

15

**El Comercio en el Grupo Andino: Una evaluación
preliminar de la decisión peruana**

(Lima, septiembre de 1992)

El Comercio en el Grupo Andino: Una evaluación preliminar de la decisión peruana (*)

(Lima, septiembre de 1992)

El Perú ha decidido suspender temporalmente su participación en el Pacto Andino y el origen de esta decisión, así como las consecuencias inmediatas de la misma están muy relacionadas al tema comercial.

Queremos empezar señalando al respecto dos críticas y una reflexión. La primera crítica es que, si en algún sector se puede apreciar claramente el lento avance de la integración andina, es precisamente en el comercio exterior; la segunda crítica es que no consideramos adecuada, ni oportuna la decisión unilateral adoptada por el Perú, de auto marginarse del proceso de integración, pues era necesario esforzarse por negociar al interior del GRAN para superar los problemas antes que pretender actuar solos. La reflexión se deriva de lo anterior: somos de los que pensamos que la integración es nuestro camino.

Hace algunos años publicamos un libro en la Universidad de Lima (1) en el que decíamos que: "...frente a la crisis internacional y a los particulares problemas económicos, sociales y políticos que hoy aquejan a los diferentes países latinoamericanos, lo que se ha avanzado en materia de integración a pesar de todas sus dificultades, resulta altamente positivo y aleccionador y hoy más que nunca el apoyo a la integración económica latinoamericana es una tarea prioritaria" (2). De manera que nuestra vocación integracionista no es de ahora y ello ubica nuestras reflexiones -aún en la discrepancia- en un sentido positivo.

Volvamos ahora a nuestras críticas y hagamos un examen más minucioso de ellas. Cuando Bela Balassa es citado como referencia básica en las clases de integración económica, suelen recordarse las cinco etapas que el autor propuso par este proceso, a saber, Zona de Libre Comercio, Unión Aduanera, Mercado Común, Unión Económica e Integración Total.

Aunque el proceso es dinámico y podrían darse situaciones reales en las que la secuencia no sea precisamente la planteada, aceptemos como válida esta propuesta para nuestro análisis.

Observaremos, por ejemplo, que en el caso de la Comunidad Económica Europea (CEE), los esfuerzos de integración están terminando de consolidar la tercera etapa, la del

Mercado Común, y avanzando -no sin dificultades, pero con paso firme- hacia la Unión Económica.

En el caso de América Latina, la experiencia de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio en los años sesenta (ALALC) no fue exitosa en lo referente al primer tramo: constituir precisamente una Zona de Libre Comercio.

Se convirtió luego en Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), pero tampoco se ha logrado avanzar mucho en este campo. Los esfuerzos de crear y/o consolidar grupos subregionales de integración tenían como objetivos, entre otros, el de ir progresivamente avanzando hacia una Zona de Libre Comercio Regional, pero tampoco se lograron avances significativos.

Las cifras son elocuentes: el comercio entre países latinoamericanos significa menos del 14% de su comercio total con el resto del mundo; y, si nos referimos solamente a los países andinos, el comercio intra subregional representa alrededor del 4% del comercio exterior total de esos países. En otras palabras, es muy poco lo que comerciamos entre nosotros y deberíamos convenir en que su incremento cuantitativo y mejora cualitativa son temas muy importantes.

Si observamos la correspondiente importancia del comercio intrarregional en otras experiencias de integración, podemos encontrar que, en el caso de la Comunidad Económica Europea, representa cerca del 60%. Otro ejemplo -aunque diferente- que vale la pena comentar se refiere al Mercado Común Centroamericano que, a pesar de sus dificultades políticas y económicas, ha logrado en los años setenta un comercio intra subregional equivalente al 30% del total.

¿Por qué los países andinos comerciamos tan poco entre nosotros? Una primera respuesta que se le da a esta interrogante es que somos muy poco complementarios. Sin embargo, esta afirmación parece más producto de una idea generalmente aceptada, antes que de una investigación exhaustiva o una meditación profunda. En todo caso, no sería el único aspecto a tomar en consideración.

Pareciera que los problemas también están relacionados a la falta de una voluntad política continuada en favor de la integración por parte de los gobiernos nacionales, a la ausencia de mecanismos de promoción para la integración comercial andina; a la todavía poco dinámica relación existente entre los empresarios andinos; a las dificultades para el transporte terrestre de mercancías y a las deficiencias de infraestructura, entre otros aspectos.

