

1 8800  
96 5ANI

Universidad Nacional de Ingeniería  
*Facultad de Ingeniería Económica  
y Ciencias Sociales*



**“Evaluación de las Relaciones Comerciales  
entre el Grupo Andino y la Comunidad  
Económica Europea, 1970-1984”**

**Tesis**

*Para optar el título profesional de:*  
**INGENIERO ECONOMISTA**

**Edgar Renán Andrade Mendoza**

*Lima-Perú*  
**1987**

A mis PADRES y HERMANOS,  
quienes han contribuido a mi  
formación profesional y humana

## AGRADECIMIENTO

Al Ing. Wilfredo Sánchez, por haberme orientado en el desarrollo de este trabajo de investigación

## INDICE

INTRODUCCION	5
CAPITULO I : ASPECTOS TEORICOS	7
1.1 Teoría de las Uniones Aduaneras	7
1.2 Las Uniones Aduaneras vs. Liberalización Unilate ral del Comercio	11
1.3 Costos y Beneficios de la Integración	27
1.4 La Integración en el Grupo Andino y la Comunidad Económica Europea	36
<u>CAPITULO II</u> ASPECTOS GENERALES	44
2.1 El Grupo Andino (GRAN)	44
2.1.1 Antecedentes	44
2.1.2 Organización Institucional	46
2.1.3 Realizaciones y Perspectivas	49
2.2 La Comunidad Económica Europea (CEE)	52
2.2.1 Antecedentes	52
2.2.2 Organización Institucional	53
2.2.3 Realizaciones y Perspectivas	55
2.3 Análisis comparativo entre el GRAN y la CEE	57
2.4 El Comercio Mundial	59
2.4.1 El Sistema de Comercio Internacional	59
2.4.2 El Comercio de los Países Desarrollados	81

2.4.3	El Comercio de los Países en Desarrollo	-----91
-------	---	---------

CAPITULO III: ANALISIS DEL COMERCIO GRAN-CEE -----96

3.1	El Comercio GRAN-CEE	-----96
3.1.1	El Comercio de los Países de la CEE	-----96
3.1.2	El Comercio de los Países del GRAN	-----100
3.1.3	El Comercio GRAN-CEE	-----110
3.2	Estructura de las Exportaciones del GRAN a la CEE	----115
3.2.1	Composición de las Exportaciones del GRAN a la CEE	-----115
3.2.2	Restricciones aplicadas a las exportaciones del GRAN por la CEE	-----123
3.3	Estructura de las Importaciones del GRAN a la CEE	----126
3.4	La Relación de Precios	-----127

CAPITULO IV PROPUESTA PARA INCREMENTAR EL COMERCIO Y LA COOPERACION ECONOMICA ENTRE LA CEE Y EL GRAN -----131

4.1	La Cooperación CEE-GRAN	-----131
4.1.1	Antecedentes	-----131
4.1.2	Análisis del Acuerdo de Cooperación entre la CEE y el GRAN	-----134
4.1.3	La Cooperación Técnica frente al Proteccionismo, la Deuda Externa y la Inversión Extranjera	-----137
4.2	Propuesta y Perspectivas a corto plazo	-----139
4.3	Propuesta y Perspectivas a mediano y largo plazo	-----149

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	-----	156
BIBLIOGRAFIA	-----	164
CUADROS ESTADISTICOS	-----	166

## ABREVIATURAS

ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALALC	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
BJD	Banco Interamericano de Desarrollo
CEE	Comunidad Económica Europea
CENDOC	Centro de Documentación de la Junta del Acuerdo de Cartagena
ECU	Unidad de Cuenta Europea
GRAN	Grupo Andino
I.E.D.	Inversión Extranjera Directa
INTAL	Instituto para la Integración en América Latina
M	Importaciones
JUNAC	Junta del Acuerdo de Cartagena
PBI	Producto Bruto Interno
PNB	Producto Nacional Bruto
SBC	Saldo de la Balanza Comercial
X	Exportaciones

## CUADROS ESTADÍSTICOS

- CUADRO I : Indicadores Comparativos entre el Grupo Andino y la Comunidad Económica Europea. 1,981
- CUADRO II El Comercio Mundial, 1,950 - 1,984
- CUADRO III Variaciones del Producto Nacional Bruto (PNB) de EE.UU., CEE y Japón. 1,960 - 1,983
- CUADRO IV Producto Bruto Interno, Producción Industrial y Comercio Exterior de los Países Desarrollados 1,963 - 1,983
- CUADRO V Comercio de Bienes Manufacturados entre Países Industrializados y Países en Desarrollo. 1,973-1,981
- CUADRO VI Interrelaciones del Comercio Mundial 1,963 - 1,983
- CUADRO VII Evolución de las Exportaciones Mundiales por tipo de Productos. 1,973 - 1,983
- CUADRO VIII Composición de las Exportaciones de Productos Manufacturados, por Grupos de Productos en los principales Países Desarrollados. 1,980 - 1,984
- CUADRO IX Precios de Exportación de los Productos Primarios, 1,972 - 1,984
- CUADRO X CEE: Tasas de Crecimiento de las Importaciones, Exportaciones y PBI. 1,972 - 1,984
- CUADRO XI Distribución Geográfica del Comercio de la CEE 1,982 - 1,984

CUADRO	XII	Grupo Andino: Comercio Intrasubregional, Exportaciones según tipo de Productos 1,970 - 1,984
CUADRO	XIII	Distribución Geográfica del Comercio del GRAN. 1970, 1,984
CUADRO	XIV	Comercio Exterior: Grupo Andino Comunidad Económica Europea. 1971 - 1980
CUADRO	XV	Distribución del Comercio de los países miembros del Grupo Andino con los de la CEE. Promedio 1971-1980
CUADRO	XVI	Exportaciones del Grupo Andino a la CEE por país de origen. 1980-1984
CUADRO	XVII	Exportaciones del Grupo Andino a la CEE por país de destino. 1980-1984
CUADRO	XVIII	Importaciones del Grupo Andino desde la CEE. 1980-1984
CUADRO	XIX	Importaciones del Grupo Andino desde la CEE por país de origen. 1,980-1984
CUADRO	XX	Grupo Andino: Estructura de las Exportaciones a la CEE por tipo de producto. Promedio 1,970- 1,980
CUADRO	XXI	Grupo Andino: Principales exportaciones a la Comunidad Económica Europea. 1,971-1,980
CUADRO	XXII	Grupo Andino: Principales exportaciones de cada país miembro a la Comunidad Económica Europea.
CUADRO	XXIII	Estructura Porcentual Promedio de las Importaciones Subregionales provenientes de la CEE, 1,975-1,980
CUADRO	XXIV	Importaciones Subregionales Provenientes de la CEE (Millones de dólares) 1,975 - 1,980

- CUADRO XXV Estructura Porcentual Promedio de las Importaciones Subregionales desde la CEE, según CIIU .  
1,975 - 1,980
- CUADRO XXVI Grupo Andino: Indices de la Relación de Precios de Intercambio y Poder de Compra de las Exportaciones.  
1,970 - 1,984
- CUADRO XXVII Niveles medios del Arancel Externo Común (CEE) y los Aranceles Nacionales de los países del GRAN.  
1,984
- CUADRO XXVIII: Resumen Comparativo de las Medidas que Afectan el Comercio entre los países del GRAN, Derivadas de las Disposiciones Nacionales. 1,984
- CUADRO XXIX Cooperación Técnica Bilateral de Algunos Países de la CEE a la Junta del Acuerdo de Cartagena. 1,975-1,984
- CUADRO XXX Cooperación Técnica CEE-JUNAC 1,977-1,985
- CUADRO XXXI Grupo Andino: Inversión Extranjera Directa
- CUADRO XXXII Inversión Extranjera Directa Acumulada en el Grupo Andino Según Origen. 1,975 - 1,983.

## INTRODUCCION

La motivación para elegir el presente trabajo de investigación fue la preocupación mostrada por los Organos del Acuerdo de Cartagena en el "Plan de Reorientación del Proceso Andino de Integración" (Julio, 1983) que en el aspecto comercial reconoce la necesidad de definir nuevas bases para la formación del mercado ampliado, "de acuerdo a las nuevas situaciones y realidades que se están presentando". Asimismo, propone la necesidad de consolidar los vínculos de cooperación con la Comunidad Económica Europea.

En este sentido, el presente estudio tiene como objetivo proponer una política comercial del Grupo Andino que permita incrementar e intensificar el flujo comercial, tanto a nivel Sub-Regional como con la Comunidad Económica Europea.

De acuerdo a la metodología de la investigación, partimos de un marco teórico (Capítulo I) de las Uniones Aduaneras y la Integración Económica, donde se analizan las ventajas de la formación de un mercado ampliado frente a la liberalización unilateral del Comercio.

En el Capítulo II, se trata los aspectos generales referidos a la mecánica institucional del Grupo Andino y la Comunidad Económica Europea, asimismo se enfoca el contexto del Comercio Internacional.

Los aspectos del proceso de concretización y verificación, son tratados en el Capítulo III donde se hace un análisis empírico del comercio GRAN-CEE, para determinar la significación cuantitativa y cualitativa de los productos comerciales.

En el Capítulo IV se propone las alternativas para incrementar el flujo comercial tanto a nivel Sub-Regional Andino, como en el comercio GRAN-CEE; asimismo, se señalan las perspectivas en el corto, mediano y largo plazo.

Finalmente, se señalan las conclusiones y recomendaciones a las que se han llegado en este trabajo de investigación.

La información para elaborar esta investigación, se obtuvo de la Unidad de Informática y el Centro de Documentación de la Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC), del Ministerio de Industria, Comercio, Turismo e Integración (MICTI) y de la Asociación de Exportadores (ADEX).

## CAPITULO I

### ASPECTOS TEORICOS

#### 1.1 TEORIA DE LAS UNIONES ADUANERAS

Las Uniones Aduaneras forman parte de uno de los cinco tipos de Integración considerados en los estudios sobre este tema, los cuales son:

- a) Zonas de Comercio Preferencial o Sistemas Generalizados de preferencias.
- b) Zonas de Libre Comercio, en las que no existen restricciones al Comercio Interno, ni se impone un Arancel Externo Común.
- c) Uniones Aduaneras (Zonas de libre comercio más Arancel Externo Común).
- d) Mercado Común (Unión Aduanera con libre movimiento de factores).
- e) Unión Económica (Mercado Común y Unificación de Políticas Fiscales, Monetarias y Socioeconómicas).

El mercado ampliado tiene gran significación para los países que disponen de mercados de dimensiones reducidas por eso, la

integración económica es visualizada por muchos países como el instrumento más adecuado para lograr acceso a mercados más amplios, mejor conocidos y más estables que promuevan tanto el crecimiento de las exportaciones como la sustitución de Importaciones sobre una base regional.

Según la teoría neoclásica se sostiene que "cuando un país tiene autonomía para rebajar drásticamente sus aranceles frente al resto del mundo, la integración no tiene razón de ser" sustentando con la teoría de las ventajas comparativas un intercambio irrestricto a nivel mundial (como se verá posteriormente esta teoría no es aplicable por que sus supuestos básicos no consideran las distorsiones del mercado).

#### Las Uniones Aduaneras y la Teoría de la Segunda mejor opción

Teniendo en cuenta los siguientes postulados:

- En todos los países los precios de los bienes (y servicios) son iguales a su costo social marginal de producción (CSMP).
- Que el CSMP, es igual a la apreciación marginal de los bienes por los consumidores.

En estas condiciones se alcanzaría una estructura óptima para el libre comercio, al existir igual relación de precios en todos los países, así mismo se maximizaría la producción manteniéndose la misma relación entre los costos sociales marginales de producción de los diferentes bienes en cada país.

Pero, ni aún bajo los supuestos idealizados mencionados se alcanzaría el máximo bienestar, ya sea para el mundo en su conjunto o para un país en particular ya que ello dependerá de la distribución del ingreso entre los diversos países, entre los sectores dentro de cada país y entre los individuos y grupos socioeconómicos.

Por lo tanto, dada la imposibilidad de alcanzar la "mejor opción" debemos buscar la "segunda mejor opción" de la cual una de sus formas la constituye la integración económica de un grupo de países.

#### Creación y Desviación de Comercio

La creación de comercio implica un traslado desde la producción nacional de alto costo (protegida por un derecho arancelario) a la producción de bajo precio de un país asociado.

Suponiendo pleno empleo, ningún costo de adaptación y ausencia de Economías Externas, la creación de comercio siempre ofrece beneficios económicos.

La desviación de comercio implica una transferencia de la fuente de intercambio desde zonas de bajo costo, situadas fuera de la unión, hacia productores de alto costo situados dentro de ella.

Dados los supuestos, la desviación tiende a ser antieconómica para el país, no obstante se realiza porque los usuarios nacio

nales no son afectados por los aranceles dentro de la región.

"Para que la unión acarree una mejor asignación de recursos, debe constituir un movimiento hacia una oferta de bienes provenientes de fuentes cuyos costos sean menores que los de las fuentes anteriores" (1).

El hecho de que la reducción de las trabas al intercambio entre los países de la Unión mejore la eficiencia en la asignación de los recursos, dependerá de si los efectos de la creación de comercio sobrepasan los de la desviación.

Las implicaciones de bienestar de la creación y desviación de comercio cambian radicalmente ante las distorsiones y desequilibrios característicos de los países en desarrollo.

"Los intentos de cuantificación de los beneficios netos de la creación-desviación de comercio efectuados utilizando los supuestos convencionales, son pequeños. Por ejemplo, el trabajo del profesor Harry Jhonson que los beneficios para la Gran Bretaña de un comercio más libre con Europa serían del orden del 1% del producto nacional bruto de esa Nación" (2).

Efectos sobre los Términos de Intercambio

En determinadas circunstancias la Unión Aduanera puede contri-

(1) FFRENCH DAVIS, R.- Economía Internacional - Teorías y Políticas para el Desarrollo, FCE - México - 1979-Pág. 417.

(2) FFRENC DAVIS, R.- Op. cit., pág. 421.

buir a un movimiento favorable de los términos de intercambio respecto de terceros países, donde pueden distinguirse dos casos:

- El efecto que la eliminación del arancel sobre el intercambio recíproco provoca en los excedentes de exportación e importación con el resto del mundo.
- El argumento estándar de la tarifa óptima.

