 1991-2000, de 14.4% y en el mismo período estas exportaciones han crecido en un 205.9%, así también las importaciones han crecido en un promedio anual del 19.2% y en el período han crecido en 171.0%, durante la mayoría de los años del período la balanza comercial es negativa sólo en el año 1993 se tuvo una balanza comercial positiva de 86 millones de dólares el resto de los años el Ecuador ha tenido una balanza promedio de -329.4 millones de dólares, para 2000 la balanza comercial llegó a ser de -347 millones de dólares.

Gráfico 24. ECUADOR: Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial con la ALADI



En el marco de la ALADI, Perú constituye el principal socio comercial para el Ecuador, en 2000 se exportó hacia este país 289 millones de dólares representando el 27.2% de las exportaciones hacia la ALADI, le siguen en

importancia a Perú, Colombia 24.6%, Chile con el 20.7% y Venezuela con el 10.7%.

Las exportaciones ecuatorianas en 2000 apenas representaron el 0.41% de las importaciones de los demás miembros, esto da la pauta que en este contexto aún no se aprovechado de manera importante las ventajas que ofrece el acuerdo para el Ecuador, especialmente si observamos mercados como el brasileño en el que las exportaciones apenas representaron el 0.03% de las importaciones del Brasil, en México las exportaciones representaron sólo 1.66% de sus importaciones; tan sólo en Colombia y Perú que son mercados naturales para el Ecuador se tiene cierta posición importante ya que las exportaciones ecuatorianas representan el 2.46% y el 15.16% respectivamente de sus importaciones.

Cuadro 45. ECUADOR: Exportaciones según destino y participación en las importaciones globales de la ALADI 2000 (millones de dólares)

	Exp. Ecu	% ALADI	Imp. Glob	% Imp. Glob.	X ecu/ M glob.
Argentina	93	8.78%	25 508	9.78%	0.36%
Bolivia	6	0.60%	1 835	0.70%	0.35%
Brasil	18	1.70%	51 806	19.87%	0.03%
Chile	221	20.83%	13 893	5.33%	1.59%
Colombia	262	24.75%	10 659	4.09%	2.46%
México	50	4.72%	3 017	1.16%	1.66%
Paraguay	1	0.07%	141 975	54.44%	0.00%
Perú	289	27.30%	1 906	0.73%	15.16%
Uruguay	5	0.48%	6 823	2.62%	0.07%
Venezuela	114	10.77%	3 356	1.29%	3.40%
Tot. ALADI	1059	100.00%	260 778	100.00%	0.41%

FUENTE: Secretaría General de la ALADI, División de estudios y Estadística

5.3.3 COMUNIDAD ANDINA

La actual Comunidad Andina de Naciones constituye, tanto para el Ecuador como para los demás países miembros una alternativa válida para su inserción en el contexto internacional y para su desarrollo, especialmente en momentos que se viven cambios importantes en cuanto apertura comercial.

Entre las principales políticas comerciales de la CAN están el Arancel externo Común, el Sistema de franja de precios y las Salvaguardas. La Estructura del AEC tiene como base cuatro niveles arancelarios: 55, 10%, 15% y 20%, en función del grado de elaboración de los productos. Entendiéndose mientras mayor valor agregado tiene mayor será su nivel arancelario.

Para el Ecuador se tiene un régimen especial, en virtud del cual se permite que se mantenga una diferencia de 5 puntos con los niveles del AEC en una lista no mayor de 990 subpartidas arancelarias.

El AEC permite que se puedan armonizar las diversas políticas económicas de los Países Miembros y perfeccionar la Unión Aduanera, facilitando el funcionamiento del mercado ampliado, además de impedir la triangulación del comercio, evitando distorsiones.

El otro instrumento es el Sistema andino de franjas de precios que estabiliza los costos de importación de los productos agropecuarios caracterizados por una alta inestabilidad en sus precios internacionales. El SAFP tiene una metodología técnica que establece indicadores de efectos de protección y estabilización del sistema.

El SAFP se aplica en el Ecuador desde 1995, en este período el arancel total aplicado por el Ecuador en promedio ha sido del 17%, siendo el menor del 3% aplicado al trigo y del 57% a los trozos de pollo.

El otro instrumento es la salvaguardia esta permite sobre una base temporal, la suspensión, modificación o retiro de una obligación o concesión relacionada con un producto específico dentro del Programa de Liberación de los países andinos. Se aplica en los casos en que el cumplimiento del Programa de Liberación del Acuerdo causa o amenaza causar perjuicios graves a la economía de un País Miembro, o a un sector significativo de su actividad económica. Frente a esto previa autorización de la Secretaría General, el país afectado podrá aplicar medidas correctivas de carácter transitorio y en forma no discriminatoria.

Por otro lado, los EEUU tiene un programa de preferencias arancelarias para la CAN, la ley de Preferencias Arancelarias Andinas, es un programa de comercio unilateral, cuyo objetivo es el promover el desarrollo económico a través de la iniciativa del sector privado, así como el de estimular las inversiones en sectores no tradicionales y diversificar las exportaciones de los países beneficiarios, mediante la concesión de franquicias aduaneras totales para 6.167 ítems.

El Ecuador a partir de 1992 se hizo beneficiario de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (LPAA); la mayoría de los productos originarios de nuestro país pueden ser elegibles para la franquicia aduanera al tenor de la LPAA. Los productos que se excluyen por ley son los siguientes: los textiles y artículos de ropa sujetos a acuerdos textiles; ciertos tipos de calzado; el atún en conserva envasado herméticamente; los productos del petróleo; los relojes y las piezas de relojería; diversos productos del azúcar; el ron y la tafia (aguardiente de caña).

En Diciembre del 2001 concluyeron estas preferencias y los EEUU comenzó el cobro de aranceles a los productos que se beneficiaban con esta ley, estos cobros podrían ser devueltos si el Congreso de los EEUU aprueba su ampliación con carácter retroactivo, inicialmente la Cámara de Representantes aprobó dicha ampliación para 4 años. Pero los países

andinos han demandado la ampliación de la cobertura de las preferencias, especialmente lo que tiene que ver con los textiles y el atún enlatado, y esto ha hecho que el Senado analice las nuevas variantes.

La CAN es un esquema de integración enmarcado en el regionalismo abierto, por lo que ha suscrito importantes acuerdos comerciales con terceros países, uno de los más importantes es el recientemente suscrito con Brasil, el Ecuador se ve beneficiado con este acuerdo principalmente en la comercialización de productos pesqueros, ya que se lograron eliminar los cupos existentes para estos productos y además de lograr una preferencia del 75% sobre un arancel del 19%, es decir este tipo de productos sólo pagará el 4.75.

Para otros productos se consiguieron preferencias arancelarias de un 100% como en mantecas, grasas, aceites, cacao, chocolates, bombones, confites, jaleas, mermeladas, palmitos, camarones, melones y otros en los que Ecuador no tendrá ningún recargo arancelario, estas concesiones son exclusivas para Ecuador, no son extensivas a otros países andinos.

En lo que tiene que ver con resultados comerciales, las exportaciones del Ecuador a la CAN han crecido en un 237.8% durante el período comprendido entre 1991 y 2000, años importantes fueron 1993 que se registró un crecimiento del 53.6%, así como 1997 con un 48.5%, 1998 y 1999 se registró una caída de las exportaciones hacia la CAN con un -13.9% y -11.9%, para el año 2000 las exportaciones que tuvieron como destino los países de la CAN crecieron en un 42.3% recuperándose hasta llegar a los niveles de 1997.

Colombia constituye el principal destino de las exportaciones ecuatorianas en el período 91-00 el 51.4%, a Perú con el 37.2%, a Venezuela con el 10.4% y Bolivia con apenas el 1%. Cabe indicar que las exportaciones ecuatorianas hacia el Perú, especialmente debido al acuerdo de paz que contempla también una integración comercial y de desarrollo conjunto, se han incrementado para el año 2000 representaron el 42.8% frente a un 39.0% que se dirigió a Colombia..

Las importaciones desde la CAN crecieron 263.3% durante el período 1991-2000, en 1994 crecieron 14.04%, en 1997 llegaron a 18.53%, en 1998 el crecimiento llegó a 6%, para 1999 decrecieron en un 37% y en el año 2000 se recuperaron creciendo en un 39%.

La balanza comercial de Ecuador con la CAN ha registrado movimientos negativos, tan solo en 1992 y 1993 dio resultados positivos 13.9 y 105.7 millones de dólares respectivamente, en el 1998 registró la balanza comercial más baja con 428.2 millones de dólares. Sólo con Perú se mantiene una balanza comercial positiva y con Bolivia se podría decir que ha sido equilibrada.

