

INSERCIÓN ECONOMICA INTERNACIONAL: “IMPLICACIONES PARA AMERICA LATINA Y COLOMBIA”

INTRODUCCIÓN

A finales de la segunda década de los años ochenta, en las universidades y en el ámbito empresarial nacional e internacional se empieza a hablar de dos nuevos conceptos: La internacionalización de las empresas y la globalización de los mercados.

Lo primero que se debe aclarar es que la globalización de los mercados es causa y consecuencia del fenómeno universal de la internacionalización de las empresas. Y conjuntamente, estos dos fenómenos desembocan en la necesidad de realizar una inserción Económica Internacional, que no es más que el proceso por el cual, las economías locales deben globalizarse e internacionalizarse, permitiendo así que estos fenómenos se den en las empresas y organizaciones productivas. (ver gráfico 1)

La internacionalización de las empresas consiste en el análisis y evaluación de cinco aspectos fundamentales:

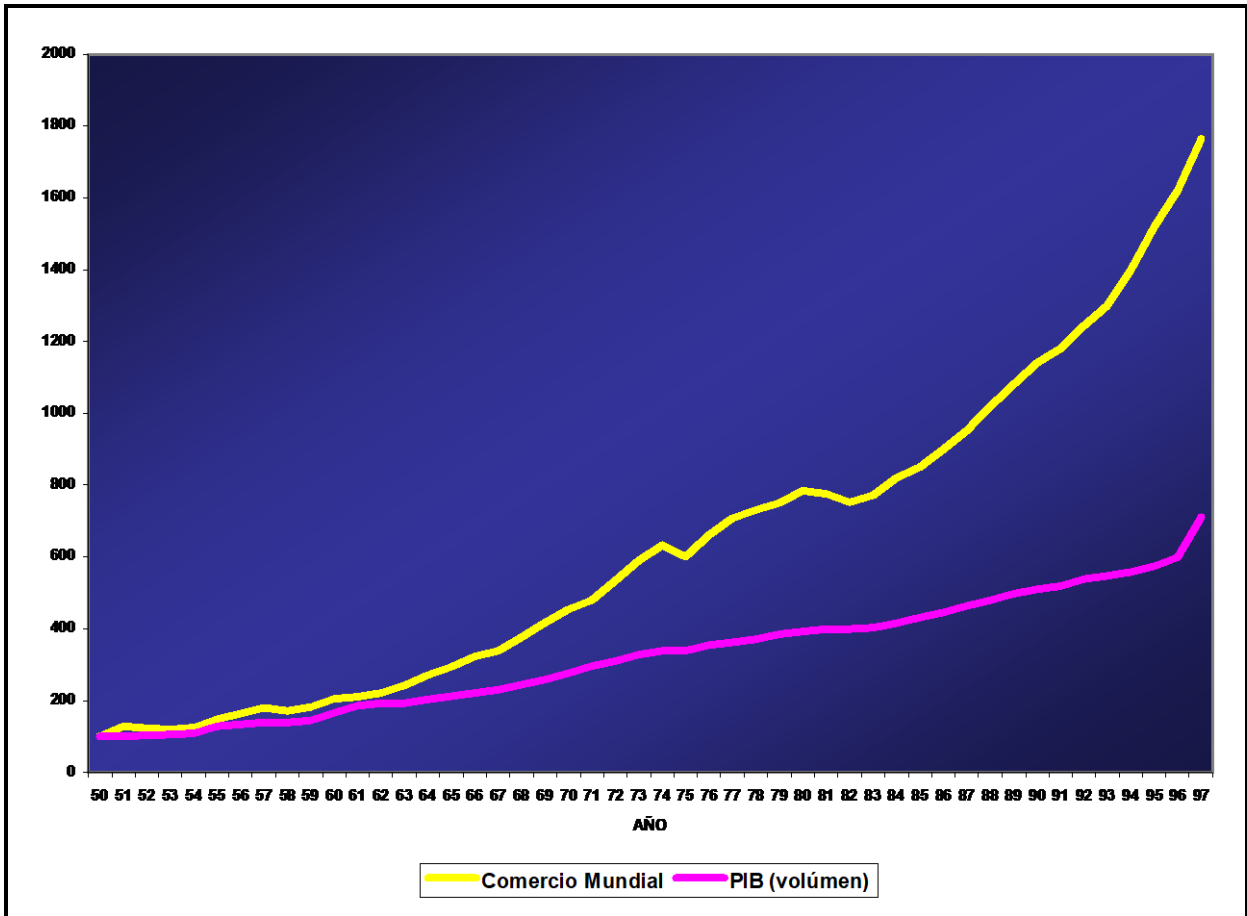
Los flujos comerciales, es decir, evaluar el dinamismo de los cambios en las exportaciones e importaciones de bienes y servicios a nivel mundial.

Cuáles son los nuevos instrumentos financieros que se utilizan en el comercio internacional para manejar los flujos financieros.

Las nuevas dimensiones tecnológicas y su impacto directo dentro de los procesos de innovación, ello muchas veces como producto de alianzas internacionales de empresa, los cuales se unen con el propósito de compartir recursos para invertir en investigación y desarrollo.

El recurso humano, con la finalidad de establecer un nuevo perfil humano, el cual pueda adaptarse a los rápidos cambios y responder al complejo reto de la variedad de planteamiento, diversidad cultural, dispersión geográfica y cultural, con mentalidad internacional.

Grafico 1. Globalización del Comercio



FUENTE: DANE

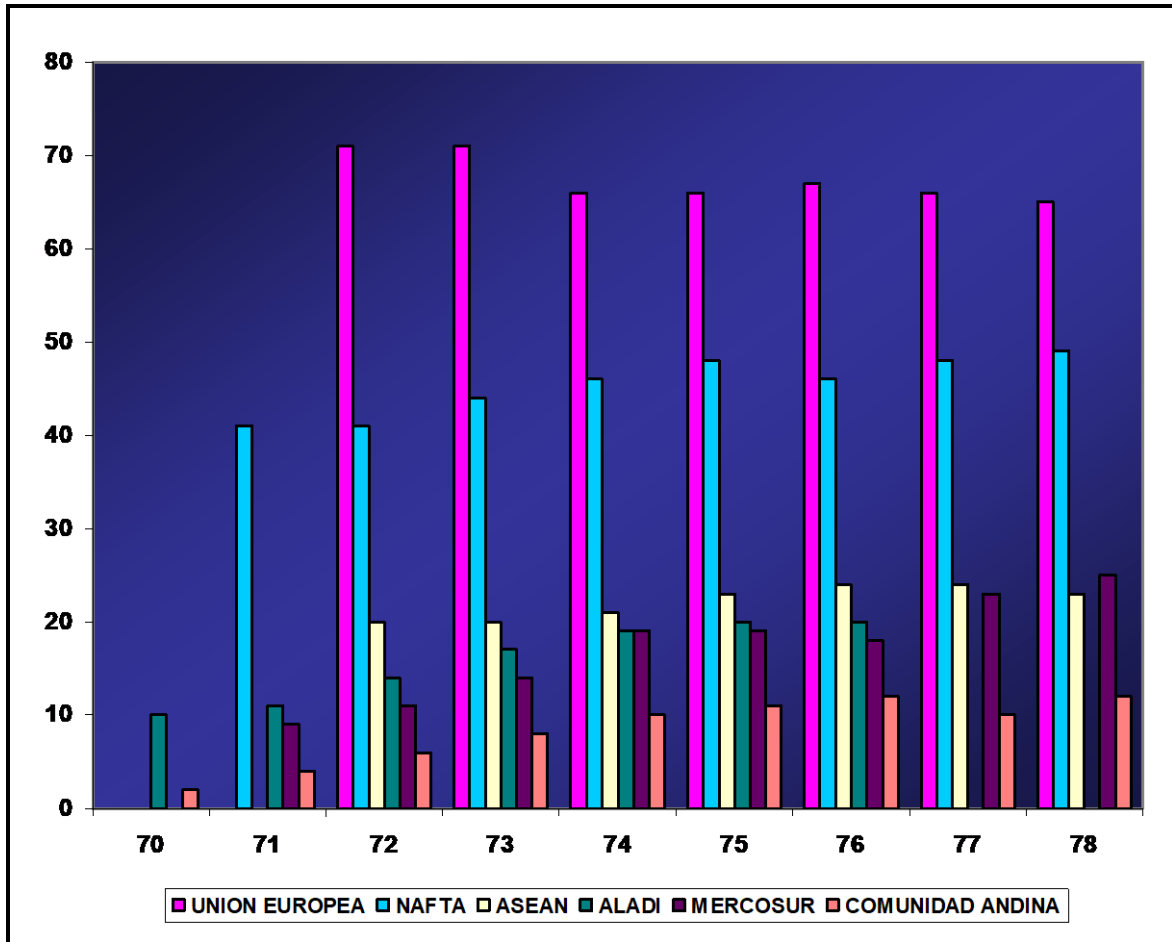
El análisis de estas cinco dimensiones, ha incentivado a las empresas a internacionalizarse, ello como producto de seguir "a otras empresas en la búsqueda incesante de la apertura de nuevos mercados" y es aquí, precisamente donde se da inicio al nuevo fenómeno de globalización.

La Globalización de Mercados significa ampliar la participación de mercados, eliminación de barreras arancelarias, abrir nuevas oportunidades de expansión de las empresas en el extranjero, mejoramiento continuo de la calidad de los productos, mayor competencia en precios, reducción en los costos de transporte, mayor rivalidad internacional, innovación tecnológica, integración de

mercados, creciente cooperación económica a nivel nacional e internacional y mayor eficacia competitiva.

Grafico 2. Comercio Regionalizado

Exportaciones intra-bloque/exportaciones totales de cada bloque, %



FUENTE: DANE

No obstante, para algunos autores como George Yip, la Globalización de Mercados promulga por la ubicación de una empresa en determinado país, la cual estandariza su producto y la industria es global en la medida en que integre su producto a la mayor cantidad de países. Para otros autores como Michael Porter, la Globalización de Mercados depende de la Diferenciación del Producto, el cual a su vez está condicionado por la especialización del segmento del mercado al cual pretende dirigirse.

Hoy día, en la era de la información, los países son considerados segmentos de mercados, y el mundo se concibe como el gran mercado; ello plantea nuevos retos a las empresas. El mayor reto de la Globalización consiste en mantenerse al día no solamente en los atributos del producto, en el mantenimiento del liderazgo de precio y calidad, sino también en el mejoramiento continuo en la calidad del producto y sobre todo su efecto útil. La diferenciación se dará por segmentos de mercados, pero con características únicas del producto.

Es así, como estos conceptos de globalización, internacionalización e inserción económica, son las palabras claves de la supervivencia económica y social de las empresas y de los países mismos, ya que la tan mencionada “aldea global”, parece ser una realidad hoy en día, no solo en el campo informático, sino también en el campo económico y social del globo.

Por las razones reseñadas, a continuación haremos un esbozo a nivel macro de los más importantes bloques económicos, y las implicaciones que las acciones y políticas de dichos grupos traen a la economía de América Latina y en especial a la Colombiana.

BLOQUES ECONOMICOS

Son la unión o integración de países donde se definen las bases a partir de las cuales los empresarios, dirigentes y diferentes estamentos de la vida nacional en cada país, en forma concertada, pactan políticas y herramientas que conllevan a la unidad a través del desmonte de barreras arancelarias, culturales y económicas.

Estos bloques son un punto de partida para un mercado libre y mas competitivo, allí hay integración, mueren políticas proteccionistas y se consolida la apertura económica; estos procesos toman tiempo y conllevan sacrificios.

La formación de estos bloques y la consecuente integración de los mercados consiste básicamente en la eliminación gradual de impuestos y aranceles, y a la facilidad de intercambio comercial, lo que a su vez conlleva a una mayor inversión extranjera, nueva tecnología y mas competencia. La

estrategia puede ser benéfica y perjudicial para un país, dependiendo del éxito o fracaso en los programas de reconversión industrial y de los mismos procesos de internacionalización.

PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS POR GRUPO DE INTEGRACION (BID)

<i>GRUPO</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>
POBLACIÓN (MILLONES)			
CAN	100.1	102	103.9
MCCA	28.8	29.6	30.3
CARICOM	5.8	5.8	5.9
MERCOSUR	202	204.7	207.4
G-3	148.8	151.5	154.1
AMERICA LAT.	459.6	467.2	474.7
OTROS PAISES AMERICANOS	31.8	32.4	32.9
NAFTA	387.7	391.8	395.9
HEMISFERIO	756.1	766.3	776.3
PRODUCTO INTERNO BRUTO (Millones de Dólares)			
CAN	202	204	213
MCCA	30	30	32
CARICOM	16	16	17
MERCOSUR	702	725	758
G-3	389	403	424
AMERICA LAT.	1270	1314	1377
OTROS PAISES AMERICANOS	62	66	70
NAFTA	7017	7190	7454
HEMISFERIO	8029	8232	8543
BALANZA COMERCIAL (Miles de Millones de Dólares)			
CAN	2.8	9.2	6.9
MCCA	-3.7	-3.3	-3.5
CARICOM	-1.6	-2.6	-3.0
MERCOSUR	-2.9	-6.0	-13.8
G-3	11.8	16.6	11.6

AMERICA LAT.	-0.2	-0.7	-14.1
OTROS PAISES AMERICANOS	-1.9	-4.5	-4.2
NAFTA	-140	-152	
HEMISFERIO	-147.3	-159.9	

América Latina y el Caribe: Exportaciones totales y por esquemas subregionales de integración
(En millones de dólares corrientes y porcentajes)

	1990	1994	1995	1996	1997	1998	1999 ^{d/}
ALADI							
1 Exportaciones totales a/	112 694	167 192	204 170	229 164	255 390	251 345	264 235
Porcentaje de crecimiento anual	...	10.4	22.1	12.2	11.4	-1.8	5.1
2 Exportaciones a la ALADI	12 302	28 168	35 552	38 449	45 484	43 231	34 391
Porcentaje de crecimiento anual	...	23.0	26.2	8.2	18.3	-5.0	-20.4
Comunidad Andina							
1 Exportaciones totales	31 751	33 706	39 134	44 375	46 609	38 896	43 211
Porcentaje de crecimiento anual	...	1.5	16.1	13.4	5.0	-16.5	11.1
2 Exportaciones a la Comunidad Andina	1 324	3 472	4 859	4 698	5 621	5 411	3 940
Porcentaje de crecimiento anual	...	27.2	39.9	-3.3	19.7	-3.7	-27.2
Mercosur							
1 Exportaciones totales	46 403	61 890	70 129	74 407	82 596	80 227	74 300
Porcentaje de crecimiento anual	...	7.5	13.3	6.1	11.0	-2.9	-7.4
2 Exportaciones al Mercosur	4 127	12 048	14 451	17 115	20 478	20 027	15 133
Porcentaje de crecimiento anual	...	30.7	20.0	18.4	19.7	-2.2	24.4
Mercado Común Centroamericano (MCCA)							
1 Exportaciones totales	3 907	5 496	6 777	7 332	9 275	11 077	11 633
Porcentaje de crecimiento anual	...	8.9	23.3	8.2	26.5	19.4	5.0
2 Exportaciones al MCCA	624	1 228	1 451	1 553	1 863	2 242	2 333
Porcentaje de crecimiento anual	...	18.4	18.2	7.0	19.9	20.3	4.1
CARICOM b/							
1 Exportaciones totales	3 834	4 113	4 511	4 595	4 687	4 791 ^d	4 223 ^d
Porcentaje de crecimiento anual	...	3.1	9.7	1.9	2.0	2.2	-11.9
2 Exportaciones a la CARICOM	469	521	690	775	785
Porcentaje de crecimiento anual	...	2.6	32.4	12.3	1.2
América Latina y el Caribe c/							
1 Exportaciones totales	120 572	177 336	216 031	241 648	269 996	267 213	280 091
Porcentaje de crecimiento anual	...	10.1	21.8	11.9	11.7	-0.8	4.8
2 Exportaciones a América Latina y el Caribe	16 802	35 065	42 740	46 562	54 756	51 674	42 624
Porcentaje de crecimiento anual	...	20.2	21.9	8.9	17.6	-5.6	-17.5

FUENTE: CEPAL

GRUPO DE LOS TRES - G3 -

A partir de los años 70 y a lo largo de los 80, Colombia, México, y Venezuela logran consolidar una convergencia diplomática y de concertación política de crucial influencia en la dinámica geopolítica de la Cuenca del Caribe, en un contexto donde los principales interlocutores están representados, por un lado, por Estados Unidos y los países de la Comunidad Económica Europea, y por otro, por actores regionales como las naciones centroamericanas, Cuba y los países y territorios del Caribe no hispanico.

Este proceso de convergencia política se acentúa con el desencadenamiento de la crisis centroamericana. Es así que en 1983, que los tres países, conjuntamente con Panamá, constituyeron el Grupo de Contadora, el cual jugó un importante papel en el proceso de pacificación de Centroamérica, evitando, por un lado, una intervención directa de Estados Unidos en la sub-región, e impulsando, por otro, una salida regional a la crisis que atravesaba esa área.

La idea del Grupo de los Tres surgió en 1989, cuando sus países miembros intentaban encontrar nuevos mercados a sus exportaciones dentro de una estrategia de apertura comercial. Paralelamente se iniciaba la revitalización del Grupo Andino y empezaba a cobrar importancia el proyecto de una Zona de Libre Comercio norteamericana. El Grupo de los Tres (G-3), fue creado en San Pedro Sula, Honduras el 28 de febrero de 1989, en el marco de la Quinta Conferencia Ministerial entre los países de Centroamérica, los Estados miembros de la entonces Comunidad Económica Europea y los países del Grupo de Contadora (San José V), en virtud de haber llegado a su término la misión para la cual fue creado éste último.

La posibilidad de mantener alternativas abiertas en el proceso de inserción en la economía internacional y la compatibilidad de esta concepción con la de "regionalismo abierto", llevaron a la firma del acuerdo. Las dificultades económicas que por razones diferentes afectaron a los tres países durante el primer año de vigencia del acuerdo no han impedido un crecimiento dinámico del comercio y de las inversiones entre ellos. El carácter pragmático de este esquema ha significado que su institucionalidad se limite a mecanismos de coordinación.

El Grupo de los Tres está integrado por, **Colombia, México y Venezuela**. Su población representa un 32% del total de América Latina y el Caribe y su Producto Interno Bruto un 31,6 % del de la región, de acuerdo a cifras de 1997. Entró en vigencia en Enero de 1995.

Este acuerdo tiene características peculiares, pues reúne a países que son a su vez miembros de acuerdos de integración con objetivos más ambiciosos. Colombia y Venezuela forman parte de la Comunidad Andina. México es miembro del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA).

Instancias de toma de decisiones

Desde su creación el Grupo de los Tres ha celebrado reuniones Cumbres, encuentros a Nivel Presidencial, reuniones a nivel de Cancilleres y de Vicecancilleres. Estos encuentros son las instancias de toma de decisiones del Grupo de los Tres, que se manifiestan en forma de Declaraciones, Acuerdos y Actas y Comunicados según sea el caso y previo arreglo entre las Partes. Dichos encuentros tienen lugar, salvo el de Vicecancilleres, en el marco de reuniones internacionales, tales como Cumbres o Reuniones del Grupo de Río, Asamblea General de Naciones Unidas, Cumbre Iberoamericana, etcétera.

Entre las reuniones Cumbres de los Presidentes del G-3 destacan:

Cumbre Presidentes G-3 con Presidentes de los países de Centroamérica (Caracas, febrero de 1993), en la cual se firmó el “Compromiso de Caracas - Esquema para la cooperación con los países Centroamericanos”, donde quedaron plasmadas las aspiraciones de estos países en cuanto a cooperación se refiere;

Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno del G-3, CARICOM y Suriname (Puerto España, octubre de 1993), de la cual emanó un Plan de Acción que constituye el marco para la cooperación entre estos países.

Otras Reuniones Presidenciales importantes han sido:

La celebrada en el marco de la IV Conferencia Iberoamericana (Cartagena de Indias, junio de 1994), durante la cual se suscribió el Tratado de Libre Comercio del G-3, en vigencia a partir del 1º de enero de 1995;

La realizada en el marco de la VII Conferencia Iberoamericana en la Isla de Margarita, en noviembre de 1998, cuyo Comunicado recoge la propuesta de crear un Grupo Trilateral de Reflexión que realice una evaluación y presente recomendaciones sobre el potencial de cooperación, integración económica y concertación política entre los tres países hacia el siglo XXI.

Reunión de los Presidentes del G-3, celebrada en Cartagena de Indias, Colombia, en junio de 2000 en el marco de la Cumbre del Grupo de Río, durante la cual los tres Mandatarios instalaron oficialmente el Comité Trilateral de Reflexión Siglo XXI y acordaron ampliar el ejercicio de la Secretaría Pro-Témpore a dos años, con efecto inmediato, por lo cual Venezuela conservará la Secretaría hasta junio de 2001.

Objetivos del Grupo

El 12 de marzo de 1989, los integrantes del Grupo de los Tres firmaron un Plan de Acción en la ciudad de Guayana, Venezuela, en el que se establecieron como los objetivos esenciales del mecanismo la realización de esfuerzos dirigidos a la integración económica, por ramas de actividades específicas, en lo bilateral y conforme las condiciones lo permitan en lo trilateral, en el contexto de las tareas conjuntas para la integración de América Latina; y la consolidación con mayor efectividad, en la cooperación económica, cultural, científica y técnica de los tres países hacia Centroamérica y el Caribe.

Durante sus doce años de existencia, el G-3 ha mantenido los siguientes objetivos específicos:

1. Adoptar un acuerdo amplio de liberalización comercial trilateral.
2. Impulsar la cooperación en todos los ámbitos entre los tres países, así como la concertación política.
3. Ampliar la cooperación y complementación económica sectorial.
4. Incrementar la cooperación económica, cultural, científica y técnica de los tres países hacia Centroamérica y el Caribe, con el fin de fortalecer el desarrollo de ambas regiones.
5. En 1990, los Gobiernos de los tres países decidieron adicionar al Grupo el objetivo de propiciar el diálogo la consulta y la concertación política entre los tres países para encontrar soluciones a problemas comunes.

Estructura

El Grupo cuenta con una **Secretaría Pro-Témpore (SPT)** que tiene la responsabilidad de coordinar los trabajos y las acciones del Grupo. En un inicio, rotaba anualmente entre los tres países, sin embargo, los Presidentes en su encuentro celebrado en Cartagena de Indias, Colombia, el 16 de junio de 2000, convinieron en ampliar el ejercicio de la SPT a dos años, a fin de dar mayor oportunidad de que se cumplan los respectivos planes de trabajo, y contribuir a la continuidad de los

trabajos del Grupo. Con esta decisión, Venezuela ejerció la SPT de junio de 1999 a agosto de 2001. Actualmente, México ejerce la SPT. México anteriormente ya había ocupado la SPT en tres ocasiones: 1990-1991; 1994-1995 y 1997-1998.

