

**21**

**El Grupo Andino y el nuevo escenario Internacional**

**(Lima-La Paz, abril de 1995)**

## **El Grupo Andino y el nuevo escenario Internacional (\*)**

**(Lima-La Paz, abril de 1995)**

**E**n el contexto global y competitivo en el que hoy vivimos el comercio internacional presenta características muy importantes entre las que se pueden mencionar: el creciente peso relativo de los servicios y su integración plena al Acuerdo GATT'94; la convergencia que se busca entre los objetivos multilaterales y los acuerdos regionales de integración; la globalización de las negociaciones; la introducción de nuevos temas como la propiedad intelectual, el medio ambiente y el desarrollo sostenible; la aceleración del cambio tecnológico; la especialización flexible, etc.

El mundo de hoy nos muestra también un proceso de apertura comercial, principalmente a nivel arancelario, aunque han surgido en el camino variedad de instrumentos paraarancelarios (como sobretasas, gravámenes mínimos o restricciones “voluntarias” a la exportación) o barreras no arancelarias (como cuotas, prohibiciones, licencias o inadecuada utilización de normas técnicas, fitosanitarias o zoosanitarias) que dificultan -en la práctica- el libre flujo comercial de bienes y servicios.

El nivel arancelario promedio de manufacturas de los principales países industrializados disminuyó del 16% en 1950 al 7% a fines de los años ochenta y continuó disminuyendo en los primeros años de los noventa.

Este proceso se ha acelerado también en los países en desarrollo en la última década. En cuanto a las restricciones paraarancelarias, su inmediato congelamiento y posterior eliminación progresiva es uno de los principales retos del trabajo que desarrollará la Organización Mundial de Comercio (OMC).

### **La “arancelización”**

En los primeros años la tendencia parece orientarse entonces hacia una apertura negociada del comercio (diferente a la apertura unilateral que se ha venido dando), un mayor acceso a los mercados, y lo que se ha denominado un proceso de “arancelización”, es decir, un esfuerzo para convertir en “aranceles” las medidas paraarancelarias existentes.

De otro lado, la experiencia de los procesos de integración en el mundo nos indica que las etapas que sugirió Bela Balassa tienen una secuencia muy ajustada a la realidad. En efecto, aun cuando pueda avanzarse simultáneamente en aspectos correspondientes a una o más etapas, lo que parece estar claro es que no se puede “saltar” ninguna de ellas. Así, se

tiene la Zona de Libre Comercio, la Unión Aduanera, el Mercado Común, la Integración o Unión Económica y la Integración Total.

Este comentario es particularmente relevante en el caso de América Latina, región en la que -tras el fracaso de ALALC- la ALADI ha resultado poco eficiente hasta el momento en el objetivo de crear una Zona de Libre Comercio Latinoamericana, y, el Grupo Andino, ha necesitado 25 años para consolidar su correspondiente Zona de Libre Comercio y lo está logrando con mucha dificultad.

En el nuevo contexto internacional es cada vez más claro que la integración sí es útil para avanzar en los objetivos del desarrollo y lograr finalmente mejorar el bienestar de la población. La consolidación del Mercado Común Europeo y los avances de la ahora Unión Europea, aún con sus propias dificultades, así como el surgimiento de nuevas experiencias como el MERCOSUR y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) son ejemplos de ello.

Hay nuevamente en todo el mundo una “efervescencia integracionista”, lo que se ha denominado en el campo académico como el “Nuevo Regionalismo”. Un reciente documento publicado por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) titulado: “Regionalismo Abierto” plantea la posición latinoamericana al respecto: buscar el aprovechamiento de las ventajas del multilateralismo y del regionalismo en un ánimo de aprovechar lo mejor de ambos.

También es importante destacar que todos estos cambios y nuevos planteamientos están acompañados de un enfoque muy pragmático que busca obtener resultados muy concretos y en plazos definidos. Así, por ejemplo, el año 2005 parece indicar una primera fecha clave pues en ese año se deben haber logrado avances precisos en el proceso de liberalización comercial y de integración con acuerdo a los compromisos asumidos por los países en el ámbito de GATT'94, el TLC, el MERCOSUR, el Grupo Andino y la propia Cumbre de las Américas que apunta a que -en ese año- ya está encaminada la Zona de Libre Comercio Hemisférica.

Este es el contexto en el que debemos ubicar el análisis de la situación actual y perspectivas del proceso de integración subregional andino, que, a nuestro juicio, requiere de un nuevo y definitivo proceso de reorientación.