Cuadro 46. ECUADOR: Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial con la CAN 1990-1998 (millones de dólares y porcentajes)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exp. Tot.	2851	3102	3066	3843	4411	4900	5264	4203	4451	4927
Exp. CAN	203	189	290	393	361	428	636	548	483	687
CAN/Exp. Tot.	7%	6%	9%	10%	8%	9%	12%	13%	11%	14%
Crec. CAN	14%	-7%	54%	36%	-8%	19%	49%	-14%	-12%	42%
Imp. Tot.	2399	2431	2562	3622	4153	3932	4955	5576	3017	3721
Imp. CAN	233	175	184	509	704	653	918	976	611	847
CAN/M Tot.	10%	7%	7%	14%	17%	17%	19%	18%	20%	23%
Crec. M CAN	29%	-25%	5%	177%	38%	-7%	41%	6%	-37%	39%
Blza. Com..	-30	14	106	-116	-343	-224	-282	-428	-129	-160

Fuente: Boletín Informativo Mensual, BCE

Gráfico 25. ECUADOR. Destino de las exportaciones hacia la CAN 2000

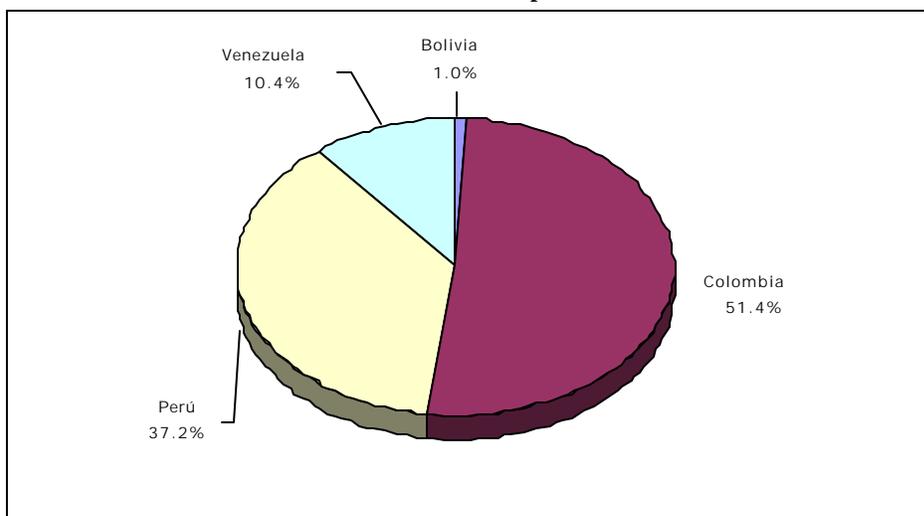
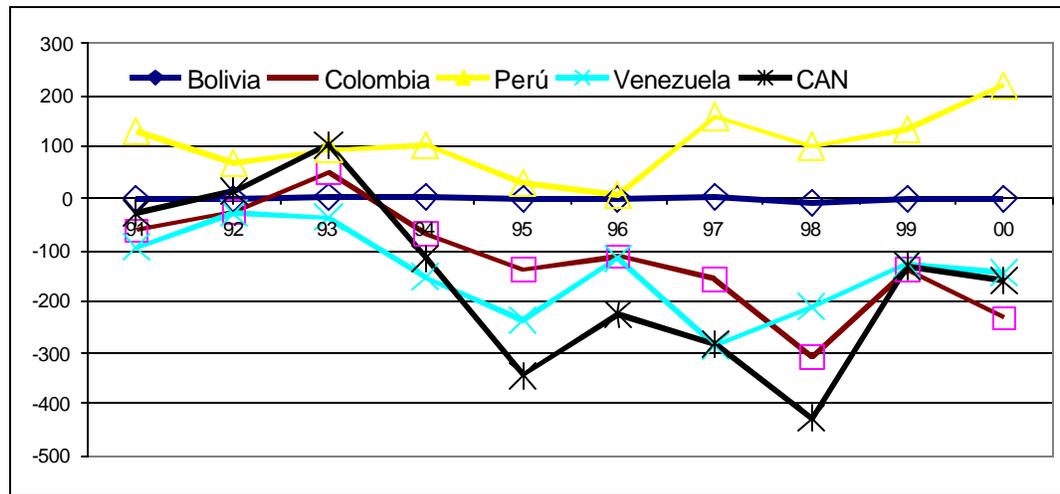


Gráfico 26. ECUADOR: Balanza Comercial con los países de la CAN



5.3.4 ACUERDOS BILATERALES

Acuerdo de Complementación económica con Chile

El 20 de diciembre de 1994 se suscribió el Acuerdo de Complementación Económica (ACE) entre Chile y Ecuador, basado en el Acuerdo de Complementación No.15 firmado dentro de la ALADI. El acuerdo establece una zona de libre comercio, con la liberación total de lo sustancial del universo arancelario el primero de enero de 1998. Existiendo ciertos productos que son excepciones en el acuerdo como: carnes de bovino, jamones, aves enteras y troceadas, leche y derivados, trigo, maíz, arroz, sorgo, harinas (pescado, maíz, trigo) y almidones, aceites de soya, maní, palma, girasol, algodón y coco, las demás grasas y aceites animales y vegetales, azúcar, lactosa, pastas alimenticias y, tortas y residuos de soya, algodón y girasol.

El acuerdo establece una zona de libre comercio, con la liberación total de lo sustancial del universo arancelario el primero de enero de 1998. Además los países signatarios convinieron en liberar de gravámenes el comercio recíproco a más tardar el primero de enero del año 2000. Además contempla acuerdos en materias como Normas de origen, Transporte aéreo y marítimo, y normas fito y zoosanitarias.

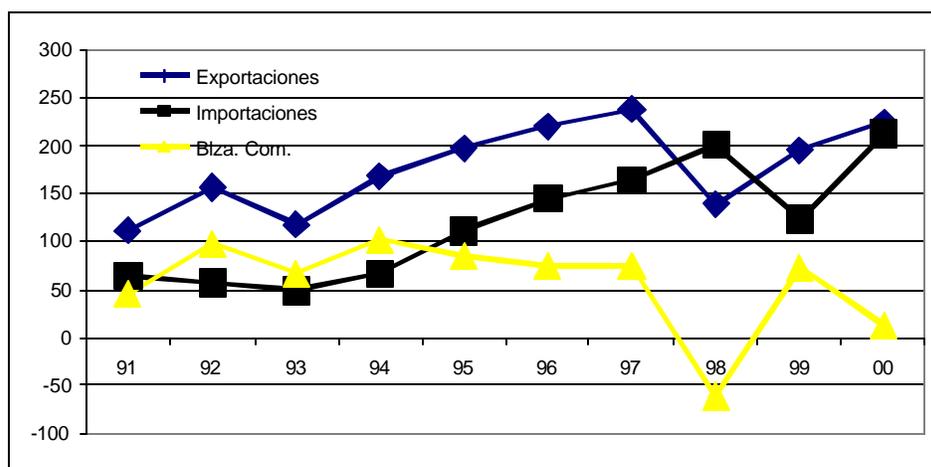
Las exportaciones durante el período 1991-2000 crecieron en un 101.1% mientras que las importaciones crecieron en 227.2%, la balanza comercial ha sido positiva en el intercambio de comercio con Chile, excepto en 1998 en que fue negativa en 61.6 millones de dólares. El crecimiento anual de las exportaciones al principio fue mayor si para 1991 el crecimiento fue de 41% para el año 2000 fue de 15%, esto se debe a que no ha existido mucha diversificación de los productor los principales son el banano, el atún y el café; sin embargo, el Ecuador puede expandir su exportaciones en maíz, te negro, café, bovinos, arroz, piñas, limones y plátanos, algodón, flores, aceite de palma, entre otros.

Cuadro 47. ECUADOR: Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial con Chile 1990-1998
(millones de dólares)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exporta	111.2	156.4	117.4	167.7	196.9	220.7	238.6	139.8	195.1	223.6
Importa	64.7	57.8	50.2	66.7	111.7	145	164.7	201.4	122.5	211.7
Bal Com	46.5	98.6	67.2	101	85.2	75.7	73.9	-61.6	72.6	11.9
Crec. X.	41%	41%	-25%	43%	17%	12%	8%	-41%	40%	15%
Crec. M.	77%	-11%	-13%	33%	67%	30%	14%	22%	-39%	73%
Cobertura	172%	271%	234%	251%	176%	152%	145%	69%	159%	106%

Fuente: Boletín Informativo Mensual, BCE

Gráfico 27. ECUADOR: Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial con Chile 1991-2000



Acuerdo Ecuador - Perú

A consecuencia de la firma del Tratado de paz en 1998 surgió entre el Ecuador y Perú un acuerdo comercial que busca la aceleración y la profundización del comercio entre estos dos países, el tratado dio lugar a que se rebajaran l partidas arancelarias, se puede considerar que el 98.5% de los productos dentro del flujo comercial de los dos países no pagan

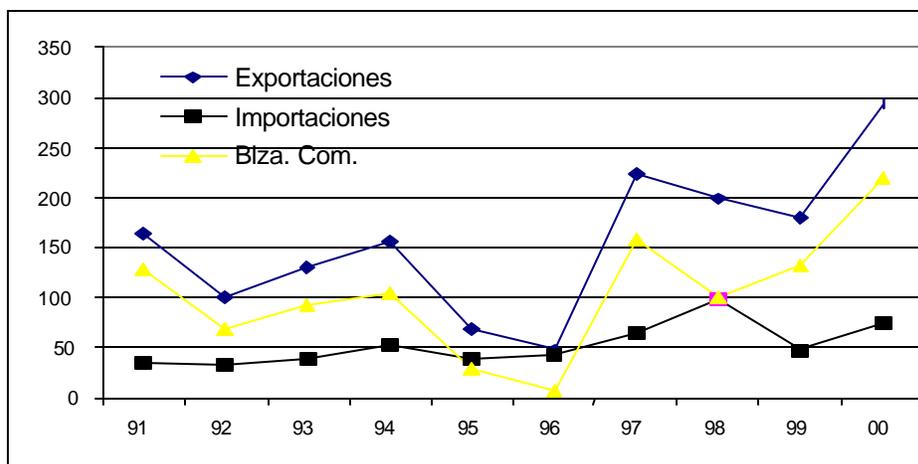
arancel alguno y que las autoridades se preparen para desgravar el 1.5% restante, como también las regulaciones del transporte y la sanidad.