Para llevar a cabo sus objetivos, principalmente los relativos a impulsar el aprovechamiento del potencial de complementación económica y de cooperación entre los tres países, por mandato de los Presidentes de Colombia, México y Venezuela, se constituyeron trece **Grupos de Alto Nivel (GAN)** en el marco de una reunión de Ministros del Grupo, celebrada en México el 22 de noviembre de 1990: Comercio, Ciencia y Tecnología, Energía, Telecomunicaciones, Transporte, Finanzas, Turismo, Cultura, Medio Ambiente, Pesca y Acuicultura y Cooperación con Centroamérica y el Caribe. En 1998, se coincidió en la conveniencia de fusionar los GAN de Transporte (Aéreo, Marítimo y Terrestre) en uno sólo, así como crear un GAN de Educación; asimismo, en el marco de la reunión Cumbre de Caracas (7 y 8 de abril de 2001), se creó un GAN para la Prevención y Atención de Desastres Naturales y Calamidades. Se prevé celebrar las reuniones de instalación de los GAN de Educación y Desastres Naturales en el segundo semestre de 2001. Actualmente existen trece Grupos de Alto Nivel, los cuales representan las instancias básicas de trabajo del G-3.

Grupos de Alto Nivel

Con el fin de aprovechar el potencial de complementación económica y de cooperación entre los tres países, los Presidentes y Cancilleres del G-3 fueron creando en sucesivas reuniones, Grupos de Alto Nivel, presididos en su mayoría por los Viceministros de los sectores correspondientes a cada GAN.

El Grupo de Alto Nivel de Comercio fue creado en 1990, con el objetivo de adelantar conversaciones tendientes a la suscripción de acuerdos amplios de comercio e inversión.

Los trabajos de este GAN se prolongaron hasta 1994, cuando finalmente se suscribió el llamado "Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres", el cual entró en vigencia el 1 de enero de 1995.

El Tratado de Libre Comercio del G-3 es un destacado y positivo ejemplo de integración, con un programa de desgravación lineal y automática –a una tasa del 10% anual-, que culminará en el año

2005 conformando un mercado integrado y libre. Además, incorpora los llamados nuevos temas del comercio internacional, tales como prácticas desleales, principios generales sobre el comercio de servicios, compras gubernamentales, inversiones y propiedad intelectual.

Es de significativa importancia, el hecho de que en este Acuerdo se haya tomado en cuenta la condición de asimetría, presente en el Tratado de Montevideo de 1980, a favor de Venezuela y Colombia. De igual forma, desde el punto de vista jurídico, fueron respetados los compromisos asumidos por cada uno de los países en otros esquemas de integración, es decir, aquellos adquiridos por Venezuela y Colombia en el Grupo Andino, los que asumió México con Estados Unidos y Canadá en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y los compromisos existentes entre los tres países en el GATT, lo que significa que es un Acuerdo compatible con las obligaciones adquiridas por las Partes con la comunidad internacional.

Para dar cumplimiento a la instrumentación del Acuerdo se conformaron 13 Comités y Grupos de Trabajo en las siguientes áreas: Comercio de Bienes, Sector Automotor, Normas Técnicas y Comercialización Agropecuaria, Medidas Fito y Zoonosanitarias, Reglas de Origen, Procedimientos Aduanales, Análisis Azucarero, Medidas de Normalización, Compras, Micro, Pequeña y Mediana Industria, Prácticas Discriminatorias y Competencia, Servicios Financieros, Protección de la Salud y el de Entrada Temporal de Personas de Negocios.

Es de destacar que para 1996, a solo dos años de haber entrado en vigencia el Tratado, el comercio intra-grupo fue de casi 3.300 millones de dólares, cifra levemente superior a la de 1995, 26% mayor que en 1994 y 55% más alta que la registrada en 1993.

Sin duda, el proceso de libre comercio entre Colombia, México y Venezuela ha permitido intensificar la presencia comercial de cada uno de los socios en los mercados del otro. Así, Venezuela y Colombia se han convertido en el cuarto y quinto socio comercial de México en América Latina y Colombia por su parte, es el segundo principal mercado de Venezuela.

Cuadro 1. Grupos de alto nivel (G3)

<i>Grupo de Alto Nivel</i>	<i>Creación</i>
----------------------------	-----------------

Energía	Reunión Presidencial de Nueva York, septiembre de 1990
Comercio	Reunión Presidencial de Caracas, Octubre de 1990
Telecomunicaciones, transporte aéreo, finanzas, cooperación con Centroamérica y El Caribe, Turismo	Reunión de Cancilleres de Tlatelolco, Noviembre de 1990
Medio Ambiente	Reunión de Cancilleres de Bogotá, Abril de 1991
Transporte Terrestre	Reunión Presidencial de Cartagena, Diciembre de 1991
Pesca y Acuicultura	Reunión Presidencial de Caracas, Junio de 1992

Régimen Comercial

El acuerdo del Grupo de los Tres contempla un programa de desgravación equitativo y automático que debería conducir a una zona de libre comercio para el año 2005. La reducción de aranceles es de 10% anual. Entre Colombia y Venezuela ya existe una situación de libre comercio por su participación en la Comunidad Andina. Estos dos países también comparten un Arancel Externo Común, mecanismo no previsto en el acuerdo tripartito.

Para la entrada en vigor del acuerdo se tomaron en cuenta las diferencias entre los países participantes. México otorgó una preferencia arancelaria promedio de 35% a los productos de Colombia y Venezuela. Por su parte, estos dos países concedieron preferencias promedio de 21% a los productos mexicanos.

Además de los asuntos propiamente comerciales se incluyen en el acuerdo normas sobre inversión, servicios, propiedad intelectual y compras gubernamentales.

Evolución del Comercio

El comercio entre Colombia, México y Venezuela experimentó un crecimiento notable durante el primer año de vigencia del acuerdo y posteriormente no presentó una tendencia definida. Entre 1994 y 1995 las exportaciones intra grupo se incrementaron en 30% al pasar de 2.565 a 3.306 millones de

dólares. Entre 1995 y 1996 se produjo una pequeña reducción del intercambio(-4.3%), probablemente debido a las dificultades económicas que enfrentaron los tres países. Las exportaciones intra grupo aumentaron nuevamente en 1997, cuando alcanzaron un monto de 4.021 millones de dólares, superiores en 27% a las del año anterior. En 1998 las exportaciones intra grupo fueron de \$4.321 millones con un crecimiento de 5.2%.

El crecimiento de las exportaciones a los socios del Grupo entre 1993 y 1996 fueron de 66% en el caso de México, de 41% en el de Colombia y en de 14% en el de Venezuela. La composición por país en el comercio intra grupo (1996) - Venezuela 41%; Colombia 40%; y México 19%- reflejan la mayor vinculación comercial entre Venezuela y Colombia y la creciente participación de México.

Evolución General

En el Grupo de los Tres convergen de manera directa o indirecta los diferentes esquemas de integración del continente. Su evolución, por tanto, dependerá de las que tengan la integración regional y la hemisférica, incluyendo la influencia que el Grupo pueda ejercer sobre ellas. Además de su participación en el NAFTA o la Comunidad Andina, Colombia, México y Venezuela son las economías continentales de América Latina con mayores vínculos con América Central y el Caribe. Los tres países, además, han mostrado interés por un mayor acercamiento a MERCOSUR.

Estas características del Grupo de los Tres podrán permitirle jugar un papel fundamental en la incorporación del Mercado Común Centro Americano (MCCA) , CARICOM (Caribbean Community and Common Market) y los países que no pertenecen a ningún esquema de integración al proceso más amplio de integración regional. Las relaciones económicas que cada uno de los miembros del Grupo ha establecido con esos países y acuerdos de integración podrán servir como precedente para su vinculación con el resto de la Comunidad Andina y los países de MERCOSUR. En relación al Grupo mismo como espacio económico, este constituye un mercado importante para cada uno de sus miembros y una alternativa válida en sus respectivas políticas de inserción internacional. Particularmente notable es el dinamismo que han adquirido las inversiones entre ellos, lo que permite pensar que el intercambio tenderá a vigorizarse. La incorporación de normas respecto a inversiones, servicios, propiedad intelectual y compras gubernamentales en el acuerdo del Grupo de los Tres puede servir de punto de referencia para el avance de la integración a nivel regional.

Son innegables los logros alcanzados por el Grupo de los Tres en materia de integración económica, social y cultural, a lo largo de sus once años de existencia. Entre ellos cabe destacar, la suscripción del Tratado de Libre Comercio, que originó un crecimiento significativo del comercio trilateral e inversiones mutuas y un incremento sustantivo de los contactos entre los empresarios y agentes económicos de los tres países. Asimismo, resaltan los continuos contactos de coordinación que han efectuado en foros regionales y frente a terceros países, tales como el Programa de Cooperación con Centroamérica, el Programa de Cooperación con el Caribe y la participación en el Dialogo de San José, así como también su importante contribución en la creación de la Asociación de Estados del Caribe.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO NAFTA

El Tratado de Libre Comercio o North American Free Trade Agreement (NAFTA), es un conjunto de reglas que los tres países acuerdan para vender y comprar productos y servicios en América del Norte.

Se llama “zona de libre comercio”, porque las reglas que se disponen definen cómo y cuándo se eliminarán las barreras arancelarias para conseguir el libre paso de los productos y servicios entre las tres naciones participantes; esto es, cómo y cuándo se eliminarán los permisos, las cuotas y las licencias, y particularmente las tarifas y los aranceles, siendo éste uno de los principales objetivos del Tratado. Además el NAFTA propugna la existencia de “condiciones de justa competencia” entre las naciones participantes y ofrece no sólo proteger sino también velar por el cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual.

El NAFTA se basa en principios fundamentales de transparencia, tratamiento nacional y de tratamiento como nación más favorecida, todo ello representa un compromiso firme para la facilidad del movimiento de los bienes y servicios a través de las fronteras, ofrecer la protección y vigilancia adecuadas que garanticen el cumplimiento efectivo de los derechos de propiedad intelectual; adoptar los procedimientos internos efectivos que permitan la aplicación e

implementación del Tratado, establecer una regla de interpretación que exija la aplicación del NAFTA entre sus miembros y según los principios del derecho internacional.

El NAFTA permite que cualquier país o grupo de países trate de incorporarse a él, en los términos y condiciones convenidos por la Comisión de Libre Comercio según los procedimientos nacionales de aprobación de cada país. Todo país puede declarar que el Tratado no se aplicará entre ese país y cualquier solicitante. El Tratado prevé que la Comisión establecerá los términos y condiciones de aceptación de cualquier solicitante. La comisión opera según una regla del consenso.

La integración entre Estados Unidos y Canadá, empieza a materializarse en 1965, con la firma del Pacto Automotriz entre esos dos países. Por su parte, entre México y Estados Unidos esa integración comenzó a materializarse también de una manera más clara en 1965 cuando se establece el programa de las maquiladoras en el norte de México, que logra promover una integración muy importante entre esos dos países. Pero no es sino hasta 1990 que los Presidentes de México y de Estados Unidos deciden iniciar la negociación de un acuerdo comprensivo de libre comercio, y en septiembre de ese año, el Presidente de Canadá comunica su interés de participar en las discusiones para celebrar el tratado.

El 11 de junio de 1990, Carlos Salinas de Gortari, Presidente de México, y George Bush, Presidente de Estados Unidos, acordaron las negociaciones sobre un acuerdo de libre comercio entre los dos países. Más tarde, Canadá se incorporó a las negociaciones, iniciándose de esta forma los trabajos trilaterales con el objetivo de crear una zona de libre comercio en América del Norte. En el año 1991 los presidentes de los tres países anuncian su decisión de negociar el NAFTA y en junio de ese año se da la primera reunión ministerial de negociaciones.

Las negociaciones concluyeron el 11 de Agosto de 1992 por los Jefes de Gobierno de los tres países. Una vez concluidas las negociaciones, los textos fueron revisados por parte de los Ministros de Comercio, Jaime Serra Puche, Michael Wilson y por la Embajadora Carla Hills. El momento de la firma marca el inicio de un complejo proceso que va desde la autorización del Ejecutivo estadounidense para firmar el Tratado, hasta el sometimiento a la aprobación del Senado Mexicano, del Congreso de Estados Unidos y de la Cámara de los comunes de Canadá.

El NAFTA fue firmado por los tres países el 17 de Diciembre de 1992.

Tras varios años de debate, en 1993 fue aprobado por las Asambleas Legislativas de Canadá, México y Estados Unidos.

El NAFTA entró en vigor el 1 de Enero de 1994.

OBJETIVO DEL GRUPO

El objetivo de este acuerdo es imponer esquema de privatización a ultranza y desregulación en todo el hemisferio. La imposición de estas reglas va a fortalecer el poder de las corporaciones multinacionales y va a atar las manos de los gobiernos en cuanto a salud pública y seguridad, políticas sociales y ambientales. Los gobiernos van a perder las pocas palancas de acción que todavía tienen para implementar políticas que apunten al bien común y en cambio se va a consolidar el control de las multinacionales sobre los ciudadanos en todas las Américas.

Otro objetivo del NAFTA en esta área es adoptar parámetros que rijan los procedimientos aduaneros de las partes, definir reglas especiales aplicables a la energía y a la petroquímica básica, fijar obligaciones comunes a las partes en el área agrícola y definir las condiciones del comercio en este campo. En relación con este punto el NAFTA establece listas bilaterales entre Estados Unidos y México, y entre México y Canadá, en el área agrícola en realidad, entre Estados Unidos y Canadá continúa rigiéndose, en este caso por lo establecido por el Acuerdo suscrito entre esas dos naciones. Finalmente tenemos que en esta área de comercio de bienes, el último objetivo es determinar las circunstancias en las que pueden aplicarse medidas de salvaguardia. Es decir, aquí lo que fundamentalmente se establece es lo que se llama la cláusula de salvaguardia, que permite a los países signatarios restablecer ciertos niveles arancelarios siempre y cuando se cumpla con una serie de requisitos; fundamentalmente, que haya un surgimiento de las importaciones como resultado de la desgravación implicada por el acuerdo y que este surgimiento amenace o cause un perjuicio grave a la producción racional.

En Resumen los objetivos del NAFTA son:

Promover las condiciones para una competencia justa.

Incrementar las oportunidades de inversión.

Proporcionar la protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.

Establecer procedimientos eficaces para la aplicación del NAFTA y para la solución de controversias.

Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral, entre otros.

Eliminar barreras al comercio entre Canadá, México y Estados Unidos, estimulando el desarrollo económico y dando a cada país signatario igual acceso a sus respectivos mercados.

Estos objetivos se lograrán mediante el cumplimiento de los principios y reglas del NAFTA, como los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos

REGIMEN COMERCIAL

El NAFTA prevé la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de México, Canadá y Estados Unidos, en el transcurso de un periodo de transición. Para determinar cuáles bienes son susceptibles de recibir trato arancelario preferencial son necesarias reglas de origen. Las disposiciones sobre las reglas de origen contenidas en el tratado están diseñadas para:

Asegurar que las ventajas del NAFTA se otorguen sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a bienes que se elaboren total o en su mayor parte en otros países. --Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles.

Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del Tratado.

una de las partes centrales de este marco regulador del comercio de bienes es el programa de desgravación arancelaria, mediante el cual se plantea la eliminación progresiva de los aranceles sobre bienes originarios, se prevén cuatro categorías básicas de desgravación. desgravación.

La categoría A corresponde a la entrada libre de derechos cuando entra en vigor el Tratado. La categoría B mediante la cual se prevea la eliminación del arancel en 5 etapas anuales, es decir que la eliminación del arancel en un período de 5 años. La categoría C prevé que linealmente el arancel va a llegar a cero en un período de 10 años y una categoría D que incorpora todos aquellos bienes que estaban exentos del pago de aranceles y que van a continuar así, por ejemplo todos aquellos productos mexicanos que se benefician de SGP en los Estados Unidos o de un sistema preferencial

en Canadá. Existe la categoría E que tiene una desgravación en 15 años para productos especiales, por ejemplo el jugo de naranja en Estados Unidos, el maíz y frijol en México.

El arancel de partida con que se inicia el programa de desgravación en Estados Unidos y Canadá es el arancel del Sistema General de Preferencias, es decir el arancel preferencial o en su defecto el de nación más favorecida mientras que para México será su arancel aplicado. Esto es importante, porque no se empieza con los aranceles consolidados en el GATT que en algunos casos son más altos, sino que se empieza con el arancel aplicado

Por otro lado, con el Tratado se consolidaron a México los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). El NAFTA elimina las cuotas para productos que cumplen con la regla de origen, mientras que los permisos de importación entre los tres países se substituyen por la cuota-arancel, es decir se fija una cuota de importación libre de impuestos y una vez cubierta la cuota se paga el arancel establecido por el NAFTA.

Los programas vigentes de devolución de aranceles (draw back) serán modificados el primero de enero del año 2001, para el comercio entre los tres países miembros. Una vez modificado el draw back, cada país establecerá un procedimiento que evite una doble tributación en el caso de los bienes que aún paguen impuestos en el área de libre comercio.

Para la eliminación, se tomarán como punto de partida las tasas vigentes al primero de Julio de 1991, incluidas las del Arancel General Preferencial (GPT) de Canadá y las del Sistema Generalizado de Preferencias de Estados Unidos. Asimismo se prevé la posibilidad de que los tres países consulten y acuerden una eliminación arancelaria más acelerada a la establecida en el NAFTA. Una de las partes centrales de este marco regulador del comercio de bienes es el programa de desgravación arancelaria, mediante el cual se plantea la eliminación progresiva de los aranceles sobre bienes originarios, de acuerdo con unas listas de desgravación.

El NAFTA puede incrementar la eficiencia económica si la creación del comercio supera la posible desviación de comercio.

El NAFTA amplía el comercio y promueve la eficiencia, el ingreso real de la población aumenta. Si esto es dinámico, el beneficio se dará a través de mayores tasas de crecimiento económico que reducirán la pobreza absoluta generando un ingreso per cápita ascendente.

Los mayores flujos de inversión y comercio explotarán la ventaja comparativa de México en procesos intensivos en mano de obra, incrementándose el valor real de los salarios en toda la economía

Beneficios del NAFTA

Evidentemente los beneficios son muchísimos para cada uno de los países. En el caso de México, tenemos que el NAFTA se convierte en un instrumento importante para consolidar las reformas económicas anunciadas a mediados de los años 80, fundamentalmente para consolidar el proceso de apertura económica. Por otra parte, México requiere tener un mercado seguro para su acceso a Estados Unidos. Un 70 por ciento de las exportaciones mexicanas van a ese mercado, pero eso estaba basado fundamentalmente en concesiones unilaterales y era necesario que tuviera una base más sólida. Finalmente porque el NAFTA se convierte en un incentivo muy importante para la atracción de capital extranjero a México, necesario para el apoyo de todo el proceso de reforma que se estaba llevando a cabo.

Por su parte, desde la perspectiva de Estados Unidos, tenemos, por un lado, el desencanto con el sistema multilateral como el principal medio para lograr la liberalización comercial. Para esta época se da el fracaso de la Reunión Ministerial de Bruselas, en diciembre de 1990, en la cual se suponía iba a concluir la Ronda Uruguay. Por otra parte, se plantea la necesidad de considerar nuevos mercados para sus productos. México es en este sentido, un mercado importante para los Estados Unidos y, finalmente, el desarrollo de una nueva agenda de política internacional, en que la participación mexicana es muy importante. Es decir, aparecen ciertos temas en la agenda internacional de este país como el tema de las drogas, el tema de la conservación del medio ambiente, el tema de las migraciones en los que, por supuesto, México tiene un rol relevante. La motivación de los Estados Unidos es una motivación mucho más política, que económica.

Finalmente, en el caso de Canadá, se trata de una razón fundamentalmente defensiva. Por un lado, se plantea la necesidad de preservar el Tratado de Libre Comercio suscrito entre Estados Unidos y Canadá y que entró en vigencia en 1989. En segundo término, asegurarse que Canadá continuaría siendo un lugar atractivo para la inversión extranjera y en tercer lugar, siendo mucho menos

importante, lograr acceso al mercado mexicano para sus bienes y servicios. Es una razón fundamentalmente defensiva para evitar que el Tratado entre Estados Unidos y México pudiese afectar lo logrado por la suscripción del Tratado de Libre Comercio suscrito por Canadá y Estados Unidos en 1989.

En el área de comercio de bienes, el objetivo es determinar las circunstancias en las que pueden aplicarse medidas de salvaguardia. Es decir, aquí lo que fundamentalmente se establece es lo que se llama la cláusula de salvaguardia, que permite a los países signatarios restablecer ciertos niveles arancelarios siempre y cuando se cumpla con una serie de requisitos; fundamentalmente, que haya un surgimiento de las importaciones como resultado de la desgravación implicada por el acuerdo y que este surgimiento amenace o cause un perjuicio grave a la producción racional.

En lo que se refiere al tema de trato nacional y acceso a mercados, el tratado establece que los países deberán otorgar un trato no discriminatorio entre los productos importados y los productos nacionales, esto con algunas excepciones. Fundamentalmente se trata de la incorporación del artículo tercero del GATT, que pretende que una vez que el producto es importado se debe tratar de igual manera que los productos nacionales.

Cuando un país miembro del NAFTA imponga una restricción a la importación de un producto: No deberá reducir la proporción de la oferta total de ese producto que se ponga a disposición de los otros países miembros del NAFTA por debajo del nivel existente durante los tres años anteriores u otro periodo acordado. --No impondrá un precio mayor en las exportaciones a otro país miembro del NAFTA que el precio interno.

No deberá entorpecer los canales normales de suministro.

Con base en una reserva estipulada por México, estas obligaciones no se aplican entre México y los otros países miembros del NAFTA.

El Tratado prohíbe fijar impuestos a la exportación, excepto cuando éstos se apliquen a los bienes que se destinen al consumo interno. Se prevén algunas excepciones que permitirán a México aplicar impuestos a la exportación para hacer frente a una escasez grave de alimentos y de bienes de consumo básico.

CAN – COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES

La Comunidad Andina es una organización subregional con personería jurídica internacional constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela y compuesta por los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI).

Ubicados en América del Sur, los cinco países andinos agrupan a más de 113 millones de habitantes en una superficie de 4.710.000 kilómetros cuadrados, cuyo Producto Bruto Interno ascendía en el 2000 a 270 mil millones de dólares.

Los principales objetivos de la Comunidad Andina (CAN) son: promover el desarrollo equilibrado y armónico de sus países miembros en condiciones de equidad, acelerar el crecimiento por medio de la integración y la cooperación económica y social, impulsar la participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano y procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de sus habitantes.

Los países de la Comunidad Andina asumieron el compromiso de establecer, a más tardar en el año 2005, un Mercado Común, fase superior de la integración que se caracteriza por la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas.

Con su conformación, se busca formar un solo mercado interior, que constituya un único territorio económico, capaz de multiplicar las oportunidades comerciales, de inversión y empleo, para empresarios y trabajadores andinos y de terceros países y garantizar una mejor inserción en la economía mundial.

La libre circulación de bienes es una realidad en la Comunidad Andina desde 1993, año en que se terminaron de eliminar los aranceles y otros tipo de gravámenes al comercio entre los países miembros de la CAN y se constituyó una Zona de Libre Comercio.

El comercio de bienes entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela está totalmente liberado, lo cual significa que las mercaderías originarias de estos países ingresan sin pagar aranceles al territorio de cada uno de ellos.

Los cuatro países tienen, por lo tanto, tienen una zona de libre comercio, a la que se está incorporando Perú, de acuerdo a un Programa de Liberación. Las acciones de los países andinos están dirigidas a administrar y perfeccionar este mercado ampliado y lograr su buen funcionamiento. A este objetivo responden las normas de origen, los reglamentos técnicos y las medidas para prevenir y corregir las prácticas que puedan distorsionar la libre competencia.