## 1.2 UNIONES ADUANERAS VS. LIBERALIZACION UNILATERAL DEL COMERCIO

La liberalización completa no deja dudas: no hay restricciones a través de tarifas, cuotas o barreras no tarifarias sobre las importaciones de bienes producidos en el extranjero. Dicho de otra manera, no hay discriminación en favor de los productores internos. La liberalización parcial es un concepto más impreciso, a raíz de que podemos pensar, por ejemplo, en una reducción de 50% de todas las tarifas o en llevar todas las tarifas a un nivel uniforme cualesquiera sean sus niveles iniciales. Lo cual, es perfectamente concebible que una liberalización parcial del comercio, a través de la fijación de tarifas uniformes, pueda implicar el incremento de algunas tasas tarifarias, aunque el impacto neto - en términos de costos y beneficios sea equivalente a una liberalización completa del comercio. Por lo tanto, se incluye el movimiento hacia una tarifa uniforme como una estrategia parcial de "liberalización" del comercio.

La otra dimensión de la estrategia de la política comercial - preferencial versus no discriminatoria es muy engañosa. Aquí tenemos que preguntarnos si hay algo que un país puede ganar de una unión aduanera y que no podría alcanzar con una política de liberalización unilateral del comercio. Alternativamente, ¿Hay costos presuntos en una unión aduanera que puedan ser evitados por una estrategia unilateral de liberalización? y de existir tales costos ¿Podrían ser evitados por la implementación de una zona de libre comercio?

#### Los Costos de la Protección

Supongamos un país que enfrenta precios dados para sus bienes exportables e importables en el mercado mundial. De una posición inicial de libre comercio el país se mueve a una tarifa uniforme de 50% sobre todos los bienes y servicios. ¿Cuáles son las implicaciones para la asignación de recursos y cuáles son los costos del esquema?. Las tarifas implican que los precios de las importaciones aumentan en 50% en relación con los precios de los bienes internos y de los exportables.

El incremento de los precios internos de los importables los hace más rentables para el nivel prevaleciente de salarios y rentas de la tierra y el capital, induciendo una mayor producción de los mismos. La demanda por factores productivos aumenta y los salarios y precios de los factores productivos aumenta, entonces los precios de los factores productivos mejoran (en relación con los precios de los exportables). Los recur-

son reasignados desde la producción de exportables a la producción de bienes sustitutivos de los importables.

Algunos bienes que previamente eran completamente importados a hora pueden ser importados y producidos internamente. Parte de los bienes que antes se importaban o se producían internamente son ahora no comercializados. Habrá bienes que serán exportados en menor cantidad y otros que dejarán de ser competitivos en los mercados mundiales. El efecto de la protección implica, entonces, la reasignación de los recursos de la producción de exportables hacia la sustitución de importaciones. El sector de bienes no comercializados se puede expandir o no.

¿Dónde están los costos de la protección?. La tradicional economía del bienestar juzga los costos de protección, no en términos de los intereses particulares de los importadores, exportadores y consumidores, sino en términos del nivel de vida de un consumidor representativo que posee una parte de los recursos de la Nación. La economía del bienestar se pregunta si este consumidor representativo está mejor o peor después de la implementación de la tarifa. La cuestión es fácilmente resuelta observando la posición inicial de libre comercio y teniendo cuidado en distinguir transferencias entre consumidores y empresas o gobierno, por un lado, y derroches o mal uso de recursos, por el otro.

Lo fundamental de la distinción es que las transferencias se cancelan en la economía como un todo, el consumidor representa

tivo consigue su parte de todas las transferencias o de la recaudación de la tarifa por el gobierno, pero no consigue ningún reembolso por el derroche. El cual es irrecuperable y reduce el nivel de vida.

En el caso de la protección:

Las empresas están produciendo una excesiva cantidad de sustitutos de importables y una cantidad insuficiente de los exportables. En el primer caso están siendo subsidiados, porque una tarifa es un subsidio a la producción de bienes que compiten con las importaciones y un impuesto a la producción sobre todo los otros bienes.

Los consumidores están comprando relativamente muchos exportables y relativamente pocos importables. Se ven estimulados para hacerlo así porque una tarifa es un impuesto al consumo de importables y un subsidio al consumo de todos los otros bienes. Así, los importables están subconsumidos y sobreproducidos en relación con los precios del mercado mundial y con los cuales estos bienes pueden ser comercializados.

Los consumidores valúan una unidad extra de importación, 50% por encima del precio mundial. En cuanto a la producción, los bienes sustitutivos de importación son producidos a un costo 50% mayor que el precio al cual pueden ser comprados en el mercado mundial.

Debido a que la tarifa lleva a producir a un costo excesivo y al subconsumo de los importables, estamos generando una mala asignación de recursos.

Por el lado del consumo estamos usando demasiados exportables (escasos) y muy poco los relativamente baratos importables (escasos y baratos cuando consideramos sus costos sociales como determinados por los precios mundiales). Por el lado de la producción estamos derrochando recursos al usarlos para producir importables, los cuales cuestan poco en el mercado mundial, en vez de dedicarlos a la producción de los relativamente escasos exportables. Mientras mayor sea la tarifa, mayor será la mala asignación de recursos. Con una tarifa de 50%, la reducción de la producción en dos unidades de los sustitutos de importables permite disponer de suficientes recursos, a través del incremento de exportaciones, para comprar dos unidades de importaciones y una unidad extra debido a la eficiencia del esquema de producción orientado a la exportación para obtener los recursos necesarios para importar, más que a la sustitución de importaciones.

La idea del costo de protección está bien definida. Si las ganancias del comercio se derivan de la producción indirecta, es decir, de producir exportables para adquirir recursos con los cuales comprar importaciones escasas, entonces la protección hace exactamente lo opuesto al alentar la ineficiente producción directa.

### Liberalización del Comercio dentro de la Unión Aduanera

Para este análisis, partimos de los siguientes supuestos:

- a) Los precios en el resto del mundo están dados.
- b) Nuestro socio tiene costos constantes para los bienes de los que somos importadores potenciales y precios dados (elasticidad perfecta de la demanda) para los bienes de los que somos potenciales exportadores.
- c) No hay costos de transporte.
- d) Tanto nosotros como nuestros socios estamos produciendo algunos bienes a mayores costos que el resto del mundo.

El conjunto de supuestos asegura dos cuestiones:

Primero, la unión aduanera no cambia los términos externos de intercambio al cual comerciamos, y segundo, implica la posibilidad de que haya algún desplazamiento de comercio desde el productor más eficiente (el resto del mundo) hacia una fuente de oferta menos eficiente. Complicaciones adicionales se introducirán a continuación y se mostrará que tienen consecuencias realistas e importantes.

Consideremos ahora la eliminación de barreras tarifarias dentro de la unión. Algunos bienes, que inicialmente se producían en el país o se importaban del resto del mundo, ahora serán provistos por el socio. Aunque el país asociado es menos eficiente como productor que el resto del mundo, disfrutará de

la protección en nuestro mercado debido a la tarifa externa común. De esta manera la oferta del país asociado reemplazará, para algunos bienes, a las importaciones del resto del mundo. Las importaciones desde el país asociado también puede reemplazar, en parte o completamente, la producción doméstica ineficiente. ¿Dónde están las ganancias y pérdidas?

Respecto de todos aquellos bienes para los cuales el país asociado tiene costos unitarios por debajo del precio mundial más la tarifa, podrá reemplazar al resto del mundo como oferente en nuestro mercado. Esto es así porque el país asociado, aunque menos eficiente que los productores externos, disfruta de la protección de la tarifa externa. Esta sustitución de otros países oferentes por el país asociado implica costos y beneficios. Los costos se derivan de la desviación de comercio y los beneficios de la creación de comercio.

Primero reconocemos que si el país asociado tiene menores costos unitarios que el precio internacional más la tarifa, entonces la unión disminuirá los precios internos de mercado. Eso significa que los consumidores pagan menos por unidad de producto. Los consumidores se ajustan consumiendo más de los bienes protegidos, corrigiendo en parte el subconsumo. Las empresas producen menos, corrigiendo en parte la sobre producción. Con los consumidores comprando más y las empresas produciendo menos se debe generar un incremento neto de las importaciones. Llamamos efecto creación de comercio de una unión a este aumento en las importaciones, es tratado como un benefi-

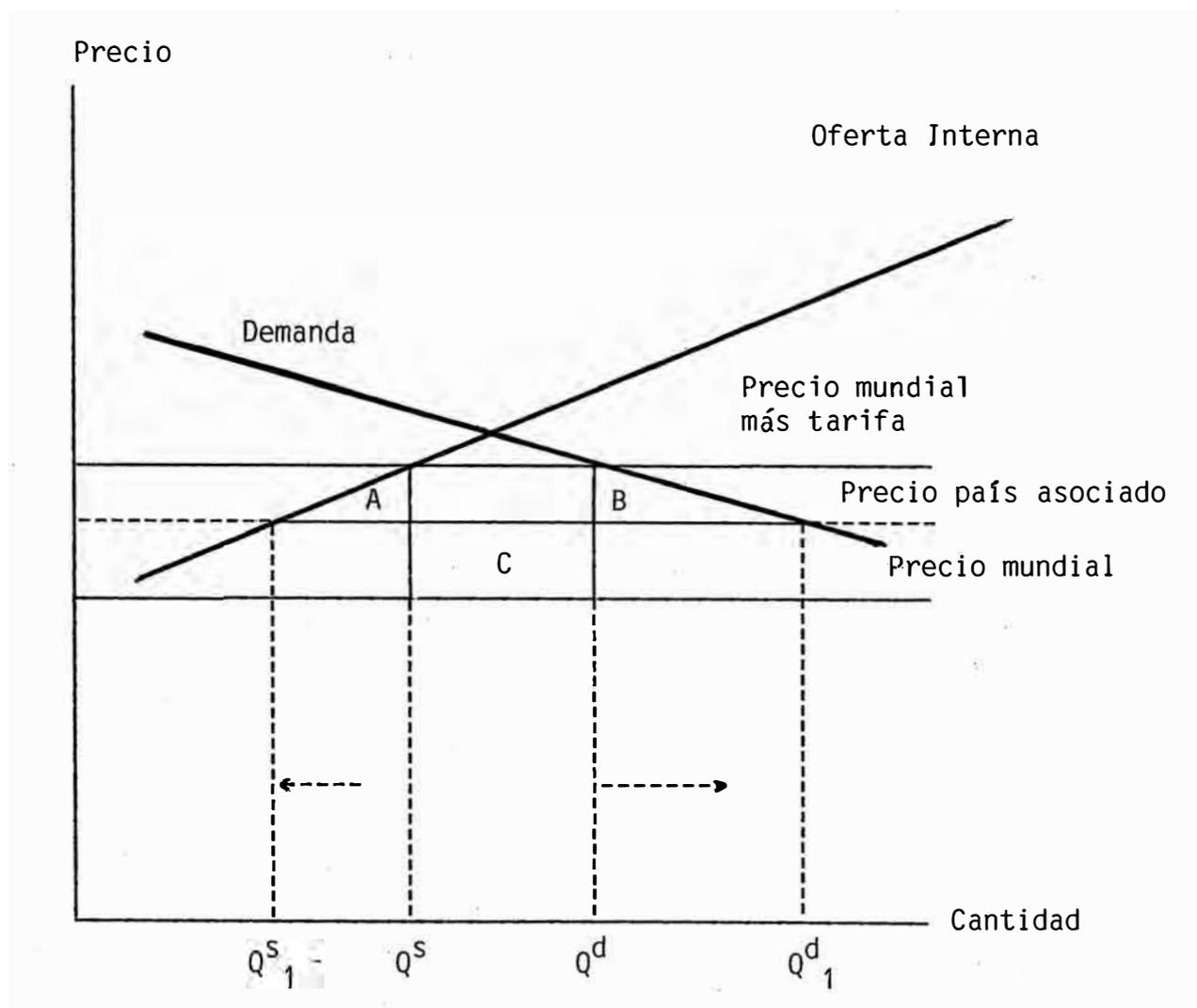
cio y se podría determinar una medida del mismo en términos de dólares. Pero existe un segundo efecto, que es la desviación del comercio. Los productores del país asociado reemplazan como oferentes a los productores más eficientes del resto del mundo. El hecho de que en la unión disminuya el precio de mercado no significa que disminuya el costo social o costo de importación neto de tarifas. Por el contrario, el costo social o costo neto de tarifas aumenta porque el socio es menos eficiente que los productores externos. Lo que antes recaudábamos como tarifa ahora es pagado como un subsidio al país asociado. Para la sociedad, la tarifa representó una transferencia de uno de nuestros bolsillos al otro. La unión, en contraste, nos hace proteger a los productores del país socio. Ahora el (todavía) alto precio dentro de la unión no refleja la recaudación de la tarifa sino la (relativa) ineficiencia del país asociado. Esto es el costo de la desviación del comercio y nuevamente se puede valorar en dólares.

El gráfico 1 esquematiza la economía del bienestar de las uniones aduaneras.

El equilibrio inicial prevalece al precio mundial más la tarifa. El consumo interno es  $Q^d$  y la producción interna es  $Q^s$ , la diferencia  $Q^d - Q^s$  representa las importaciones. La unión aduanera implica la eliminación de restricciones tarifarias sobre el socio, quien ahora compete en costos en el mercado interno. La curva de oferta del país asociado se muestra como una línea punteada. La unión disminuye el precio y con tal

disminución expande la demanda a  $Q_1^d$ , mientras que reduce la oferta interna a  $Q_1^s$ .