Pero, probablemente, el punto central que debemos considerar es que el Grupo Andino, desde el principio, se planteó objetivos muy ambiciosos; quisimos “quemar” etapas y eso fue a la larga negativo, porque no permitió la maduración del proceso de integración. No se le puso, por tanto, el suficiente énfasis al tema comercial.

Debíamos empezar por el principio, esto es, estableciendo una Zona de Libre Comercio y estimulando acciones más agresivas de integración comercial entre los países socios, así como armonizando las correspondientes políticas macroeconómicas. Al respecto, es necesario puntualizar que, luego de cerca de tres décadas de experiencia integracionista, todavía no nos podemos de acuerdo en el establecimiento de un arancel externo, ni en cuanto al arancel cero para los productos y/o servicios que comerciamos entre nosotros.

Recién en 1992, cuatro países andinos -sin el Perú- se decidieron a poner en aplicación la Zona de Libre Comercio. Al principio, fueron sucesivas postergaciones a pedido de Ecuador; luego el establecimiento de restricciones paraarancelarias en casi todos los países; y, finalmente, el retiro temporal de Perú. En este punto tienen mucho que ver las diferencias de tiempo y gradualidad con que se han adoptado en cada país políticas de apertura y modernización de sus economías.

Bolivia, por ejemplo, lo hizo con anterioridad: Colombia es el país que muestra una política más estable en su comercio exterior, pero no ha abierto su economía abruptamente. Venezuela tampoco lo ha hecho totalmente y está aprendiendo con dureza a vivir sin basarse sólo en períodos de “bonanza de petróleo”. Ecuador, apenas si ha iniciado con el nuevo gobierno del presidente Sixto Durán algunas medidas de ajuste y el Perú ha sido el país que, entre 1990 y 1992, ha girado radicalmente en su política económica ha abierto su economía e iniciado profundas reformas estructurales.

Hay en consecuencia diversidad, pero si también hay voluntad integracionista -que nunca debe faltar a pesar de los problemas- entonces, la unidad surgirá precisamente de esa diversidad. Así, la armonización de políticas macroeconómicas de corto plazo y de políticas de cambio estructural de mediano plazo debe ser una primera tarea, y aquí debe haber la suficiente flexibilidad por parte de todos.

Perú, por ejemplo, ha mostrado -desde nuestro punto de vista- cierta intransigencia con esta última decisión. En el fondo, le ha faltado voluntad integracionista y ubicación adecuada en el contexto internacional en el que lo predominante son los grupos regionales de integración, y, el Grupo Andino, es nuestro ambiente natural para ello. Era necesario, según nuestro modo de ver, insistir en la negociación antes que en el retiro temporal.

Una segunda tarea a realizar tiene que ver con la búsqueda de una mayor integración entre empresarios privados de nuestros países; mayores facilidades para constituir empresas conjuntas y proyectos que busquen la complementación económica, el desarrollo tecnológico y la acción coordinada frente a terceros en un contexto competitivo.

Aquí el trabajo es arduo y pasa por tomar conciencia -en todos los sectores- de la importancia de la integración y otorgarles a los agentes económicos que van a operar los acuerdos, participación directa en el diseño de los mismos y, obviamente, en su ejecución; tal es el caso de los empresarios, las universidades o los medios de comunicación.

Un tercer conjunto de acciones tiene que ver con la creación de mayores mecanismos de promoción del comercio exterior a nivel andino. Y aquí nos referimos básicamente a una coordinación más estrecha entre organismos nacionales de promoción; la identificación de oportunidades comerciales; el desarrollo de un Sistema Andino de Información Comercial; el mayor énfasis en la subcontratación industrial; la organización de misiones comerciales de empresarios, ruedas de negocios y de ferias andinas de comercio exterior con sedes rotativas cada año.

(1) CORNEJO RAMÍREZ, Enrique...; **“La integración latinoamericana como respuesta a la crisis internacional”**; Facultad de Economía de la Universidad de Lima; CIESUL; Lima, 1985; página 43.

(2) **IBIDEM...**; Página 37.

(*) Artículo de Enrique Cornejo, como profesor de economía de la Universidad de Lima, publicado en “Entorno Económico”; revista del Centro de Investigaciones Económicas y Sociales de la Universidad de Lima; No. 37; Lima, setiembre de 1992; Páginas 20-21.