En el ámbito del **comercio de bienes** lo que se propone con el mercado común es que los cinco países miembros se constituyan en un único territorio aduanero donde las mercancías originarias de un país socio no paguen impuestos de importación y circulen libremente como si lo hicieran en su propio territorio.

El libre **comercio de los servicios**, que se espera lograr antes del 2005, implicará que tanto las persona naturales como las empresas ofrezcan sus servicios, por ejemplo, desde el territorio de un país miembro al territorio o consumidor de otro país miembro.

Esto significará, por ejemplo, que los profesionales (médicos, ingenieros, etc.) y las empresas de consultoría tendrán como mercado la totalidad de los países andinos y no sólo el país donde residen, al igual que las empresas de turismo, transportes y comunicaciones, entre otras.

La liberación del **mercado de capitales** se orienta a sustentar y hacer operativa la libre circulación de bienes, servicios y personas. Ello implicará liberalizar, por ejemplo, las operaciones de inversión, el movimiento de capital de las personas, el acceso a créditos comercial, las transferencias derivadas de pólizas de seguro y del comercio de servicios, la compra-venta de valores en las bolsas de valores de los Países Miembros, los créditos financieros de corto plazo y la apertura de depósitos.

En términos generales, permitirá, por ejemplo que un ciudadano o empresa venezolana pueda adquirir sin restricción alguna un crédito en Colombia, comprar un seguro de vida en el Perú o adquirir acciones en la bolsa de Quito o La Paz. Todo esto supondrá una coordinación y adopción de normas comunitarias de supervisión y regulación prudencial del mercado financiero andino.

El establecimiento de un Mercado Común implicará, en el **ámbito de las personas**, que éstas podrán tanto circular libremente al interior de los países miembros como transeúntes turistas o viajeros de negocios, como establecer su residencia en cualquier País Miembro con propósito de trabajo, estudio, inversión o como jubilado. Ello implicará un alto grado de coordinación y cooperación en los ámbitos de la educación, la seguridad social, pensiones, condiciones de trabajo, entre otros.

Los criterios establecidos por la Decisión 416 para calificar de originaria a las mercancías, se resumen en las siguientes categorías:

- Las mercancías llamadas íntegramente producidas: comprende a los productos naturales (minería, agricultura y pesca) y aquellos manufacturados totalmente a partir de éstos en territorio de cualquier país miembro.
- Las mercancías elaboradas en su totalidad con materiales originarios del territorio de los países miembros.
- Mercancías en cuya elaboración se utilicen materiales no originarios. Para este tipo de mercancías, el criterio básico es que los materiales no originarios se sometan a un proceso de transformación, el cual se refleje en un cambio de partida arancelaria. De no cumplir con este cambio, el valor CIF de los materiales no originarios no debe exceder del 50 por ciento del valor FOB de la mercancía final en el caso de Colombia, Venezuela y Perú, y del 60 por ciento en el caso de Bolivia y Ecuador.
- Las mercancías que son resultado de la operación de ensamblaje y en los que se haya utilizado materiales originarios de la subregión, para las cuales la exigencia es también la del valor agregado indicado anteriormente.
- Mercancías que son objeto de Requisitos Específicos de Origen (REOS), cuya fijación está a cargo de la Secretaría General. Se utilizan cuando los otros criterios no resultan adecuados para determinada producción. Los REOS prevalecen sobre cualquier otro criterio y son fijados de oficio o a petición de cualquier país miembro.

Aspectos complementarios

Para su mejor aplicación, la Decisión establece aspectos complementarios como son los referidos al concepto de expedición directa de las mercancías, el permitir la facturación desde un tercer país para el comercio de productos originarios y casos de reexportación.

Reconoce, además, el origen acumulativo, según el cual, para la determinación del origen de una mercancía, se consideran originarios de un País Miembro los materiales importados originarios de los demás Países Miembros.

La Decisión 416 reglamenta los procedimientos de declaración y certificación, la utilización de certificados de origen, la responsabilidad de las entidades que designen los respectivos gobiernos y el control que se debe ejercer, así como los procedimientos a seguir en casos de divergencia.

La Comunidad Andina dispone de un sistema de calidad que, además de propiciar la mejora de la fluidez al comercio intracomunitario a través de la eliminación de los obstáculos técnicos innecesarios, incentiva la mejora de la calidad de los bienes y servicios que se producen en la Subregión Andina.

El Sistema Andino de Normalización, Acreditación, Ensayos, Certificación, Reglamentos Técnicos y Metrología fue creado por la Decisión 376 en abril de 1995 y perfeccionado por la Decisión 419 del 30 de julio de 1997.

Con la aplicación de estas normas comunitarias, se busca además reforzar las instituciones de los Países Miembros encargados de velar por el cumplimiento del Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio de la Organización Mundial del Comercio en materia de normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad.

El Sistema Andino de Calidad cubre todas las variables que constituyen la infraestructura de calidad: normalización, acreditación, ensayos, certificación, reglamentos técnicos y metrología para todos los productos y servicios de la subregión con excepción de lo relacionado al campo fito y zoonosanitario.

La actividad **normalizadora** de la Red Andina de Normalización (RAN) tiene por finalidad dotar de "normas andinas" a los productos que se comercializan en la subregión como resultado de la armonización de las normas vigentes en cada país o la adopción de normas internacionales que se consideren de interés subregional.

Se han adoptado 50 normas andinas (Resolución 503 ex Junac y Gaceta Oficial N° 524) y el nuevo reglamento de la Red Andina de Normalización, que establece los lineamientos a seguir para la adopción, armonización, elaboración, publicación y difusión de las normas andinas (Resolución 313 de la Secretaría General).

La **acreditación** es una actividad que consiste en evaluar y dar fe que los laboratorios de ensayo y calibración, los organismos de certificación, las entidades de inspección y las personas son técnicamente competentes para desarrollar una tarea determinada. Los autorizados para tal fin son los Organismos Nacionales de Acreditación, que además están obligados a velar por la confiabilidad de los resultados, para lo cual establecen auditorías de supervisión.

El objetivo del sistema, en materia de ensayos y certificación, es ampliar en los Países Miembros las redes de laboratorios de ensayo y organismos de certificación que soportan la evaluación de conformidad de la producción y el comercio a lo largo y ancho de los territorios de los Países Miembros así como propiciar y asesorar el establecimiento de Acuerdos de Reconocimiento Mutuo/Multilateral.

Más de un centenar de laboratorios y organismos de certificación e inspección forman parte de las redes andinas de laboratorios de ensayo y calibración, organismos de certificación de productos y de sistemas, las cuales están debidamente conformadas y reglamentadas.

El Sistema Andino de Calidad propicia la aplicación del Sistema Internacional de Unidades y el logro de trazabilidad andina que garantice la competencia técnica de los resultados de los diferentes organismos de evaluación de la conformidad y del tejido industrial de los Países Miembros.

Existe una Red Andina de **Metrología** que, por estar conformada por los mismos miembros y tener los mismos objetivos y funciones, se ha fusionado con Grupo Regional ANDIMET del Sistema Interamericano de Metrología SIM. Todo lo relacionado a la definición de políticas en materia

metrológica a nivel andino seguirá a cargo del Comité Andino de Normalización, Acreditación, Ensayos, Certificación, Reglamentos Técnicos y Metrología (CAN).

El Sistema Andino prevé la creación de un Centro de Información y Registro para normas, reglamentos técnicos, procedimientos para la evaluación de la conformidad, entidades del Sistema y demás dispositivos legales e información general que resulte pertinente a sus fines.

La Comunidad Andina cuenta con un conjunto de normas destinadas a prevenir o contrarrestar las distorsiones en la competencia dentro de la Subregión, generadas por prácticas de dumping y subvenciones, prácticas restrictivas de la libre competencia y otras de efecto equivalente.

Pueden presentar denuncias cualquier representante de la rama de la producción nacional afectada o presentarse a nombre de ella o los países miembros a través de sus organismos nacionales de integración.

Dumping

Las normas comunitarias aplicables a importaciones objeto de prácticas de dumping son la Decisión 456 cuando las importaciones objeto de dumping sean originarias de un País Miembro de la Comunidad Andina y la Decisión 283 cuando los productos sean originarias de un tercer país y afectan las exportaciones de un País Miembro a otro País Miembro, o son dos o mas Países Miembros los afectados por las prácticas de dumping y el producto está sujeto al Arancel Externo Común (AEC)

Dumping es una práctica de discriminación de precios que se verifica cuando una empresa exporta sus productos a otro país a precios menores a los que vende en su mercado interno.

La figura de dumping se da cuando en el curso de operaciones comerciales normales el precio de exportación de un producto es menor que el precio interno de un producto similar destinado al consumo en el país exportador.

En las normas comunitarias se establece que deben realizarse ajustes específicos al precio de exportación como al de venta en el mercado interno del país exportador, de manera que se permita una comparación equitativa de ambos valores. La necesidad de los ajustes se debe a que en cada

operación, el precio de los productos varía por diferencias en las condiciones y términos de venta en los mercados interno y de exportación, como pueden ser cargas tributarias y diferentes características físicas, entre otros.

El margen de dumping es la diferencia entre el precio interno ajustado y el precio de exportación ajustado. Se considera que un margen de dumping es insignificante cuando la referida diferencia estimada en forma porcentual respecto del precio de exportación es inferior al 5 por ciento en el comercio de productos originarios de un País Miembro o cuando es inferior al 2 por ciento en el comercio de productos originarios de un tercer país.

Se requiere que adicionalmente a las importaciones objeto de dumping, que exista un daño grave o amenaza de daño grave a la producción nacional destinada, según el caso, al mercado interno o a la exportación del País Miembro afectado ocasionado por dichas importaciones.

La medida a aplicar se denomina "derecho antidumping" y se aplica a cada uno de los exportadores investigados. No se afecta necesariamente a la totalidad de las importaciones provenientes del país de origen del exportador investigado.

El período de investigación es de seis meses prorrogables en dos meses adicionales en el caso de denuncias presentadas al amparo de la Decisión 456 y de cuatro meses prorrogables en dos meses adicionales en el caso de denuncias presentadas al amparo de la Decisión 283.

Subvenciones

Las normas comunitarias aplicables a importaciones objeto de prácticas de subvenciones son la Decisión 457 cuando las importaciones objeto de dumping son originarias de un País Miembro de la Comunidad Andina y la Decisión 283 cuando los productos son originarios de un tercer país y afectan las exportaciones de un País Miembro a otro País Miembro, o son dos o más Países Miembros los afectados por las prácticas de dumping y el producto está sujeto al Arancel Externo Común (AEC).

La subvención existe cuando un gobierno o cualquier organismo público realiza una transferencia directa de fondos, condona o no recauda ingresos públicos, proporciona bienes o servicios que no son de infraestructura general, compra bienes a un precio mayor al del mercado o cuando existe alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios. Dicha acción debe causar un beneficio al receptor.

Adicionalmente, se requiere que la subvención sea "específica", es decir, debe favorecer a una empresa o rama de la producción o grupo de empresas o ramas de la producción sobre otras.

Se debe estimar la cuantía de la subvención cuantificando el beneficio neto obtenido por unidad de medida de un producto, es decir, reduciendo los gastos incurridos para gozar de la subvención.

Se requiere que adicionalmente a la existencia de importaciones objeto de la práctica de subvenciones, que exista un daño grave o amenaza de daño grave a la producción nacional destinada, según el caso, al mercado interno o a la exportación del País Miembro afectado originado por dichas importaciones.

El período de investigación es de seis meses prorrogables en dos meses adicionales en el caso de denuncias presentadas al amparo de la Decisión 457, y de cuatro meses prorrogables en dos meses adicionales en el caso de denuncias presentadas al amparo de la Decisión 283.

En el caso de subvenciones, la medida a aplicar se denomina "medida compensatoria" y se aplica a la totalidad de las importaciones procedentes del país exportador.

Libre Competencia

Se entienden por prácticas restrictivas de la libre competencia, los acuerdos, actuaciones paralelas o prácticas concertadas entre empresas que produzcan o puedan producir el efecto de restringir, impedir o falsear la competencia y la explotación abusiva por una o varias empresas de su posición de dominio en el mercado.

Se entiende que una o varias empresas gozan de una posición de dominio cuando pueden actuar de forma independiente, sin tener en cuenta a sus competidores, compradores o proveedores, debido a

factores tales como la participación significativa de las empresas en los mercados respectivos, las características de la oferta y la demanda de los productos, el desarrollo tecnológico de los productos involucrados y el acceso de competidores a fuentes de financiamiento y suministros, así como a las redes de distribución.

La Decisión 285 es aplicable cuando las prácticas restrictivas se originan en la Subregión o en las que intervengan una empresa que desarrolla su actividad económica en un País Miembro. Por origen en la Subregión, se entienden las prácticas realizadas por empresas que desarrollan su actividad económica en uno o más Países Miembros. Por intervención, se entiende la práctica llevada a cabo entre empresas que desarrollan su actividad económica en uno o más Países Miembros y empresas situadas fuera de la Subregión.

Están facultados a presentar una solicitud los Países Miembros y las empresas que tengan interés legítimo.

El período de investigación es de dos meses contados a partir de la fecha de publicación de la Resolución que da inicio a la investigación.

La Secretaría General se pronunciará mediante una declaración de prohibición cuando determine la existencia de una práctica restrictiva de la libre competencia que genere amenaza de perjuicio o perjuicio. Asimismo, podrá determinar la aplicación de medidas tendientes a eliminar o atenuar las distorsiones que motivaron el reclamo. Estas medidas podrán consistir en la autorización para que los países donde realicen su actividad económica las empresas afectadas puedan aplicar aranceles preferenciales en relación con los compromisos arancelarios subregionales, para los casos de importaciones de los productos afectados por la práctica restrictiva de la libre competencia.

La Zona de Libre Comercio andina tiene una característica que ningún otro esquema de integración del continente posee en la actualidad: todos los productos de su universo arancelario están liberados. No existe, por lo tanto, la Lista de Excepciones que es común a otros esquemas de integración.

Otra de las características de la ZLC andina es que su formación no fue planteada como un fin en sí mismo, sino como un medio hacia una integración más profunda. Por eso sigue trabajando para perfeccionar su Unión Aduanera y seguir avanzando hacia el Mercado Común.

ASOCIACIÓN DE NACIONES DEL SUDESTE ASIÁTICO – ASEAN -

La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), se estableció el 8 de Agosto de 1967 en Bangkok, Tailandia, mediante la firma de la Declaración de Bangkok por parte de los cinco miembros fundadores: Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia. Brunei Darussalam se incorporó el 8 de enero de 1984. Vietnam se convirtió en el séptimo miembro el 28 de julio de 1995.

La Declaración de Bangkok sintetiza el compromiso conjunto de los países miembros para promover la cooperación económica y el bienestar de los pueblos de la región. Este documento fundacional establece las líneas estratégicas de ASEAN y define los tres objetivos fundamentales de la organización: promover el desarrollo económico, social y cultural mediante programas de cooperación; resguardar la estabilidad política y económica de la región contra la rivalidad de las grandes potencias y, constituir un foro para la resolución de las diferencias intrarregionales.

A lo largo de casi treinta años de existencia y tras un largo período - correspondiente a la etapa de la Guerra Fría- durante el cual el centro principal de actividad recayó en las esferas políticas y de seguridad¹, ASEAN fue desarrollando en forma más armónica sus diversos ámbitos de acción, constituyéndose en la principal instancia integradora del Sudeste de Asia. Con la reciente incorporación de Vietnam, la aceptación de la solicitud de ingreso de Laos y Cambodia para 1997, y el otorgamiento del status de Observador a Myanmar (Birmania)², ASEAN avanza rápidamente hacia la integración del total de los países de la península de Indochina, vinculándolos, además, estrechamente con Filipinas e Indonesia. Este último país junto con Tailandia, India y China Popular, es probable que formen parte del grupo de potencias económicamente más importantes del planeta en las primeras décadas del próximo siglo.

EVOLUCIÓN ECONÓMICA

Los países de ASEAN crecieron con gran rapidez durante los años ochenta, duplicando su riqueza en una década. Pasaron de 177.000 millones de dólares en 1980 a 320.000 millones de dólares en 1990, mientras el PIB medio per capita también se duplicó durante ese período. En los dos últimos años han sostenido una tasa promedio de crecimiento del 7,5%, convirtiendo al Sudeste Asiático en una de las regiones de mayor incremento económico. El Banco Mundial prevé que para el año 2020,

ASEAN será uno de los cinco mayores centros económicos, después de TLCAN, la Unión Europea, China y Japón.

Si bien no constituye el propósito de este trabajo, cabe destacar la importancia central que han adquirido, para otorgar viabilidad a este desarrollo, las políticas económicas elegidas y puestas en práctica por los países de ASEAN, a partir de distintas dotaciones de recursos naturales y mano de obra, al igual que herencias culturales y religiosas y regímenes políticos diferentes. El modelo económico que progresivamente se va adoptando, se basa en la promoción de las exportaciones a partir de un proceso de industrialización fundado en el mantenimiento de las ventajas comparativas naturales y en la construcción de otras, en un marco de apertura a la economía mundial.

Las exportaciones e importaciones de ASEAN obtenidas por ese modelo, se encuentran entre las de más alto incremento mundial. De acuerdo a datos de la Organización Mundial de Comercio (OMC), en 1994 la región exportó US\$ 247.700 millones, mientras que importó un monto de US\$ 258.400 millones. Consecuentemente, el Sudeste Asiático ya se ha convertido en el cuarto bloque del mundo en el ámbito del comercio internacional, después de los EEUU, la Unión Europea y Japón.

Con relación a las rápidas tasas de crecimiento económico de la región, cabe recordar que en el inicio de su desarrollo industrial (desde fines del siglo XVIII y durante la primera mitad del XIX), Gran Bretaña requirió 60 años para duplicar su ingreso per capita, mientras que Corea del Sur necesitó 10 años y China Popular menos de una década, durante los años de 1980, para alcanzar igual ritmo de crecimiento. Actualmente el ingreso per capita de Singapur y Brunei Darussalam, ambos miembros de ASEAN, ha sobrepasado el de su ex-metrópoli.

ESTRUCTURA INSTITUCIONAL

La estructura institucional de ASEAN fue desarrollada en forma paulatina. La máxima instancia de decisión le corresponde a la Reunión de Jefes de Gobierno. La primera se celebró en Bali, Indonesia, en Febrero de 1976, y la última - la Quinta Cumbre de ASEAN - en Bangkok, Tailandia, en diciembre de 1995⁵. En esta última reunión se decidió celebrar reuniones cumbres formales cada tres años, complementadas con reuniones anuales informales. La próxima reunión cumbre, de carácter informal, se celebrará en Indonesia a fines de 1996.

A esa instancia máxima se suma una compleja estructura de reuniones de representantes gubernamentales de alto nivel, siendo las más importantes la Reunión Ministerial, que reúne a los ministros de Relaciones Exteriores de los países miembros, y la Reunión de Ministros de Economía; ambas sesionan anualmente

El Secretariado de ASEAN, dirigido por un Secretario General, fue constituido por un acuerdo firmado en ocasión de la Reunión Cumbre de Bali, en 1976. Sin embargo, sus atribuciones fueron fortalecidas y ampliadas en la Cumbre de Singapur, en 1992. Esa decisión se tomó paralelamente con la adopción de AFTA, el Area de Libre Comercio de ASEAN; ambas medidas constituyeron un impulso a la integración y la cooperación intrarregional.

LA COOPERACIÓN EN EL MARCO DE ASEAN

La cooperación intra-ASEAN ha sido desarrollada en tres grandes áreas: la política, la económica - cuya máxima expresión es AFTA - y la denominada cooperación funcional.

La cooperación económica ha abarcado un amplio espectro, pues además de la liberalización comercial, incorpora las siguientes áreas: desarrollo industrial, finanzas y sector bancario, alimentos-agricultura y silvicultura, minería, energía, transporte y comunicaciones, turismo, servicios, propiedad intelectual y cuestiones económicas internacionales

ASEAN está actualmente adoptando medidas para avanzar con mayor rapidez y profundidad en el área de cooperación industrial. Con ese objetivo, se firma el *Acuerdo Básico sobre Cooperación Industrial de ASEAN*, durante la Reunión de Ministros de Economía de la Asociación, celebrada en Singapur el 27 de Abril de 1996. Este nuevo instrumento reemplaza a los anteriores esquemas; y procura intensificar la cooperación en el sector industrial y alentar la inversión en industrias de alto contenido tecnológico y de mayor valor agregado, para mejorar la competitividad tecnológica de los países miembros.

Otra área de avance lo constituye la promoción de la inversión extranjera directa. Durante la V Cumbre en Bangkok (1995), se adopta el *Plan de Acción para la Cooperación y Promoción de la Inversión Extranjera Directa e Inversión Intra-ASEAN*, junto a la propuesta de establecer un Area de Inversión de ASEAN. Los países miembros también subscribieron acuerdos en las áreas de propiedad intelectual y servicios para alentar las inversiones en la región². Los Jefes de Gobierno

también decidieron dar inicio a las negociaciones sobre acceso al mercado, tratamiento nacional y compromisos adicionales en el sector de servicios, las cuales deben concluir durante 1998.

De igual manera, cabe destacar la cooperación que se lleva a cabo en el área de Transporte y Comunicaciones. El Plan de Acción 1994-1996 persigue el desarrollo del transporte multimodal, la interconexión de las telecomunicaciones, la armonización de la legislación de transporte terrestre y el desarrollo de los recursos humanos, como sustento fundamental de la integración en la región.

La denominada "cooperación funcional" abarca las áreas de ciencia y tecnología, medio ambiente, cultura e información, desarrollo social, control de drogas, y servicio civil. En ese marco se destaca el diseño de un *Programa de Mediano Plazo para el Desarrollo en Ciencia y Tecnología (1996-2000)*, destinado a impulsar la transferencia y comercialización de tecnología y la vinculación de los

Situación y Perspectivas Económicas

Como ya fuera señalado, los países de ASEAN, en el marco de las economías de Asia-Pacífico, conforman la región de más rápido ritmo de desarrollo. Durante los años noventa, los países miembros de esa organización regional han alcanzado una tasa de crecimiento de aproximadamente el 7% anual

ASEAN	1992	1993	1994	1995	1996
Crecimiento PIB	6.3	6.6	7.5	7.5	7.4
Inflación	7.1	6.3	7.0	6.4	6.3

FUENTE: ADB ASIAN DEVELOPMENT OUTLOOK 1995-96

Los países del Sudeste Asiático han adoptado un modelo de desarrollo centrado en las exportaciones, cuyos pilares fundamentales son las altas tasas de ahorro interno y las fuertes corrientes de inversión productiva. La inversión extranjera directa ha jugado un rol básico en las estrategias de desarrollo de esos países. En las décadas de los sesenta y setenta, se siguieron programas de industrialización basados en la dotación de recursos naturales y en la protección de las nacientes industrias (con la excepción, en cuanto a la apertura externa, de Singapur). En los años ochenta diversos factores (ej.: fuerte caída del precio de materias primas) condujeron a una explícita

orientación en favor de las exportaciones industriales, basadas en un papel cada vez más importante de la inversión directa externa.