La desgravación al comercio entre Ecuador y Perú es más acelerada que con el resto de los países de la CAN, en el año 2000 las partidas arancelarias desgravadas se ampliaron de 656 a 1150 y sólo los artículos que continúan con la tasas son los considerados flexibles por los dos países.

El acuerdo avanzará hasta convertirse en un área de libre comercio como lo establecieron ambos gobiernos en octubre del 2001, así el universo arancelario tendrá tarifa cero, los expertos calculan que el comercio binacional aumentará en 50 millones por año; el Ecuador tendrá varias oportunidades ya que tendrá abierto un mercado de 38 millones de habitantes y las ventas al Perú se podrían triplicar teniendo en cuenta también los bajos costos de transportación por la cercanía de este mercado.

Ecuador exporta principalmente derivados de petróleo, azúcar, conservas de atún y tableros de madera, en cambio importa desde el Perú zinc, cables, acrílicos, alambre de cobre y botellas.

Gráfico 28. ECUADOR: Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial con Perú 1991-2000



Acuerdo comercial Ecuador – México

Ecuador y México tienen suscrito tres acuerdos comerciales en el marco de la Aladi, de los cuales Ecuador no se ha beneficiado en un 100%; de los convenios de Preferencia Arancelaria, del Acuerdo de Alcance Parcial #29 y el de Apertura de Nóminas entre 1997 y 1999 suman un 87% de aprovechamiento, 50 % para el primero, el segundo 22% y el tercero 15%.

Por estas razones es que la actual relación comercial entre México y Ecuador tiene características poco alentadoras, tiene escaso dinamismo y diversificación comercial, permanente superávit para México, limitados acuerdos comerciales y limitaciones de transporte.

El Ecuador debería buscar la forma de participar en el mercado mexicano con más fuerza dinamizando las exportaciones, de no hacerlo podría quedar rezagado y no aprovechar el mercado mexicano, significando esto que otros países sí lo harán.

Los acuerdos con México se encuentran en el marco multilateral de la ALADI, en el que se establece un criterio de menor desarrollo, es decir, las preferencias arancelarias hacia determinado país se hacen extensivas a aquellos países menos desarrollados; México tiene suscrito un TLC con Guatemala y El Salvador, pero no en el marco de la ALADI, esto quiere decir que estas preferencias no son extensivas hacia países como el Ecuador y así vemos que se reducen las ventajas de participar en el mercado mexicano frente a estos dos países centroamericanos.

Las primeras negociaciones para alcanzar un TLC comenzaron en 1995, suspendiéndose estas en Febrero de 1997, intentándose reactivar entre los años 1998 y 2000 sin resultados positivos, en el año 2001 los gobiernos decidieron reactivar el tema, el acuerdo representaría un mercado de 100 millones de consumidores, pero, los exportadores ecuatorianos deben tener en cuenta que el aspecto sanitario es manejado de forma rígida por el gobierno de México, y la competitividad en el precio es fundamental para los

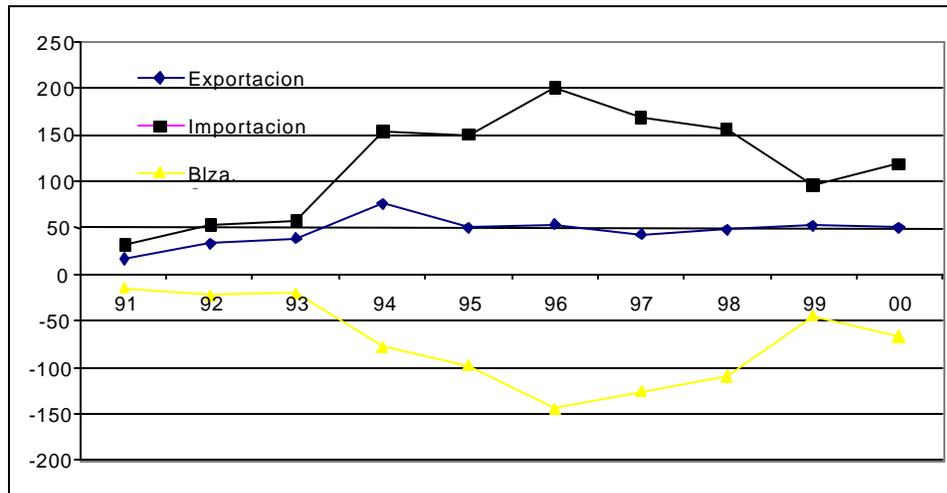
consumidores, por ejemplo lo que sucedió con el atún que obligo a los atuneros mexicanos a bajar sus precios.

El gobierno mexicano ante la arremetida de la industria ecuatoriana en el mercado atunero de su país impuso restricciones a las exportaciones atunera ecuatorianas, es que esta industria junto a la de los textiles, calzado y otros productos pesqueros son parte del sector sensible mexicano.

El Ecuador tiene un amplio mercado que aprovechar tales como los extractos y esencias de café en las que goza del 90% de preferencias, espárragos, palmitos, choclos en conserva, extracto de piretro, botones de tagua, productor cerámicos, gelatinas y sus derivados, sombreros, entre otros.

Las importaciones ecuatorianas entre 1991 y 2000 hacia el mercado mexicano han vivido dos etapas una de crecimiento continuo hasta 1996 y luego una baja en los volúmenes hasta 1999 con una leve recuperación en el 2000, las exportaciones se han mantenido estables pero por debajo del volumen importado lo que ha dado como resultado una continua balanza comercial negativa para el Ecuador.

Grafico 29. ECUADOR: EXPORTACIONES, Importaciones y balanza Comercial con México 1991-2000



Otro punto importante es la oportunidad de atraer inversiones mexicanas hacia el Ecuador, los empresarios mexicanos estarían buscando donde ubicar sus inversiones, Ecuador sería uno de los destinos como lo prueban la inversiones en el área de lo electrodomésticos ya que la empresa mexicana Mabe compró Durex del Ecuador, también se han dado inversiones en el campo de las telecomunicaciones y se darían inversiones en el área del entretenimiento (cine).

De acuerdo a la política de promoción de inversiones seguida en los últimos años por el Ecuador, se ha planteado ya al gobierno mexicano la posibilidad de suscribir un convenio bilateral de protección y fomento recíproco de inversiones, elemento que sin duda contribuirá a estimular los

flujos recíprocos de inversión al definirse un marco legal más seguro y estable entre ambos países.

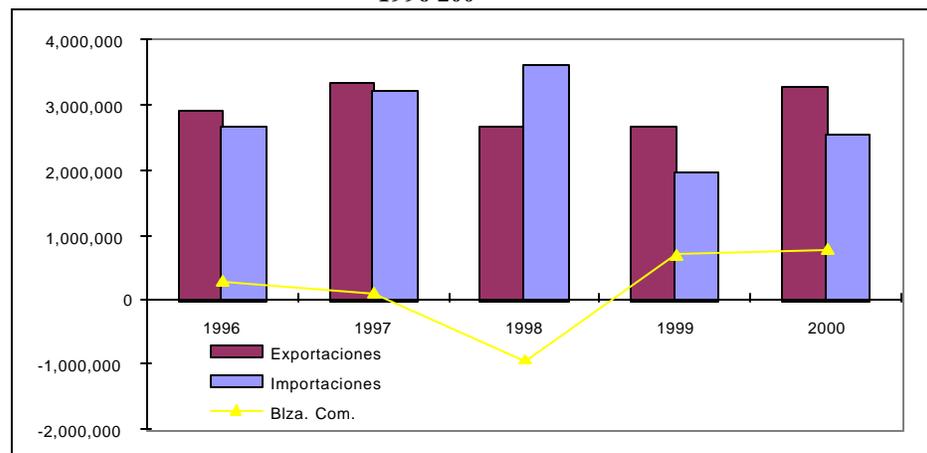
5.4 OPORTUNIDADES Y DESAFIOS PARA EL ECUADOR EN LOS PROCESOS DE INTEGRACION: EL CASO DEL AREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS

Las exportaciones ecuatorianas hacia los países que conforman el ALCA en el período 1996-2000 crecieron en un 13%, mientras que las importaciones hacia el Ecuador decrecieron en un 3%, la balanza comercial siempre ha sido positiva con excepción del año 1998.