Gráfico 1. Creación de Comercio, desviación de comercio y costo social de una disminución discriminada de las tarifas. (3)



- (3) DORNBUSCH, RUDIGER. Los Costos y Beneficios de la Integración Económica Regional - BID-INTAL, Buenos Aires Junio 1986 - pág. 17

Hay tres áreas en el diagrama que representan, en conjunto, los beneficios netos o costos de la unión. Los triángulos A y B representan respectivamente la ganancia en eficiencia sobre la producción y el consumo, derivados de un menor precio. Siendo las ganancias de la creación de comercio que se producen al realizar el país socio una oferta a menor precio permitiendo reducir parcialmente la sobreproducción y el subconsumo. El área C representa una transferencia del país al resto del mundo. Es igual a la desviación de comercio  $Q^d - Q^S$  multiplicado por el exceso del precio del socio sobre el precio mundial. Antes de la unión esta área representaba parte de la recaudación de tarifa y ahora representa un subsidio a la producción que pagamos al país socio. La ganancia neta de la unión aduanera es:  $A + B - C$ . Si la ganancia es positiva o negativa depende de cada caso particular.

Si las importaciones iniciales son muy importantes y el socio relativamente ineficiente, entonces hay poca creación de comercio y gran desviación de comercio. Inversamente, si el socio es virtualmente tan eficiente como el resto del mundo, las importaciones iniciales son pequeñas, la oferta y demanda son muy elásticas con respecto al precio y la protección inicial es alta, entonces la creación de comercio es la que probablemente dominará.

Por lo tanto, la creación de comercio es beneficiosa e implica un aumento en el consumo y una reducción en la producción interna de los bienes protegidos. La desviación de comercio es costosa y surge de la sustitución del socialmente menos costoso producto del resto del mundo por la producción ineficiente

del país asociado. No existe ninguna presunción, en una situación real, de si los costos excederán o serán menores que los beneficios. La ambigüedad se acrecienta cuando tomamos en cuenta algunas complicaciones realistas:

Primero, la expansión de nuestra demanda de importaciones provenientes del país asociado puede empeorar nuestros términos de intercambio, mientras que la expansión de demanda sobre nuestros bienes puede actuar en el sentido contrario. Claramente los términos de intercambio dentro de la unión serán afectados por la apertura del comercio interno aún en el caso de que cada industria tenga costos constantes. No hay ninguna presunción sobre cuál de los países resultará beneficiado.

Segundo, hay importantes "efectos distribuidos" entre mercados. A medida que la unión reduce el precio de algunos bienes hay una sustitución a favor de estos bienes protegidos cuyos precios no han disminuido. No hay presunciones acerca del costo o beneficio neto de estos efectos inducidos de creación y desviación de comercio. El comercio con terceros países podría declinar para bienes que están altamente protegidos, y es to representaría importantes costos, pero puede haber también sustitución en contra de bienes relativamente desprotegidos y a favor de productos protegidos, con la consecuencia de un beneficio neto. En un mundo realista, de muchos bienes, estos efectos inducidos de creación y desviación son tan importantes como los efectos directos en los mercados donde los precios cambian.

Tercero, la unión aduanera puede afectar los términos de intercambio con el resto del mundo. Ciertamente, pensaríamos que la Comunidad Europea, por ejemplo, en promedio redujo su demanda de los bienes procedentes de Estados Unidos, y por lo tanto se produjo un deterioro en los términos de intercambio de Europa. El efecto de una integración amplia de América Latina trabajaría en la misma dirección, pero en términos de bienestar probablemente sería menor. Por cierto, no es de un tamaño suficiente para constituirse en una influencia decisiva el balance costo/beneficio.

#### Uniones Aduaneras Versus Reducciones Unilaterales de Tarifas

Hasta aquí hemos analizado el movimiento desde una situación de protección a otra: desde una protección no discriminatoria a una unión aduanera discriminatoria. Ya que ambas situaciones en general implican distorsiones, no es posible determinar la conveniencia de una u otra: en términos de costos y beneficios sociales. Hay uniones aduaneras "buenas" y "malas". Las buenas implican una preponderancia del efecto creación de comercio, o sea la expansión de la demanda para bienes protegidos y la sustitución de productores con costos sociales menores. Las malas implican la preponderancia del efecto desviación de comercio donde la recaudación tarifaria se convierte en subsidio a los productores extranjeros que son socialmente ineficientes. La ambigüedad de las conclusiones del análisis en términos de bienestar nos lleva a preguntarnos si existe al

gún otro punto de referencia que nos permita evaluar las uniones aduaneras.

El sorprendente resultado que surge es que en ciertas condiciones se puede mostrar que un país no puede ganar nada a partir de una unión aduanera que no pueda ganarlo de un movimiento unilateral hacia el libre comercio. A continuación discutimos esta proposición.

Consideremos la posibilidad de un movimiento unilateral hacia el comercio completamente libre sobre una base no discriminatoria. Ahora a cada bien lo estamos comprando al oferente de menor costo (cif). Cualquier ganancia debida a la creación de comercio que nosotros obtendríamos de la unión aduanera todavía podemos lograrla, con la diferencia de que ahora será mayor, ya que para muchos bienes tendremos oferentes a menor costo en el resto del mundo. Por el lado de las importaciones, claramente el movimiento hacia el libre comercio nos permite el acceso a una mayor cantidad de bienes que los que la unión aduanera puede ofrecer.

#### Acceso a los Mercados

¿Qué pasa por el lado de las exportaciones? Como antes, nuestras exportaciones serán vendidas en cualquier parte del mundo donde sean competitivas. Si como se supuso el movimiento hacia la unión aduanera no mejora nuestros términos de intercambio, permitiéndonos mejores relaciones de precios (sociales) de

exportación sobre importación, entonces el movimiento hacia el libre comercio tampoco nos puede proporcionar alguna mejora en los términos de intercambio. Así, nos queda la ganancia de una más eficiente asignación de los recursos con la libertad de comercio dominando la unión aduanera.

Continuando el análisis, tal como Wonnacott y Wonnacott (4) han argumentado en forma correcta, no hay ninguna presunción de que los términos de intercambio permanecerán inalterados. Muy por el contrario, una unión aduanera permite a nuestras exportaciones entrar preferencialmente en los mercados externos.

O sea, nos permite aprovechar las ventajas de su protección, y este hecho es probable que implique ganancias que una liberalización unilateral del comercio no puede proporcionar. La liberalización unilateral nos permite tener una economía más eficiente, pero no nos permite disfrutar de las ventajas de la protección discriminatoria que nos brinda la unión aduanera.

A continuación se hará referencia a un párrafo de Wonnacott y Wonnacott para tener una idea más cabal de su argumento:

"Supongamos que tuviéramos que formularle a algún político o ejecutivo la pregunta clave, generalmente elaborada en los tratados sobre reducción unilateral de tarifas: ¿Qué ventaja económica se puede lograr al formar una unión aduanera? La res-

(4) WONNACOTT, P. y WONNACOTT, R. ¿Es la Reducción Unilateral de tarifas preferible a la Unión Aduanera? American Economic Review EE.UU. Setiembre 1981.

puesta más probable sería: Conseguir disminuciones de tarifas de nuestros socios y lograr así un mejor acceso a sus mercados". (5)

El gráfico 2 ilustra de una manera simple lo que está en juego. En él se muestra la curva de demanda de importaciones del país socio, el precio mundial  $P$  y el precio mundial más la tarifa  $P(1+t)$ . Nuestra curva de oferta de exportaciones muestra que antes de la unión y bajo protección, solamente exportábamos  $OX$  al país socio. Dadas nuestras condiciones de costos y el hecho de que estamos sujetos a tarifas, nos hace poco competitivos para colocar una gran cantidad de exportaciones. Ahora la unión aduanera entra en efecto y quedamos exentos de la tarifa. La oferta de nuestras exportaciones aumenta hasta el punto  $E$ , donde nuestro costo marginal iguala al precio mundial más la tarifa: estamos aprovechando las ventajas en el mercado asociado de la existencia de tarifas comunes.

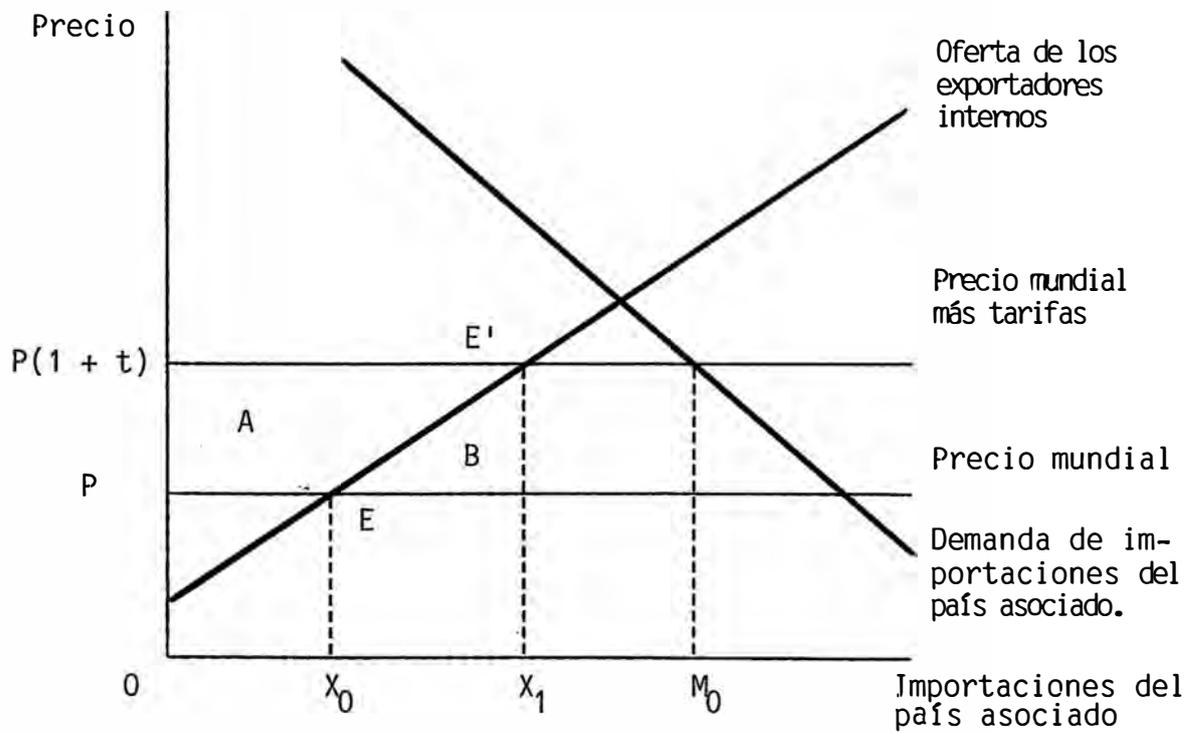
Lo que para el socio aparece como desviación de comercio y pérdida de la recaudación de la tarifa, para nosotros es una ganancia. El área  $A$  muestra la ganancia de acceder al mercado del país socio. El área representa la mejora de los términos de intercambio para nuestro país y que sólo se pueden lograr por un acceso preferencial a los mercados externos. Ello no se puede obtener por una liberalización unilateral del comercio.

---

(5) WONNACOTT, P. y WONNACOTT, R. Op. Cit., pág. 10

El caso que se muestra en el gráfico 2 es extremo, en el sentido de que sólo hay desvío de comercio (a nuestro beneficio) y no creación de comercio. Es posible que nuestros exportadores sean lo suficientemente competitivos en costo; de manera que después de la unión aduanera puedan proveer todas las importaciones a un precio por debajo de  $P(1+t)$ . En tal caso, el socio tendrá algunas ganancias de la creación de comercio compensadas por alguna desviación de comercio. El caso se puede visualizar en el gráfico 2 por una curva de oferta más horizontal que, pasando por E, intersecte la curva de importaciones por debajo de  $P(1+t)$ .

Gráfico 2. Una unión aduanera permite obtener rentas a nuestros exportadores en el mercado asociado y bajo protección. (6)



(6) DORNBUSCH, RUDTIGER. Op. cit., pág. 19

Antes, la presunción era que cualquier cosa que una unión puede hacer, la liberalización unilateral lo hace mejor. Se reconoció que suponer términos de intercambio constantes era necesario. Lo que se argumenta ahora es que el supuesto de términos de intercambio constante es probablemente irrazonable. Una vez que se deja a un lado hay una ganancia especial para la unión aduanera: acceso a los mercados. El efectivo acceso a los mercados produce al socio ganancias en términos de rentas. Lo que para nosotros es la ventaja de entrar en un mercado protegido sobre una base preferencial y nos dá una mejora en los términos de intercambio, tiene una contrapartida para el socio y se refleja en las pérdidas de recaudación de tarifas y en el desvío de comercio. Pero este punto es importante tenerlo en cuenta: si la pérdida externa de ingresos es fundamentalmente una acumulación de rentas más que un derroche (área A comparada con B, en el gráfico 2), entonces las transferencias entre socios son posibles y serán beneficiosas para todos por el efecto dominante de creación de comercio.

### 1.3 COSTOS Y BENEFICIOS DE LA INTEGRACION

El tema de los beneficios derivados de la integración se debatió, fundamentalmente, dentro del contexto de la teoría de las uniones aduaneras o de la teoría del "segundo mejor", mediante la aplicación de las medidas tradicionales de la economía del bienestar, considerando las mejoras en eficiencia y utilizando

el "principio de compensación", asociado con Kaldor, Scitovsky y Hicks, para asignar los beneficios (7). El análisis y la medición de los beneficios derivados de la integración en un mundo "subóptimo" resultan difíciles en cuanto, al ser violada una condición para el óptimo (presencia de impuestos, externalidades, etc.), ya no es más necesariamente cierto que las otras condiciones para el óptimo sean deseables, aún en el caso de ser posibles de obtener. La comparación de dos situaciones subóptimas, desde el punto de vista del bienestar, depende de las circunstancias (por ejemplo, forma de las curvas de demanda y oferta o curvas de oferta) y del grado de diferencias en juego (niveles de aranceles nacionales originales y aranceles externos comunes), y no es posible aplicar reglas generales.