Debe destacarse que las estrategias de reestructuración, apertura y crecimiento vía exportaciones adoptadas, las cuales, si bien fueron orientadas en función de la economía de mercado, no redujeron el papel del Estado ni el papel del mercado interno. En cuanto al Estado, fue redimensionado, pero mantuvo siempre un papel sumamente activo e intervencionista, en su carácter de agente articulador de las relaciones económicas y sociales y orientador e impulsor del crecimiento, el desarrollo y la competitividad externa

El Estado -en cooperación y concertación con el sector empresario- ha prestado particular atención a la formación y capacitación de los recursos humanos que constituyen la fuerza de trabajo y a la incorporación, y posteriormente, a la generación de tecnologías avanzadas, modificando y elevando su perfil productivo y por ende, su forma de inserción en el comercio internacional. De igual manera, el Estado ha realizado un especial esfuerzo, desde décadas atrás, en pro de la organización de un sistema financiero global y por el desarrollo de un potente mercado de capitales. En ese contexto, ha constituido una preocupación relevante facilitar y ampliar el acceso al mercado (ej: educación, crédito, constitución de Pymes, etc.) de los sectores medios y de recursos económicos escasos

Se presentan aquí dimensiones relevantes de los procesos políticos-económicos y tecnológicos en los países de ASEAN, cuyo conocimiento más profundo por parte de América Latina y Caribe podría coadyuvar a su propio desarrollo: el papel del Estado, el capital y el trabajo en los respectivos procesos de crecimiento e inserción internacional, así como las estrategias y soluciones aplicadas en cada caso. En particular, se destacan como factores de suma importancia para nuestra región, el análisis de las políticas de ahorro e inversión, el funcionamiento del sistema financiero, la captación de recursos externos, la educación y capacitación de recursos humanos, la gestión empresarial, el desarrollo industrial, la aplicación de innovaciones tecnológicas y en términos más generales, la construcción de la competitividad en Asia-Pacífico³.

Con relación con la situación y perspectivas económicas, los países del Sudeste de Asia mantendrán tasas de crecimiento -por lo menos, hasta los primeros años de la próxima década- que duplican la expansión de las economías industrializadas⁴. Con respecto a América Latina y el Caribe, en el corto

plazo, tienden a doblar los porcentajes de incremento del PIB. Se indican a continuación las tasas de crecimiento para los países de ASEAN, entre 1994 y 1996.

Ese crecimiento, que está sostenido por un enorme empuje exportador, del orden del 12% de la expansión del volumen total del comercio internacional, también significa que las economías más dinámicas de Asia constituyen un enorme mercado importador (aproximadamente, el 10,5% del aumento del volumen total de las importaciones mundiales). En la actualidad, la dimensión de la región de Asia-Pacífico, como destino de las importaciones mundiales, es superior al mercado estadounidense y equivale al triple del mercado de América Latina y el Caribe.

En ese marco económico, las políticas de acceso al los mercados de ASEAN y de promoción de las inversiones constituyen elementos cuyo conocimiento resulta necesario para la elaboración de estrategias de vinculación con esos países.

PAÍSES DE ASEAN: ACCESO AL MERCADO E INVERSIONES

A continuación se presentan esquemáticamente las principales características de acceso al mercado y de los regímenes de inversión extranjera en los distintos Estados Miembros del ASEAN.

Brunei Darussalam

La economía de Brunei Darussalam está dominada por la explotación de los hidrocarburos (petróleo y gas natural). Los principales bienes de exportación son: petróleo crudo, derivados del petróleo y gas natural. Los principales países destinatarios de sus exportaciones son: Japón, los Estados Unidos de América y los países de ASEAN.

Acceso al mercado

En Brunei Darussalam hay pocas restricciones a la importación. Existe un sistema de licencias para un grupo reducido de bienes⁶. Los productos alimenticios, los materiales de construcción, las bebidas sin alcohol y casi todas las máquinas industriales, no tienen impuestos. Los artefactos eléctricos, productos fotográficos, llantas, vehículos de motor y autopartes, muebles y fachadas de madera tienen un 20% por ciento de impuestos. A los cosméticos y perfumes les corresponde un

30% y los artículos de vestir y las joyas están sujetos a una tarifa del 10%. El tabaco y productos derivados están sujetos a un impuesto específico.

Política de inversiones

En el marco de las políticas de diversificación de sus relaciones económicas, Brunei Darussalam apoya activamente a la inversión extranjera.

Filipinas

Filipinas es un mercado de 70 millones de consumidores (1995) con un ingreso promedio familiar de US\$ 2.500 (1991). En 1995 registró un crecimiento económico de 5,1%, y el Gobierno de Filipinas estima que alcance 5,4% en 1996⁷. Tiene un dinámico sector comercial externo, que alcanzó un total de US\$ 17.000 millones de exportaciones y US\$ 25,500 millones de importaciones en 1995, con una tasa de crecimiento de 23% y 17%, respectivamente.

Acceso al mercado

En enero de 1995, se puso en marcha un programa de reducción arancelaria. Se establecieron aranceles con una tasa mínima del 3 % y una máxima del 30 %. Se implantaron cuatro bandas arancelarias -3%, 10%, 20% y 30%-, con una tasa nominal promedio de 20%, y una real efectiva de aproximadamente 22% . Esta reestructuración abarcó el 94,38 % del total de la estructura tarifaria. En 1996 el sistema arancelario de cuatro niveles se ha reducido a dos niveles y está en preparación una tarifa unitaria del 5 % para el año 2004. Sin embargo, existen algunas barreras al comercio, incluyendo restricciones cuantitativas, que dificultan el acceso al mercado de Filipinas a más de 100 productos agrícolas e industriales.

Las importaciones en Filipinas están generalmente libres de requisitos de licencias. No obstante, el gobierno prohíbe la importación de algunos productos por razones de salud, moralidad, balanza de pagos y seguridad nacional. De igual modo, Filipinas establece regulaciones sobre normas técnicas.

Política de inversiones

La ley de Inversión Extranjera de 1991 permite el 100% de propiedad extranjera en cualquier sector, excepto los establecidos en la "lista negativa". En esos sectores sólo se permite un máximo de 40% de propiedad para los extranjeros. Recientemente, el Congreso de Filipinas ha aprobado una legislación que liberaliza la inversión extranjera en algunos sectores previamente incluidos en la "lista negativa", y también se desreguló el sector petrolero.

Indonesia

Indonesia es el miembro de ASEAN de mayor población y territorio. En 1995 registró un PIB de US\$ 168.100 millones aproximadamente, con un incremento de 7,50%⁸. Su comercio exterior registró ese año un monto de US\$ 43.200 millones en las exportaciones y US\$ 38.800 millones en las importaciones. En ese período, las exportaciones tuvieron una tasa de crecimiento de 24%, mientras las importaciones aumentaron 9,5%.

Acceso al mercado

Los niveles arancelarios han caído considerablemente desde 1985, cuando el gobierno comenzó a instrumentar una política de reducción arancelaria. Actualmente los niveles tarifarios varían de 0 a 100%, con un promedio nominal de 20%, si bien tiende a ser menor, debido a numerosas excepciones. Por ejemplo, los bienes de capital para proyectos de inversión y las importaciones aplicadas a bienes para exportar, gozan de una excepción del 50% de los aranceles. Por otra parte, las reformas arancelarias han asegurado que los sectores abiertos a la competencia de los productos importados, (más de la mitad del PIB), tengan tarifas del 10 % o menor. Las importaciones se agrupan en dos listas, y los aranceles más altos son impuestos en los items menos esenciales.

En 1986 se inició una política para dismantelar un complejo sistema de licencias de importación. También se dió curso a la remoción de barreras no arancelarias, para aplicar un régimen de importación basado solamente en aranceles. El porcentaje de importaciones sujetas a trabas no arancelarias cayó del 43 % en 1986, al 30 % en junio de 1991, y la producción doméstica protegida por trabas no arancelarias declinó del 41 por ciento al 22 por ciento. Sin embargo, algunos importantes subsectores en el sector manufacturero⁹ y una significativa proporción de los bienes agrícolas, permanecen sujetos a trabas no arancelarias. El sistema de licencias de importación también permite al gobierno aplicar informalmente directivas, cuotas y prohibiciones a muchos productos¹⁰. Sólo los ciudadanos de Indonesia están autorizados a importar, con algunas pocas

excepciones para inversionistas extranjeros. Las prohibiciones mediante cuotas formales e informales son aplicadas por las empresas de comercialización estatales.

Política de inversiones

La ley de la Inversión de Capital Extranjero de 1967, con modificaciones posteriores, provee el marco básico para las inversiones extranjeras. La Junta de Coordinación de Inversión de Capital (BKPM) debe aprobar los proyectos de inversión extranjera, conjuntamente con las agencias pertinentes en las industrias del petróleo, gas, minería, banco y seguros.

En junio de 1994, el gobierno abandonó los requerimientos de capital iniciales para la mayoría de las inversiones extranjeras y redujo los requisitos de propiedad. Se han simplificado los procedimientos para obtener permisos para la inversión, y se han ofrecido incentivos a los inversionistas extranjeros, incluyendo exoneración de impuestos sobre equipamiento en bienes de capital. La lista de los sectores restringidos para la inversión extranjera es corta, pero la prohibición sobre su participación directa en el mercado minorista continúa dificultando el comercio. En mayo de 1995, se aprobó una mayor desregulación de la inversión extranjera, abriendo nuevos sectores a la propiedad total de capital extranjero¹¹.

Malasia

Malasia alcanzó un PIB de aproximadamente US\$ 77.400 millones en 1995. Durante ese año, tuvo un crecimiento de 9,60 %, mientras que durante los últimos cinco años, mantuvo tasas de crecimiento anual entre 8% y 9%. Las exportaciones en 1995 sumaron US\$ 74.700 millones y las importaciones US\$ 78.000 millones aproximadamente. Durante 1995 aumentaron a un ritmo de 26% y 30% respectivamente, mientras que se duplicaron desde 1991 a 1995.

Acceso al mercado

Los aranceles a las importaciones son relativamente altos, variando del 0 al 300%, aunque la mayoría de los bienes se encuentran dentro del rango del 15 al 25%. El cumplimiento de los compromisos de Malasia asumidos en la Ronda Uruguay, ha acelerado la reducción arancelaria en

un gran número de bienes. En 1995, un total de 2.317 items fueron objeto de reducciones. En 1996 se reducirán adicionalmente 1.047 items.

El gobierno tiene un régimen de control de la importación a través de un sistema de licencias, con el objetivo de proteger a los productores domésticos y asegurar adherencia a requerimientos sanitarios, de seguridad, ambientales y de propiedad intelectual. Malasia no impone generalmente requisitos de verificación de normas técnicas.

Política de inversiones

La promoción de la inversión se rige por una ley de 1986. Por la misma, se establece que la Autoridad de Desarrollo Industrial de Malasia (MIDA) evalúa las propuestas para las licencias de fabricación y determina su compatibilidad con el Plan Maestro Industrial (IMP) y con la política social del gobierno. Sólo en determinadas circunstancias se permite el 100% de participación extranjera.

La política de inversión requiere, en general, un 60% de inversión nacional y 40% de propiedad de extranjeros. Sin embargo, no hay condiciones de propiedad del capital en los sectores manufactureros que exportan el 80 por ciento o más de su producción. En los proyectos de alta tecnología se permite 100% de propiedad de extranjeros. Algunos sectores son particularmente objeto de promoción por el gobierno de Malasia.

Singapur

En 1995 Singapur registró un PIB de aproximadamente US\$ 66.500 millones. Con un aumento para ese año de 8,8%, manteniendo el rápido ritmo de crecimiento de años anteriores (9,94% en 1993 y 9 % en 1995). Esa tendencia se mantiene en 1996, con un crecimiento de 10,7% para el primer trimestre, y una previsión de crecimiento anual entre 7,5% y 8,5%¹⁴. El comercio exterior continuó incrementándose a un ritmo acelerado, con exportaciones por US\$ 116.000 millones e importaciones por US\$ 121.700 millones en 1995, que representan un aumento de 26,5% y 27% respectivamente.

Acceso al mercado

Los niveles arancelarios de Singapur son los menores, comparados con sus socios de ASEAN. El 70 % de los aranceles se encuentran en un rango del 0% al 10%. En función de los compromisos asumidos en la Ronda Uruguay, el gobierno persigue una reducción de aranceles para 2.488 ítems arancelarios a un rango del 10 al 6,5 %, y ha comprometido la rebaja de 291 aranceles adicionales a una tasa máxima de 6,5 %, extendiendo la cobertura de la Ronda Uruguay al 75 % del total de posiciones arancelarias.

Las licencias de importación han sido utilizadas para regular el comercio de un limitado grupo de bienes por razones de seguridad o sociales.

Política de inversiones

Singapur es uno de los países más abiertos de la región con respecto a las inversiones extranjeras. Singapur no tiene ningún tipo de limitación a la inversión extranjera, excepto en obras y servicios públicos y en telecomunicaciones. El Directorio de Desarrollo Económico de Singapur es la entidad gubernamental que identifica los sectores de mayor potencial económico y establece incentivos fiscales e impositivos para alentar la inversión extranjera en dichos sectores. Es la oficina que centraliza las relaciones de los inversores extranjeros con Singapur, evitando trabas burocráticas.

Tailandia

Tailandia registró un PIB en 1994 de aproximadamente US\$ 135.000 millones . En 1995, tuvo un crecimiento económico de 8,6%, igual al de 1994. Las exportaciones, durante 1995, crecieron un 23,4%, siendo equivalentes a US\$ 53.000 millones, mientras las importaciones aumentaron a un ritmo de 26,4%, alcanzando un monto de US\$ 57.500 millones.

Acceso al mercado

Tailandia ha emprendido recientemente un programa de reducción de aranceles en cumplimiento con los compromisos de AFTA. Sin embargo, los aranceles son relativamente altos para los socios

comerciales externos, oscilando la mayoría entre 30% y 60%. La importación de materias primas e insumos esenciales para los proyectos de inversión extranjera gozan de importantes reducciones arancelarias, y están sujetos a muy bajos aranceles reales. En cumplimiento de los compromisos asumidos en la Ronda Uruguay, Tailandia está reduciendo aranceles en muchos bienes manufacturados.

El gobierno de Tailandia utiliza las licencias de importación ampliamente para proteger a las industrias nacientes. Unas 100 categorías de productos están sujetas a licencias de importación, aproximadamente el 25% de estos son bienes agrícolas (como arroz y azúcar). Ciertos productos industriales están protegidos también por licencias de importación. También existen reglas de contenido local en productos lácteos y automotores. El gobierno regula las importaciones en el plano de las normas técnicas y por razones de seguridad y salud pública.

Política de inversiones

Una compleja legislación regula fuertemente la propiedad del capital en Tailandia. La ley de Inversión Extranjera de 1972, permite hasta el 50 % de propiedad extranjera; sin embargo, actualmente esta legislación está siendo revisada, con el objetivo de ofrecer una mayor liberalización. Actualmente se permite la total propiedad por parte de extranjeros en empresas que exporten 80% o más, y mayoritaria en aquellas que exporten más del 50%.

Existen planes oficiales para desarrollar un fuerte centro financiero de alcance internacional, por lo cual el gobierno alienta el establecimiento de bancos extranjeros. Igualmente, se procurará liberalizar los sectores de telecomunicaciones, construcción, servicios de transporte y venta minorista.

Vietnam

El proceso de liberalización y apertura económica en Vietnam ha alcanzado un amplio desarrollo. Su ingreso a ASEAN en julio de 1995, y consecuentemente a AFTA, constituye un factor que refuerza dichas políticas. El rápido crecimiento económico (8,9% en 1994 y 9,5% en 1995), alcanzará en 1996 una tasa superior al 9%.

Acceso al mercado

Los aranceles de importación son relativamente altos, ubicándose en un rango del 3% al 100 %. Las menores tasas arancelarias son aplicadas a la importación de materias primas y bienes de capital, mientras que las más altas son impuestas a los bienes de lujo. Complementando su ingreso a ASEAN a mediados de 1995, Vietnam se incorporó a AFTA a partir de enero de 1996, con el compromiso de completar la reducción arancelaria de acuerdo al esquema CEPT²⁰ para el año 2006.

El gobierno regula el comercio a través de la administración de cuotas y la emisión de licencias de importación y exportación. El acceso al mercado es aún problemático, debido al rápido cambio de regulaciones y normas, que conlleva el actual período de transición. Un punto importante es la disponibilidad de divisas, a la cual se accede mediante la relación con un importador legal, normalmente una empresa del Estado o alguna nueva empresa privada. En la actualidad se está modificando y modernizando el sistema financiero, con una creciente apertura a la participación de la banca extranjera y una operación mucho más flexible en materia de divisas

Política de inversiones

A partir de 1986, la inversión extranjera fue alentada en las industrias de alta tecnología, intensivas en mano de obra e infraestructura. La legislación de Vietnam admite diversas formas de participación del capital extranjero, promoviendo particularmente las joint-ventures. A partir de 1993 se admite el 100% de propiedad extranjera en las zonas especiales. Los sectores de explotación mineral, energía y agua, comunicaciones, transporte naviero y aéreo y de comercio minorista no están abiertos normalmente a la inversión extranjera, pero actualmente el Gobierno considera la introducción de cierta flexibilidad selectiva en esos sectores (ej: en energía, comunicación y transporte)

Perspectivas económicas en el Sudeste Asiático

Durante 1995 continuó el marcado crecimiento de las exportaciones y de las corrientes de inversión como sustento fundamental del rápido crecimiento económico del Sudeste de Asia. Por segundo año consecutivo la región creció a un nivel del 7,5%.

El rápido crecimiento de la demanda de importación mundial y el impulso competitivo que significó la apreciación del yen en la primera mitad de 1995, contribuyeron al éxito de las exportaciones de la región, y actuaron directamente para estimular la inversión, principalmente en sectores destinados a la exportación.

En cuanto a las economías nacionales, la recuperación de Filipinas continuó progresando durante el pasado año con un crecimiento del PIB estimado en 5%, por primera vez, desde 1989; a pesar de la debilidad de la producción agrícola, el crecimiento de la inversión contribuyó fuertemente al incremento del producto. Sin embargo la tasa de ahorro doméstica, aproximadamente el 14% del PIB, se mantiene en un valor menor a la mitad del de sus vecinos asiáticos, donde las tasas promedio de ahorro superan el 35% del PIB.

Por su parte, para balancear el efecto de un rápido crecimiento sobre las tendencias inflacionarias, los gobiernos de Indonesia y de Tailandia continuaron manteniendo un rígido control sobre la oferta monetaria. En Malasia, el crecimiento anual promedio de más del 8% obtenido durante la presente década, ha contribuido a un incremento de las presiones por mejoras en los salarios y ampliado el déficit de la cuenta corriente. No obstante, la inflación, según el índice de precios al consumidor, disminuyó en estas economías durante 1995 y se espera continúe esta tendencia al descenso.

Contínuas altas tasas de ahorro doméstico, e incluso mayores tasas de inversión, son pilares que sustentan la perspectiva de alto crecimiento de la región. Debido a la expansión de las necesidades de inversión en infraestructura, el porcentaje regional de inversiones sobre el PIB se proyecta con una tendencia creciente, superando el 36% del período 91-94 (muy superior al 25% promedio de los países en desarrollo), para sobrepasar el 40% en los próximos diez años. El financiamiento externo se espera represente el 1,5% del PIB, es decir, unos 50.000,00 millones de dólares al año en la próxima década, cifra muy superior al promedio registrado en la década del ochenta, de aproximadamente el 1%. De ese modo la inversión extranjera directa - que representa aproximadamente el 50% de las corrientes extranjeras de financiamiento hacia la región durante la

década del 90-, continuará proveyendo la principal porción de los nuevos requerimientos de financiamiento

Indonesia, Malasia, Tailandia y Vietnam han atraído substanciales corrientes de inversión. En Indonesia, la aprobación de proyectos de inversión extranjera alcanzó en 1995 un monto acumulado de aproximadamente 40.000,00 millones de dólares. Este crecimiento se debe parcialmente a nuevas políticas de liberalización de las inversiones extranjeras, al igual que a las excelentes calificaciones de crédito de todos los países del área. Esto último les permite canalizar los recursos de los mercados de capitales, al igual que canalizar los créditos de bancos comerciales hacia los países en desarrollo.

Según el Banco Mundial, se espera que el crecimiento en la región disminuya ligeramente durante los próximos diez años, pero en forma paralela a una reducción en el incremento de la población. Esa circunstancia representará una mejora significativa en el ingreso per capita, manteniendo niveles de crecimiento per capita iguales a los observados durante la última década. El mejoramiento del ingreso se verá acompañado por una profundización del proceso de integración regional y de inserción de los países de la región en la economía global.

AFTA: EL AREA DE LIBRE COMERCIO

AFTA, según su denominación en inglés, 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.

Desde su creación, el avance del Área de Libre Comercio de ASEAN ha sido vertiginoso. En enero de 1992, en la Cuarta Reunión Cumbre de Singapur, los Jefes de Gobierno de la Asociación, suscribieron los acuerdos para constituir la en un plazo de 15 años: el *Acuerdo Marco para el mejoramiento de la Cooperación Económica* y el *Acuerdo para el establecimiento del Esquema de Tarifa Preferencial Común Efectiva (CEPT) para el Area de Libre Comercio de ASEAN (AFTA)* . El primero sienta las bases fundamentales de AFTA y el plazo de instrumentación inicial de quince

años (para el año 2008), y el segundo establece las características del esquema de desgravación arancelaria y liberación comercial.

El principal mecanismo para la realización de AFTA es el esquema CEPT (Tarifa Preferencial Común Efectiva), cuya aplicación se inició el 1ro de enero de 1993. El CEPT abarca productos manufacturados y agrícolas. La cobertura original del esquema CEPT era equivalente al 90 % del total de posiciones arancelarias de ASEAN y al 85 % del valor del comercio intra-ASEAN. El acuerdo para constituir AFTA tiene provisiones para excluir algunos productos del esquema CEPT, agrupándolos en dos listas: la Lista Temporal de Exclusión y la Lista de Excepción. Sin embargo, para el año 1998 todos los productos incluidos en la Lista Temporal de Exclusión deberán ser transferidos al esquema CEPT. De ese modo, a partir del año 2000, más del 95 % del total de las posiciones arancelarias de ASEAN estarán incluidas dentro del esquema CEPT. Las restantes posiciones arancelarias de productos tales como municiones, drogas, materiales fonográficos, se mantendrán incluidos en la lista de excepción por razones de seguridad nacional y salud pública.

El acuerdo para constituir AFTA incorpora no sólo un esquema de reducción arancelaria, sino también la eliminación de restricciones cuantitativas (cuotas), y de barreras no arancelarias.

En septiembre de 1994, los países miembros de ASEAN acordaron acelerar el establecimiento de AFTA, reduciendo el tiempo de instrumentación de 15 a 10 años. Esa decisión fue formalizada en la Quinta Cumbre de ASEAN celebrada en Bangkok, Tailandia, en diciembre de 1995³. En dicha ocasión, se produjo formalmente la adhesión de Vietnam al Área de Libre Comercio de ASEAN

Tabla 1. Exportaciones intra-ASEAN

<i>País</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>Crecimiento</i>
Brunei Darussalam	467.522	233.41	-50.08%
Indonesia	5,787.97	6,334.00	9.43%
Malasia	15,002.15	18,429.01	22.84%

Filipinas	1,425.12	2,361.32	65.69%
Singapur	28,806.68	33,095.20	14.89%
Tailandia	7,991.37	8,894.08	11.30%
Vietnam	794.70	685.93	-
TOTAL	60,275.52	70,032.94	16.19%

Tabla 2. Exportaciones intra-ASEAN

<i>País</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>Crecimiento</i>
Brunei Darussalam	467.70	230.29	-50.44%
Indonesia	5,157.25	5,600.86	8.69%
Malasia	13,036.18	16,000.08	22.74%
Filipinas	1,184.87	2,091.47	76.51%
Singapur	25,467.56	29,495.46	15.82%
Tailandia	3,743.58	5,905.98	57.76%
Vietnam	n.a.	n.a.	-
TOTAL	49,054.14	59,324.24	20.94%

FUENTE: EU-ASEAN RELATIONS: THE FACTS, THE EUROPEAN COMMISSION. BRUSSELS, 1996.