Cuadro 48. Exportaciones e Importaciones del Ecuador al ALCA 1996-200

	1996	1997	1998	1999	2000
Exportaciones	2,919,233	3,343,642	2,671,304	2,642,884	3,302,813
Importaciones	2,642,490	3,230,497	3,612,095	1,958,681	2,552,100
Blza. Com.	276,743	113,145	-940,791	684,203	750,713

Grafico 30. Exportaciones e Importaciones del Ecuador al ALCA 1996-200



El Area de Libre Comercio ofrece tanto al Ecuador como para los demás países latinoamericanos una serie de oportunidades, que constituirían verdaderos beneficios potenciales, tales como:

Mayor acceso al mercado de Estados Unidos, quizás es la principal oportunidad que brinda el ALCA para los países de Latinoamérica, su importancia radica dependiendo del volumen de comercio que el Ecuador y cada uno de los países latinoamericanos mantengan con los EEUU. Cabe indicar que la mayoría de las exportaciones tradicionales latinoamericanas ya gozan de preferencias arancelarias e igualmente las barreras no arancelarias que los obstaculizan son muy pocas.

A la vez que se daría la ampliación del acceso al mercado estadounidense, el ALCA ofrecería una cierta garantía contra el proteccionismo en los EEUU, que aunque en ese país se ha dado un balance entre el proteccionismo y el liberalismo comercial, expertos consideran que a largo plazo las políticas proteccionistas tienden a incrementarse en este país. Esto quiere decir que el ALCA daría una seguridad de acceso al mercado estadounidense, de esta forma EEUU ya no podría utilizar los programas de preferencia arancelarias para “chantajear” a los países latinoamericanos, ya que tendría que atenerse a los mecanismos para solución de controversias que constarían en el Acuerdo.

Es decir se crearía un acceso efectivo que incluiría también a los mercados en donde el Ecuador y los países Latinoamericanos tengan o pudieran desarrollar ventajas competitivas, pero este acceso tendrá que estar dentro de las leyes que impiden el comercio desleal y sancionan a los países que incurran en tales faltas, siempre de manera transparente ya que sin esta crearía incertidumbre para el acceso y desincentivaría la inversión.

Si bien EEUU es el principal socio comercial para el Ecuador y la mayoría de los países latinoamericanos, no se debe descuidar al resto del mercado hemisférico, el ALCA promovería el libre comercio entre sus miembros, el comercio que se crearía entre los miembros del hemisferio sería sustancial para todos y cada uno.

Este incremento del comercio evitaría a la vez una desviación del comercio, como se sabe en América existen varios tratados comerciales, con el ALCA las barreras comerciales para los países que no pertenezcan a los tratados se reducirían o eliminarían ya que el ALCA constituiría una sola región. Con este acercamiento se crearían oportunidades de mercado del Ecuador y de los países de América Latina depende vencer varios obstáculos para aprovecharlas, tales como: infraestructura inadecuada, mercados de capitales reducidos e ineficientes, baja calidad de la fuerza

de trabajo, atrasos tecnológicos y administrativos y otras deficiencias institucionales.

Además, si bien en comparación al gran mercado norteamericano el comercio con estos países represente un menor volumen, los productores nacionales podrían abarcar nichos más adecuados de la demanda de estos países dada la capacidad productiva del Ecuador y el posicionamiento de los productos ecuatorianos sería importante, ya que se puede abarcar una interesante suma de mercados nacionales o regionales.

Con el ALCA se podría dar un cambio en la estructura del comercio ecuatoriano, que estaría constituido por productos y servicios con un mayor valor agregado que se conseguiría con el aumento del comercio, ya que el mercado interno no soportaría la escala que se requiere para tal producción.

El ALCA crearía las condiciones necesarias para este tipo de productos no tradicionales, ya que mientras más amplia sea el área geográfica y más completa la cobertura de los diversos sectores, mayor sería el alcance potencial de esta producción. Con este tipo de producción se abrirían nuevos nichos de mercado para el Ecuador.

Otra oportunidad que brindaría el ALCA, sería la atracción de la inversión extranjera directa y el incremento de la inversión doméstica, como consecuencia del acceso preferencial que se daría a los mercados de los países miembros. Esta atracción hacia la inversión podría desencadenar un proceso de crecimiento, que si se trabaja puede ser sostenido a mediano plazo, a través de una eficiente canalización del ahorro nacional, del nivel de empleo y del mejoramiento de la productividad de los factores de la producción. el estímulo a la inversión que significaría una mayor dimensión del mercado y la consolidación de políticas macroeconómicas.

Pero el aprovechamiento requiere que el país cumpla con ciertos requisitos que constituyen verdaderos desafíos, estos requisitos indicarían el grado de preparación que el país tiene para afrontar este reto. Los grandes países que conformarían el ALCA podrían establecer cierto grado de elegibilidad y condicionalidad, aunque debido a la globalización esto tiende a desaparecer.

Aprovechar estas oportunidades es ya un verdadero desafío para el país, pero existen otros puntos en que el Ecuador se vería afectado con el ALCA, como se sabe el país es una de las naciones Latinoamericanas más atrasadas en cuanto a reformas estructurales y el Ecuador tendrá que

embarcarse en el tren de la modernización del Estado, buscando la estabilidad económica y el desarrollo sustentable.

Si bien es cierto, que el ALCA ofrece muchas oportunidades que de aprovecharse se convertirían en grandes beneficios, es también cierto que de suceder lo contrario se podrían acentuar las desigualdades regionales, al proporcionar el libre desplazamiento de factores móviles, tales como talentos empresariales hacia los grandes centros económicos. Dependiendo como se conduzca el proceso, el ALCA puede llevar a los países de menor poder económico, como el nuestro, hacia un estancamiento o retroceso o a una espiral ascendente.

El principal reto es de la apertura, la estructura arancelaria en el Ecuador se rige según lo acordado en la Comunidad Andina , con niveles arancelarios del 5%, 10%, 15% y 20%. Sólo para vehículos se establece una tarifa de 35%. El promedio arancelario nominal es de 12.5%, mientras el promedio ponderado por las mayores importaciones se ubica en alrededor del 7%, además los artículos 96 y 121 del Acuerdo de Cartagena le permite mantener una diferencia de 5 puntos sobre el AEC

Al ingresar a la OMC, el Ecuador consolidó sus tarifas arancelarias de importación en un nivel equivalente al AEC+ 10 puntos por posición arancelaria, con algunas excepciones, nivel máximo al cual podría incrementar los niveles tarifarios. La negociación es específica para el caso de la actividad agrícola, en cuyo ámbito el Ecuador continúa aplicando el denominado “sistema andino de franjas de precios”, que constituye una importante excepción a la consolidación arancelaria general.

El proceso de desgravación podría dar al Ecuador los siguientes inconvenientes:

- i) Posible crecimiento brusco de las importaciones, lo cual afectaría la balanza de pagos.
- ii) Cierre de empresas (especialmente las poco competitivas)
- iii) Crecimiento de los índices de desempleo

Estos problemas surgirían a consecuencia de las diferencias existentes entre las economías del hemisferio, mayor competitividad de las empresas que no pertenecen a la subregión (Andina), mayor posibilidad de las grandes economías para absorber el impacto de la desgravación en corto plazo, eliminación de las ventajas que el país posee en sus exportaciones a los países de la región, eliminación de la protección al sector industrial y la rápida liberalización del comercio.

Se podría pensar que los ingresos del fisco se verían afectados, sin embargo las recaudaciones de los aranceles en relación con los ingresos totales del estado son relativamente bajas y estables, además una rebaja arancelaria forzaría a las empresas nacionales a ser más competitivas.

No hay que olvidar que los demás países también tendrán que rebajar sus niveles arancelarios, esto daría la posibilidad de acceso de productos ecuatorianos a mercados mucho más amplios y con mayor capacidad de compra. Todo esto a través de un proceso de negociación homogéneo. Las dificultades podrían acrecentarse debido a:

- Mayores costos de ajuste y la necesidad de reconversión más acelerada de actividades industriales, teniendo en cuenta la existencia de aranceles más altos (proteccionismo), estructuras de precios diferentes y mercados de productos financieros y de trabajos más segmentados.
- Pérdidas de las preferencias en los esquemas subregionales y entre los países latinoamericanos, en favor de Estados Unidos y Canadá.
- Dificultades para obtener una rápida liberalización del sector agrícola y la eliminación de los subsidios existentes en Estados Unidos y Canadá;

- Exigencia de cambios en algunas políticas internas, como en materia de reglamentaciones laborales, medioambientalistas y de disciplina de competencia.
- Mayores exigencias en materia de reglas de origen, similares a las del NAFTA.
- Limitaciones en el desarrollo de políticas comerciales e industriales propias.
- Obligaciones más estrictas en materia de inversiones y de propiedad intelectual.