Los beneficios derivados de la integración se clasifican típicamente en aquellos provenientes de la "creación de comercio", en la que la especialización en la producción de un determinado producto en el país miembro donde el costo es más bajo ocurre después de la formación de una unión aduanera y los originados en la "desviación del comercio", por la cual los países que no son miembros como proveedores de un bien. Como vimos anteriormente la teoría establece que la formación de una unión aduanera será beneficiosa si la creación de comercio excede la desviación del comercio. Sin lugar a du

(7) ANDERSON, MICHAEL - Estimación de los Beneficios de la Integración en América Latina - INTAL, Buenos Aires, 1986, pág. 6

das, en las estimaciones empíricas la creación de comercio generalmente sobrepasa la desviación del comercio en cantidades importantes, pero los beneficios del bienestar reales de los países industriales (por lo general, el incremento en el producto bruto nacional) provenientes de la integración a una unión aduanera, calculados tanto "ex post" como "ex ante", no han sido considerables, aún en el caso de que las reducciones arancelarias y la creación de comercio sean sustanciales.

#### Beneficios Derivados de la Integración de los Países en Desarrollo

Algunos investigadores, de acuerdo con los trabajos, especialmente, de Cooper y Massell y S.B. Linder, estimaron que las conclusiones no son tan sencillas si combinamos la teoría convencional de la unión aduanera con la teoría del desarrollo. La primera se centra en la eficiencia, mientras que la segunda lo hace en la industrialización y el ahorro de divisas, entre otros factores. Andic y otros autores establecen que la formación de una unión aduanera se debería analizar desde el punto de vista de la "creación de desarrollo" y "desviación del desarrollo" y no desde el punto de vista convencional. (8)

Los factores de desarrollo más importantes, que afectan la medida de los beneficios mencionados por estos autores, incluyen

(8) BJD Las Economías de Escala y la Integración Económica en América Latina. Buenos Aires - Mayo 1982, pág. 33.

lo que se pueden clasificar como beneficios de bienestar estáticos y dinámicos. Estos beneficios de bienestar se pueden considerar como aquellos provenientes de la estructura económica existente y aquellos que se producen como resultado de cambios en la estructura. Una idea íntimamente relacionada con los beneficios estáticos de bienestar es un movimiento único hacia afuera en la curva que delimita la frontera de la posibilidad de producción.

Uno de los beneficios atribuidos a la integración deriva del argumento del excedente de trabajo. Si existe una divergencia entre el salario sombra (costo de la oportunidad social de la mano de obra no calificada) y el salario del mercado, y si el primero está por debajo del segundo, se obtiene un aumento en el bienestar en la medida en que la integración, a través de las exportaciones, aumenta la demanda de mano de obra. El paso de la mano de obra de su actividad corriente hacia otra más productiva (donde la brecha entre el salario sombra y el del mercado es más reducida) disminuiría los costos de producción en aquellos sectores de donde se retira la mano de obra. Los aumentos de producción que resultan de la expansión de las exportaciones aumentarían, por lo tanto, el bienestar nacional en la medida en que existe una brecha entre los salarios sombra y los del mercado.

Otro factor importante en las economías menos desarrolladas lo constituyen los mayores retornos de escala. Cline distingue entre los beneficios provenientes de operar plantas de mínimo

tamaño óptimo y los que proceden de la reducción de costos monopolísticos.

Este autor estima que, aunque el tamaño del mercado fuera suficiente como para instalar una sola planta que operará a escala óptima mínima, dicha planta sería monopolística en el mercado, y librada a sus propios medios obtendría rentas monopolísticas. La apertura de mercados más grandes en la región reduciría tanto los costos de producción como los beneficios monopolísticos. Cline establece que los beneficios de la creación de un área de libre comercio en América Latina corresponderían, especialmente, a los países más pequeños y representarían para éstos, tanto como el 8.6% del PBN.

Nugent, y Nugent y Yotopoulos (9) analizaron en particular los efectos de la formación de una unión aduanera sobre la dispersión de aranceles. Concluyeron que las grandes dispersiones de aranceles afectan el PBN inversamente, a través de cambios en los precios relativos, y que ésta dispersión tiende a disminuir con la formación de uniones aduaneras.

Cuando existe una divergencia entre el tipo de cambio real y el costo de oportunidad social de la divisa, la integración puede ahorrar divisas en forma considerable. En su evaluación "ex post" de la experiencia del Mercado Común Centroamericano, Cline llega a la conclusión de que éste fue el factor que

(9) BJD. Op. cit., págs. 41 - 50

más afectó los beneficios derivados de la integración. En su posterior análisis "ex ante" de la integración de los países latinoamericanos más importantes, Cline concluyó que el ahorro de divisas podría constituir el factor más significativo para algunos de estos países. Es interesante, observar que, si bien algunos países registraron ahorros de divisas, el estudio se llevó a cabo antes que la crisis derivada de la deuda externa se hiciera aguda. Dentro del contexto mundial actual, la escasez de divisas podría constituir un problema, aún más serio.

Esto nos muestra la dependencia de circunstancias especiales que presenta la medición de los beneficios, una especie de regla en contra de las reglas generales.

Algunos autores intentaron medir los beneficios "dinámicos" que se originan indirectamente como consecuencia del aumento de comercio regional. Entre éstos podemos mencionar la transformación estructural, el aprendizaje en la práctica, la especialización interindustrial, los efectos de la inversión y el aumento de competencia.

Cline afirma que un país se verá beneficiado con la integración en la medida en que ésta dé como resultado una disminución de la dependencia de las exportaciones de un número limitado de materias primas. También puede suponer que los mercados ampliados correrán la curva de eficiencia marginal de la inversión hacia afuera, ya que los mercados más amplios aumen-

tarán las ganancias esperadas de una inversión determinada. Asimismo, un mercado más amplio aumentará la competencia y, por lo tanto, la eficiencia, ya que las firmas, que antes estaban aisladas, comenzarán a participar en los mercados.

La incorporación de estos efectos dinámicos duplicaron las estimaciones de Cline sobre los beneficios totales derivados de la integración en América Central y dieron como resultado mejoras significativas en las situaciones de algunas de las economías más pequeñas, relativamente menos desarrolladas, de la región tomada en conjunto. Los dos factores principales, responsables de los beneficios, fueron: el ahorro de divisas y el aumento de las inversiones, lo cual no debería sorprendernos dada la importancia de estos dos factores en la teoría del desarrollo.

La fusión de la teoría aduanera clásica con la teoría del desarrollo dará como resultado modificaciones en los beneficios que se estima derivan de la integración, pero también surgirán algunas complicaciones. Por un lado, la doble contabilización de los beneficios puede constituir un problema cuando tratamos con atributos individuales del proceso de integración. Se ha intentado suprimir la doble contabilización de los beneficios, pero no resulta una tarea simple. Por otra parte, una clara interpretación de los efectos de algunos factores que se toman en cuenta ya no es posible. Por ejemplo, el desvío y también la creación de comercio presentan tanto efectos beneficiosos como adversos para los miembros de una unión aduanera, que de-

penden del impacto sobre la industrialización y sobre el ahorro de divisas.

### Costos de la Integración

Si bien se han realizado importantes esfuerzos para fusionar la teoría del desarrollo con la de la unión aduanera clásica, estos esfuerzos se han visto limitados en su mayoría a identificar y medir otros beneficios derivados de la integración. Por diversas razones, no son tantos los trabajos referidos a la identificación de otros costos dinámicos o estáticos de la integración. "Uno de los pocos estudios que analiza los costos de la integración dentro de un contexto de desarrollo es el realizado por Tironi, que señala que la integración origina efectos distributivos y de eficiencia. Ante la presencia de firmas extranjeras, muchas de las ventajas que los países obtienen de la integración se pueden perder si el incremento del flujo hacia afuera de ingresos de las inversiones directas, resultante del aumento de la inversión extranjera, reduce el ingreso nacional: es lo que él denomina los efectos de la creación o de la desviación de utilidades extranjeras y son las que reflejan la redistribución del ingreso internacional que resulta de los cambios en las rentas y los beneficios monopólicos de firmas extranjeras". (10)

Podemos mencionar por lo menos otros dos costos básicos de la

(10) ANDERSON, Michael. Op. cit., págs. 9 - 12

integración, aparentemente estimables, como ejemplos de costos que no han sido tenidos en cuenta en trabajos anteriores. Uno de estos costos se origina en la transmisión de la conjetura e conómica nacional entre países íntimamente relacionados. Pero si bien éste es , obviamente, un problema general, basta analizar las oscilaciones de las cifras del PBI en América Latina para tomar conciencia de las consecuencias que tendría para cualquiera de los esquemas regionales un crecimiento significa tivo del comercio intrarregional. Las economías del Mercado Común Centroamericano son particularmente significativas a este respecto.

El otro costo está relacionado con lo que podríamos denominar otros aspectos innovadores de un acuerdo de integración, más allá o distinto de una simple reducción de barreras al comercio y movimientos de factores. Estos incluyen elementos que son, tal vez, políticamente racionales, pero económicamente irracionales: subsidios a la agricultura o tratamiento especial a antiguas colonias en el esquema europeo; programación industrial (por la forma en que fue negociada), las normas de origen, o tratamiento especial brindado a países menos desarrollados, listas especiales de productos no sujetos a normas de integración en el caso de todos los esquemas latinoamericanos. Algunas de estas innovaciones en tanto que estimularon a los países miembros se encontraron con algunos legados costosos y pesados, tales como un tamaño ineficiente de las plantas o poco aumento del valor agregado regional.

#### 1.4 LA INTEGRACION EN EL GRUPO ANDINO Y LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

Cuando un grupo de países adopta la alternativa de la integración frente a la liberalización unilateral del comercio, uno de los factores que más contribuye al desarrollo económico de cada uno de ellos, así como también al avance del proceso integracionista, es la mayor competencia que los mercados ampliados acarrearán, la cual permite la utilización del sistema de precios como mecanismo de asignación de recursos (creación de comercio).

El Sistema Competitivo tanto en el Mercado Andino como en la Comunidad Europea tienen características diferentes, razón por la cual los niveles de integración y desarrollo en ambos grupos de países ha evolucionado de manera diferente. Estos aspectos serán tratados a continuación.

##### El Grupo Andino

La base teórica para la integración subregional andina consiste en que para cada uno de los países miembros no se cumple el supuesto básico de la teoría de las ventajas comparativas para el libre comercio. Ese supuesto es que la elasticidad de la demanda de los productos de exportación de cada país al resto del mundo sea infinita, es decir que la curva de demanda que enfrenten los países en la exportación de sus productos a los

mercados internacionales debe ser totalmente horizontal, de modo que puedan aumentar la oferta de sus productos de exportación sin que los precios bajen a causa de ello.

Los países andinos enfrentan curvas demanda inelásticas para sus productos de exportación al Mercado Mundial, es decir, por ejemplo, que al quintuplicar las exportaciones de un producto su precio cae a la mitad, lo cual significa que los precios internacionales de los productos de exportación andina sufren distorsiones, lo cual no permite la adopción del libre comercio. Ante esta situación, la integración permite a los países miembros del Acuerdo de Cartagena contar con un mercado ampliado que reduzca su dependencia del exterior.

Una vez adoptado el esquema integracionista en el Grupo Andino surge el problema de la fijación de una tarifa óptima para la protección arancelaria del Mercado Ampliado, es aquí donde surge el problema del alto grado de dispersión arancelaria entre los países integrantes de la subregión andina (Ver cuadro XXVII).

La imposibilidad de implantar un arancel externo común (AEC) desde un principio, en el Mercado Subregional Andino, conllevó al establecimiento de un programa gradual de liberación Comercial adoptándose entre 1976 y 1979 un Arancel Externo Mínimo Común (AEMC) instrumento en virtud del cual los países (con excepción de Bolivia y Ecuador) no pueden imponer tarifas infe-

riores a las acordadas, aunque sí pueden mantener tasas más altas. Asimismo, se contempló la gradual disminución arancelaria para el comercio intrasubregional con un ritmo de disminución tarifaria del 10% anual, de modo que en 1990 podría establecerse el libre comercio dentro de la subregión.

Ante las dificultades surgidas para cumplir con los plazos originalmente establecidos en el programa de liberación comercial, estos fueron prorrogados a través de dos protocolos acordados en reuniones de la comisión en la sede de la Junta del Acuerdo de Cartagena (Lima). La situación actual es la siguiente:

Colombia, Perú y Venezuela han abierto totalmente sus mercados para las producciones originarias de Bolivia y Ecuador, con excepción de los productos incluidos en los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial, cuya liberación se rige por normas particulares de cada programa.

En el comercio recíproco entre Colombia, Perú y Venezuela, se han logrado reducir los niveles llegándose a establecer para el 80% del universo arancelario tarifas fluctúan entre 0 y 8%.

- En lo que respecta a Bolivia y Ecuador, no se ha cumplido el acuerdo original de que iniciaran la desgravación arancelaria a partir de 1981 para llegar a la desgravación total en 1990.

- Asimismo el cumplimiento del AEMC. es irregular en la actualidad, pues los países mantienen unilateralmente algunos niveles arancelarios por debajo de lo acordado comunitariamente.

Ante esta situación se impone la adopción de una nueva estrategia que permita el avance del Grupo Andino hacia un Mercado Ampliado, mediante la adopción de una política comercial a nivel subregional acorde con la realidad actual y las perspectivas a corto, mediano y largo plazo (este aspecto será tratado en el Capítulo IV).

#### La Comunidad Económica Europea

Desde su constitución mediante el tratado de Roma, el 25 de Marzo de 1957, la Comunidad Europea estableció claramente como objetivo principal, la creación de un ente supranacional con personalidad propia, (la CEE), cuya misión fundamental era la formación de un mercado común.

En la post-guerra se fueron superando paulatinamente en Europa los problemas de recursos reales a causa de la considerable cantidad de industrias destruidas, falta de Stocks de materias primas, etc. (La Cooperación de los EE.UU. mediante el Plan Marshall, en 1948 fué decisiva para la recuperación Europea).

Una vez iniciada la reactivación económica en Europa, empieza un proceso de integración sectorial, es así como en 1951 se crea la Comunidad Europea del Carbón y el Acero. No obstante este logro, se reconoció que no era posible un rápido avance hacia la formación de un mercado común mediante la integración sectorial; ya que, al limitarse los estados miembros al sector integrado retienen sus facultades sobre los demás sectores económicos y su autonomía monetaria y fiscal, lo cual permite que con los manejos de los impuestos o con la manipulación de la oferta monetaria o del tipo de cambio, se pueda influir sobre los precios, por lo menos con igual intensidad que con las medidas directas de intervención estatal de carácter unilateral en dicho sector.