Con la adopción, a partir del 1o de enero de 1996, del nuevo esquema de reducción de aranceles con la meta de adoptar valores arancelarios de 0-5% para el año 2000, los países miembros de ASEAN están explorando la posibilidad de eliminar completamente los aranceles intrarregionales para el año 2003. De ese modo, se superarían inclusive los compromisos asumidos por los países miembros en el esquema CEPT para el AFTA, perfeccionando realmente una zona de libre comercio regional en muy corto plazo.

De acuerdo con los avances ya verificados en la reducción arancelaria intraregional, el 87,7% del total de los productos comercializados tendrá aranceles dentro del rango 0-5% para el año 2000. Cabe destacar que el comercio de esos productos representó el 97,83% de las importaciones intra-ASEAN para el período julio 1994-junio 1995.

La IX Reunión del Consejo de AFTA propuso a los países miembros la eliminación total de aranceles para todos los productos del esquema CEPT para el año 2003, particularmente para los sectores de maquinarias y aparatos eléctricos, metales y artículos metálicos y plásticos, que representaron el 60% de las importaciones intra-ASEAN durante el lapso julio 1994-junio 1995. Cabe destacar que los compromisos ya asumidos por los países miembros, implican que el 41% de las posiciones arancelarias tendrán valor 0% para el año 2003, las que representaron el 80% de las importaciones intra-ASEAN para el período considerado anteriormente.

Este acelerado proceso de liberación comercial ha conducido a que ASEAN constituya, en forma creciente, un importante destino del comercio exterior de los países miembros. Durante 1995, las exportaciones intra-ASEAN bajo el esquema CEPT de reducción arancelaria crecieron en 21%, de US\$ 49.100 a US\$ 59.300, mientras el comercio total intra-ASEAN creció en 16,2%, pasando de US\$ 63.000 a US\$ 70.000. El comercio favorecido por el esquema CEPT representó en 1995 el 84,7% de las corrientes comerciales intrarregionales, comparado con el 81,38% del año anterior. En 1995 el comercio intra-ASEAN representó el 25,4% del total exportado por los países del área.

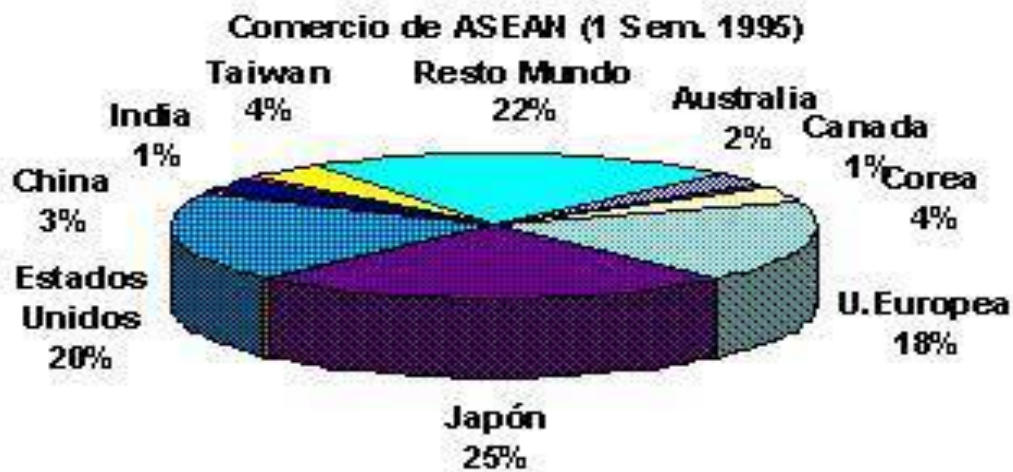
La liberación arancelaria es acompañada de medidas en otras áreas del comercio exterior. ASEAN está intensificando la eliminación de trabas no-arancelarias; durante este año se eliminarán los cargos aduaneros. Un gran avance en la cooperación aduanera ha sido la adopción de una "línea verde" para acelerar los trámites aduaneros de los productos CEPT. También se está avanzando en la armonización de la nomenclatura y valoración aduanera, al igual que en la armonización y reconocimiento mutuo de normas técnicas⁷.

También es importante destacar la institucionalización de la participación del sector privado a través de las denominadas "Unidades Nacionales de AFTA", establecidas en cada uno de los gobiernos de los países miembros, y la coordinación de éstas con la "Unidad AFTA" del Secretariado de ASEAN con sede en Jakarta, Indonesia.

Estos rápidos y alentadores desarrollos en la liberación del comercio en el Sudeste de Asia, que aceleran el perfeccionamiento de AFTA para principios del siglo XXI, acercan cada vez más a ASEAN al cumplimiento de sus objetivos de promover un mayor volumen de inversión extranjera directa e intra-ASEAN, y favorecer una mayor competitividad internacional de las economías de los países del Sudeste Asiático.

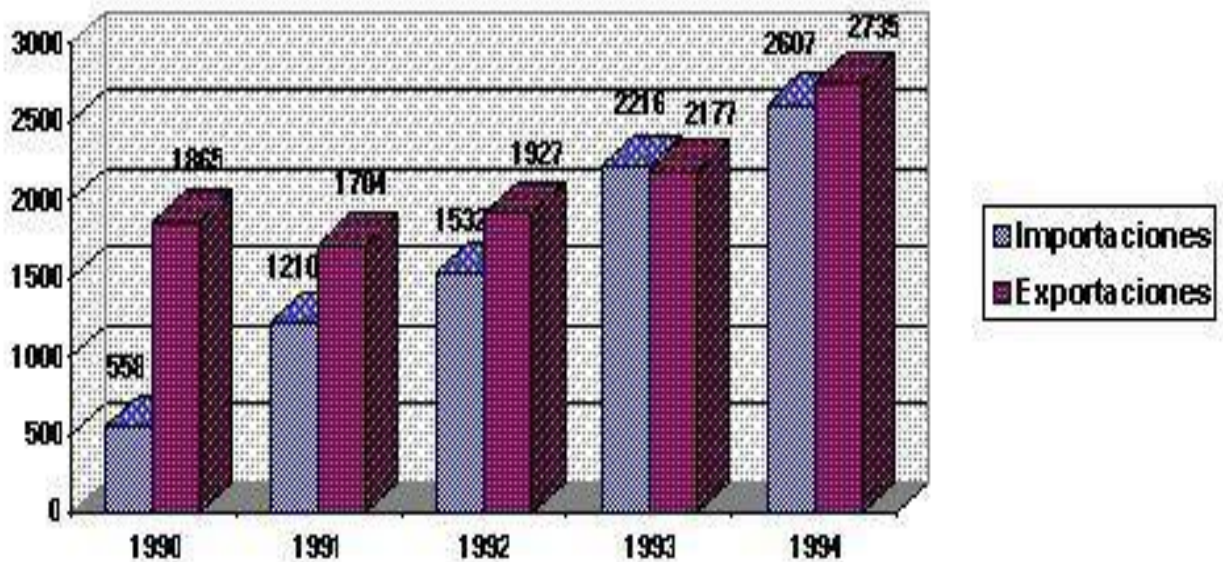
Relaciones Comerciales ASEAN-América Latina y Caribe

Los principales flujos de comercio de ASEAN se desarrollan con los países considerados socios y entre los países miembros de la Asociación. Durante el primer semestre de 1995, el intercambio comercial con los siete países "socios de diálogo" fue equivalente al 56,45% de su comercio exterior. Con los denominados "socios sectoriales"³ tuvo un intercambio del 1%, mientras que con sus "socios consultivos" se registró un comercio exterior equivalente al 5,75% del total. Por su parte, América Latina y Caribe concentra sus relaciones económicas fundamentales en el mercado regional y con América del Norte y la Unión Europea.



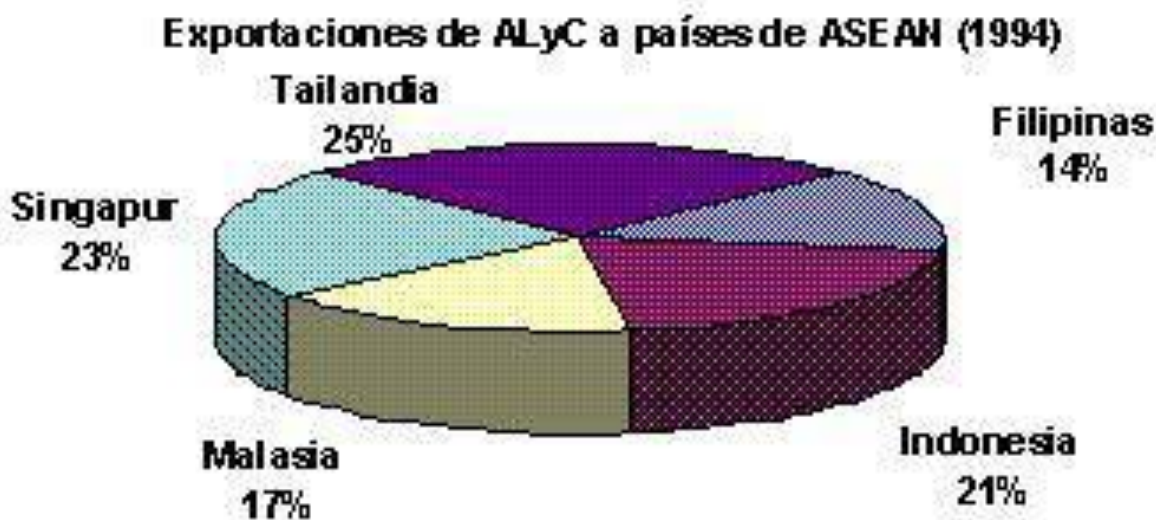
En consecuencia, las corrientes comerciales entre América Latina y Caribe con los países de ASEAN son relativamente marginales. El comercio exterior de ASEAN con América Latina y Caribe representó en 1994 el 1,05% del total de exportaciones e importaciones de la región latinoamericana. No obstante, en 1994 las exportaciones de la región latinoamericana al total de países de ASEAN alcanzaron un monto de US\$ 2.735 millones, con un crecimiento del 25,5% sobre el año anterior, el doble del crecimiento registrado en 1992 y 1993 (13% anual). Sin embargo, representó sólo el 1,74% del total de las exportaciones regionales totales, y el 26,5% de las exportaciones destinadas a Asia. Asimismo, cabe destacar que dado el crecimiento más acelerado de las exportaciones hacia ASEAN que al resto del mundo, la participación porcentual de ASEAN en el total de las exportaciones de América Latina y Caribe ha pasado del 1,45% en 1990 al 1,74% en 1994.

Comercio Exterior de ALyC con ASEAN 1990-94 (US\$ millones)



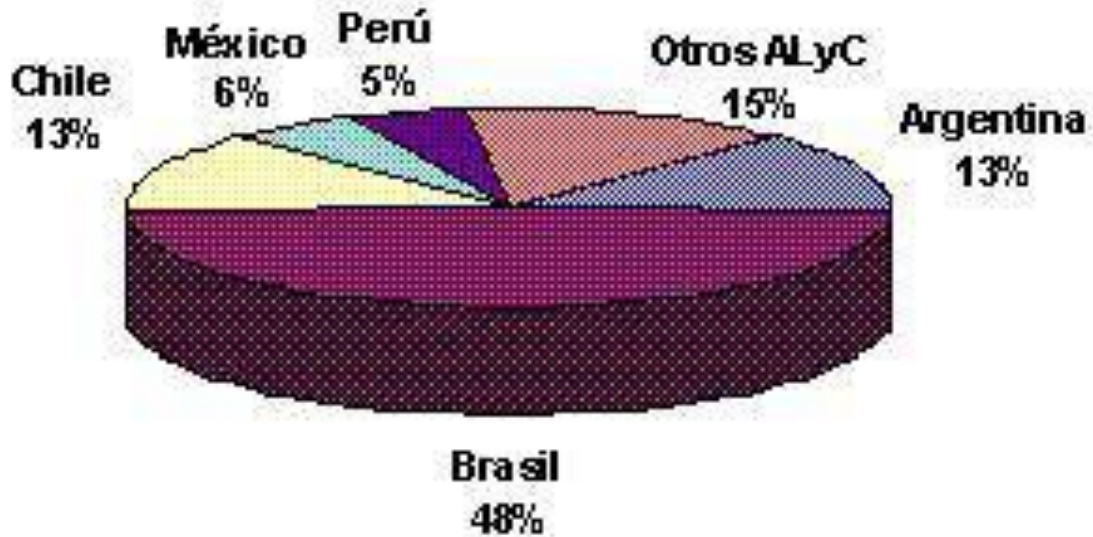
En el plano de las importaciones de América Latina y Caribe desde ASEAN, en 1994 alcanzaron US\$ 2.607 millones. El crecimiento de las importaciones fue del 17,5% para ese año, inferior al 44,5% registrado en 1993. Para 1994, las importaciones desde ASEAN fueron equivalentes al 1,3% del total de América Latina y Caribe, pero ese porcentaje fue superior al 0,5% registrado en 1990. Dichas importaciones representaron el 18,5% del total proveniente de Asia.

En relación al destino por país de las exportaciones hacia ASEAN, para el año 1994 Tailandia (25%), Singapur (23%) e Indonesia (21%), constituyeron los principales destinatarios, mientras Malasia (17%) y Filipinas (14%) absorbieron el resto de las exportaciones a dicha región. Al considerar las tasas de incremento anual de las exportaciones para 1994 por países, se destacan Tailandia (50%) y Filipinas (29%), mientras Malasia (19%), Singapur (17%) e Indonesia (16), crecieron también a un ritmo relevante.



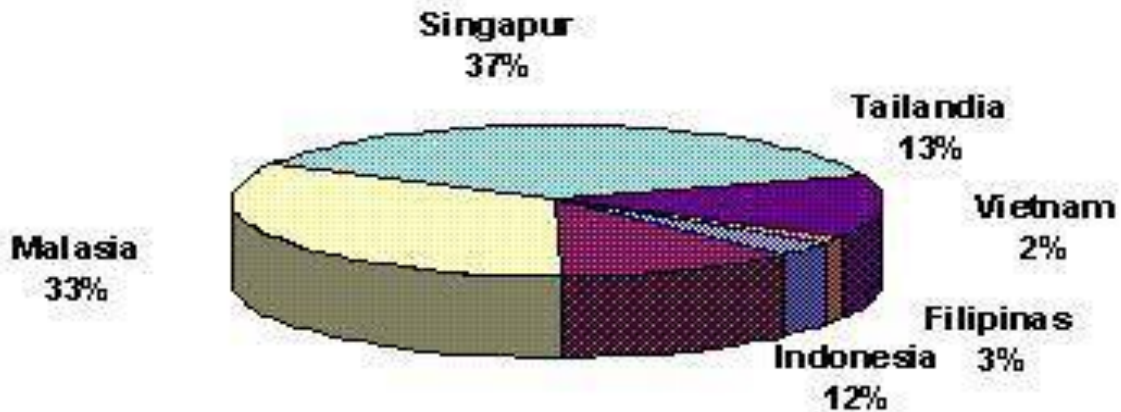
Al considerar cuales fueron los principales países exportadores de América Latina y Caribe hacia los países de ASEAN, surge que en 1994 Brasil (48%) concentró aproximadamente la mitad de las exportaciones de la región, seguido por la Argentina (13%), Chile (13%), México (6%) y Perú (5%). Si se analiza la importancia relativa de dichas exportaciones para esos países latinoamericanos como porcentaje de sus exportaciones mundiales, encontramos que representan para Brasil (3%), Chile (3%), Perú (3%), Argentina (2,25%) y México (0,44 %). No obstante, al evaluar las exportaciones a ASEAN como porcentaje de las destinadas por esos países a Asia, surge que para Argentina representa el 35%, Brasil el 27%, México el 20%, Chile el 19,5% y Perú el 18%. Al calcular la tasa de crecimiento anual de las exportaciones a ASEAN durante 1994 entre los principales exportadores, se destaca Perú (106%), seguido de Argentina (59%), Chile (54%) y Brasil (22%). México registró una disminución significativa del 44% para dicho período. Las exportaciones a ASEAN para la región en su conjunto crecieron el 25,5% durante 1994.

Exportaciones de ALyC a ASEAN por países(1994)

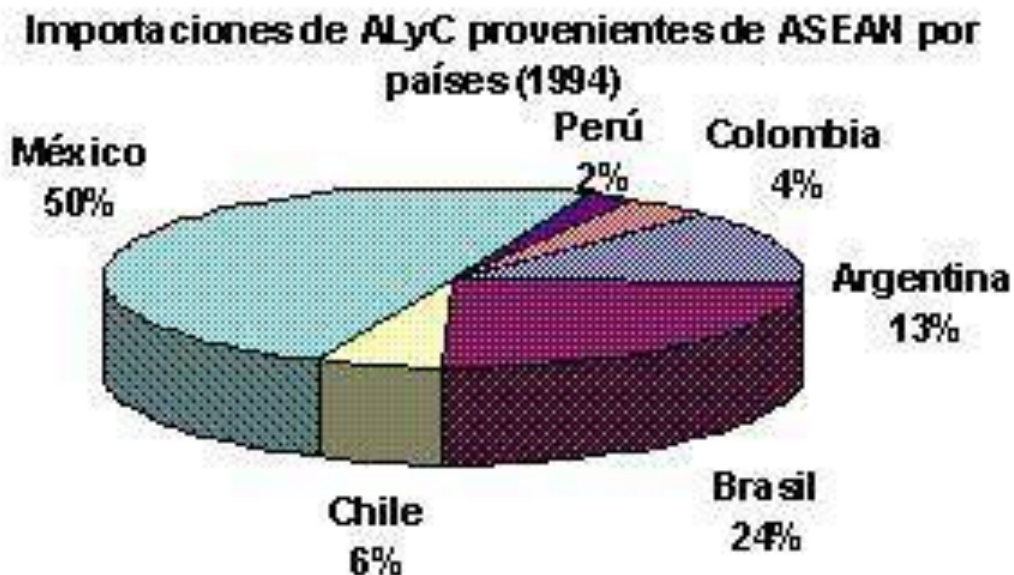


Al analizar las importaciones de América Latina y Caribe desde los países de ASEAN para 1994, se destacan como países de origen de las mismas, Singapur (37%) y Malasia (33%), Tailandia(13%) e Indonesia(12%) en un segundo lugar y complementariamente, Filipinas (3%) y Vietnam (2%). Con relación al crecimiento anual, Malasia (81%) registró un salto importante como origen de importaciones en 1994, mientras Tailandia (21%) también mostró un crecimiento significativo.

Importaciones de ALyC provenientes de países de ASEAN (1994)



Al considerar los principales países latinoamericanos destinatarios de esas importaciones provenientes de ASEAN en 1994, se destaca claramente México (50%), seguido de Brasil (24%), Argentina (13,5%), Chile (6,5%), Colombia (4%) y Perú (2%). Sin embargo, dichas importaciones representaron para México, el 2,7% de sus importaciones globales, el 2,25% para Brasil, el 1,7% para Argentina, y aproximadamente el 1% para Peru y Colombia.



Al examinar la composición del comercio exterior inter-regional por productos, surge que los principales items exportados por América Latina y Caribe a los países de ASEAN son productos agrícolas, ganaderos, pesqueros y minerales, y algunos manufacturados. Entre ellos se destacan soja y sus derivados, trigo, tabaco, pasta de madera, pescado y harina de pescado, crustáceos, cuero, hierro y acero, productos semifabricados de hierro y acero, cobre y sus productos, estaño, oro, aceites de petróleo y tubos para la explotación de petróleo. Entre las importaciones provenientes de ASEAN, se observa claramente la importancia de los productos electrónicos (televisores, videograbadores, radiograbadores, teléfonos, y sus partes componentes; unidades de memoria y circuitos integrados para computadoras), además de automotores y sus partes, calzado deportivo, caucho y sus productos, productos de madera, arroz y aceite de palma

Tendencias de las relaciones comerciales inter-regionales

Los rasgos más característicos de la evolución del intercambio comercial entre los países de América latina y Caribe con los de ASEAN, en esta época, pueden sintetizarse así:

1. Si bien las corrientes comerciales entre ambas regiones representan un porcentaje menor de su comercio exterior global, en el período 1990-1994, el flujo comercial bilateral se incrementó un 120%.
2. Las exportaciones de América Latina y Caribe han tenido durante el período 1991-1994 un marcado crecimiento (60%), a un ritmo muy superior al incremento de las exportaciones globales de la región. Por su parte, las importaciones provenientes de ASEAN se han duplicado en igual período.
3. La balanza comercial entre ambas regiones es relativamente equilibrada, con un saldo ligeramente favorable a América Latina y Caribe.
4. El comercio exterior de América Latina y Caribe con ASEAN se concentra en un grupo reducido de países. Brasil representa aproximadamente la mitad de las exportaciones de la región, Argentina y Chile exportan otro 25% y junto con México y Perú equivalen al 85% del total exportado hacia ASEAN. Las importaciones también se concentran fuertemente, siendo México destinatario de la mitad de las mismas, Brasil de aproximadamente un 25%, mientras completan el grupo de importadores Argentina, Chile, Colombia y Perú.
5. Al examinar los productos del intercambio surge la mayor dinámica que esta adquiriendo la parte de comercio intraindustrial. Cabe aclarar, no obstante que una parte de tales intercambios indican complementación industrial de carácter vertical, más que intrarrama. Por consiguiente, si bien ponen una nota promisorio, este tipo de comercio no alcanza a constituir un nuevo patrón en las relaciones de ambas regiones, aun cuando se parece avanzar en ese sentido.
6. El mayor dinamismo del comercio intraindustrial se asocia generalmente a corrientes de inversión. América Latina -particularmente Centroamérica y el Caribe, por su proximidad a los mercados TLCAN y al de los Estados Unidos y MERCOSUR, por el tamaño de su mercado interno y la existencia de mano de obra calificada- presentan ventajas de localización para la inversión directa de los países asiáticos

UNIÓN EUROPEA

Algunos autores han definido a la UE como "*un proyecto económico de naturaleza política*". Es una organización formada por quince países que inició en 1951 por seis países, dedicada a incrementar la integración económica y a fortalecer la cooperación a todos los niveles entre sus miembros. Se estableció en noviembre de 1993, cuando se firmó el Tratado de la Unión Europea (TUE), también conocido como Tratado de Maastricht, que fue ratificado por los doce miembros de antigua Comunidad Europea (CE): Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal y Reino Unido. Tras la ratificación por los respectivos países, cada uno de ellos pasó a formar parte de la Unión Europea. La Comunidad Europea no desapareció: pasó a ser el órgano legislativo de la Unión Europea.