Para empezar, debemos mirar con atención -con todos nuestros sentidos- lo que viene ocurriendo en la economía mundial y entender los cambios en su sentido más profundo y con una visión de largo plazo. En segundo lugar, debe existir el convencimiento que aun cuando es positivo que propiciemos diferentes formas de acercamiento a otras experiencias de integración como el MERCOSUR o el TLC, ello debe basarse en un paralelo

fortalecimiento del Grupo Andino pues, aún con todas las dificultades que hemos tenido y seguimos teniendo, nuestra experiencia es valiosa y los países andinos ganamos más avanzando juntos que pretendiendo aventuras solitarias.

Un tercer elemento de tipo general se refiere al mismo concepto de integración que debemos modificar pasando del concepto tradicional de “ceder soberanía” al concepto moderno de “compartir soberanía”.

Reconociendo lo difícil que resulta comprender este nuevo concepto con madurez principalmente en países como los nuestros en los que todavía subsisten criterios tradicionales, es necesario hacer un verdadero esfuerzo por avanzar en la armonización de políticas y, para ello, aunque parezca contradictorio, la integración debe formar parte de los objetivos nacionales y, más adelante, podremos hablar de objetivos regionales.

Teniendo en cuenta estas consideraciones de tipo general y con el apoyo político al más alto nivel, la tarea inmediata a nivel del Grupo Andino es consolidar la Zona de Libre Comercio y avanzar firmemente hacia la Unión Aduanera Andina.

Actualmente, la Zona Andina de Libre Comercio está prácticamente al 100% aunque, a nivel de partidas arancelarias, subsisten todavía un conjunto de productos que no están vinculados plenamente, principalmente en lo que concierne al comercio bilateral del Perú con algunos de sus socios andinos.

Por lo tanto, dos temas cruciales que tendrán que atenderse seriamente en 1995 son los referentes al Arancel Externo Común (AEC) y la reincorporación plena del Perú a sus obligaciones dentro del Acuerdo. Ambos temas están íntimamente relacionados.

En virtud de la Decisión 370, se establecieron las principales características del Arancel Externo Común del Grupo Andino. Se definieron -en un primer anexo- cuatro niveles arancelarios: 5%, 10%, 15% y 20% para un total de 6,650 partidas lo que da un arancel promedio nominal del 13.6%. El primer tema de debate fue si el AEC debía corresponder a una sola tasa (arancel flat, como postula el gobierno peruano) o a una gama de tasas como las incluidas en el Anexo I del acuerdo.

Al respecto y desde el punto de vista técnico, no hay ninguna razón fundamental como para que no haya varias tasas. De hecho, el contar con una sola tasa -como ocurre en Chile- facilita la administración del arancel, pero nada más; y, en la mayoría de los países lo que observamos es la existencia de más de una tasa arancelaria. El problema parece ser más de manejo político al interior de cada País Miembro.

En nuestra opinión, se deben realizar esfuerzos para avanzar hacia una posición intermedia: que el AEC tenga 2 o 3 tasas y aquí la posición que debe lograr mayor flexibilidad es la peruana. En efecto, mientras que a nivel gubernamental la posición es establecer un arancel plano del 15%, la mayoría de los empresarios peruanos liderados por la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), es del arancel escalonado.

Es cierto que el Perú ha iniciado un conjunto de importantes reformas estructurales en su economía, incluyendo la liberalización de su comercio exterior. El arancel promedio disminuyó de alrededor del 70% en los años 80 a cerca del 16% en la actualidad; y, en esta coyuntura de indefinición, los empresarios peruanos resultan comparativamente perjudicados por las diferencias de aranceles para insumos, bienes intermedios y productos terminados.

Este problema no se va a resolver con un arancel plano. El punto es entonces lograr una negociación equilibrada, la que considere la situación de las estructuras productivas andinas y también las exigencias de competitividad que plantea el entorno internacional.

Pero el debate sobre la Decisión 370 no queda en el Anexo I. Como se conoce, también se han incluido otros tres anexos. En uno de ellos (Anexo II) se incluyen 998 subpartidas que permiten a Ecuador diferir +-5% de la tarifa establecida en el Anexo I.

En otro anexo se incluyen 31 productos especiales como medicamentos y libros; y, finalmente, en el Anexo IV se permiten listas de excepción por un período de cuatro años. La existencia de estos tres anexos adicionales es lo que le ha dado un perfil “poco común” al Arancel Externo Común. Y este es un tema en el que la flexibilidad tiene que provenir de más de un país andino.

Finalmente, en lo que concierne a la reincorporación plena del Perú, de Acuerdo a la Decisión 353, esta estaría condicionada a tres aspectos: el replanteamiento del otorgamiento de los Certificados de Origen; la creación de un mecanismo de compensación por la existencia de aranceles diferenciados y, el acercamiento de políticas macroeconómicas.

**(\*) Artículo del autor publicado en Revista “Carta Euroandina”, publicado por la Oficina de la Comunidad Europea; Año II, No. 7; Lima-La Paz, abril de 1995; Sección “Comentario”; Páginas 1 y 6.**