Además, el Ecuador presenta debilidades frente a muchos países de la región, por la falta de productividad y competitividad para enfrentar la apertura de mercados, que son el reflejo de:

- Escasa interrelación entre la agricultura y la industria.
- Limitada capacidad de la industria para elevar su productividad y competitividad, debido al aparato productivo obsoleto y la poca inversión para su renovación.
- Bajos niveles de tecnología y capacitación de mano de obra
- Insuficientes controles de calidad para cumplir las normas técnicas internacionales
- Alta dependencia de la oferta exportable de bienes de bajo valor agregado.

- Insuficiente infraestructura en puertos, aeropuertos, carreteras y de servicios básicos como energía, telecomunicaciones, etc.
- Limitado servicio de financiamiento.
- Debilidades en la promoción de exportaciones.
- La falta de un marco legal e institucional adecuado

A pesar de la tradicional resistencia al cambio en Ecuador, se observan en los últimos años avances (lentos) en la dirección de una reducción de algunos de estos obstáculos. Sin embargo, la apertura comercial está caracterizada no solo por el cambio, sino por la continua aceleración del cambio; y sería aquí donde nuestro país requiere imprimir un nuevo y urgente dinamismo.

El éxito de la integración del Ecuador en este contexto hemisférico dependerá de cómo el país enfrentará las dificultades que se presenten y como fortalecerse en los campos donde presente debilidades.

5.5 UNA APROXIMACION DE DEFINICION DE UNA POLITICA DE INTEGRACION PARA EL ECUADOR

El ALCA será la área de libre comercio del mundo, integrará a todos los países americanos a excepción de Cuba, esta integración requerirá cambios en la concepción de la integración para los Estados americanos en los que está incluido el Ecuador, los gobiernos deberán enmarcarse en procesos de ajuste e innovación que permitan la “conducción del Estado hacia la integración”, esta conducción comprende tres niveles:

1. La capacidad de formación de voluntad política, de modo de llevar adelante la integración.
2. Facultad de reflexionar sobre la política de integración, de modo de pensar profundamente sobre las formas preferibles de integración, mediante el aprendizaje constante.
3. La capacidad de implantación efectiva de modo que la integración realmente avance.

Al pasar el Estado por estos tres niveles se podrán aprovechar las oportunidades que brindan los procesos de integración, más aún si estos están enmarcados dentro del regionalismo abierto.

Con la integración cada país busca extender su área comercial, esto incentiva a que siempre estén buscando diferentes estrategias de comercio internacional y conformación de bloques económicos, como la CAN, el Mercosur o mediante acuerdos bilaterales, etc. Las políticas integracionista ecuatorianas han tenido éxito más bien a nivel bilateral.

Se entiende que el ALCA es un proceso irreversible que iniciará en el año 2005, fecha en la cual se iniciará la desgravación arancelaria, el tema que más interesa al Ecuador son sobre la producción agrícola, debido a los enormes subsidios que mantiene los países de menor competitividad en esta clase de productos. El Ecuador dentro del ALCA entrará en una competencia seria y abierta con países industrializados como EEUU y Canadá, y países de un alto nivel de desarrollo como Brasil, Argentina, México y Chile.

La actual CAN ofrece una alternativa válida para el desarrollo del Ecuador especialmente en estos momentos con cambios importantes en el contexto internacional de apertura comercial. Los países andinos deben buscar alternativas de integración más flexibles, dispuestos a insertarse en el mundo con una mayor liberalidad económica, solidaridad social y sólida identidad política.

Hace falta definir una nueva estrategia de desarrollo andino para la proyección hacia el nuevo siglo, y otra visión del entorno mundial, con el propósito de unir esfuerzos incorporando y profundizando las relaciones en el ALCA; el TLCAN; la ALADI; el MERCOSUR, los países asiáticos y la Unión Europea. Procurando el bienestar de los pueblos y alcanzando un desarrollo equilibrado, armónico y sustentable.

Los países andinos tomaron la decisión de negociar en bloque ante los demás países que integrarían el ALCA. El Ecuador como los demás países deben tener en cuenta a la integración como factor proporcionador del desarrollo económico y social, y de ahí la necesidad de consolidar la inserción competitiva en el contexto internacional.

La política de integración que el Ecuador deberá formular está en las respuestas a las siguientes preguntas: ¿Cómo se encuadra la integración andina dentro de la mayor amplitud de la integración hemisférica? ¿Cómo debe proceder el Ecuador en la integración subregional andina a la vez que busca integrarse con los demás países del hemisferio?.

Con respecto a estas dos preguntas las autoridades ecuatorianas han expresado su disconformidad sobre el proceso de que la CAN se convierta en una unión aduanera y una zona de libre comercio, demandan que la

transformación se produzca en el año 2002, caso contrario el Ecuador tendrá que tomar medidas que satisfagan sus necesidades.

La dolarización exige a la economía ecuatoriana generar divisas, esto se podría conseguir a través del libre acceso a los mercados, el país perdió con el nuevo régimen monetario competitividad con sus socios regionales y tendrá que buscar nuevos mercados por medio de acuerdos bilaterales; frente a esto las autoridades en de las relaciones exteriores y comerciales han reconocido su dificultad, es por eso que se luchará de lleno por el libre comercio dentro de la CAN o con otros socios.

Un enfoque de la integración ecuatoriana podría darse tratando un acercamiento mayor hacia el TLCAN, ya sea profundizando de manera favorable los acuerdos firmados con EEUU en 1990 o con un enfoque alternativo que permita el ingreso del Ecuador al G3, grupo conformado por México, Venezuela y Colombia, antes de integrarse con los otros dos países norteamericanos que conforman el TLCAN.

Pero Ecuador no debe perder de vista a sus vecinos del sur, a los países que conforman el MERCOSUR, si bien es cierto las negociaciones entre la CAN y el MERCOSUR se han visto estancadas, la iniciativa brasileña es un claro ejemplo de los beneficios que podría ser una mayor apertura de los países del MERCOSUR para el Ecuador, ya que aunque se efectuaron negociaciones en conjunto con la CAN el Ecuador obtuvo concesiones exclusivas.

El país con el acuerdo con Brasil podría, según proyecciones del Ministro de Comercio Exterior, podría hasta triplicar las exportaciones hacia el país con el mercado más grande de América del Sur.

Entre los beneficios que se han dado, está la eliminación de los cupos de exportación al sector pesquero ecuatoriano, cupos que se cubrían en tan solo mes y medio, y además, el arancel hacia ese sector bajo del 19% al 4.75%. El sector pesquero ecuatoriano es el rubro donde sustancialmente el país puede incrementar sus exportaciones y tratar de nivelar la balanza comercial con Brasil.

También se negociaron otros 57 productos, tales como mantecas, grasas, aceites, cacao, chocolates, bombones, confites, jaleas, mermeladas,

palmitos, camarones, melones y otros en los que el Ecuador no tendrá ningún recargo arancelario.

Esto debería dar luces a los responsables del comercio exterior ecuatoriano, sobre la necesidad de negociar en bloque con la CAN, la negociación con Brasil es una muestra clara que el Ecuador no debe esperar que se tome las decisiones a nivel andino para negociar con otros bloques comerciales u otros países, con los que el Ecuador podría aprovechar sus ventajas comparativas y competitivas.

Para esto el Ecuador debe tomar decisiones que aceleren los procesos con los que se debe alcanzar una economía moderna, eficiente y con apertura al mercado internacional, las experiencias vividas en los anteriores procesos de integración como la CAN, la ALADI y los acuerdos bilaterales permiten al Ecuador que enfrente la nueva etapa de integración continental con un mayor conocimiento. Para el aprovechamiento de las oportunidades que brindará el ALCA el Ecuador deberá formular políticas que permitan crear una estrategia de integración, tales como:

- Precisar y aplicar consistentemente una regulación macroeconómica adecuada, con el fin de estimular un reordenamiento interno en la perspectiva de enfrentar una mayor competencia externa.
- Definición de objetivos y consistencia de las políticas económicas, la

apertura podría ofrecer beneficios progresivos, pero exige planificación.

Se debe buscar políticas que apunten hacia un menor gasto público, la baja de la inflación y una mayor productividad de las industrias.

- Procurar el aceleramiento del proceso de modernización y de transformación tecnológica con el objeto de elevar la productividad y competitividad de las actividades productivas.
- Se debe tener en claro que las negociaciones implica hacer concesiones en materia de apertura y una profundización de mecanismos de regulación por el mercado, que afectaría a los actuales niveles de protección de las actividades productivas.
- Incrementar sustancialmente los flujos comerciales, especialmente en los bienes de exportación no tradicionales y de los servicios.
- Propiciar un ingreso de capital e inversión para el desarrollo agropecuario, industrial y de servicios.
- La armonización de las políticas macroeconómicas con los demás países que conformarían el ALCA.
- Fortalecer la cooperación tecnológica, comercial y de servicios.
- Completar el proceso de modernización del sector público
- Mejorar la infraestructura para la transportación y de los servicios para la producción, comercialización y comunicación.
- Propender para la consolidación de la Unión aduanera andina y el AEC.