Todos los ciudadanos de cada país, también lo son de la Unión. Las aduanas y los acuerdos de inmigración se potenciaron para permitir a todos los ciudadanos la libre circulación para trabajar, estudiar, vivir e incluso votar en cualquiera de los países miembros. De hecho, las fronteras entre los países de la Unión fueron desmanteladas. En el Tratado de Maastricht se establecía que para el 1 de enero de 1999 se empezaría a implantar una moneda única para todos los países. Todavía no tenía nombre, la mayoría de los ciudadanos pensaban que se llamaría ECU, Unidad de Cuenta Europea, que se había venido usando durante muchos años.

En francés antiguo ECU también significaba escudo, una moneda utilizada en muchos países europeos. En cualquier caso, la decisión sobre su nombre y características se pospuso a la cumbre de Madrid de 1995.

Antes de noviembre de 1993 existía la Comunidad Europea, que se había formado como la unión de tres organizaciones separadas: la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA¹), creada en 1951; la Comunidad Económica Europea -a la que comúnmente se la denominada Mercado Común Europeo- y la Comisión Europea de Energía Atómica (Euratom), que databan de 1957. Las tres instituciones se fusionaron en 1967, creando una sede común en Bruselas.

En 1995, con posterioridad a la firma del Tratado de la Unión Europea, otros tres países pasaron a formar parte de la Unión: Suecia, Finlandia y Austria.

1. El tratado CECA concluye en 2002. Muchos piensan que el Pacto Social incluido en la Cumbre de Amsterdam de junio de 1997, cuyo mayor problema es la falta de financiación, podría usar los fondos que sobren cuando se clausure.

Países Miembros

Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido, Suecia.

Hasta el año 2000 no se admitieron nuevos países. La razón es obvia: en este momento el Tratado de Maastricht lleva poco tiempo en vigor y faltan por realizar tareas tan fundamentales como el paso a la Moneda Unica.

Hay once países candidatos a la entrada en la UE: Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, Chequia, Eslovaquia, Hungría, Rumania, Bulgaria, Turquía y Chipre. Turquía pidió la adhesión en 1987, Chipre y Malta en 1990. Con posterioridad, han solicitado la adhesión Polonia, la República Checa, Hungría, etc. En principio se iba a dar prioridad a Chipre y a Malta sobre los antiguos países comunistas; pero Malta, finalmente, ha retirado su candidatura. El mayor problema que plantea la ampliación es que complica los procesos de toma de decisiones.

Para que la Unión no quede paralizada es imprescindible que las decisiones dejen de tomarse por unanimidad. También hay que evitar el veto. Para buscar una fórmula adecuada a ésta y otras cuestiones, se creó la CIG (Conferencia Intergubernamental) que deberá establecer los nuevos criterios: número de representantes de cada país, qué temas exigirán unanimidad, cuáles mayoría cualifica, cuáles mayoría simple, condiciones para la entrada de nuevos países, etc.

¿Y qué pasa con pequeños países como Mónaco, las Islas del Canal, la Isla de Man, Gibraltar, San Marino, El Vaticano, etc.? esos pequeños países no son de la UE. En muchos casos, adoptarán el euro como moneda oficial, pues tienen firmados acuerdos monetarios y aduaneros con sus vecinos más grandes; pero ellos no son de la Unión. Un caso típico puede ser Mónaco. Tiene un tratado comercial y fiscal con Francia. Su moneda oficial es el franco francés. Cuando Francia entre en la UME, su moneda será el euro. Pero Mónaco no es un país de la UE.

Matizando lo dicho más arriba, la UE incluye: Bélgica, Luxemburgo, Dinamarca, Francia, Alemania (incluyendo el antiguo territorio de la República Democrática Alemana; la isla de Helgoland y los territorios de Jungholz y Mittelberg), Grecia, Irlanda, Italia, Países Bajos, Portugal (incluyendo las islas Azores y Madeira), España (incluyendo la España africana y las islas

Canarias), Reino Unido, Austria, Finlandia (incluyendo islas Aland) y Suecia. (Hiperenlaces a datos geográficos, políticos, económicos, etc., de cada uno de los países en [votos](#).)

No son de la UE, entre otros: Andorra, Islas del Canal, Las Islas Faroe, Gibraltar, Liechtenstein, Mónaco, San Marino, las Islas Svalbard y Jan Mayen , ni la Ciudad del Vaticano

Objetivos de la UE

La Unión Europea tiene como misión organizar de forma coherente y solidaria las relaciones entre los Estados miembros y sus ciudadanos.

Se persiguen objetivos esenciales:

El impulso del progreso económico y social (la realización del mercado interior desde 1992, el lanzamiento de la moneda única en 1999)

La afirmación de la identidad europea en la escena internacional (ayuda humanitaria europea a terceros países, política exterior y de seguridad común, intervención para la gestión de crisis internacionales, posturas comunes en los organismos internacionales)

La implantación de una ciudadanía europea (que complementa la ciudadanía nacional sin sustituirla y confiere al ciudadano europeo un cierto número de derechos civiles y políticos)

El desarrollo de un espacio de libertad, seguridad y justicia (vinculado al funcionamiento del mercado interior y, en particular, a la libre circulación de personas)

El mantenimiento y desarrollo del acervo comunitario (conjunto de textos jurídicos aprobados por las instituciones europeas, junto con los Tratados fundacionales).

Instituciones

El buen funcionamiento de la Unión Europea recae en cinco instituciones: *el Parlamento Europeo* (elegido por los ciudadanos de los Estados miembros), *el Consejo* (que representa a los gobiernos de los Estados miembros), *la Comisión* (órgano ejecutivo que ostenta el derecho de iniciativa legislativa), *el Tribunal de Justicia* (que garantiza el cumplimiento de la legislación), *el Tribunal de Cuentas* (responsable del control de las cuentas).

Estas instituciones están apoyadas por diversos órganos: *el Comité Económico y Social* y *el Comité de las Regiones* (órganos consultivos que facilitan que se tengan en cuenta las opiniones de los diferentes sectores de la vida económica y social, así como de las regiones de la UE), *el Defensor del Pueblo Europeo* (que transmite las reclamaciones de los ciudadanos en los casos de mala administración en el plano europeo) *el Banco Europeo de Inversiones* (institución financiera de la UE), y *el Banco Central Europeo* (responsable de la política monetaria de la zona euro).

Derechos Fundamentales

La Unión Europea ha manifestado desde siempre su compromiso con los derechos humanos y las libertades fundamentales y ha confirmado explícitamente su adhesión a los derechos sociales fundamentales. El Tratado de Amsterdam ha establecido procedimientos internos para garantizar su protección.

El Tratado insiste en el respeto de los derechos fundamentales, especialmente los garantizados por el Convenio Europeo de Derechos Humanos (CEDH), adoptado en Roma en 1950 por los miembros del Consejo de Europa. El Preámbulo del Tratado de la Unión se refiere a los derechos sociales fundamentales mencionando la Carta Social Europea de 1961 (Consejo de Europa) y la Carta comunitaria de los derechos sociales fundamentales de los trabajadores de 1989.

Con arreglo al Tratado, la UE es competente para adoptar acciones apropiadas para combatir la discriminación. Las posibles causas de intervención son la discriminación por razones de sexo, raza u origen étnico, religión, creencia, discapacidad, edad u orientación sexual. En este sentido, la UE ha aplicado políticas dirigidas a lograr la igualdad de oportunidades para hombres y mujeres.

El Tratado de Amsterdam facultó formalmente al Tribunal de Justicia para garantizar el respeto de los derechos y libertades fundamentales por las instituciones europeas.

El Consejo Europeo de Niza (7-9 diciembre 2000) se felicita de la proclamación conjunta por el Consejo, el Parlamento Europeo y la Comisión de la Carta de los Derechos Fundamentales, que reúne en un solo texto los derechos civiles, políticos, económicos, sociales y de sociedad enunciados hasta la fecha en distintas fuentes internacionales, europeas o nacionales. El Consejo Europeo desea que la Carta goce de la máxima difusión posible entre los ciudadanos de la Unión. La cuestión del alcance de la Carta se examinará posteriormente.

Mercado Común

Objetivos

1. El mercado común instituido por el Tratado de Roma en 1958 ya consistía en liberar los intercambios entre los Estados miembros con el doble objetivo de:

- aumentar la prosperidad económica;
- contribuir a la "unión cada vez más estrecha entre los pueblos" establecida por los autores del Tratado.
- Liberar en la mayor medida posible los intercambios de bienes y servicios entre Estados miembros, mediante:
 - la realización de una unión aduanera, es decir, la supresión de los derechos de aduana entre estos Estados y el establecimiento de un arancel aduanero común;
 - la supresión de las restricciones cuantitativas (contingentes) y de las medidas de efecto equivalente, en aras de establecer la libre circulación total de las mercancías;
 - la libre circulación de personas, en particular de los trabajadores asalariados, así como de los servicios y, en cierta medida, de los capitales.

La insuficiencia de los resultados alcanzados condujo a la Comunidad, a mediados de los años ochenta, a reconsiderar el objetivo de liberación de los intercambios de forma más completa y basándose en métodos de realización más eficaces, bajo el nombre de " mercado interior".

Formulado principalmente en el conocido Libro Blanco de la Comisión de junio de 1985 e incluido en el Tratado a través del Acta Única Europea de 1986, el mercado interior:

- consiste en crear "un espacio sin fronteras interiores, en el que la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales estará garantizada";
- va acompañado de una modificación del dispositivo legislativo comunitario, destinada a favorecer la adopción de medidas necesarias para su realización.

Mercado Interior

Este Mercado Interior se basa en tres objetivos fundamentales que son la eliminación de las barreras:

- físicas: suprimir los controles de mercancías y personas en las fronteras interiores,
- técnicas: superar los obstáculos que suponen las reglamentaciones nacionales relativas a los productos y servicios, bien mediante su armonización, bien mediante su reconocimiento mutuo,
- fiscales: superar los obstáculos creados por la disparidad existente en materia de impuestos indirectos, mediante la armonización o la aproximación de los tipos de IVA y los impuestos sobre consumos específicos.

Unión Económica y Monetaria Europea

La Unión Económica y Monetaria Europea (UEM) que, a veces, se le llama Unión Monetaria Europea (UME), significa una moneda única y un Banco Central Europeo, totalmente independiente, que diseñará la política monetaria común. El BCE empezará a funcionar el 1 de julio de 1998. Hoy hay un germen que se llama Instituto Monetario Europeo (IME).

El EURO

Es el nombre que se ha dado a la futura moneda única participantes en la Unión Económica y Monetaria Europea. El 1 de julio del año 2002 reemplazará totalmente a las monedas nacionales.

En el Tratado de Maastricht se pretendía llegar a una moneda única para toda la Unión Europea; pero no una moneda cualquiera; sino una moneda fuerte y sobre todo *estable*. La razón de ese

énfasis en la estabilidad radica en un convencimiento, avalado por la historia de los últimos tiempos, de que con ella es más fácil conseguir el crecimiento económico y el bienestar de los ciudadanos.

En aras de dicha estabilidad, en el Tratado de Maastricht se establecían una serie de requisitos que debían cumplir las economías de los países que quisieran participar en la Moneda Unica.

Durante el primer trimestre de 1998, los gobiernos de los Estados integrantes de la Unión Europea, de acuerdo con la opinión de las Instituciones Europeas, decidieron qué países participaron en la Unión Económica y Monetaria Europea.

Los países que cumplan entrarán inmediatamente en la Moneda Unica; los demás países tendrán otro "examen" cada dos años, o antes si algún estado lo pide.

La entrada no es opcional. Si un país cumple debe entrar. Hay dos excepciones: Reino Unido y Dinamarca que cuando firmaron el Tratado se reservaron una opción para entrar o quedarse fuera (*opting out*)

Propósito de una moneda única

Tras la Moneda Unica hay muchos propósitos. El fundamental es hacer más competitivas a las empresas europeas y con ello lograr crear puestos de trabajo y mantener el actual nivel de vida. Se logra a través de la estabilidad monetaria y a la existencia de un mercado mucho más amplio y, por tanto, más competitivo y productivo.

Otro propósito, quizá de menor importancia económica, pero quizá de mucha mayor trascendencia social, es aumentar entre los ciudadanos la sensación de que pertenecer a una Unión. La Moneda Unica, sin duda, colabora en la creación de ese sentimiento de ciudadanía europea.

A partir de 1999, el Banco Central Europeo, los bancos centrales de los Estados miembros, y el sistema financiero comenzaron a operar en euros; pero la moneda y los billetes no existe todavía.

Habrá que esperar hasta el año 2002 para que entre los ciudadanos circulen los billetes y monedas.

Durante el periodo transitorio (desde 1 de enero de 1999 hasta no más tarde del 1 de enero 2002), el euro no existe en forma de billetes y monedas, pero sí les una moneda "virtual" para cualquier transacción financiera.

Desde el 1 de enero de 1999 el euro existe para todas las operaciones que no impliquen el intercambio físico de billetes o monedas. Por ejemplo, se puede tener una cuenta corriente en euros; hacer un pago internacional en euros (por ejemplo, pagar a una librería francesa, el libro que acabamos de comprar); adquirir acciones u obligaciones en euros, etc.

La mayoría de los ciudadanos no necesitan una cuenta en euros en ese momento porque podrán realizar y recibir todos los pagos en su moneda nacional. Las empresas y los comerciantes, por el contrario, es posible que se vean obligados a tener cuentas en euros por diversos motivos: 1) porque los pagos dentro de la UE en euros serán más baratos; 2) porque muchas empresas multinacionales emitirán facturas en euros (por ejemplo Philips, Siemens o Solvay) y aconsejarán que les remitan facturas en la misma moneda. 3) etc.

Las transacciones entre las instituciones financieras y sus clientes podrán ser efectuadas en moneda nacional o en euros.

Cualquier cliente que entre 1999 y 2002 desee abrir una cuenta en euros, podrá hacerlo.

Consecuencias de la nueva moneda única en la vida diaria

En 1998 se fijará el tipo de cambio de las monedas nacionales con el euro de forma irrevocable. Desde ese momento ya no habrá devaluaciones y apreciaciones de las monedas de la Unión

Económica y Monetaria. Por ejemplo, el franco francés tendrá una paridad única con la peseta. Paridad que ya no cambiará nunca. Cuando compremos en Francia no tendremos que mirar cuanto vale el FF *hoy*. Su paridad será fija hasta el 2002 en que desaparecerán tanto la peseta como el franco francés.

Las consecuencias de este hecho son bastante imprevisibles y de largo alcance. Por ejemplo, existieron temporadas en que los ciudadanos fronterizos de España compraban en Francia (porque el cambio les resultaba favorable) y otras temporadas en que ocurría lo contrario: los franceses vienen compraban en España porque el cambio les resultaba favorable. A partir de la fijación de paridades, el cambio será irrevocable. Como ya no hay fluctuaciones, habrá muchos supermercados que se abrirán en las fronteras aprovechando ese diferencial.

Tanto el comercio francés como el español podrán poner a punto estrategias a largo plazo que antes no podían pensar debido a la inestabilidad cambiaria. La estabilidad fomentará nuevas iniciativas empresariales que, sin duda, beneficiarán al ciudadano.

Como muy tarde, a principios del 2002, el euro comenzará a circular en forma de billetes y monedas. Durante unos meses, el público tendrá que acostumbrarse a la nueva situación. Para los jóvenes será duro. Para muchos ancianos será insuperable. Hoy en día, más de treinta años después de que el franco francés pasase a ser el franco fuerte, todavía se ven tiendas con los precios en francos franceses antiguos y muchos ancianos siguen hablando en ellos. Algo similar ocurre en Inglaterra, que no hace muchos años pasó al Sistema Decimal: todavía hay personas que hablan de los antiguos chelines y de las guineas.

Las autoridades públicas, comerciantes y el sistema bancario marcarán las pautas para ayudar al cambio de moneda, tales como reglas de conversión, doble contabilidad en cuentas...

Ventajas de una moneda única para las PYMES

Hay unas ventajas gruesas que todo el mundo ve a la primera, y hay unas ventajas secundarias mucho más sutiles. Vayamos con las primeras:

-Con una moneda única desaparecerán los riesgos de tipo de cambio, lo que influirá favorablemente en la bajada de los tipos de interés, lo que a su vez impulsará al comercio y a la inversión.

-Los costes de la transacción de cambio durante las operaciones comerciales y algunos costes de gestión (por ejemplo, flujos de efectivo -cash-flow-) desaparecerán.

-Además, al disminuir los costes internos de gestión de cambios es posible obtener una mayor rentabilidad de las inversiones.

Entre las ventajas sutiles, debemos contemplar la del incremento del mercado real. Ahora hay un mercado único europeo, pero que se hace bastante opaco debido a los mecanismos de cambio, a que en cada país los precios se dan en una moneda diferente, a que los precios de las monedas fluctúan, etc., en cuanto se introduzca el euro, todo eso cambia. Poco a poco los mercados se irán haciendo más transparentes y más perfectos. Poco a poco, un empresario español estará más dispuesto a comprar materias primas en Finlandia y a vender productos elaborados en Francia, pongamos por caso. Las consecuencias de esa mayor transparencia y amplitud de mercado son difíciles de predecir. Lo que parece claro es que los que tengan imaginación y ganas de trabajar saldrán ganando.

La UE (más de 300 millones de habitantes) pasa a ser nuestro mercado interior. Lo suficientemente grande para poder hacer "experiencias" importantes antes de decidimos a "exportar".

Nuestras facturas irán en euros, una moneda estable y fiable. Será más fácil vender a terceros países -entendiendo por tales los externo a la UE- en nuestra propia moneda (el euro). No necesitaremos pasar por el dólar.

Nos podremos financiar en euros, que por pertenecer a un mercado más amplio y transparente, es de esperar que sea más barato.

Desventajas de una moneda única para las PYMES?

Al igual que en las ventajas, debemos hablar de los aspectos gruesos y de los aspectos sutiles. Entre los gruesos está que la introducción de la moneda única causará a las empresas algunos costes

temporales, tales como, el establecimiento de nuevos precios, la adaptación de tecnologías y la adaptación de sistemas informáticos.

Entre los sutiles, están los mismos que eran ventajas pero a la inversa. El mercado es más amplio y más transparente. Si sabemos adaptarnos todo irá mejor; pero si no sabemos hacerlo nos irá peor. Ganará el mejor. Tendremos que luchar por ser de los mejores.

CRITERIOS DE CONVERGENCIA DE MAASTRICHT

El Tratado de Maastricht fija cinco criterios de convergencia nominales que cualquier país que quiera formar parte de la Unión Europea debe alcanzar. Estos son:

1. Inflación. La inflación no deberá superar en más de 1,5% a la media aritmética de las tres tasas de inflación más bajas que se hayan dado en los países de la U. E. No se considerarán los países con inflación negativa ni los casos extremos. (En ningún sitio se define lo que se entiende por "extremo").
2. Tipos de interés. Los tipos de interés de la deuda pública a largo plazo no deberán superar más de un 2% al registrado por la media aritmética de estos tipos de los tres Estados que tengan una menor inflación.
3. Estabilidad monetaria. La moneda del país deberá mantenerse en los márgenes de fluctuación del mecanismo del SME, sin tensiones graves y sin devaluaciones por iniciativa del país frente a otro Estado miembro de la UE en los dos últimos años como mínimo.
4. Déficit público. El déficit público global no deberá superar el 3% del PIB, o al menos que este ratio haya bajado de manera significativa y continuada para alcanzar un nivel próximo al 3%, o bien que la vulneración del objetivo del 3% tenga un carácter excepcional o temporal.
5. Deuda pública. La ratio de endeudamiento público con relación al PIB no deberá sobrepasar el 60%, o por lo menos que este ratio disminuya suficientemente y se acerque al valor de referencia a un ritmo satisfactorio.

MERCOSUR

El Mercado Común del sur, es una unión aduanera cuyo objetivo es la constitución de un mercado común. Su origen es el programa de Integración y cooperación Económica (PICE), implementado por los gobiernos de Brasil y Argentina a mediados de los años ochenta. En 1991, con la firma del tratado de Asunción, se incorporaron a esta unión Uruguay y Paraguay. Posteriormente han ingresado Chile y Parcialmente Bolivia, Venezuela y Perú, lo que ha contribuido al mayor debilitamiento de la Comunidad Andina. Al iniciarse el 200, dentro del marco de la ALADI , Colombia tiene una reducción del 28% del arancel externo común de MERCOSUR.

El gran potencial de MERCOSUR radica en la fortaleza de sus dos principales miembros y el tamaño de su mercado, cuya población supera los 220 millones en 1997, equivalente al 50% de toda la población de la ALADI; su PIB en 1994 ascendió a US\$ 823.800 millones (57.5% del PIB de la ALADI), con exportaciones de US\$ 84.630 millones de importaciones de US\$ 97.383 millones en 1997. Esta unión aduanera es una gran realidad, y mediano plazo constituirá la base de de la integración comercial de América del Sur. Debe enfrentarse a los ajustes derivados de la liberalización preferencial, y al avance del TLC: con la vinculación de Chile en Octubre de 1996 y el ingreso de Bolivia , protocolizado por los presidentes de las seis naciones en la ciudad Argentina de San Luis en Junio de 1996., MERCOSUR amplió la posibilidad de avanzar en el objetivo hemisférico propuesto en la iniciativa de las Américas: hacer de América una sola zona de libre comercio.

Se desarrollan seguidamente, los aspectos mas relevantes que permitan obtener una visión esquemática del "Mercado Común del Sur" (MERCOSUR), constituido por los Gobiernos de la República Argentina, República Federativa del Brasil, República del Paraguay y República Oriental del Uruguay, mediante la firma del Tratado de Asunción, el 26 de marzo de 1991.-

La ampliación de las dimensiones de sus mercados nacionales a través de la integración, condición fundamental para acelerar sus procesos de desarrollo económico con justicia social.

Tal objetivo debe ser alcanzado con base en los principios de gradualidad, flexibilidad y equilibrio, mediante el más eficaz aprovechamiento de los recursos disponibles, la preservación del medio ambiente, el mejoramiento de las interconexiones físicas, la coordinación de las políticas macroeconómicas y la complementación de los diferentes sectores de la economía.

La importancia de lograr una adecuada inserción internacional, teniendo en cuenta la consolidación de grandes espacios económicos y la evolución de los acontecimientos internacionales.

El Tratado debe ser considerado como un nuevo avance para el desarrollo en forma progresiva, de la Integración de América Latina, de conformidad con el objetivo del Tratado de Montevideo 1980 que instituyó la Asociación Latinoamericana de Integración -ALADI-.-

La necesidad de promover el desarrollo científico y tecnológico de los Estados Partes y modernizar sus economías para ampliar la oferta y calidad de los bienes y servicios, a fin de mejorar las condiciones de vida de sus habitantes.

Todos estos fundamentos dieron lugar a que los cuatro países decidieran constituir un Mercado Común, para estar conformado al 31 de diciembre de 1994, con la denominación "Mercado Común del Sur" (MERCOSUR) y se basa en la reciprocidad de derechos y obligaciones entre los Estados Partes.

Este Tratado contiene los elementos fundamentales para la constitución del mercado común cuatripartito, por lo que puede ser considerado como un "Tratado Marco".

Este Mercado Común, implica:

Libre circulación de bienes, servicios y factores productivos (capital y trabajo), a través, entre otros, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías.

El establecimiento de un Arancel Externo Común (A.E.C.) y la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados, y la coordinación de posiciones en foros económico-comerciales, regionales e internacionales.

La coordinación de políticas macro-económicas y sectoriales entre los Estados Partes, en materia de: comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones y otras que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Partes.