Ante los inconvenientes de la integración sectorial es que se firma el Tratado de Roma, en el cual se señala como objetivo la formación de un mercado común que comprenda todos los sectores de la economía, en un marco de desarrollo armónico de las actividades económicas, de expansión equilibrada y de estabilidad creciente.

El Tratado de Roma, contenía calendarios específicos para la formación de la Unión Aduanera (desarme arancelario, aprobación de la Tarifa Externa Común y la superación de los contingentes). Los plazos iniciales fueron modificados posteriormente ante las dificultades para su cumplimiento.

Para evitar que durante el proceso de desarme arancelario surgieran desequilibrios en algún sector de un país miembro, con tendencia a persistir y poner en peligro los demás sectores económicos, se adoptaría las cláusulas de salvaguarda, en virtud de las cuales cualquier estado miembro de la Comunidad Europea podría pedir a la comisión que le sea autorizado la adopción de medidas excepcionales por el período que sea necesario, para restaurar el equilibrio sectorial sin afectar a los demás sectores económicos.

El desarme arancelario al interior del Mercado Común Europeo, fue fijado en tres etapas: en la primera etapa se rebajaría un 30% de los derechos de aduana, en la segunda otro 30% y el resto en una tercera etapa.

El Arancel externo común (Tarif Extérieure Commun) que adoptaría la Comunidad Europea fue previsto en el Tratado de Roma, tanto las bases del método y procedimiento para construirlo como los plazos para su entrada en vigencia señalada para Julio de 1968 (con la excepción de los productos agrícolas los cuales serían incluidos en Enero de 1970), el proceso de desgravación arancelaria externa siguió los mismos lineamientos del desarme arancelario interno, pues los estados miembros aproximarían gradualmente sus tarifas externas hacia el Arancel Externo Común, lo cual se podría realizar en 3 etapas (30% en la primera, 30% en la segunda y lo restante a más tardar en Enero de 1970).

El Mercado Común de la Comunidad Económica Europea quedó finalmente constituido en 1970 con la adopción de un arancel externo común en todos los sectores y el libre comercio al interior del Mercado Europeo.

### La Integración GRAN-CEE

Teniendo en cuenta que la integración económica es un proceso mediante el cual dos o más mercados se unen para formar un mercado común y que el grado de avance para lograr este objetivo depende de la competitividad de los mercados interno de los países que se integran, de modo similar se puede afirmar que el establecimiento de un orden intercomunitario entre dos bloques integrados (grupo de países) depende del grado de avance logrado en la formación del mercado común en cada bloque. Según este planteamiento podrá hacerse un análisis del acercamiento entre el Grupo Andino y la Comunidad Económica Europea, pues ambos procesos de integración se encuentran en diferentes etapas de la vía integracionista.

El problema fundamental para la crisis de la integración Andina que hasta la fecha (1984) no ha logrado adoptar un Arancel Externo Común ni eliminar las barreras arancelarias al interior del Mercado Andino, es la falta de competitividad de sus mercados nacionales así como la diferencia en las estructuras económicas de sus países miembros.

A diferencia del Grupo Andino, Europa se integra bajo condiciones diferentes y desde 1970 cuenta con un Mercado Común regido por un Arancel Externo Común y con un libre comercio en su interior.

Comparativamente, Europa se logró constituir el Mercado Común en 13 años (1957-1970) en el Grupo Andino a la fecha, en 15 años (1969-1984) aún no se logra este objetivo, por esta razón la integración de ambos mercados comunitarios en la actualidad sólo se está dando a través de la cooperación financiera que ofrece la Comunidad Europea al Grupo Andino, a través de convenios que permitan formular proyectos andinos de desarrollo en los sectores: agropecuario, industrial y energético. En el campo comercial la cooperación está orientada a reforzar la promoción de exportaciones sub-regionales.

## CAPITULO II

### ASPECTO GENERALES

#### 2.1 EL GRUPO ANDINO (GRAN)

##### 2.1.1 ANTECEDENTES

El Grupo Andino o Acuerdo de Cartagena se firmó el 26 de mayo de 1969 (\*). Inicialmente fué suscrito por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú, adhiriéndose después Venezuela en febrero de 1973, y retirándose Chile en 1975.

Este proceso de integración, obedeció a que organismos internacionales como la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y la Organización de Estados Americanos (OEA), recomendaron a los países de América Latina que para salir del subdesarrollo en que se encontraban deberían de llevar a cabo procesos de integración, es así como también antes del Grupo Andino en 1960, se suscribió la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), pa

(\* ) El Acuerdo de Integración Andina fué firmado en la ciudad de Cartagena - Colombia.

ra ser sustituida en 1980 por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), los países andinos al ver que no obtenían los resultados que se esperaban por parte de la ALALC se promovió el Grupo Andino, cuyo fundamento se basó en lo siguiente:

- a) La desventaja de los países de menor desarrollo relativo que en este caso eran los países del GRAN, los cuales en ALALC no tenían ningún trato preferencial.
- b) La conveniencia de buscar una fórmula que, dentro del contexto de la ALALC, permitiese obtener tasas de crecimiento económicos más elevados, que logren disminuir los grandes desarrollos existentes con los países de mayor desarrollo económico (Argentina, Brasil y México) y que dinamizara la formación del Mercado Común Latinoamericano.

Es conveniente advertir que los acuerdos subregionales (Caso GRAN, Cuenca del Plata, Pacto Amazónico) no tienen incompatibilidad con los acuerdos regionales (Caso ALADI). Los objetivos del Grupo Andino son los siguientes:

- a) Promover el desarrollo equilibrado y armónico.
- b) Acelerar el crecimiento mediante la integración económica.
- c) Facilitar su participación en el proceso de integra-

ción de la ALALC.

- d) Establecer condiciones favorables para la conversión de ALALC en un mercado común.
- e) Obtener el mejoramiento constante de los niveles de vida.

#### 2.1.2 ORGANIZACION INSTITUCIONAL

Los principales organismos del Acuerdo de Cartagena son los siguientes:

- La Comisión del Acuerdo de Cartagena.
- La Junta.
- El Comité Asesor Económico y Social.
- El Tribunal de Justicia.  
Los Consejos.
- La Corporación Andina de Fomento.

La Comisión del Acuerdo de Cartagena, es un órgano intergubernamental, compuesto por representantes plenipotenciarios (a veces con rango de Ministro) que tienen características similares al Consejo de Ministros, de las comunidades europeas).

"La Comisión del Acuerdo de Cartagena, está facultada para desarrollar el diseño de su política general, y aplicarla por medio de los instrumentos legales, especialmente de carácter reglamentario, que pueden requerir o

no, aprobación de los gobiernos para ser incorporados al derecho nacional. También tienen facultades para resolver los problemas de aplicación e interpretación de estos instrumentos legales". (11)

La Junta del Acuerdo de Cartagena, es un órgano independiente de los gobiernos de los países miembros que realiza funciones de ente comunitario y de Secretariado del Acuerdo de Cartagena, cuya actuación está llamada a regirse por los intereses de la subregión en su conjunto. Se encarga en general del desarrollo común y de la integración de los países miembros, para ello goza de un poder normativo propio, y de otro compartido con la comisión". (12).

En su función colegisladora, la Junta fórmula propuesta a la comisión. Estas propuestas están destinadas a facilitar o acelerar el cumplimiento del Acuerdo de Cartagena, con el fin de alcanzar sus objetivos en el tiempo más breve posible.

Las propuestas deben estar siempre respaldadas por unanimidad. Además, pueden ser modificadas después de haber sido presentadas a la Comisión.

(11) JUNAC - Centro de Documentación - (CENDOC) -  
Texto del Acuerdo de Integración Subregional  
Andina - Lima, 1969 Art. 5

(12) JUNAC - CENDOC Op. Cit., Art. 8

El Comité Asesor Económico y Social, está compuesto por representantes empresariales y de trabajadores de cada país miembro, se encarga de dar asesoría a los órganos principales del Acuerdo, cuando éstos se lo solicitan y de exponer por iniciativa propia sus opiniones sobre la marcha del Acuerdo.

"El Tribunal Andino de Justicia, fue establecido en 1979, este órgano está a cargo de la vigilancia del cumplimiento de la normas con el espíritu y la letra del Acuerdo de Cartagena". (13)

Las principales facultades del tribunal son las de determinar la nulidad de las normas de integración y sancionar los incumplimientos del acuerdo.

Los Consejos son los órganos a los cuales atribuye el acuerdo, la función de coordinar los planes de desarrollo y la armonización de las políticas económicas y sociales de los países miembros, con miras a llegar a una planificación conjunta. Concretamente, los consejos deben formular recomendaciones para la creación de mecanismos apropiados, y de medidas que faciliten la coordinación de planes y políticas.

Los Convenios Sociales están destinados a la consecución

(13) FERNANDEZ, GUSTAVO. Mecánica Institucional del Grupo Andino - Revista Perspectiva - Tema 3, Lima, agosto 1982 pág. 90

ción de los objetivos contemplados en el instrumento principal, vale decir el desarrollo conjunto e integración de los países Andinos. El Convenio Andrés Bello, a analiza los esfuerzos conjuntos en materia de educación, ciencia y cultura. El Convenio Simón Rodríguez funciona para los aspectos socio laborales y el Convenio Celestino Mutis, en asuntos relacionados con la agricultura.

La Corporación Andina de Fomento, es un órgano del Sistema Andino, que fue creado antes de la suscripción del Acuerdo de Cartagena, en 1968. Tiene la finalidad de captar recursos externos que permitan llevar adelante la integración y promover inversiones y proyectos conjuntos del interés para el proceso.

### 2.1.3 REALIZACIONES Y PERSPECTIVAS

Los mecanismos más importantes del Grupo Andino son los siguientes:

- La Programación Industrial.  
El Programa de Liberación Aduanera.
- El Establecimiento de un Arancel Externo Común.

La programación industrial, ha sido concebida de manera parcial, poniendo énfasis en los programas sectoriales de desarrollo industrial (programas metalmecánico, petroquímico, automotriz), dejando de lado los mecanismos de racionalización de la industria existente. Ello se ha

debido, por un lado, a la falta de voluntad de los países miembros de abocarse a estos mecanismos y por otro, a la ausencia de otras opciones de integración industrial. Actualmente los tres programas de desarrollo industrial aprobados necesitan significativos ajustes que les permita superar los obstáculos que encuentra su funcionamiento.

El cambio hacia la Unión Aduanera, se recorrió con facilidad en su primer tramo, pues tempranamente se acordó y puso en práctica un Arancel Externo Mínimo Común para el Grupo Andino. A partir de este momento se comenzó a discutir la adopción de un Arancel Externo Común, y se fueron descubriendo grandes dificultades para llegar a este propósito. La falta de un acuerdo respecto a la adopción de este instrumento a devenido en los últimos años un asunto clave para el estancamiento de la integración. En realidad existen desacuerdos tanto políticos como técnicos entre los países miembros. Los primeros se explican por la notable heterogeneidad actual de las políticas económicas de los países Andinos, que originan en ellos diversos grados de apertura al exterior y distintos patrones de discriminación entre sectores económicos. La demora en acordar un AEC, ha llegado a crear incertidumbre respecto a la suerte de este instrumento, cuya suspensión comprometería medularmente la estabilidad del proceso.

En cuanto al programa de liberación Colombia, Venezuela y Perú han abierto totalmente sus mercados a Ecuador y Bolivia, faltando que estos países hagan lo propio y dejen ingresar libre de gravámenes productos procedentes del Perú, Colombia y Venezuela.

Por otro lado, hay que tener presente el establecimiento en el Grupo Andino del Régimen Común a la inversión extranjera; si bien es cierto este régimen ha tenido varias críticas por parte de sectores empresariales principalmente llegando inclusive a modificarse varias veces, ha servido para establecer reglas de juego claras a la inversión extranjera directa, teniendo desde este punto de vista un saldo positivo.

En los quince años de existencia del Grupo Andino se puede afirmar que actualmente está pasando por una de sus peores crisis; conscientes los países miembros de esta situación en 1983 (14) han elaborado un Plan de Reorientación que significa la revisión de todos los mecanismos del proceso y el planteamiento de nuevas estrategias destacando la estrategia agropecuaria, la estrategia comercial, tecnológica, industrial, etc.

Por otra parte para superar la crisis es necesario un apoyo político de los países miembros; el cual está con-

(14) JUNAC - CENDOC - Declaración "Para Nosotros la Patria es América" Caracas - Julio 1983

tenido en la firma, por los Presidentes Andinos en Caracas en 1983 el "Plan de Reorientación del Proceso de Integración".

## 2.2 LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA (CEE)

### 2.2.1 ANTECEDENTES

La Comunidad Europea, es el resultado de tres tratados separados, todos originalmente negociados por los seis estados fundadores (Francia, Italia, Alemania Occidental, Luxemburgo, Bélgica y Países Bajos).

El Primer Tratado fue el de París, de Abril de 1951, que creó la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA). La CECA tuvo tal éxito que el comercio de esos productos entre los seis estados miembros creció en un 129% en los primeros cinco años.

Los seis decidieron aplicar el mismo criterio a toda la Economía Europea y negociaron el Tratado de Roma de Marzo de 1957, que creó la Comunidad Económica Europea (CEE) o el "Mercado Común". El primero de Enero de 1958 la CEE empezó a remover las barreras comerciales y económicas entre sus estados miembros y a establecer un amplio mercado común. Los seis firmaron al mismo tiempo un Segundo Tratado de Roma, con el fin de combinar sus recursos para el desarrollo pacífico de la energía atómica. Nació así la Comunidad Europea de la Energía Atómica.

ca, o "Euratom".

En los tres tratados se fijaron como objetivo la integración gradual de las economías de los estados miembros y "una unión todavía más estrecha" de sus pueblos. Se trata, por lo tanto de tres comunidades, pero la Comisión Ejecutiva Unica de éstas prefiere hablar de la "Comunidad Europea". Respalda esta situación el hecho que la estructura institucional sea una sola para las tres comunidades.