Además de políticas que mejoren la educación y la tecnología; la consolidación de una política industrial, acorde con la nueva realidad económica mundial; políticas para preservar el medio ambiente y racionalizar el uso de los recursos no renovables que eviten la transformación de los ecosistemas.

También se debe proponer políticas de cooperación no reembolsable para el desarrollo de la capacidad exportadora; la asistencia tecnológica para la industria, para la modernización de la industria y el mejoramiento de la productividad; mejoras en los servicios de comercialización y comunicación, etc.

El estado y los empresarios deben estar conscientes de la importancia de los aspectos señalado, sólo así el país podrá enfrentar con éxito la apertura y las negociaciones en curso, que requieren coordinación y esfuerzos simultáneos en distintas esferas de lo económico, social y lo político.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

1. La integración permite la reducción de las rentas improductivas por la falta de competencia, siempre y cuando esta reducción incentive la innovación en la producción a través del progreso técnico con la incorporación de nueva tecnología en los aparatos productivos, atrayendo de esta forma a la inversión extranjera ya que también se reducen los costos de transacción.

2. Los acuerdos de integración presentan ventajas y desventajas, ventajas tales como:

- Consolidación hacia la apertura.
- El fortalecimiento de las relaciones entre los miembros permite una mejor defensa en contra del proteccionismo extranjero y por tanto estimulan mejor a la exportación.

La desventaja esta en que estos bloques pueden volverse proteccionistas, y que la ventajas anteriormente anotadas no sean aprovechadas.

3. El éxito de los acuerdos depende de su amplitud en cuanto a la inclusión de bienes, la incorporación de los servicios y capitales, y a la facilidad de la movilización del trabajo, además de la rapidez en la desgravación y la compatibilidad de su apertura con el resto del mundo.

4. El proceso de integración de los años 60 y 70 fue una proyección del modelo de «desarrollo hacia adentro». Por lo mismo, se inspiró en el esquema sectorial-industrial de sustitución de importaciones. Sus instrumentos claves fueron los aranceles proteccionistas y los incentivos fiscales al desarrollo industrial, a fin de abastecer una demanda interna expandida por la existencia de un mercado subregional o regional.
5. Los acuerdos enmarcados en el modelo de sustitución de importaciones tuvieron un comienzo relativamente exitoso, pero conforme los instrumentos que los regían se debían ir perfeccionándose para su mejor funcionamiento se comenzaron a estancar, además que las diferencias entre las economías hacía que unos países se beneficiaran más que otros sin que existan instrumentos que compensen tales diferencias.
6. La década de los años noventa muestra, por primera vez, reunidas las condiciones mínimas indispensables para que progresen los acuerdos de integración en la región: los países vinculados poseen gobiernos democráticos; reconocen sus vínculos históricos, culturales, de vecindad y de destino común; tienen afinidades en materia de política económica de diverso tipo, como en los procesos de reforma estructural y de

apertura al exterior y comparten el objetivo de lograr una inserción más completa en la economía mundial

7. Algunos países latinoamericanos han alcanzado un tamaño de mercado y niveles de desarrollo productivo que los convierte , tanto en atractivos mercados como proveedores de importancia regional y en ocasiones mundial.
8. En los 90 los acuerdos comerciales empezaron enmarcarse en el regionalismo abierto, por el cual los países se comprometen a afianzar su compromiso con la apertura y las normas de la OMC, a embarcarse en el reto de la competitividad como única forma de éxito en los mercados internacionales, inclusive ante el proteccionismo que podría generarse por parte de los países desarrollados, y a someterse a una disciplina macroeconómica que permite la maximización de los beneficios de la integración.
9. Parte fundamental del regionalismo abierto es la cooperación regional para reducir los costos de transacción y el mejoramiento de la eficiencia de los mercados, a través de la reducción de los costes del transporte, mejoras en la información de los mercados y de las instituciones financieras competitivas.

10. Un importante punto de referencia para los procesos latinoamericanos de integración se puede observar en políticas de desarrollo como las aplicadas por la ASEAN; que deben su éxito a su apertura y a su capacidad de permitir la adaptación de las políticas económicas nacionales, lo que favorece un mayor crecimiento en la región. En el futuro, la integración económica de la región se consolidará aún más gracias al rápido crecimiento del comercio y de las inversiones intrarregionales, tal como ha ocurrido en el pasado.

11. El regionalismo mundial ha hecho que la ASEAN mire seriamente el avance del Area de Libre Comercio Asiática, como tratado de comercio formal, lo que le permitiría su integración al mundo, la integración asiática está basada en el mercado y no ocasionaría pérdidas exageradas al grupo.

12. El mundo está avanzando hacia la globalización mediante el impacto de la innovación tecnológica, los progresos de la comunicación y la informática, el establecimiento de un sistema financiero global y el liderazgo de las empresas transnacionales en la producción, la inversión y el comercio.

13. Parte del proceso son las compañías transnacionales que lideran la economía mundial, esto quiere decir que el estado como tal debe jugar otro rol, ya no debería ser más el que imponga el control sino más bien debe servir como mediador entre las presiones internas e internacionales, en la búsqueda de la inversión extranjera.
14. La Unión Europea constituye el ejemplo de una versión completa y compleja de integración y se ha convertido en una verdadera institución, cuya institucionalidad rebasa las decisiones que podrían tomar gobiernos o parlamentos de los estados miembros que la conforman.
15. La Unión Europea luego de conseguir la mayoría de sus metas de integración, ahora trata de ampliar su mercado suscribiendo acuerdos con los países europeos no miembros formando el Espacio económico europeo, así como con espacios en los que se aplican modelos alternativos de integración como lo son el TLCAN y la ASEAN, además de un progresivo acercamiento a los países latinoamericanos.
16. El primer acuerdo de integración en América Latina fue la ALALC en cuyos comienzos se dio un rápido crecimiento del intercambio regional, pero su estancamiento en las negociaciones, el otorgamiento de ciertas

preferencias a terceros países y el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones hicieron que fracasara.

17. Las relaciones subregionales fueron los portadores de los principales avances del proceso de integración. Los acuerdos celebrados tienen en común:

- La cobertura amplia del universo arancelario;
- El establecimiento de un cronograma de liberalización de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio;
- La armonización de reglas de política comercial;
- El número creciente de materias comprendidas en las negociaciones, incluyendo, entre otras, las relacionadas con el transporte y la infraestructura, los servicios y la coordinación de políticas;
- El establecimiento de criterios institucionales flexibles y ajustables en el tiempo; y
- La adopción de modalidades pragmáticas y temporales para el tratamiento de las asimetrías entre los países participantes.

18. Los acuerdos bilaterales y subregionales en América Latina han servido, en la última década, como complemento de las reformas económicas internas y juegan un papel importante como parte de la estrategia de crecimiento y de inserción internacional de cada país.

19. La mayoría de los países latinos han abandonado el proteccionismo y la fuerte intervención estatal y han adoptado políticas orientadas al mercado buscando mejorar la competitividad de sus exportaciones en el mercado regional.

20. La década de los años 80 constituyó para los países latinoamericanos una década perdida debido a los problemas con la deuda externa, y por esta razón el Plan Brady por medio del cual los países en vías de desarrollo con problemas de deuda externa cambiaban deuda vieja por nueva respaldada en Bonos de los Estados Unidos, es el primer acercamiento efectivo de los EEUU a los países latinoamericanos.

21. Luego de esto y con el impulso del presidente norteamericano Bush, surgió la Iniciativa para las Américas con el cual se buscó crear una estructura para el libre comercio del continente, estimular las economías de la región a través de la inversión, la completa implementación del Plan Brady para aliviar el peso de la deuda y la promoción de programas ambientales en la región.

22. En 1994, en la ciudad de Miami se lanzó la idea de la construcción de una zona de libre comercio, por medio de la cual se buscaría el desarrollo económico de la región y el bienestar de sus pueblos, por medio de la eliminación de barreras comerciales y la cooperación.

23. El ALCA constituiría la zona de libre comercio más grande del mundo al abarcar 34 países, con un mercado por explotar de más de 745 millones de consumidores y economías que producen cerca de 9 billones de dólares anuales.

24. El ALCA contribuiría al fortalecimiento de la apertura y de las reformas estructurales en la mayoría de países latinoamericanos que se vienen dando a partir de las década de los 90.

25. La razón que sólo se trata de un acuerdo de libre comercio y de no avanzar hacia otras etapas de integración más complejas como una unión aduanera o un mercado común son varias razones como: la existencia de compromisos diferentes de aranceles comunes frente a terceros países, la existencia de sobretasas en varios países por razones fiscales o de balanza de pagos, protecciones en ciertos sectores de las economías y compromisos adquiridos unilateralmente.