El compromiso entre los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

Establece un período de transición para aplicar durante el mismo los principales instrumentos y constituir el Mercado Común.

Ellos fueron:

Un Programa de Liberación Comercial, consistente en rebajas arancelarias progresivas, lineales y automáticas, acompañadas de la eliminación de restricciones no arancelarias o medidas de efectos equivalentes, así como de otras restricciones al comercio entre los Estados Partes, para llegar al 31 de diciembre de 1994, con arancel cero y sin restricciones no arancelarias, sobre la totalidad de los productos integrantes de la nomenclatura arancelaria.

Coordinación de políticas macro-económicas, a realizarse en forma gradual y convergente con los programas de desgravación arancelaria y de eliminación de restricciones no arancelarias.

Establecimiento de un Arancel Externo Común que incentive la competitividad de los Estados Partes.

Adopción de Acuerdos Sectoriales, con el fin de optimizar la utilización y movilidad de los factores de producción y de alcanzar escalas operativas eficientes.

La duración del Tratado es indefinida y entró en vigor el 29 de noviembre de 1991, fecha a su vez en la que se firmó en el marco jurídico de la Asociación Latinoamericana de Integración -ALADI- por Plenipotenciarios de los Gobiernos de los cuatro países, el Acuerdo de Complementación Económica N° 18 - ACE/18- como parte del Tratado de Asunción, Acuerdo que entró a regir a partir de la fecha de su suscripción.

El Programa de Liberación Comercial

La aplicación de este Programa implicó esencialmente, dos aspectos:

Desgravación arancelaria semestral, en forma progresiva, lineal y automática, y listas de productos transitoriamente exceptuados de dicha desgravación, listas que sufrían una disminución al vencimiento de cada año calendario.

La desgravación, que comenzó con el 47% el 30 de junio de 1991, implicó una rebaja de 7% cada seis meses. El último tramo del proceso, comprendido entre el 1º de julio de 1994 y el 31 de diciembre del mismo año, llegó en consecuencia al 89 %, alcanzándose el 100% a partir del 1º de enero de 1995.

Por su parte las listas de excepciones de productos transitoriamente no beneficiados por las desgravaciones antes mencionadas, se fueron reduciendo en forma automática, llegándose al 31 de diciembre de 1994 con un escaso remanente para cada país.

El cumplimiento estricto de este Programa implicaba que al cierre del "período de transición" - 31 de diciembre de 1994- el tratamiento arancelario intra-MERCOSUR sería de cero por ciento para la totalidad de los productos del Arancel. Paraguay y Uruguay mantendrían un último remanente de productos gravados, que se eliminaría al 31 de diciembre de 1995.

En diciembre de 1994, los Estados Partes del Tratado de Asunción convinieron en la necesidad de establecer un régimen transitorio de aplicación intra-MERCOSUR, para un determinado y limitado grupo de productos, con el objetivo de facilitar los procesos de reconversión y cambio estructural de sectores productivos específicos, tendientes a adecuarlos a la mayor competencia intraregional y a la existencia de importantes cambios en las condiciones productivas de los mercados mundiales. Surge así el Régimen de Adecuación Final a la Unión Aduanera.

Régimen de Adecuación Final a la Unión Aduanera

Se establece entonces este mecanismo intra-MERCOSUR, que consiste en listas de productos originarios de cada Estado Parte, que para su importación intraregional tienen un tratamiento arancelario decreciente en forma lineal y automática, hasta llegar a 0%; en el caso de Argentina y Brasil al 1º de enero de 1999 y en el de Paraguay y Uruguay, al 1º de enero de 2000.

Los tratos de este proceso responden al siguiente esquema de preferencias (rebajas arancelarias): primer año de aplicación, Preferencia Inicial; segundo año, 25%; tercer año 50%; cuarto año 75% y

a partir del quinto año, 100%. Este mecanismo automático comenzó a aplicarse para Argentina y Brasil a partir del 1° de enero de 1995 y para Paraguay y Uruguay a partir del 1° de enero de 1996.

En consecuencia el Arancel cero intra-MERCOSUR, comenzaron a aplicarlo Argentina y Brasil el 1° de enero de 1999, y Paraguay y Uruguay el 1° de enero de 2000.

Arancel Externo Común (A.E.C.)

Fue aprobado en diciembre de 1994. Significa la aplicación de un mismo tratamiento arancelario para las importaciones que realicen los Estados Partes, desde los demás países no miembros.

Comenzó a regir a partir del 1° de enero de 1995. La nomenclatura arancelaria esta basada en el "Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías".

Tiene excepciones transitorias, que son de tres características diferentes:

Hasta 300 ítem arancelarios por parte de Argentina, Brasil y Uruguay, con vigencia hasta el año 2001, y hasta 399 ítem por parte de Paraguay, con vigencia hasta el año 2006. Todas estas excepciones tienen un proceso de disminución lineal, gradual y automático en forma anual. Es decir que se produce un proceso de convergencia hacia el Arancel Externo Común correspondiente. Excepciones en el tratamiento arancelario de los Bienes de Capital, con una convergencia a un arancel común del 14%, a alcanzarse en forma anual, lineal y automática en el año 2001 por Argentina y Brasil y en el año 2006 por Paraguay y Uruguay.

Excepciones en el tratamiento arancelario de los Bienes de Informática y Telecomunicaciones, convergiendo los cuatro países, en forma lineal y automática, al año 2006, a un arancel máximo común del 16%, que por lo tanto puede ser inferior a dicho tope.

A estas excepciones se agregaron las posiciones arancelarias incluidas por cada Estado Parte en el Régimen de Adecuación Final a la Unión Aduanera. Su convergencia al Arancel Externo Común se produjo el 1° de enero de 1999 para Argentina y Brasil y el 1° de enero de 2000 para Paraguay y Uruguay.

Acuerdos Sectoriales

La posibilidad de la adopción de este tipo de Acuerdos, fue prevista por el Tratado de Asunción como un instrumento para la constitución del Mercado Común. Si bien se concretaron algunos de estos Acuerdos, no llegaron a incluirse como Protocolos Adicionales al Tratado de Asunción. En ello ha tenido que ver tanto la aceptable llegada al final del "período de transición", como el establecimiento de una última etapa intra-MERCOSUR concretada en el "Régimen de Adecuación Final a la Unión Aduanera".

Impuestos, tasas y otros gravámenes internos

En estas materias, los productos originarios del territorio de un Estado Parte gozan en los otros Estados Partes, del mismo tratamiento que se aplique al producto nacional.

Restricciones no Arancelarias

Se trata de cualquier medida de carácter administrativo, financiero, cambiario o de cualquier naturaleza, mediante la cual un país signatario impida o dificulte el comercio recíproco, por decisión unilateral.

En Notas Complementarias al Acuerdo de Complementación Económica No.18 anteriormente mencionado, fueron declaradas las primeras restricciones por parte de los cuatro países miembros del MERCOSUR. Posteriormente se fueron detectando otras adicionales, existiendo una clasificación, en "medidas a eliminar" y "medidas armonizables".

Si bien se han eliminado o armonizado algunas, el no haber establecido un calendario para ello ha llevado a que todavía no se haya completado el proceso. Su consideración y tratamiento se canalizan a través de la Comisión de Comercio del MERCOSUR y del Grupo Mercado Común.

Origen

Los beneficios arancelarios acordados por los países miembros, son de aplicación para los productos, que cumplan con los requisitos establecidos para poder ser considerados como originarios de los mismos. Es lo que desde siempre se denomina "Régimen de Origen", tanto en los Tratados sobre Integración, como en los Acuerdos que se celebran a su amparo.

En forma resumida sus elementos integrantes son:

Ambito de aplicación

Reglas para la calificación

Entidades certificantes

Declaración, Certificación y Comprobación de Origen

Autenticidad de los Certificados y Régimen de Sanciones

Zonas Francas

Salvo decisión en contrario, los Estados Partes deben aplicar el Arancel Externo Común o, en el caso de productos exceptuados del mismo, el arancel nacional vigente, a las mercaderías provenientes de zonas francas comerciales, de zonas francas industriales, de zonas de procesamiento de exportaciones y de áreas aduaneras especiales, sin perjuicio de las disposiciones legales vigentes en cada uno de ellos para el ingreso de dichos productos al propio país.

Pueden aplicarse salvaguardias bajo el régimen jurídico del GATT, cuando las importaciones provenientes de estas Zonas, impliquen un aumento imprevisto de importaciones, que cause daño o amenaza de daño para el país importador.

En caso de incentivos concedidos a la producción en estas zonas francas, no compatibles con las normativas correspondientes al GATT, el país receptor podrá aplicar dicha normativa.

Pueden operar en el MERCOSUR, las zonas francas que se encontraban en funcionamiento (30 de diciembre de 1994) y las que se instalen en virtud de normas legales vigentes o en trámite parlamentario (a la misma fecha). (Se trata de la que correspondió a la firma del Decimoprimer Protocolo Adicional al ACE/18).

Sector Automotriz

La iniciación de la vigencia del Régimen Automotriz Común fue prevista originalmente, para el 1º de enero del año 2001. Fueron establecidas las líneas básicas para el Régimen, que debería comprender necesariamente los siguientes temas:

- a) Libre Comercio Intrazona;
- b) Arancel Externo Común;
- c) Ausencia de incentivos nacionales que distorsionen la competitividad en la región;

- d) Régimen de importación de partes y piezas para terminales y productores de piezas;
 - e) Régimen de importación de vehículos;
 - f) Índices de contenido regional;
 - g) Reglas de protección al medio ambiente y de seguridad del usuario;
 - h) Mecanismo de transición de los regímenes nacionales al Régimen Común, incluyendo la armonización de los mecanismos de promoción existentes.
- (Decisión N° 29/94 del Consejo del Mercado Común)

Luego de una diversidad de negociaciones entre los Estados Partes, se aprobó por el Consejo del Mercado Común la Decisión N°. 70/00 por la cual se adopta el Acuerdo sobre Política Automotriz del MERCOSUR, que entraría en vigencia a partir del 1^a de febrero de 2001. Asimismo se recomienda a las Partes proseguir las negociaciones con vistas a la incorporación de Paraguay al referido Acuerdo, y se solicita a los Estados Partes que procedan a la protocolización, en el ámbito del Acuerdo de Complementación Económica N° 18 celebrado en el marco jurídico de la ALADI. En la XX Reunión del Consejo del Mercado Común celebrada en Asunción, República del Paraguay, los días 21 y 22 de junio de 2001, se aprobó la Decisión N° 4/01 que en forma resumida trata los siguientes aspectos:

1. Aprobación de las disposiciones particulares para la incorporación plena de la República del Paraguay al Acuerdo sobre la Política Automotriz del MERCOSUR, que se detallan como Anexo y forma parte de la Decisión. Estas disposiciones deberán formalizarse como Protocolo Adicional al Acuerdo sobre Política Automotriz del MERCOSUR, en el ámbito del Acuerdo de Complementación Económica N° 18.

2. A fin de asegurar el perfeccionamiento de la Política Automotriz del MERCOSUR, conforme a los objetivos de sentar las bases para un libre comercio de productos automotores en el MERCOSUR y crear condiciones favorables para el desarrollo de una plataforma regional integrada, competitiva y con proyección hacia terceros mercados, el Comité Automotor (creado por el artículo 37 de la Decisión N° 70/00) deberá en los términos de los artículos 37, 38 y 52 de la Decisión., proceder a una evaluación del comercio administrado entre Argentina y Brasil y de la estructura arancelaria para la importación de productos automotores de extrazona, sin perjuicio de

otros temas que sugieran las Partes hasta el 6 de julio de 2001. Esta evaluación deberá concluir antes del 1 de septiembre de 2001, debiendo el Comité de Representantes someter sus resultados a consideración del Consejo del Mercado Común, con vistas a una eventual Decisión de enmiendas al actual texto de la Política Automotriz del MERCOSUR.

Hasta hace pocos días, las operaciones del Sector Automotriz se canalizaban a través de los Acuerdos bilaterales celebrados por las Partes en el marco jurídico de la ALADI:

Argentina / Uruguay, Acuerdo de Complementación Económica N° 1

Brasil / Uruguay, Acuerdo de Complementación Económica N° 2

Argentina / Brasil, Acuerdo de Complementación Económica N° 14

No obstante finalmente se ha protocolizado en el marco jurídico de la ALADI, el Acuerdo sobre Política Automotriz del MERCOSUR (PAM) lo que se ha instrumentado por la vía de dos Protocolos Adicionales al Acuerdo de Complementación Económica N° 18.

Ellos son el Trigesimoprimer Protocolo que incorpora el "Acuerdo sobre Política Automotriz del MERCOSUR" que se registra en Anexo al mismo y forma parte del Protocolo, siendo su origen la Decisión N° 70/00 del Consejo del Mercado Común y los textos finales y sus anexos acordados en la V Reunión Ordinaria del Comité Automotor. Según lo dispone el artículo 2º, rige a partir del 1º de febrero de 2001 y mantiene su vigencia hasta el 31 de diciembre de 2006. Asimismo el Acuerdo sobre la Política Automotriz del MERCOSUR sustituye, para la República Argentina y para la República Federativa del Brasil, las disposiciones del Trigésimo Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica N° 14, con excepción del Artículo 33 del mismo, cuyos términos quedan ratificados, al igual que el ajuste acordado entre ambos países signatarios el 21 de noviembre de 2000. Este Protocolo ha sido firmado el 11 de octubre de 2001.

Por otra parte el Trigesimosexto Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Económica N° 18 incorpora a dicho Acuerdo, " Las disposiciones particulares para la incorporación plena de la República del Paraguay al Acuerdo sobre Política Automotriz del MERCOSUR (PAM) ", que se registran en anexo y forman parte del Protocolo. A su vez el Artículo 2º establece que a fin de asegurar el perfeccionamiento de la PAM, conforme a los objetivos de sentar las bases para el libre comercio de productos automotores en el MERCOSUR y crear condiciones favorables para el desarrollo de una plataforma regional integrada, competitiva y con proyección hacia terceros mercados, el Comité Automotor deberá, en los términos de los artículos 37, 38 y 52 de la PAM, proceder a una evaluación de las reglas del comercio administrado entre la Argentina y el Brasil y de la estructura arancelaria para la importación de productos automotores de extrazona, sin perjuicio

de otros temas que sugieran las partes hasta el 6 de julio de 2001. Esta evaluación deberá concluir antes del 1º de septiembre de 2001, debiendo el Comité someter sus resultados a consideración del Consejo del Mercado Común, con vistas a una eventual decisión de enmiendas al actual texto de la PAM. Este Protocolo ha sido firmado el 11 de octubre de 2001 y rige a partir del 10 de octubre de 2001 y mantiene su vigencia hasta el 31 de diciembre de 2006.

Sector Azucarero

Los países miembros han acordado hasta el año 2001, definir un Régimen de Adecuación de este Sector para su funcionamiento en la Unión Aduanera del MERCOSUR, o sea Arancel Externo Común y Libre Comercio intra-MERCOSUR, que deberá tener en cuenta los siguientes parámetros:

- a) la liberalización gradual del comercio intra-MERCOSUR, para los productos del Sector.
- b) la neutralización de distorsiones que puedan resultar de asimetrías entre las políticas nacionales para el Sector Azucarero.

Hasta la aprobación final del Régimen, los países miembros podrán aplicar para los productos del Sector, sus protecciones nominales totales al comercio intra-MERCOSUR y a las importaciones provenientes desde terceros países. En ningún caso las protecciones nominales totales aplicadas al comercio intra-MERCOSUR (incluyendo el arancel ad-valorem y otros derechos arancelarios o para arancelarios), podrán ser superiores a la protección nominal total aplicada a las importaciones provenientes desde terceros países.

Los productos comprendidos en esta situación, son los siguientes:

Azúcar de caña en bruto sin adición de aromatizante ni colorante

Azúcar de remolacha sin adición de aromatizante ni colorante

Los demás azúcares con adición de aromatizante o colorante

Los demás azúcares

Organización Institucional del MERCOSUR

Ha sido establecida por el Protocolo de Ouro Preto en diciembre de 1994, con los siguientes

Organos:

Consejo del Mercado Común (CMC)

Grupo Mercado Común (GMC)
 Comisión de Comercio del MERCOSUR (CCM)
 Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC)
 Foro Consultivo Económico-Social (FCES)
 Secretaría Administrativa del MERCOSUR (SAM)

Cifras de Exportaciones FOB intra-MERCOSUR (en millones de dólares)

1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
5.102	7.216	10.027	12.050	14.453	17.042	20.478	20.373	15.163	17.711	

JAPÓN Y LA CRISIS ASIÁTICA EN LA GLOBALIZACIÓN

Después de haber crecido a un ritmo impresionante durante cuatro décadas, cuando la segunda economía más fuerte del mundo entra en recesión durante ocho años sin visos de recuperación, el resto del mundo tiembla. Japón tiene numerosas empresas en el exterior, su desembolso en ayuda oficial permite aplacar la pobreza de los países en desarrollo, y tiene mercados financieros que afectan a las bolsas del resto del mundo.

Hoy todas las miradas están puestas sobre Japón. Los países de Asia con China a la cabeza le piden que reactive su economía para solucionar los problemas de la región, Rusia solicita ampliación de préstamos para que sus mercados financieros no se desplomen, Estados Unidos exige que aumente la demanda interna para que salga de la recesión, y los países de Latinoamérica no se atreven a aconsejar recetas, pero los corredores de bolsa de sus países comienzan sus jornadas con nerviosismo cuando se enteran que el mismo día, 12 a 14 horas antes por la diferencia horaria, los mercados financieros de Tokio se han desplomado.

¿Qué le ocurre a Japón? ¿Ha llegado a su fin el milagroso modelo desarrollista? ¿Qué puede esperar el mundo de Japón?.

La Quiebra del Modelo de Posguerra

Hasta hace pocos años, Japón había inspirado decenas de estudios sobre el modelo corporativo de crecimiento y desarrollo económico, un esquema basado en la coordinación estrecha entre empresarios, gobierno y trabajadores, matizado con elementos de confucianismo, de respeto a la autoridad y al predominio del interés común frente al individualismo de occidente.

Parece que fue ayer cuando aparecieron los influyentes trabajos que permitieron comprender el modelo japonés. Chalmers Johnson en 'El Ministerio de Industria y el Milagro Japonés, demostró cómo el gobierno aplica la planificación para dirigir el rumbo de la industria del país. En 'Cambiano Posiciones', Clyde Prestowitz, un ex-negociador comercial de Estados Unidos con Japón, indicó a finales de los 80s, que mediante dinámicas políticas comerciales Japón podría superar a EEUU como potencia económica en los primeros años del próximo siglo. James Abegglen, en 'Kaisha: La Corporación Japonesa' expuso los elementos que permitieron a las empresas japonesas elevar la productividad y triunfar en áreas mundiales de la industria.

La excelencia en todos los campos dio origen al llamado 'Japan Inc', un país eficiente que funciona como una empresa exitosa, con los funcionarios dirigiendo, políticos coordinando, y empresarios trabajando, para elevar la productividad y garantizar el progreso de la nación.

El modelo japonés también alentó en gran parte, el surgimiento de controvertidas teorías que mostraban la superioridad de la cultura asiática como principal elemento del crecimiento del sudeste asiático, con dos voceros al frente como Lee Kwan-Yew, el ex-primer ministro de Singapur, y Mahathir Mohamad, actual presidente de Malasia.

Hoy ya no hay más libros alabando al modelo japonés, incluso, documentos importantes como el tantas veces citado trabajo del Banco Mundial, 'El Milagro del Este Asiático', ha sido guardado de momento, siendo reemplazado por estudios más críticos.

A cambio, la administración del país ha sido afectada por numerosos casos de corrupción que han salido a la luz en los últimos años. Considerados los modernos samurai del país, los funcionarios japoneses son seleccionados de acuerdo a uno de los procesos más selectivos del mundo, y son calificados por la población como la élite. Pero, el descubrimiento de varios casos de corrupción ha

minado esa imagen, afectando incluso a dos de las más poderosas instituciones del país, el Ministerio de Hacienda y el Banco Central de Reserva.

Las grandes corporaciones también se han visto obligadas a abandonar su ética paternalista. El llamado sistema administrativo japonés se basa en tres pilares, el empleo vitalicio, los ascensos por antigüedad, y la existencia de sindicatos orientados hacia la productividad de la empresa. Este sistema sólo puede mantenerse si la economía crece sin detenerse, por eso con la recesión, muchas están aplicando la 'risutora', palabra que viene de reestructuración, una forma políticamente correcta de denominar a los despidos masivos.

El desempleo llega hoy al 4,3 por ciento, subiendo 0,1 punto porcentual cada dos meses, cifra cómoda para economías de occidente, pero no para Japón, donde el mercado de trabajo es sumamente rígido y donde no hay mecanismos flexibles para que un despedido reingrese al mercado laboral. Por tradición, las empresas japonesas sólo contratan a jóvenes recién graduados, por eso despididos con experiencia no son aceptados fácilmente por las empresas, pasando a engrosar las filas del desempleo permanente. La falta de mecanismos de reciclaje social de la fuerza laboral y la multiplicación de quiebras añade un gran sentimiento de inseguridad en la población.

Como las empresas crecen a un ritmo cada vez menor, no pueden garantizar ascensos a sus trabajadores, y los consiguientes aumentos de sueldo también son postergados. Iwao Nakatani, profesor de la Universidad Hitotsubashi, señala que una gran cantidad de estudiantes está siendo atraído por empresas extranjeras, que ofrecen menos seguridad que una japonesa, pero que pagan el doble de sueldos y garantizan ascensos si se demuestra competencia y capacidad.

La Recesión Nipona

Desde 1992 la economía japonesa ha crecido en promedio sólo 1%. En 1997 creció 0,7%, y este año todas las proyecciones indican que el PBI crecerá en términos negativos. Esta es la peor recesión de la época de posguerra y la de mayor duración.

La principal causa de la crisis japonesa es la devaluación de activos, propiedades y terrenos, producto del fin de la 'economía de burbuja'. En 1990 todas las propiedades del centro de Tokio costaban más que el territorio total de California, la imprevista caída de precios provocó la baja del valor de las propiedades que a su vez eran utilizadas como colateral para pedir nuevos préstamos, la

pirámide se derrumbó y ahora las instituciones financieras tienen un total de 600 mil millones de dólares en deudas irrecuperables, cifra oficial que algunos centros de investigación privados han elevado hasta el nivel de un billón de dólares.

La magnitud de estas deudas provocó a fines del año pasado la quiebra de la cuarta empresa de valores más grande del país Yamaichi, y el cierre de bancos regionales como el Hokkaido Takushoku. Como ningún banco ha revelado la cantidad de préstamos morosos en cartera, es difícil saber con exactitud la magnitud del daño, y lo que podría ocurrir si el gobierno decide rescatar a los bancos en problemas, por eso no hay medidas concretas para enfrentar el problema.

Los apuros financieros han creado también una contracción del crédito que está afectando a las pequeñas y medianas empresas, provocando quiebras masivas que amenazan con destruir la estructura piramidal de los conglomerados empresariales conocidos como Keiretsu.

Al mismo tiempo, la crisis asiática ha agravado la situación, limitando la demanda de productos japoneses en su zona de influencia económica, y haciendo caer las exportaciones. Los bancos nipones también han sufrido un nuevo golpe con la quiebra de empresas de Asia, en especial Tailandia e Indonesia, donde estaban fuertemente expuestos.