#### 2.2.2 ORGANIZACION INSTITUCIONAL

La comisión, cuya sede está en la ciudad de Bruselas que es el motor ejecutivo y administrativo de la comunidad. Actualmente la forman catorce miembros designados conjuntamente por los gobiernos nacionales.

"La comisión vela por la coherencia y la unidad de la política comunitaria y tiene poderes en una amplia gama de aspectos, presenta propuestas al Consejo de Ministros y actúa como guardián de los tratados". (15)

El Consejo de Ministros es el principal fuero de decisión de la comunidad. Sus mandatos se basan en las pro-

(15) Comunidad Económica Europea, Documentación Europea, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas Luxemburgo, 1983.

puestas de la comisión, y generalmente se convierten en legislación comunitaria. El Consejo celebra sus sesiones en Bruselas y Luxemburgo, y asisten a sus deliberaciones los Ministros Nacionales que tienen que ver con la materia a tratar.

La presencia del Consejo se ejerce rotativamente cada seis meses y en orden alfabético, por cada uno de los estados miembros.

Un comité de representantes permanentes (conocido como COREPER) integrado por los delegados de los estados miembros acreditados ante la Comunidad prepara los trabajos del Congreso.

El Consejo Europeo, integrado por los diez Jefes de Estado (\*) o Gobierno y el Presidente de la Comisión de la Comunidad Europea, se reúne tres veces al año para fijar las grandes orientaciones, tomar decisiones estratégicas, examinar los problemas mayores de la comunidad y dotar a ésta de un continuo impulso político. Funciona fuera del mercado de los tratados.

El Parlamento Europeo examina los proyectos de ley de la Comunidad Europea y cumple el papel de foro comunitario.

(\*) Los países miembros de la Comunidad Europea son los siguientes: Reino Unido, Irlanda, Dinamarca, Países Bajos, Bélgica, Luxemburgo, Alemania, Francia, Italia y Grecia.

En él se debaten las materias de importancia pública y el consejo, instituciones que a su vez le someten a consultar todas las cuestiones importantes, sus miembros son elegidos directamente por el voto popular desde 1979, se agrupan por afinidad partidista, y no según criterio de nacionalidad. Actualmente los "Eurodiputados" llegan al número de 434.

La Corte Europea de Justicia interpreta el derecho comunitario y sienta jurisprudencia cuando lo demandan las cortes nacionales y garantiza que se observe la ley en la aplicación de los Tratados de la Comunidad Europea.

Además de estas instituciones existen el Tribunal de Cuentas, el Banco Europeo de Inversiones y el Comité Económico y Social. Este último representa a los diferentes sectores de la vida económica y social, y es consultado sobre importantes materias de política general.

### 2.2.3 REALIZACIONES Y PERSPECTIVAS

La Comunidad Económica Europea (\*) tiene un largo camino de realizaciones en sus 27 años de existencia, en la formación de un verdadero mercado común: la libre circulación dentro de los países miembros sin que las fronteras

(\*) El Tratado sobre la CEE es el que más nos interesa para el presente trabajo de investigación, por lo tanto siempre nos referiremos a éste.

constituyan un obstáculo para el libre flujo de bienes servicios, capitales y personas.

En primer lugar la CEE creó una unión aduanera entre sus miembros, que se completó para los países fundadores a mediados de 1968, en tanto que el período de transición para los tres siguientes terminó en 1977 (un período similar está previsto para Grecia hasta 1986). Esta unión significa:

Incrementar el comercio entre los estados miembros, y con terceros países.

- Establecer una reglamentación común para la importación y exportación de mercaderías agrícolas.

La Política Agrícola común asegura el abastecimiento de alimentos a 270 millones de consumidores, al mismo tiempo que estabiliza los mercados agropecuarios. Pese a sus incuestionables logros, la comunidad está empeñada en realizar reformas estructurales en el conjunto de sus políticas sobre agricultura, empleo, desarrollo regular, energía e innovación industrial, y que debe comprometerse en nuevas políticas que correspondan a los problemas de la presente década. Lo que está en juego no es la solución aislada de ciertos puntos conflictivos, sino la plena realización o no, de los objetivos que se trazaron quienes crearon la comunidad.

Aún a más largo plazo, el camino por recorrer deberá con-

ducir finalmente a una "Unión Europea" a los "Estados Unidos de Europa" como adelantaron algunos, o bien a la "Confederación Europea" como han puntualizado otros.

### 2.3 ANALISIS COMPARATIVO ENTRE EL GRAN Y LA CEE

La principal diferencia entre el Grupo Andino y la Comunidad Económica Europea es el grado de desarrollo, en el primer caso corresponde a países en vías de desarrollo, exportadores de materias primas por su baja industrialización, un mercado más reducido en población (70 millones de habitantes) y un ingreso promedio per-cápita bajo; en cambio la Comunidad Europea corresponde a países altamente desarrollados, exportadores de productos básicamente industrializados con un alto valor agregado. Además cuenta con una población (aproximada de 270 millones de habitantes) y con un alto ingreso per-cápita. (ver cuadro I).

Por otro lado, el Grupo Andino cuenta con un territorio mucho más extenso que la CEE; pero menos integrado, siendo el sistema vial muy deficiente para el intercambio comercial entre los países miembros a la inversa que la CEE que cuenta con buenas vías de comunicación, por lo tanto una mejor integración fronteriza y de transporte.

Por otra parte el Grupo Andino posee desde su concepción una vocación externa que no se da en el caso Europeo. El Acuerdo de Cartagena tiene como finalidad equilibrar la situación con

los países mayores de la región para facilitar la integración Latinoamericana. Dicho proceso representa también una respuesta frente a la dependencia externa, que por entonces percibían los países miembros como factor negativo para su desarrollo.

Esta dependencia se ha mantenido, y es la que hace frecuentes y poderosas las presiones de agentes externos en las negociaciones de integración e impide considerar la sub-región como un espacio cerrado al resto del mundo.

"En cuanto a las instituciones comunitarias del GRAN y la CEE, éstas no han llegado a reemplazar a los gobiernos en varias áreas. Pero, a diferencia de Europa, las instituciones andinas no desempeñan virtualmente ninguna función distinta de los gobiernos que sean capaces de satisfacer expectativas importantes de los actores de los Estados miembros, es así como los órganos comunitarios no han podido establecer vínculos consistentes con los grupos nacionales, tanto dirigentes como orientadores de la opinión pública". (16)

El surgimiento de nuevos organismos a nivel sub-regional, los cuales no han podido adquirir un compromiso directo con la integración debido a la poca inferencia que han conseguido en el marco institucional.

La politización ha sido un fenómeno de importancia creciente en

(16) Toledano Laredo, A. Pacto Andino - CEE - Integración Regional y Política - Big Buenos Aires, 1983 pág. 185.

el Grupo Andino, y constituye quizás el rasgo más importante a partir de 1975, cuando se plantea la divergencia del Gobierno Chileno. Las consideraciones políticas han intervenido desde entonces virtualmente en todos los asuntos de integración, y no ha sido posible efectuar un deslinde claro entre lo político y lo técnico, de esta manera el elemento político es una constante en todos los niveles de decisiones, desbaratando la presunción neofuncionalista de que una vez alcanzados los acuerdos de integración sólo quedan por realizar fases técnicas de implementación y aplicación, exentas de medición política.

## 2.4 EL COMERCIO MUNDIAL

El Comercio en el mercado Mundial ha evolucionado del aperturismo al proteccionismo desde la década del 60 a los años 80, los cuales se inician con una casi paralización del crecimiento en el Comercio Mundial el crecimiento del intercambio durante la década del 60 fué en promedio el 6% anual, descendiendo en los años 70 al 4%.

Para tener una visión de las causas que originaron el estancamiento en los intercambios mundiales se estudiará la evolución del sistema de comercio internacional.

### 2.4.1 EL SISTEMA DE COMERCIO INTERNACIONAL

Antecedentes:

La Gran Depresión de los años 30 y la Segunda Guerra Mun

dial provocaron efectos devastadores sobre todas las economías nacionales y la desintegración de la economía mundial. La comunidad internacional se encontró ante el imperativo de tener que enfrentarse no sólo a la reconstrucción de los graves daños ocasionados sino que, sobre todo, debió crear las condiciones para el resurgimiento y desarrollo de las economías nacionales y el establecimiento de un nuevo orden para las relaciones económicas internacionales.

En Bretton Woods, en 1944, se decidió la creación del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), con el fin de fomentar la cooperación monetaria y facilitar la expansión y el crecimiento equilibrado del comercio internacional y contribuir, por esa vía, al fomento de altos niveles de ocupación y de ingresos reales y al desarrollo de los recursos productivos. (\*)

Creación del GATT:

En 1948, en La Habana, se acordó el establecimiento de la Organización Internacional de Comercio (OIC), aunque en

(\*) La Conferencia Monetaria de las Naciones Unidas aprobó en Bretton, 22 de julio de 1944, el Convenio del Fondo Monetario Internacional. Este convenio entró en vigencia el 27 de diciembre de 1945. En la Conferencia estuvieron representados 45 países de los cuales 18 eran de América Latina. El FMI empezó a operar el 1º de Marzo de 1947.

forma anticipada se empezó a aplicar provisionalmente el capítulo IV del proyecto de dicha carta sobre política Comercial, con lo cual se dió nacimiento al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) posteriormente la renuencia de los EE.UU., a ratificar la carta de la Habana, imposibilitó la creación de la OJC.

Es importante destacar que el GATT se creó como un organismo autónomo al igual que el FMI y el BIRF con lo cual se generó una dicotomía que impidió en los años posteriores que se consideraran los sistemas de comercio y de finanzas en forma conjunta.

#### Principios y Objetivos del Gatt:

Con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio se buscaba avanzar en un proceso de liberalización del Intercambio con el Objetivo de instaurar el libre comercio sobre una base multilateral y no discriminatoria. Este planteamiento se basa en el principio de las ventajas comparativas que puede enunciarse así: Cada país debe especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales es relativamente más eficiente. "Un país exportará los bienes en cuya producción se utilizan en forma intensiva su recursos relativamente abundantes e importará productos que utilizan con intensidad sus factores relativamente escasos". (17)

(17) FFRENCH DAVIS, R. Op. Cit., pág. 40

El Acuerdo General:

El GATT desde su creación estuvo abierto a todos los países del mundo con el principal postulado de la CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA (Art. I) que estipulaba lo siguiente:

"Cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes (\*) o a ellos destinados". Este principio aseguraba el carácter multilateral del sistema. Asimismo, es importante destacar, que el Acuerdo General solo menciona en su preámbulo que el avance hacia el logro de sus objetivos se hará a base de "Reciprocidad" y de "Mutuas ventajas" y no precisa ningún criterio o forma de aplicación de tales criterios. Con el fin de hacer frente a situaciones específicas que afecten a determinadas producciones nacionales o la balanza de pagos se dispuso la posibilidad de suspender, en determinadas circunstancias y condiciones, los compromisos de liberación, y se estableció que en tales casos se pueden imponer gravámenes o

(\*) Se denomina "Partes Contratantes" a los países integrantes del GATT.

restricciones más elevados que los previstos por la aplicación del Acuerdo.

Por otra parte el Acuerdo General persigue ser Universal, lo cual se debería entender, al menos, en tres ámbitos: Los países que aplican sus disciplinas, los productos a los cuales se les imponen y los instrumentos que se regulan. En general, se puede señalar que el GATT se diseñó como universal en este último sentido, pues se entiende que entre los conceptos de "derechos de aduana, impuestos y otras cargas" y de "prohibiciones" y "restricciones", que son objeto de sus disposiciones, se pueden encontrar todos los mecanismos reguladores de las importaciones. Asimismo, aunque no en forma exhaustiva, se refiere también a diversos mecanismos de las exportaciones. Respecto de los productos contemplados por el Acuerdo General es necesario precisar que su ámbito se refiere exclusivamente a los bienes tangibles o mercadería, y los servicios quedan al margen de sus disposiciones. En este marco, se debe señalar que si bien los principios o normas abarcan el universo de las mercaderías, las concesiones arancelarias que otorgan los países para los productos importantes son, en primera instancia, producto por producto. En lo que se refiere a la amplitud de países que se comprometen a aplicar las disciplinas del GATT se debe destacar un hecho fundamental: en la firma inicial del Acuerdo General concurren ape

nas veintitres países, de los cuales nueve eran naciones en desarrollo y sólo tres eran Latinoamericanos. (Brasil, Cuba y Chile). Finalmente, es preciso señalar que el GATT, en su concepción inicial, no contempló ninguna mención, ni menos un trato especial para los países en desarrollo. Todas las normas se aplicarían por igual, sin distinción alguna de su grado de desarrollo.

#### Crítica a los Postulados del GATT:

Es conveniente indicar, nuestra discrepancia con los principios neoliberales del GATT que tiene como sustento la teoría de las ventajas comparativas. La teoría de las ventajas comparativas parte de los siguientes supuestos: Pleno empleo, factores de producción homogéneos, precios flexibles, movilidad de recursos, ausencia de Economías de escala, acceso expedito a las innovaciones tecnológicas mercados externos abiertos y estables, procesos de ajuste interno estabilizadores. La evidencia empírica confirma que estos supuestos son totalmente irreales, y más bien confirma que el mercado mundial presenta elementos monopólicos con segmentos de mercado dominados por corporaciones transnacionales, inestabilidad de precios y capacidades de negociación, disímiles. "Es la presentación tradicional de las ventajas comparativas una teoría aplicable a cualquier conjunto de circunstancias. A nuestro juicio, no lo es. Recordemos que se

trata de una teoría de tipo estático. En cualquiera de sus variantes o interpretaciones se postula implícitamente que los mercados Internacionales son estables; que el mercado interno es competitivo y más aún, que los mercados sectoriales están en equilibrio; que los factores de producción tienen movilidad dentro de las fronteras nacionales, que se produce rendimientos constantes de escala o en su defecto rendimientos decrecientes y dejando para el final lo más importante, que las ventajas comparativas no son susceptibles de cambiar a través del tiempo; esto es, las ventajas comparativas actuales son naturales o permanentes". (18)

#### Funcionamiento y Evolución del GATT:

Los primeros 10 años de aplicación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) significaron un avance importante para lograr dinamizar el comercio mundial mediante el Aperturismo.