26. La autorización de "vía rápida" por parte del Congreso en los Estados Unidos tendría un impacto tanto real como simbólico en las negociaciones. El valor simbólico es que su aprobación demuestra la existencia de un amplio consenso nacional en apoyo a negociaciones

que liberalicen el comercio. Esto le daría a los negociadores norteamericanos autoridad y peso adicional. El impacto real, bien conocido, es que los acuerdos comerciales, una vez negociados, pueden ser considerados por el Congreso como un paquete, que no puede ser alterado y que debe ser aprobado o rechazado en conjunto bajo un procedimiento rápido.

27. En los Estados Unidos permanecen activas las fuerzas, ligadas a los sectores laboral y ambiental, que se oponen al libre comercio. Algunos sectores laborales tienen fobia a la globalización en general porque consideran que la liberalización comercial hace más daño que beneficio y que un mayor comercio va a conducir a salarios más bajos y desempleo y amenaza el respeto a los derechos laborales. Los sectores ambientales tienen un temor parecido en cuanto a los estándares ambientales. Algunos de estos sectores se oponen a un comercio más libre y por eso cabildan a favor de que no se apruebe el fast track, otros están dispuestos a apoyar la aprobación de la vía rápida solo si se fortalecen los condicionamientos en materia laboral y ambiental de los tratados que se autoricen.

28. En América Latina la oposición al ALCA está en varios casos liderada, no por los sectores laborales y ambientales, sino por ciertos sectores

empresariales. Algunos de estos sectores empresariales temen que las políticas de apertura aumenten la presencia de productos competitivos en los mercados nacionales. Para otros sectores empresariales que podrían ser ganadores en el ALCA la no existencia de fast track plantea más bien un problema de credibilidad en las negociaciones, ya que genera escepticismo sobre si va a ser posible en estas negociaciones eliminar ciertas barreras al comercio en los EEUU, tales como barreras no arancelarias, disciplinar la aplicación de medidas anti-dumping o eliminar restricciones al comercio agrícola.

29. La negociación del ALCA se orientará a facilitar y consolidar las disciplinas del GATT y la OMC, en ningún caso a favorecer el desarrollo ni el bienestar social de los países de América Latina, a disminuir su pobreza o resolver sus problemas graves de desempleo y a disminuir su situación de endeudamiento.

30. Las economías de los países pequeños comparten una serie de características que las hacen más vulnerables a los retos de la apertura, en especial, su desarrollo relativo implica un menor grado de preparación estructural, su integración con economías de mayor tamaño, esto pudiera implicar la pérdida paulatina y creciente de la autonomía de las políticas fiscal y monetaria.

31.El ALCA será un instrumental en la transformación económica, el crecimiento y el desarrollo de la región, además servirá para que se genere cooperación en otras áreas que antes jamás habían sido contempladas.

32.El proceso de liberalización comercial y financiera del Ecuador comenzó alrededor de 1992, por lo que se adoptaron una variedad de políticas dirigidas a simplificar y liberalizar las regulaciones concernientes al comercio interno y externo reduciendo barreras arancelarias, impositivas y burocráticas.

33.El ingreso del Ecuador en la OMC se dio en el año 1996 , esto demostró la voluntad del país de sumarse a las corrientes de apertura al comercio internacional, el sector externo es el que mayores transformaciones ha sufrido desde 1980, pero en los 90 es cuando se introdujeron nuevas reformas dirigidas a liberalizar el comercio.

34.El Ecuador ha sido tradicionalmente exportador de productos primarios, se ha concentrado principalmente en productos como el petróleo, el banano, el cacao y el camarón, pero desde hace algunos años atrás se

han abierto mercados con productos no tradicionales como las flores, la madera y otros productos agroindustriales.

35. Durante muchos años el petróleo constituyó el principal ingreso de divisas para el país, esto ha cambiado y ahora el banano es principal producto generador de divisas, es por eso que las bajas en los precios del petróleo no han sido más catastróficas que lo que podrían haber sido.

36. Las exportaciones ecuatorianas principalmente se dirigen hacia América, siendo los EEUU el principal socio comercial del Ecuador, siguiendo en importancia la U. Europea y Asia.

37. La deuda externa ha significado y significa uno de los principales escollos para la economía del Ecuador, y el índice de deuda per capita es uno de los más altos de América latina, mucho se ha discutido si es justo para los sectores sociales que se dirija más del 40% del presupuesto estatal para su pago y se descuiden otros sectores pero el no pagarla significa elevar el riesgo país y el alejamiento de las inversiones.

38. El Ecuador debe renovar su estructura de las exportaciones y pasar de los productos primarios a productos que contengan un alto valor agregado, porque es un hecho que los principales productos de exportación no se beneficiarían en gran medida de las desgravaciones arancelarias.

39. La política de integración del Ecuador siempre ha estado ligada a la CAN, pero como este acuerdo también está enmarcado en el regionalismo el Estado no debe perder de vista la posibilidad de hacer acuerdos unilateralmente con otros países como el que se ha suscrito con Chile con el que se tiene una balanza comercial positiva; debe utilizar tanta y cuantas alternativas de vinculación comercial le permitan ampliar su escasa presencia en el comercio mundial.

RECOMENDACIONES

1. Los países latinoamericanos deben producir un liderazgo para crear una nueva concertación a nivel de la región, que coloque por delante el compromiso y la reciprocidad, para evitar los problemas que ha tenido la integración sobre todo desde la década de los ochenta.

2. Las vastas diferencias en cuanto a tamaño de productividad, nivel de desarrollo e importancia recíproca como socios comerciales, implican que no puede concebirse un intercambio recíproco entre iguales, esto sólo sería factible si la liberalización se suplementa con medidas adicionales para evitar que ocurra una distribución inaceptablemente desigual de las ganancias, con mecanismos para apoyar el crecimiento rápido de las exportaciones, de la inversión y de la competitividad de los países menos desarrollados.

3. La Unión Europea es un ejemplo del comportamiento a seguir en la conformación de grupos de integración regional; aún si los objetivos no son tan completos o ambiciosos como los europeos. Guardando las debidas reservas de acuerdo a la constitución económica de sus miembros sus experiencias debe tomadas en cuenta, experiencias tales como:
 - Fuerte compromiso de los miembros que formen los acuerdos frente al proceso de integración.
 - Acuerdos con un verdadero carácter institucional y normativas que superen los ámbitos nacionales.
 - Una correcta coordinación de políticas macroeconómicas
 - Fuerte respaldo del sector empresarial

4. El ALCA debe propugnar la participación de la sociedad civil en el proceso, por eso se debería promover la educación de la opinión pública en general sobre la trascendencia de los temas comerciales en una economía cada vez más globalizada, la transmisión de la información a los diferentes sectores sociales haría que el ALCA no se transforme en una creación excesivamente burocrática y desconectada de sus intereses cotidianos.
5. Los países latinoamericanos debe presionar para que se otorgue la autoridad de la vía rápida a los negociadores de EEUU, ya que constituye un elemento primordial para el acuerdo final.
6. Los países andino han acordado ir con propuestas conjuntas a las negociaciones del ALCA, es por eso que se debe dar una preparación a nivel nacional y subregional, en el marco del ALCA se darán negociaciones muy rigurosas en varios temas complicados y de manera simultánea.
7. El sector privado del Ecuador como el de los demás países de Latinoamérica deben dedicar tiempo y recursos con miras a al implementación del ALCA, que debe ir más allá de las disciplinas existentes de la OMC en acceso a mercados, por lo que se puede

prever los efectos sectoriales y empresariales de acceso a mercados liberalizados y sobre los impactos potenciales.

8. Las principales economías de la región ya han consolidado el primer grupo de reformas estructurales y ahora deberían introducir el segundo grupo de reformas que tiene que ver con la educación, la reforma pensional, la reforma de la salud, seguir con la modernización del estado y la regulación financiera.
9. El Ecuador debe iniciar una sustantiva fase de modernización de las estructuras productivas y del marco institucional y programático: privatización, modernización productiva, reforma del Estado, descentralización y apertura al exterior son diferentes expresiones de esta nueva concepción que procura una mejor inserción internacional. Será importante la reforma fiscal para absorber los efectos de los programas de liberalización arancelaria.
10. Los estados miembros deberán aplicar reformas orientadas a mejorar la distribución del ingreso, de modo que los beneficios que suscite el ALCA se distribuyan en forma más pareja entre los distintos grupos sociales.

11. Como sabemos el Ecuador vive una crisis que ha desestabilizado la economía, la consolidación de la estabilidad económica es uno de los requisitos para la creación de un entorno adecuado para la inversión que genere comercio y evite crisis de desestabilizadoras que perturben el comercio exterior y el crecimiento económico.

12. Además todos los países deben hacer grandes esfuerzos en cuanto a la infraestructura necesaria para el correcto flujo de comercio que generaría el acuerdo, especialmente en lo que tiene que ver con transporte, energía y las telecomunicaciones.

13. El Ecuador con sus ventajas en materias primas y productos primarios, localización geográfica, flexibilidad para responder a una demanda focalizada, capacidad productiva sub-utilizada; está en posibilidades de competir a medida que suba la productividad, debido al menor costo de mano de obra para una serie de actividades y se generen nuevas actividades que tomen ventaja de las economías de escala derivadas de los mercados regionales.