La solución a esta crisis no es fácil. Paul Krugman, economista del Instituto Tecnológico de Massachusetts, M.I.T, sostiene que Japón está hundido en una "trampa de liquidez", y que la solución es crear una inflación administrada que obligue a la gente a consumir para reactivar el aparato productivo interno.

Esta propuesta coincide en parte con lo que sugiere Estados Unidos, que exige a Japón que aumente la demanda interna para que crezcan sus empresas, y aumenten las importaciones desde el resto del Asia.

El FMI también ha presentado sus alternativas. En un reciente documento [Informe Anual del FMI sobre la situación de países miembros], el organismo pronostica que Japón tendrá un crecimiento negativo de 0,7%, y pide a Japón que elimine los montos de deudas incobrables del sector financiero, que reduzca los impuestos al consumo y a las empresas, y que liberalice el sistema de ahorros que actualmente es administrado por el Ministerio de Correos y Telecomunicaciones.

Pero Japón, más que en una trampa de liquidez o de consumo, está atrapado entre la recesión de corto plazo y sus propios problemas futuros. Se calcula que para el 2010 el sistema de bienestar social entrará en crisis porque la cantidad de nuevos nacimientos está decreciendo y las personas viven más. Con menor fuerza de trabajo activa y más retirados, será imposible que la sociedad pueda pagar las pensiones y los gastos en cuidados médicos de la población de tercera edad. Por esta razón se elevó el impuesto al consumo en abril del año pasado, y se han efectuado una serie de proyecciones para impedir que el déficit fiscal aumente. Pero, qué se puede hacer, si justamente lo que se requiere para que la economía se reactive es impulsar el consumo.

Una salida sería liberalizar Japón y dejar que ingresen numerosas empresas extranjeras. Esta es la propuesta de Kenichi Ohmae, ex-director de la oficina japonesa de la consultora McKinsey. Ohmae considera que se debe liberalizar completamente el sector financiero permitiendo el ingreso de la banca internacional para que amortigüe las quiebras y absorba a los desempleados, como ha ocurrido con los despedidos de Yamaichi, muchos de los cuales han sido contratados por la nueva sucursal de Merrill Lynch. Esta puede ser una solución pero choca contra un tabú y es permitir que empresas extranjeras controlen sectores de la banca y que ingresen en ramas industriales amenazando a las similares niponas. Japón siempre ha limitado el ingreso de compañías foráneas mediante una complicada red de aranceles, barreras al comercio, y regulaciones.

Mientras que la crisis se agrava el gobierno esta políticamente paralizado. El nuevo gabinete de Keizo Obuchi, del tradicional Partido Liberal Demócrata, está mostrando una serie de contradicciones. Desde que a finales de julio asumiera el cargo, el ministro de hacienda, Kiichi Miyazawa, ha propuesto una serie de medidas que han provocado discusión al interior del PLD. El gabinete ha planteado crear un 'banco puente' para financiar a los bancos con deudas incobrables, emitir bonos para cubrir el déficit fiscal, lanzar un paquete de gasto en obras públicas, y reducir el impuesto al consumo y a las empresas. Estas propuestas no han podido ser aplicadas con celeridad por contradicciones al interior del partido gobernante y enfrentamientos con los altos funcionarios.

Por esta razón continúa la volatilidad en el mercado de valores y los vaivenes del yen. La falta de seguridad también está afectando al resto de mercados asiáticos y a las bolsas mundiales. Es evidente que el gabinete de Obuchi es un grupo ministerial de transición, que puede ser obligado a renunciar si la crisis económica provoca una nueva crisis política.

El Peligro Inmediato: Una Crisis Globalizada

¿Qué ocurriría si finalmente la crisis asiática estalla?. En un estudio titulado 'Depresión Asiática - Recesión Mundial' [julio de 1998], elaborado por "S&P-DRI", una filial especializada en escenarios futuros de la empresa de consultoría económica "Standard & Poor's", se calcula que hay de 20 a 25 por ciento de probabilidad de que Japón se recupere, pero al mismo tiempo hay un 5 por ciento de posibilidad de que todo ocurra mal y que Japón arrastre al resto del mundo en una recesión global.

El peor escenario se describe de la siguiente forma: la confianza de las empresas se quiebra y comienza a haber fuga de capitales, el índice Nikkei baja a menos de 14,000 yenes [en agosto ya cayó varias veces por debajo de ese valor] y el dólar se dispara a 200 yenes [entre fines de agosto y comienzos de septiembre está fluctuando entre 135 a 145 yenes por dólar], China se ve obligada a devaluar y Estados Unidos y Europa caen en recesión, hundiéndose tras de sí a Latinoamérica.

La realidad se está adelantando a los pronósticos. Japón ya está en recesión, Rusia está en crisis abierta, las economías del sudeste asiático están atravesando por su peor depresión en 40 años, Wall Street está pasando por bajas repetidas y Latinoamérica resiste, porque mal que bien, las reformas del sector financiero han permitido capear el temporal, pero tarde o temprano la crisis puede llegar por el lado de baja en los precios de materias primas y escasez de capitales.

Un peligro latente para que la recesión se vuelva global es que China se vea obligada a devaluar. Hasta el momento China ha declarado que no va a devaluar, y las autoridades están interviniendo en el mercado para sostener el yuan, o renminbi. Pero, las buenas intenciones serían inválidas si el yen cae a un nivel excesivamente bajo. Diversos especialistas consideran que el nivel límite para que el renminbi pueda resistir sin devaluar es que el yen alcance la cifra de 150 a 160 yenes por dólar. Por el momento no hay señales de que el yen baje demasiado, porque Japón y EEUU han llegado a un acuerdo para sostener el valor del yen.

Sin embargo, en una reciente reunión de la Cámara de Comercio Sino-Japonesa, Jiang Zemin, el presidente de China dijo que la competitividad de sus exportaciones están sufriendo por el bajo valor del yen. Esto puede ser una señal de alarma que preceda a la devaluación del renminbi.

El peligro sería que Japón fracasara en su intento de reactivar la economía, y que alguna situación inesperada, tal como una crisis en Sudáfrica, el empeoramiento de la situación en Rusia, o una

sorpresiva revelación de que alguno de los cinco primeros bancos de Japón está al borde de la bancarrota, impulse a la baja al yen japonés, creando las condiciones para que ocurra el peor escenario.

Perspectivas y Oportunidades

A pesar de la crisis, Japón sigue siendo una economía muy poderosa. Es el país que tiene más reservas, cuenta con industrias que superan en productividad a empresas extranjeras, y su administración, aún con los escándalos, es muy capaz y organizada.

Ezra Vogel, profesor de Harvard especialista en Japón y China, quien hace 20 años escribió un influyente estudio 'Japón como No.1' sostiene que la economía japonesa tiene mucha capacidad de recuperación porque los fundamentos sociales son sólidos, por ejemplo, la educación es de calidad, y el ahorro es elevado. Vogel considera que Japón tendrá una rápida recuperación en los próximos años.

'Asia dará un viraje', opina Akifumi Kukichi, investigador de la Organización de Comercio Exterior de Japón, JETRO, indicando que Corea del Sur y Tailandia serán nuevamente considerados como países de elevado crecimiento para el 2003, y que Indonesia estará en la misma vía para el 2008. Kukichi propone que se organice de inmediato un Banco Central de Asia con sede en Tokio, que permita financiar el crecimiento de Asia y minimizar las crisis.

Este es un momento difícil con extremada volatilidad y peligro de recesión global. Pero, en Latinoamérica, no hay que confundir: la crisis asiática no significa desaparición de mercados. El elevado ingreso de los japoneses hace que el consumo siga siendo alto, hay importación masiva de vinos chilenos, flores de Ecuador, y frutas procesadas de Chile y Colombia. La buena situación de las empresas manufactureras y de las empresas de comercialización deja campo para inversiones japonesas que siguen llegando a Brasil y Chile.

Hajime Karatsu, profesor de la Universidad Tokai, dice que la producción de las compañías japonesas fue de 350 mil millones de dólares el año pasado, cifra superior al PBI de Corea del Sur, además de que esas empresas emplean 3 millones de trabajadores fuera de Japón y más de 630 mil sólo en Estados Unidos. Karatsu enfatiza que los problemas de la economía japonesa no deben ser

confundidos con la situación de sus empresas manufactureras, que siguen siendo superiores en varios campos y que cuentan con capacidad de inversión.

Pero, después de todo, ¿Puede ocurrir una depresión mundial?, ¿Esa recesión puede arrastrar a América Latina?. Observando la situación vemos que es realmente posible, pero las crisis no ocurren porque una ley natural y fatalista las decreta, la habilidad o ineptitud de los Miyazawa, Greenspan, Yeltsín, Cardoso y Fujimori también cuenta, y eso es lo que se verá en los próximos meses.

RECUADRO ADICIONAL

El Misil que Cambia el Mapa de Asia

El lunes 31 de agosto Corea del Norte disparó un misil que sobrevoló Japón. El proyectil se dividió en dos partes, los impulsores cayeron al oeste, en el Mar de Japón, y la punta del cohete cruzó Aomori, la norteña Prefectura del país, y cayó en el Océano Pacífico a menos de 300 kilómetros del suelo japonés.

El recién desarrollado misil balístico Taetodong 1 demostró que tiene un alcance de 2000 kilómetros con lo cual incluye en su objetivo a todo el país.

No es casual que ese mismo día el yen subiera de 142 a 135 yenes por dólar en Wall Street. El disparo ocurrió a las 12 del mediodía, hora de Japón, y horas después, en la mañana del mismo lunes en Nueva York, el yen comenzó a valorizarse. Los inversionistas han apostado a que la relación Japón-Estados Unidos se va a fortalecer por este acontecimiento.

La provocación desesperada de Corea del Norte obliga a Japón a construir urgentemente un sistema de defensa antimisiles con Estados Unidos. Todos los partidos de oposición japoneses que estaban en contra del aumentar el gasto militar se han quedado callados, porque la amenaza es tan clara que es necesario defenderse.

Pero el problema no es solo asiático. Por la enorme hambruna y la falta de divisas, Corea del Norte ha estado vendiendo tecnología nuclear y de misiles al Medio Oriente. Informes de inteligencia

estadounidense indican que parece que los norcoreanos le hicieron una demostración a los clientes del Medio Oriente del alcance de su nueva arma, disparándola sobre Japón.

Si los misiles son comprados por Irak, Afganistán, Libia u otros países contrarios a Estados Unidos, peligrarían las reservas de petróleo y la estabilidad del Medio Oriente, justo en momentos en que están ocurriendo ataques terroristas indiscriminados contra propiedades de Estados Unidos en el exterior. Como varios parlamentarios norteamericanos han declarado, el otro peligro es que Corea del Norte logre desarrollar misiles que lleguen hasta Norteamérica.

Aunque China trata de ser indiferente, tiene tibias relaciones con los norcoreanos y no han condenado el disparo efectuado contra Japón. Clinton estuvo en China durante dos semanas para poner de socio en el Asia a China y bajar el perfil de Japón, pero el silencio de los chinos pone en evidencia una realidad, una cosa es la economía y otra la política.

Ahora nuevamente se fortalecerá la alianza nipo-estadounidense, y eso incluye mantener fuerte a Japón -incluyendo su economía- y al mismo tiempo Tokio aumentara la contribución económica y la cooperación militar con Estados Unidos. Japón fortalecerá las relaciones también con Corea del Sur y Rusia para contrarrestar a China y Corea del Norte. El misil ha reunificado a Washington con Tokio y va a modificar de inmediato el balance de poder en el Asia-Pacífico.

LA OMC; UN ORGANISMO DE APOYO

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es el único órgano internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países y reúne hoy a 134 miembros. Nació el 1° de enero de 1995, mediante el Acuerdo de Marrakech, por el que concluyó la Ronda Uruguay del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, que desde 1947 regía el comercio internacional). El GATT únicamente era aplicable al comercio de mercancías, mientras que la OMC abarca el comercio de bienes y servicios y la propiedad intelectual.

Los principales objetivos de la OMC son:

- 1.- Ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible, siempre que no se produzcan efectos secundarios desfavorables. Para ello, se establecen obligaciones contractuales básicas, que determinan la manera en que los gobiernos configuran y aplican las leyes y reglamentos comerciales.
- 2.- Ser la plataforma en la que se desarrollan las relaciones comerciales entre los distintos países, mediante un ejercicio colectivo de debate y negociación.
- 3.- Tratar de resolver las diferencias comerciales entre sus miembros, de la manera más armoniosa posible, mediante un procedimiento imparcial, basado en un sistema jurídico convenido previamente.

Los Acuerdos de la OMC son extensos y complejos, ya que son textos jurídicos que abarcan una gran variedad de actividades. Tratan temas como: agricultura, textiles y confecciones, servicios financieros, telecomunicaciones, contratación pública, normas técnicas, reglamentos sobre sanidad de los alimentos y propiedad intelectual, entre otros.

Todos estos acuerdos buscan conseguir un comercio mundial:

- 1.- No discriminatorio. Un país no puede discriminar entre sus socios comerciales (se concede un trato igualitario a través del principio de "nación más favorecida" o NMF); y tampoco puede discriminar entre sus propios productos, servicios o ciudadanos y los productos, servicios o ciudadanos extranjeros (se les concede el "trato nacional").
- 2.- Más libre. Se tiende a la eliminación gradual de obstáculos, a través de negociaciones.
- 3.- Previsible. Se debe confiar en que no se establecerán obstáculos comerciales de manera arbitraria, por lo que los miembros consolidan sus compromisos en materia de aranceles y apertura de mercados. Esto significa que no se puede subir los aranceles más allá del nivel consolidado.

4.- Que fomente la competencia leal. Se desalientan las prácticas "desleales" como las subvenciones a la exportación y el dumping de productos a precios inferiores al costo para penetrar un mercado.

5.- Que otorgue ventajas a países menos adelantados. Se da más tiempo a estos países para adaptarse a los acuerdos, mayores flexibilidades y privilegios especiales.

Los miembros de la OMC dirigen el organismo. Todas las decisiones son adoptadas por la totalidad de ellos, por consenso, ya sea en las reuniones ministeriales -que se realizan como mínimo cada dos años- o por las reuniones regulares que se sostienen en Ginebra, en donde funciona la Secretaría de la OMC, encabezada por su Director General, Mike Moore.

PANORAMA COLOMBIANO FRENTE A LA INSERCIÓN ECONOMICA INTERNACIONAL

A continuación expondremos nuestra opinión sobre las implicaciones del proceso de inserción económica internacional para Colombia, partiendo de algunas estadísticas referentes a este aspecto. Así, tenemos las siguientes cifras sobre el comportamiento de las exportaciones e importaciones colombianas.

EXPORTACIONES COLOMBIANAS

<i>Destino</i>	1998	1999	2000	2001*
Total exportaciones/1	10.866	11.617	13.115	8.274
Grupos comerciales de destino				
ALADI	2.633	2.233	2.942	2.172
Comunidad Andina de Naciones	2.144	1.651	2.170	1.743
MERCOSUR	201	228	351	155
G-3	1.274	1.125	1.528	1.241
Unión Europea	2.482	1.957	1.774	1.160
Principales países de destino				
Estados Unidos	4.049	5.616	6.527	3.675
Venezuela	1.146	923	1.298	1.080
Alemania	684	486	430	295
Ecuador	582	330	462	442
Bélgica	318	284	223	148
Perú	370	358	372	193
Japón	269	245	230	109
México	129	202	230	161
Resto de países	3.320	3.174	3.344	2.171

FUENTE: DANE (millones de dolares)

IMPORTACIONES COLOMBIANAS

<i>Origen</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001*</i>
Total importaciones/1				
Grupos comerciales de origen				
Aladi	3.471	2.685	3082	1.787
Comunidad Andina de Naciones	1.898	1.439	1613	811
MERCOSUR	717	556	667	474
G-3	1.335	1.335	1493	803
Unión Europea	2.963	1.942	1911	1.357
Principales países de origen				
Estados Unidos	4.682	3.952	3893	2.635
Venezuela	1.312	869	947	457
Japón	990	527	529	305
Alemania	779	496	494	345
México	631	466	547	346
España	450	239	206	144
Brasil	470	422	506	325
Resto de países	5.362	3.687	4417	3.027

FUENTE: DANE (millones de dólares)

Observando toda la información suministrada a lo largo del trabajo, concluimos los siguientes aportes, al análisis del panorama de inserción económica internacional para Colombia.

Los beneficios de la integración son evidentes en especial los logros a nivel de la Comunidad Andina, sin embargo para llegar a un nivel mayor de desarrollo es necesario integrarse con países grandes con economías más eficientes que impliquen variación de economías de escala. Atracción de inversión y tecnología. En este sentido, sin abandonar el escenario Andino se considera oportuno lograr una integración con Estados Unidos, via ALCA o NAFTA.

Experiencia de la Comunidad Andina: Ha sido muy importante y lo más significativo no ha sido solo el aumento de los flujos comerciales sino que ha logrado el aumento de flujos de comercio intraindustriales en un 31.%. De igual forma, las exportaciones de manufacturas ha crecido en volúmenes muy altos

El Mercado de la CAN se ha convertido en una experiencia de aprendizaje para los exportadores, ha sido una plataforma de aprendizaje exportador . Sin embargo reconocida la experiencia se deben abordar otros mercados mas eficientes.

El modelo de integración del Mercosur no es el mejor desde el punto de vista de competitividad.

En las estrategias exportadoras se debe reconocer la importancia de la geografía, de la existencia de Acuerdos Comerciales y de preferencias arancelarias, dados estos factores se debe concebir el Modelo de Desarrollo.

Reconociendo que el ATPA son preferencias importantes, son insuficientes para acceder al mercado de Estados Unidos por cuanto solo abordan temas de aranceles pero no implican garantías de acceso en materia de medidas para-arancelarias y medidas antidumping. Al ser una concesión no existe garantía que se continúen, influyendo en las decisiones a largo plazo para invertir en diferentes sectores.

Mas importante que concentrarse en un tratado con el mercado norteamericano vía NAFTA o vía ALCA, la clave es concebir una política nacional de desarrollo hacia los mercados externos, política de modernización del Desarrollo Colombiano.

Dificultades que se prevén negociar NAFTA: el tema de las reglas de origen, en agricultura, el esquema de Franjas de Precios en el marco de la CAN y otras políticas concertadas a nivel de la Comunidad Andina. Previsiones de unas fuertes cláusulas laborales y medio ambientales. La influencia del proceso político de Estados Unidos.

Impactos sectoriales de NAFTA: Se aumentaría exportaciones en caña de azúcar, confecciones, cueros, petroleo, productos químicos, principalmente.

Que piensan los empresarios: De acuerdo con unos datos de una encuesta en 1994, en ese año, el 63% de los Empresarios favorecía el ingreso de Colombia a NAFTA y el 15% no. De acuerdo con una encuesta desarrollada en el último mes, el 59% de los empresarios considera muy favorable el ingreso de Colombia al NAFTA y el 25% muy desfavorable.

Un ingreso de Colombia al Nafta traería grandes ventajas para el país. Basta mirar lo que ha ocurrido con México. Entre 1994 y 1999, las exportaciones anuales de México a Estados Unidos, excluyendo petróleo, se duplicaron. México creció en 1999 al 3,4% (Colombia cayó 5%, y Argentina 3,3%, mientras Brasil creció solo 0,9%) y se espera que el año 2000 crezca en 4,5%. México es hoy la gran locomotora que arrastra el crecimiento de toda América Central.

El Nafta ha hecho un aporte crucial a estos resultados. El famoso "tequilazo" de 1994 habría tenido un impacto muy diferente de no haber sido por la profunda relación que se estableció con Estados Unidos, a partir del Nafta. En otras circunstancias, la fuerte inestabilidad política, incluyendo hechos tan graves como la revuelta de Chiapas y el asesinato de un candidato presidencial, habría podido generar un enorme caos. La propia crisis financiera mexicana habría tenido un impacto diferente sobre la economía. Aunque esta se ha prolongado durante 6 años y ha tenido un costo superior a los US\$100.000 millones, no ha representado un freno para el crecimiento económico del país, porque las empresas mexicanas ganaron con el Nafta nuevas posibilidades de financiarse en el exterior y porque la inversión extranjera ha implicado un colosal ingreso de capitales al país.

Este último es un punto cuya importancia suele ser subestimada cuando se analiza la propuesta como un tema exclusivamente comercial. La inversión extranjera directa en México aumentó de US\$4.300 millones anuales en 1994 a \$11.000 millones anuales en 1999. Al asegurar el acceso al mercado ampliado y al comprometer a largo plazo al país con un manejo abierto a la iniciativa empresarial, el Nafta convirtió a México en un poderoso polo de atracción de inversión proveniente de todo el mundo.

Para Colombia, entrar al Nafta implicaría revisar algunas ideas que se han convertido en supuestos básicos de nuestra política comercial. El primero de ellos es que nuestros socios comerciales naturales están en la Comunidad Andina.

Esta idea está siendo seriamente cuestionada en la academia. Un acucioso estudio realizado por Hernán Eduardo Vallejo, para el Institute of Latin American Studies, de la Universidad de Londres, y para la Universidad de los Andes, utiliza un modelo "gravitacional" para medir el potencial de mercado que tenemos con cada uno de nuestros socios comerciales (la metodología se ha convertido en un estándar internacional para medir flujos comerciales bilaterales).

En otras palabras, el modelo sirve para establecer si las políticas comerciales del pasado sirvieron o no para acercar a las exportaciones a su verdadero potencial, y cuál es la magnitud del desfase.

Los resultados del modelo son notables. El nivel esperado del comercio con los socios comerciales depende del tamaño del mercado, el nivel de desarrollo y la distancia. Así, el comercio de Colombia con Estados Unidos ha estado muy por debajo del nivel que correspondería esperar. El nivel de las exportaciones hacia Estados Unidos en 1999 podría haber sido de US\$9.800 millones, en lugar de los US\$5.600 millones que realmente se registraron (ver gráfica). Dentro de la Comunidad Andina de Naciones, el estudio confirma que el socio natural importante es Venezuela.

Se ha argumentado también que el valor del ingreso al Nafta es discutible, pues ya tenemos acceso para numerosos productos por medio del Atpa (el Andean Trade Preferences Act, que facilita el ingreso sin aranceles a productos de la región andina a Estados Unidos como una contribución de ese país a la lucha contra el tráfico de drogas).

El Atpa, sin embargo, solo ha sido utilizado en forma limitada por los colombianos, que se han concentrado en las exportaciones de flores y en menor medida en productos de cuero. Además, vence en el año 2001. Las limitaciones en el número de partidas que pueden entrar por este canal, la naturaleza temporal del estímulo y su vulnerabilidad frente a los vaivenes de la política han frenado la realización de inversiones.

La búsqueda del ingreso al Nafta no implica renunciar a solicitar la extensión en el tiempo y la ampliación del cubrimiento del Atpa. Por el contrario, esta debe ser planteada como una meta parcial, que se alcanzará cuando se demuestre el cumplimiento de los primeros compromisos por parte de Colombia.

También se ha dicho que convendría más buscar la inclusión de Colombia en una propuesta que estudia el Congreso de Estados Unidos y que extendería a los países de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (Caribbean Basin Initiative, CBI) un amplio acceso a Estados Unidos para ciertos productos, poniéndolos en pie de igualdad con los provenientes del Nafta. Esa iniciativa, por supuesto, es conveniente. Es indispensable seguir trabajando para lograrla. Sin embargo, no es una verdadera alternativa al ingreso en el Nafta.