En 1955 se produjo la primera situación especial cuando Estados Unidos decidió Unilateralmente la no aplicación de las medidas del GATT a su Comercio de Productos Agropecuarios y aún en la actualidad, este país aplica disposiciones particulares a ese sector. Asimismo, en la década del 50, al implantarse la política agrícola Co

(18) FFRENCH DAVIS, R. Op. Cit. pág. 92.

mún de la Comunidad Económica Europea, se empezó a aplicar un esquema especial de regulaciones distintas de las previstos en el Acuerdo General, situación que igualmente prevalece en la actualidad. Ambos hechos significaron que los principales mercados de este sector dejaran de aplicar las disciplinas del GATT, adoptando medidas unilaterales que resultaron muy proteccionistas ante las importaciones y con elevadas subvenciones a sus propias exportaciones, lo cual afecta de manera considerable a los países en desarrollo. Asimismo, a fines de la década de los 50 se materializan hechos de significación para el sistema comercial internacional. Por una parte, el Acuerdo General reconoció la existencia de "Partes contratantes" cuya economía sólo puede ofrecer a la población un bajo nivel de vida y que se halla en las primeras fases de su desarrollo, y, por otra parte, se inicia una tendencia hacia la regionalización de la economía mundial. En efecto, las partes contratantes del Acuerdo General reconocieron que la consecución de sus objetivos será facilitada por el desarrollo progresivo de sus economías y, lo que es más importante, también reconocieron que con el fin de ejecutar sus programas y aplicar sus políticas de desarrollo económico, los países pueden necesitar la adopción de medidas de protección o de otra clase que influyen en las importaciones, y que tales medidas son justificadas en la medida que con ellas se facilite el logro de los objetivos del GATT.

De acuerdo con estos reconocimientos se convino adoptar un conjunto de disposiciones mediante un protocolo modificatorio del Acuerdo General (1955) el cual entró en vigencia el 7 de Octubre de 1957 y donde cabe destacar el Art. XVIII "Ayuda del Estado para Favorecer el Desarrollo Económico" dividida en cuatro secciones (A, B, C y D). La medida prevista en la sección A, se refiere a la posibilidad que se otorga a las partes contratantes sub-desarrolladas de modificar o retirar una concesión arancelaria negociada. Las medidas establecidas en la sección B parten de la base que las partes contratantes sub-desarrolladas pueden limitar el volumen de sus importaciones cuando estén en vías de desarrollo rápido, y experimenten dificultades para equilibrar su balanza de pagos, provenientes principalmente de sus esfuerzos para ampliar sus mercados interiores, así como de la inestabilidad de su relación de intercambio. En la sección C se contempla el caso en el que una parte contratante sub-desarrollada compruebe que se necesita la ayuda del estado para facilitar la creación de una determinada rama de la producción, con el fin de elevar el nivel de vida general de la población. Las medidas que puede adoptarse se refieren a limitaciones de importaciones y requiere la intervencion de las partes contratantes. Por último, la sección D contiene disposiciones similares a las de la sección C, que son aplicables a los países que no se encuentran en el caso de que su economía sólo puede ofre

cer a la población un bajo nivel de vida, y que se halle en las primeras fases de su desarrollo y que, no obstante su economía se encuentre en desarrollo y deseen se le aplique medidas especiales con el objeto de facilitar la creación de una determinada rama de la producción.

La tendencia hacia la regionalización se inicia en Europa y es rápidamente seguida en América Latina, Asia y Africa. Esta posibilidad estaba prevista en el GATT en los modelos de zona de libre comercio y de unión aduanera, mediante los cuales se permite la liberación de los intercambios recíprocos entre los correspondientes países miembros sin que se les obligue a extender sus ventajas mutuas a las demás partes contratantes. En el segundo modelo se les autoriza, además a sustituir los aranceles nacionales por un nuevo arancel externo común para todos los países miembros (Art. XXIV: Aplicación Territorial, Tráfico Fronterizo, Uniones Aduaneras y Zonas de Libre Comercio).

Sobre la base de tales normas, en 1958 se inició la aplicación de estos esquemas regionales, con la creación de la Comunidad Económica Europea, el Mercado Común Centroamericano. (1960) y la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (1960).

Este movimiento de regionalización experimentó muy diversos desarrollos, sea por la vía de la modificación de

los esquemas iniciales o por la creación de nuevas instituciones o agrupaciones. Representó, en general, un incentivo importante para la expansión del intercambio recíproco. Su existencia constituye una realidad significativa en el Sistema de Comercio Internacional, y su importancia se aprecia mejor si se considera que estas agrupaciones se presentan en todos los intercambios recíprocos cubren, aproximadamente, un 30 por ciento del Comercio Mundial. Este elevado porcentaje corresponde, en gran medida, al Comercio, especialmente por la ampliación de las Comunidades Europeas y las ventajas recíprocas entre los países de la CEE y los de la Asociación Europea de Libre Comercio. En esta tendencia de regionalización cabe mencionar también, la cooperación entre los países socialistas de Europa Oriental, realizada a través del Consejo de Asistencia Económica Mutua. Esta agrupación, regida por normas propias al margen de las disciplinas del GATT, fue la primera en establecerse en la posguerra, en 1949. Con posterioridad amplió su ámbito para incorporar a otros países socialistas como Cuba (19).

En el decenio de 1960 se inicia otra forma particular de

- (19) LEIVA LAVALLE, PATRICIO. Evolución y desafíos del Sistema de Comercio Internacional- Integración Latinoamericana, Buenos Aires Febrero 1985 Pág. 7.

regionalización como es la vinculación especial y preferencial entre las Comunidades Europeas y un grupo importante de países en desarrollo, ex colonias de los miembros de dichas Comunidades. Esta vinculación se estableció por primera vez en 1963 mediante la Convención de Yaoundé. Posteriormente, al incorporarse Gran Bretaña a las Comunidades Europeas, se amplió el grupo anterior a 59 países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) mediante la Convención de Lomé (1975), la cual fue reiterada y ampliada a 75 países en 1981. En virtud de esta Convención, los países ACP reciben tratos preferenciales en comercio, disponen de un mecanismo de estabilización de ingresos de exportación y, además, se implementaron diversas acciones en su favor en los campos agrícola, industrial, técnico y financiero. Este esquema de regionalización con naciones en desarrollo se vuelve a producir posteriormente, en 1984, con la aplicación de la iniciativa de Estados Unidos sobre la Cuenca del Caribe para establecer un marco de vinculaciones especiales, mediante el cual dicho país concede preferencias comerciales a un grupo de 25 países de Centroamérica (excepto a Cuba y a Nicaragua) a cambio de facilidades a las inversiones, los servicios y la tecnología de Estados Unidos.

La Ronda Kennedy, celebrada entre 1963 y 1968, fue la primera oportunidad en que el GATT tuvo la ocasión concreta de aplicar los principios y medidas en favor de

los países en desarrollo aprobados en la Parte IV. En los hechos, la aplicación más significativa fue la adopción del postulado de la no reciprocidad.

En esta oportunidad, la utilización de este principio tuvo, además, una connotación especial, puesto que la Ronda Kennedy, a diferencia de las cuatro anteriores ruedas de negociaciones comerciales, se planteó sobre la base de una fórmula general de reducciones arancelarias y aplicable al universo de productos. Las Naciones en desarrollo se acogieron a las nuevas normas establecidas en su favor y no procedieron a realizar reducciones al universo de sus aranceles. Desde el punto de vista del Sistema Comercial, el procedimiento de desgravación general aplicado por las naciones industrializadas en la Ronda Kennedy significó, no sólo dejar atrás el procedimiento de negociación producto por producto, sino afianzar el objetivo del Acuerdo General de abarcar la universalidad de las mercaderías. Además, la magnitud de las reducciones arancelarias acordadas del orden de 30 por ciento significaron un avance importante en el objetivo de liberación de los intercambios. Con posterioridad a la Ronda Kennedy, el sistema de comercio internacional experimentó dos importantes modificaciones relacionadas con la promoción de los intercambios de los países en desarrollo. Como consecuencia de los acuerdos logrados en la UNCTAD, se puso en aplicación el sistema generalizado de

preferencias de los países desarrollados en favor de las exportaciones de las naciones en desarrollo. Además se puso en vigencia, en el ámbito del GATT., un protocolo mediante el cual dieciséis países en desarrollo se concedieron ventajas preferenciales recíprocas, no extensivas a las naciones no firmantes de dicho protocolo.

El Sistema Generalizado de preferencias fue reconocido por la Resolución 21 (II), del 26 de marzo de 1968, de la II Conferencia de la UNCTAD, y adoptado por decisión 75 (b-IV), del 13 de octubre, de la Junta de Comercio y Desarrollo. Posteriormente, el 25 de junio de 1971, el GATT declaró su compatibilidad. Por otra parte, el Protocolo de los 16 países en desarrollo fue aprobado por decisión de las partes contratantes del GATT el 26 de noviembre de 1971, y entró en vigencia el 11 de febrero de 1973. En la actualidad, 19 países firmaron este Protocolo, seis de ellos latinoamericanos: Brasil, México (que no es miembro del GATT), Perú, Uruguay y Paraguay (que no lo ha ratificado).

El Protocolo de los 16 países en desarrollo también significó un nuevo precedente en el Sistema de Comercio Internacional. Si bien existía la posibilidad de conceder ventajas no extensivas en virtud del artículo XXIV del Acuerdo General, la aprobación de dicho Protocolo amplió esas posibilidades al no exigir a los países en desarrollo la constitución formal de una zona de libre comercio

o de una unión aduanera. En todo caso, el alcance de este Protocolo ha sido poco significativo por el número de países involucrados, las reducidas mercaderías incorporadas y las desgravaciones parciales concedidas. Desde el punto de vista del Sistema de Comercio Internacional, la década de 1970 también representó un período de serios trastornos. El multilateralismo experimentó graves quebrantos. Los países empezaron, en forma creciente, a adoptar medidas restrictivas de los intercambios que contravienen principios y normas del Acuerdo General. Los países no recurrieron a los mecanismos multilaterales y aplicaron sus restricciones en forma unilateral, o bien forzaron acuerdos bilaterales limitativos del comercio. El trato especial y diferenciado establecido en la Parte IV del GATT y otros compromisos posteriores experimentó agudas contradicciones. Durante este período se celebró la Sexta Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales (1973 a 1979), la cual representó un nuevo avance en la reducción de los aranceles y una mayor precisión en el significado de diversas disposiciones del Acuerdo General. Sin embargo, la forma que adoptaron los acuerdos correspondientes no coincide con postulados básicos del GATT. En su conjunto, el Sistema de Comercio Internacional se orientó a un cambio en su naturaleza, y dio forma, en los hechos, a un Sistema de Comercio Administrado en el que el peso de las decisiones unilaterales o bilaterales se impuso sobre las decisiones multilaterales.

Los quebrantos en el Sistema Monetario Internacional; los desequilibrios en las balanza de pagos de algunos países desarrollados; el creciente desempleo y el aumento de la inflación, y los problemas específicos que enfrentaban ciertas actividades productivas de esos países llevaron a determinados países desarrollados a aplicar, en forma cada vez más amplia y compleja, numerosas medidas de protección. Estas medidas han restringido el rediseño industrial de los países desarrollados, retardaron el ajuste estructural de esas economías y afectaron la expansión y, especialmente, la diversificación de la producción y el comercio de los países en desarrollo. Como los niveles arancelarios se encontraban consolidados en virtud de las Rondas de Negociaciones del GATT, los países emplearon una amplia variedad de medidas no arancelarias para ejercer lo que se denominó el nuevo proteccionismo. En su gran mayoría, estas medidas son contrarias a disposiciones expresas del Acuerdo General. En casos, sin embargo, las restricciones se aplican sobre la base de las normas vigentes, pero ya sea extremando su interpretación, o bien amenazando con su aplicación, a pesar de no cumplirse con los requisitos necesarios para ello, con lo cual se logra el mismo efecto de desalentar el comercio. La aplicación de las medidas no arancelarias, por lo general fue decidida de manera unilateral o bilateral, sin recurrir a los mecanismos previstos en el GATT para atender las situaciones de excep-

ción. Este nuevo proteccionismo se ejerció globalmente a través de medidas que se aplicaron en tres frentes: la defensa de las producciones en el propio mercado nacional por la vía de restricciones a las importaciones de los países que causan o amenazan causar problemas en su mercado nacional imponiendo restricciones "voluntarias" a dichas exportaciones o acuerdos de "ordenamiento de mercado", o bien mediante la aplicación arbitraria de medidas para detener la competencia presuntamente "desleal" y la protección de las producciones nacionales en los mercados internacionales por vía de concederles subsidios u otras medidas promocionales a dichas producciones cuando son exportadas, o bien impidiendo, que estos mecanismos sean utilizados por otros países cuando resultan competitivos con las producciones nacionales en terceros mercados. Si bien se presenta en un contexto distinto, la "nueva" reciprocidad-bilateral y sectorial acompañada de medidas de represalia que aparece, por ejemplo, en la política comercial de Estados Unidos, constituye otra forma del nuevo proteccionismo. Un aspecto particularmente grave de este proteccionismo es que se presenta de una manera discriminatoria y los principalmente afectados son: por lo general, los países en desarrollo.

"El Sistema Comercial Internacional no se vio afectado sólo por la acción individual de determinados países;

también se adoptaron decisiones reconocidas o aún gestadas en el propio seno del GATT, que alteraron la aplicación de principios y normas del propio Acuerdo General. Desde el punto de vista sectorial, el ejemplo más relevante es el llamado Acuerdo Multifibras (AMF) (Textiles y Vestuarios), que involucra a países, desarrollados y a 30 países en desarrollo. Su primer texto fue firmado en 1974, y actualmente rige en su tercera versión. Este acuerdo establece un régimen restrictivo particular dentro del GATT, dirigido exclusivamente a considerar en las importaciones de textiles de los países desarrollados un carácter discriminatorio. Constituye un marco especial para el comercio internacional del sector, el cual conduce al establecimiento de restricciones cuantitativas aplicadas individual y colectivamente por productos a las exportaciones de los países en desarrollo. Es decir que el AMF contiene mecanismos específicamente prohibidos por el Acuerdo General, y todo ello, además, en flagrante violación de los compromisos asumidos por los países desarrollados en la parte IV del GATT". (20).