BIBLIOGRAFIA

1. ANTUNES, Antonio J.C. 1996. La Nueva Fuerza de Integración Latinoamericana, Secretaría de la ALADI.
2. AYZA Juan, FICHET Gerard y GONZALEZ Norberto. 1975. América Latina: Integración Económica y Sustitución de Importaciones. México. Fondo de Cultura Económica.
3. BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. 1996. El Ecuador frente a la OMC. Banco Central del Ecuador. Quito. Ecuador.
4. BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. 1999. Boletín Informativo Mensual, Enero de 1999. Banco Central del Ecuador. Quito. Ecuador
5. BID. 1997. Progreso Económico y Social en América Latina. Informe Anual 1996. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington. Estados Unidos.
6. CAMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL. 1998. Seminario: Ecuador y EEUU, comercio exterior e inversión extranjera.
7. CARRERA R., Alexis. 1997. Ventajas y Desventajas de la Integración para el Ecuador. Secretaría General del Parlamento Andino. Bogotá. Colombia.
8. CORDES. 1997. Competitividad Internacional y Exportaciones, Cambio Estructural de las Exportaciones 1990-1996, Ediciones Vega. Quito. Ecuador.

9. CREAMER Germán, KIM Kwan y REYNOLDS Clark. 1997. El Ecuador en el Mercado Mundial. Corporación editora Nacional. Quito. Ecuador.
10. DALLANEGRA PEDRAZA, Luis. 1980. El imperativo de la integración latinoamericana. Revista "GEOSUR", Vol. II, N° 14, Octubre de 1980. Montevideo, Uruguay
11. DIEZ-CANSECO NÚÑEZ, Luis José. 1998. COMPETENCIA E INTEGRACION EN AMERICA LATINA: Reflexiones sobre su importancia y sobre los temas que deberían ser considerados. Centro de Formación para la Integración Regional. Montevideo. Uruguay.
12. EMANUEL Carlos Julio. 1986. Experiencias y perspectivas del financiamiento del comercio latinoamericano dentro de la ALADI y del Grupo Andino, Cuestiones Económicas No14. Banco Central del Ecuador. Quito. Ecuador
13. FUENTES Juan Pablo. 1998. Costos y Beneficios del ALCA, Revista Capítulos, SELA, N°55.
14. GALTUNG, Johan. 1969. Una Teoría Estructural de la Integración, Revista de la Integración. N°; 5. BID-INTAL. Buenos Aires. Argentina.

15. GANA, Eduardo,.1998. ENFOQUES DE COOPERACION MACROECONOMICA EN AMERICA LATINA: Coordinación, Convergencia y Armonización de Políticas, Centro de Formación para la Integración Regional. Montevideo. Uruguay
16. GARCÍA LORENZO, Tania, 1997. La Cumbre De Las Américas y su impacto en el proceso de formación de la Asociación De Estados Del Caribe, Mundolatino, 1997
17. GONZÁLEZ V, Fernando. 1997. ¿Coordinación de políticas macroeconómicas?. Desafíos y dilemas latinoamericanos. CEFIR. Montevideo. Uruguay.
18. HANSEN-KUHN, Karen, y DELICH, Valentina. 1996. TLCAN o Mercosur: ¿Qué diferencia hay?, Revista NUESTRA AMERICA, Vol. 1, No.3.
19. HINOJOSA-OJEDA R.; LEWIS J. D.; ROBINSON S., 1997 Bolívar vuelve a cabalgar?. Hacia una integración entre el TLCAN, el MERCOSUR y la Región Andina. Integración y Comercio, Año 1, N° 1. BID-INTAL. Buenos Aires. Argentina.
20. KRUGMAN Paul y OBSTFIELD Maurice. 1995. Economía Internacional, Teoría y Política. Mc Graw-Hill. Madrid. España.

21. MILLER, Eric 1998. El Proceso del ALCA hasta la finalización de la Presidencia del Ecuador. Revista EKOS. Quito. Ecuador
22. MONCADA José. 1992. Ecuador: ¿Integración Mundial o desintegración nacional?. Corporación Editora Nacional. Quito. Ecuador.
23. OCAMPO, Fernando. 1998. ALCA: Principales Motivos que antecedieron su lanzamiento. COMEX.
24. OSORIO Luis Luna. 1996. Proyección del Ecuador al Mundo. Colección Unita N°3. Quito. Ecuador.
25. QUIJANO, José Manuel. 1997. Prioridades y opciones para la integración latinoamericana. CEFIR. Montevideo. Uruguay.
26. REY DE MARULANDA Nora. ALCA: Un proceso en marcha. BID-INTAL; Documento de divulgación 1.
27. ROSENTAL Gert. 1997. Reflexiones sobre la Integración Hemisférica, CEPAL. Washington. EE.UU.
28. SABORÍO Salvia y colaboradores. 1994. Reto a la Apertura: Libre comercio en las Américas. Mc Graw Hill. México.
29. SALAZAR XIRINACHS, José. 1998. Estado y Perspectivas de las Negociaciones del ALCA. Red Empresarial para la Integración Hemisférica. Miami. EE.UU.

30. SALGADO Germánico. 1997. Modelos y Políticas de integración. CEFIR. Montevideo. Uruguay.
31. SALGADO, Germánico. 1970. Ecuador y la Integración de América Latina. BID-INTAL. Buenos Aires. Argentina.
32. SAMANIEGO Marcelo. 1995. Mecanismos de Integración y Cooperación Internacional. AFESE-ILDIS. Quito. Ecuador.
33. SELA, Boletín sobre Integración N°25: El impacto económico y político del acuerdo CAN-Brasil, Julio 1999
34. SELA, Guía de la Integración Latinoamericana, 1999
35. TUGARES Juan. 1995. Economía Internacional e Integración Económica. Mc Graw Hill. Madrid. España.
36. VACCHINO Juan Mario. 1997. América Latina y los intercambios comerciales. Opciones estratégicas en materia de apertura al exterior. SELA.
37. VACCHINO Juan Mario. 1997. En la era de globalización: espacios y opciones de integración. Revista capítulos, SELA, N°45.
38. Van Grosstek Craig. 1998. Opciones de estados Unidos en el ALCA. SELA.
39. VARIOS. Efectos de la Globalización en América Latina, Memorias, Tomo 1, ILDIS, Cuenca, Junio de 1997.
40. VARIOS, Relaciones de América Latina y el Caribe con Asia Pacífico (1997-1998), INTAL/SELA, Caracas, Agosto 1999

41. VARIOS, Revista Capítulos N°50: El Comercio en las economías de América Latina y el Caribe, SELA, Abr-Jun de 1997
42. VARIOS; Revista Capítulos N°49: Tendencias de la integración de América Latina y el Caribe, SELA, Ene-Mar de 1997
43. VARIOS; Revista Capítulos N°53: Globalización y Relaciones externas de América Latina y el Carib, Ene-Mar de 1998
44. VIEGAS F. José, 1998. A Propósito de las negociaciones entre la Comunidad Andina y Mercosur. Revista Gestión, Lima. Perú.
45. ALADI /CEPAL /SELA, Documento de trabajo de la Reunión ALADI /CEPAL /SELA de Responsables Gubernamentales de Política Comercial de América Latina y el Caribe. Estados Unidos y el proceso de liberalización comercial e integración regional en el hemisferio occidental. Un marco de análisis y algunas cuestiones de política. " Quito, Ecuador, 10 y 11 de octubre de 1994
46. BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. 1998. Boletín Anuario: período 1980-1997. Banco Central del Ecuador. Quito. Ecuador.
47. SELA, Boletín sobre Integración de América Latina y el Caribe. No 2, 3, 4, 8, 9, 11, 13.
48. UNIDAD DE COMERCIO DE LA OEA, Acuerdos sobre inversión en el hemisferio occidental: un compendio, 1 de mayo de 1997

49. UNIDAD DE COMERCIO DE LA OEA, Compendio de Leyes sobre Medidas Antidumping y Derechos Compensatorios del Hemisferio Occidental, 30 agosto 1997
50. UNIDAD DE COMERCIO DE LA OEA, Disposiciones sobre el comercio de servicios en los acuerdos de comercio e integración del hemisferio occidental, 21 de abril de 1997
51. UNIDAD DE COMERCIO DE LA OEA, Informe sobre desarrollos y aplicación de las políticas y leyes de competencia en el hemisferio occidental (informe preliminar), 2 septiembre 1997
52. UNIDAD DE COMERCIO DE LA OEA, Inventario de leyes y normas nacionales referidas a las políticas sobre competencia en el hemisferio occidental (versión final), 30 agosto 1997
53. UNIDAD DE COMERCIO DE LA OEA, Inventario de los acuerdos, tratados y otros arreglos sobre políticas de competencia existentes en el hemisferio occidental (Informe Preliminar), 30 agosto 1997
54. UNIDAD DE COMERCIO DE LA OEA, Prácticas nacionales sobre normas, reglamentaciones técnicas y evaluación de la conformidad en el hemisferio occidental, 21 de abril de 1997