Desde un punto de vista general, el hecho de mayor proyección para el sistema de comercio internacional lo constituyó la celebración de la denominada Ronda de To-

(20) LEJVA LAVALLE. Op. Cit., pág. 9

kio. Esta Ronda, a diferencia de las anteriores ruedas de negociaciones multilaterales celebradas en el GATT, se distinguió no sólo por profundizar el proceso de liberación arancelaria sino, de manera especial, por considerar otros importantes mecanismos del comercio internacional. Esta consideración, sobre la base de entendimientos alcanzados entre las Comunidades Europeas, Estados Unidos y Japón, llevó a establecer un nuevo conjunto de acuerdos para la relaciones comerciales entre las naciones en los campos de los subsidios y derechos compensatorios, medidas antidumping, licencias de importación, valoración, obstáculos técnicos al comercio y compras del sector público. Además se elaboraron otros tres acuerdos sobre productos: carnes, lácteos y aeronaves civiles. Es fundamental destacar que los acuerdos alcanzados se plantearon con una gran autonomía con respecto al Acuerdo General, a pesar de que todas estas materias se incluyen en las disposiciones del GATT. Más aún, se aprobaron sobre la base de su aplicación para los países que se adhieran específicamente a cada uno de esos acuerdos, sin extenderse automáticamente a las demás partes contratantes. Es decir que se quebrantaron principios fundamentales del Acuerdo General como son la cláusula de la nación más favorecida y la no discriminación, lo cual afectó seriamente el multilateralismo del sistema. Es igualmente necesario destacar que, en la práctica, determinados acuerdos, como los de subsidios y antidumping,

se transformaron en nuevos instrumentos del proteccionismo de algunos países industrializados.

La Ronda de Tokio se planteó como uno de sus objetivos principales asegurar beneficios adicionales para el comercio internacional de los países en desarrollo, la manera de conseguir un aumento sustancial de sus ingresos en divisas, la diversificación de sus exportaciones y la aceleración de la tasa de crecimiento de su comercio. Para ello, las negociaciones comerciales multilaterales deberían considerar en todos sus aspectos un trato especial y diferenciado para los países en desarrollo. No obstante, ninguno de los acuerdos sobre instrumentos o productos atendieron las necesidades de estos países, y si bien casi todos ellos contienen algunas disposiciones en su favor no son determinantes para lograr los postulados "beneficios adicionales". Más aún, a consecuencia de la autonomía indicada en el párrafo anterior, dichos acuerdos contribuyeron a marginar a los países en desarrollo del sistema, pues mientras todas las naciones industrializadas se adhirieron a ellos, muy pocos países en desarrollo los integran.

Por otra parte, se remitió una decisión expresa sobre "trato diferenciado" para los países en desarrollo. Tampoco en este caso se encuentra nada nuevo sustantivo a su favor pues en lo esencial, si bien amplía lo establecido en el Acuerdo General, ello sólo significa confirmar

autorizaciones anteriores acerca de la posibilidad de que estos países reciban o se concedan preferencias comerciales no extensivas. Paradójicamente, sin embargo, esta misma decisión contiene una disposición que ha sido aprovechada por países desarrollados para aplicar lo que se ha denominado la práctica de la graduación. Mediante esta medida, el trato especial y diferenciado concedido por los países desarrollados podrá ser distinto según el país en desarrollo de que se trate y más aún, se cambia el concepto de reciprocidad en el sentido de que las partes contratantes en desarrollo "harán contribuciones o darán concesiones o adoptarán otras medidas mutuamente convenidas en función del desarrollo progresivo de sus economías y el mejoramiento de su situación general". Esta disposición dió base para que se exijan nuevas concesiones, e incluso reciprocidad, a naciones en desarrollo. Los hechos positivos para los países en desarrollo registrados en la década de 1970 se producen en el ámbito de la UNCTAD en torno al Sistema Generalizado de Preferencias y a los productos básicos. Respecto del primer mecanismo se completó su establecimiento por parte de todos los países desarrollados. Este hecho, sin duda positivo, se vió disminuido por persistir las limitaciones explicadas anteriormente. Prueba de ello es que del total de las importaciones que los países en desarrollo "beneficiarios", menos de 15 por ciento se realizan amparadas por el Sistema Generalizado de Preferencias. Por otra, parte, los países en desarrollo logran

considerables avances en la definición de sus compromisos de cooperación recíproca al adoptar el Programa de Arusha (1979) sobre la cooperación económica, y el Programa y Plan de Acción de Caracas (1981) sobre la cooperación técnica, entre los diversos países en desarrollo (\*).

A pesar de los esfuerzos en las negociaciones de los países en desarrollo para tener un mejor acceso al mercado mundial en el seno del GATT, los países desarrollados logran imponer sus condiciones (principalmente los EE.UU.).

Así, en 1982 EE.UU. promueve una iniciativa que crea aún mayores tensiones en el sistema de comercio internacional en el sentido de considerar en el GATT el comercio de servicios, inversiones Extranjeras y la transferencia de Tecnología.

Este planteamiento rechazado por la mayoría de países en desarrollo y observado con escepticismo por muchos países desarrollados, fue incluido en la Ley de Comercio y Aranceles de los EE.UU. Como una muestra de su poder de decisión unilateral en el mercado mundial.

(\*) La Cuarta Reunión Ministerial del Grupo de los 77, celebrada en Arusha, Tanzania, aprobó el "Programa de Arusha para la autoconfianza colectiva y marco para las negociaciones". El Programa de Caracas fue aprobado en esta, en la Conferencia de Alto Nivel sobre Cooperación Económica entre Países en Desarrollo.

#### 2.4.2 EL COMERCIO DE LOS PAISES DESARROLLADOS

El comercio mundial de la post-guerra, ha variado en función de la evolución económica y las políticas comerciales adoptadas por los países desarrollados. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), como se ha visto en el acápite anterior desde su creación, ha adoptado y promovido las reformas propuestas por los países desarrollados, principalmente los EE.UU. y la CEE.

##### Evolución en la década del '70:

Al iniciar la década de los años 70, las exportaciones mundiales totalizaron 312,000 millones de dólares y el 71.8% correspondía a lo exportado por los países desarrollados (P.D.) (CEE 36.2%, EE.UU. 13.8%, Japón 6.1%, y el resto de P.D. 15.7%). Ver Cuadro II.

En otros términos, los países desarrollados habían superado su participación mundial de la década anterior que comprendía el 66.6% del total exportado en el mundo, y en el total el Comercio Mundial había crecido aproximadamente 2.5 veces respecto a 1960 (128,000 millones de dólares) según estudios del GATT los factores determinantes de ese crecimiento tenía inmerso problemas que en muy poco tiempo confrontaría la Economía Mundial; entre otros fueron señalados los siguientes:

EL COMERCIO MUNDIAL

EXPORTACIONES MUNDIALES

AÑOS	MUNDO	Países desarrollados	Países en desarrollo	Economías planificadas
<u>En miles de millones de dólares corrientes:</u>				
1950	61	37	19	5
1970	312	224	55	33
1980	1,993	1,261	558	175
1984	1,917	1,228	484	205
<u>En porcentajes:</u>				
1950	100.0	60.7	31.1	8.2
1970	100.0	71.8	17.6	10.6
1980	100.0	63.2	27.9	8.7
1984	100.0	64.1	25.2	10.7

NOTA: Resumen de los Cuadros: IJa, IIb  
(Ver anexo de cuadros estadísticos)

- El crecimiento de las importaciones de los EE.UU. pese a un ciclo recesivo en lo interno y un creciente saldo negativo en su balanza comercial.
- El incremento de la liquidez mundial debido a lo siguiente: El déficit de los pagos oficiales de los EE.UU., la creación de los Derechos Especiales de Giro (DEG) y el comportamiento del mercado de los Eurodólares.
- El persistente incremento de la demanda de producción de manufacturas, lo cual elevó sus precios.

En cuanto al crecimiento de las importaciones de los EE.UU., éste se debió a una política de importación y monetaria adoptada en forma autónoma con una estrategia de largo plazo, aceptando desequilibrios a corto plazo.

La salida de dólares de los EE.UU. determinó que crecieran significativamente las reservas europeas, generándose el mercado del denominado "Eurodólar".

No obstante, el déficit comercial de los EE.UU. se transfería a otros países (principalmente subdesarrollados, vía exportaciones).

Los D.E.G. (\*) se originaron en el marco del FMI, con el

(\*) Los Derechos Especiales de Giro (DEG), entraron en vigencia el 28 de Julio de 1969.

objetivo de crear reservas adicionales desvinculándolas del comportamiento de la balanza de pagos, para facilitar la promoción del intercambio Comercial.

El crecimiento de precios de los productos manufacturados como consecuencia de un persistente aumento de la demanda autoalimentó la inflación en el mercado mundial que se manifestó en los primeros años de la década 70.

En los primeros 2 años de esta década, a pesar del aumento generalizado de los precios de los productos básicos y de las variaciones de los tipos de cambio, las grandes modificaciones de intercambio se limitaron a unos cuantos países desarrollados importantes (EE.UU., CEE, Japón, Canadá). Así, la expansión de exportaciones de los EE.UU., se explica en función de la demanda global de materiales para la industria manufacturera de parte de la CEE y Japón principalmente, el producto Nacional Bruto de los EE.UU., que en 1970 presentaba una tasa del 0.6% en 1972 subió a 6.1% (cuadro III).

En los países de la CEE aumentó ligeramente la tasa de crecimiento en la producción, el Producto Nacional Bruto (PNB) creció a una tasa del 4.8% en 1970 y 5% en 1972.

Japón, a pesar de enfrentar una fuerte inflación logró mantener el crecimiento de su PNB en 9.6% (en 1970 fue de 9.2%).

En el cuadro IV se puede apreciar las variaciones del PBI, la Producción Industrial con las exportaciones e importaciones en los países desarrollados en su conjunto y de EE.UU., Japón y la CEE.

En 1973 los países miembros de la OPEP (Organización de los Países Exportadores de Petróleo) toman una decisión unilateral que en los años posteriores variaría las estructuras económicas de los países desarrollados, altamente dependientes del hidrocarburo. El precio por barril fué elevado de 3 a 11 dólares (aproximadamente 3.5 veces).

Este "Shock" petrolífero trajo consecuencia un vertiginoso incremento del comercio. En 1973 el total de las exportaciones mundiales fue de 576,000 millones de dólares y en 1974 alcanzó los 876,000 millones de dólares.

En los EE.UU., el PNB cayó de 5.9% (1973) a 1/2% (1974) en el Japón de 10.3% a 1% y en la CEE de 4.9% a 1 1/2%. Como contrapartida del aumento en el precio del petróleo hubo una inflación vertiginosa en los precios los productos industriales lo cual permitió un sustancial aumento en el superávit comercial de los países desarrollados en su comercio con los países en desarrollo, así el Saldo de la Balanza Comercial (SBC) del conjunto de estos países pasó de 12.31 mil millones de dólares en 1973 a 21.95 mil millones en 1974. (Cuadro V).

En 1975 la situación Comercial en el mundo tuvo una tenden

cia a la estabilización, el total exportado fue de 871,000 millones de dólares, el 66.2% del cual correspondía a los países desarrollados.

En el período 1976 - 79 el Comercio Internacional de bienes manufacturados aumentó más rápidamente que la producción en los países desarrollados, aunque en términos globales la participación de los países desarrollados en el comercio mundial decreció entre 1975 a 1980 de 66.2% a 63.2% (El total de Exportaciones Mundiales en 1975 fue de 871 mil millones de dólares y en 1980 alcanzó los 1993 mil millones de dólares).

#### El Período 1980-84

Al inicio de esta década volvió a producirse un vertiginoso incremento en los precios del petróleo, en 1980 el precio del barril se multiplicó 2.5 veces, lo cual volvió a traducirse en aumentos del superávit del comercio de los países desarrollados por la velocidad en que el incremento de ingresos para la venta del petróleo (por parte de los países de la OPEP) se traducía en demanda de importaciones de productos industrializados.

En 1980 los países desarrollados en su conjunto tuvieron un excedente de 168 mil millones de dólares, en 1981 fue solo de 120 mil millones como consecuencia de un desfase temporal implícito en el ajuste a los mayores ingresos.

A fines de 1982 se dá un virgoroso auge en la Economía de

los EE.UU., el cual se manifestó en 1983 con un crecimiento del PNB del 3 1/2% (En 1982 había sido -2 1/2%), esto trajo como consecuencia la recuperación de Europa Occidental y acentuó la tendencia a largo plazo de un creciente intercambio con Japón y demás países asiáticos (Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán).

El incremento de las importaciones en los EE.UU., obedeció a una pujanza en la demanda interna como resultado de su crecimiento Económico. En 1984 la mayoría de países desarrollados estaban en proceso de recuperación económica aun que no con la misma intensidad, siendo las características de éste, las siguientes:

Las exportaciones e importaciones se incrementaron con mayor rapidez en los EE.UU., que en Japón y la CEE.

- Variaciones en la estructura geográfica del Comercio Mundial que tiende a concentrarse en transacciones entre países desarrollados. Así, el 60.1% del total exportado por EE.UU., es con destino a Canadá, Japón y la CEE. (Cuadro VI).

#### El Mercado Internacional de Productos Manufacturados

El mercado internacional de productos manufacturados es altamente competitivo y la competencia se dá principalmente entre los países desarrollados los cuales en el período 1973 - 83 ha exportado el 70% del total de las exportacio-

nes mundiales de productos manufacturados y éstos a la vez representaron el 60% del total comercializado en el mercado mundial. (Cuadro VII).

Es importante destacar que en los últimos años hay una participación creciente de los países en desarrollo (principalmente los de la OPEP) en la importación de productos manufacturados, en 1975 el 40% de las exportaciones de los países en desarrollados era absorbido por países en desarrollo y a partir de 1980 sobrepasó el 50%, y como se ha visto anteriormente el alza de precios de estos productos ha sido vertiginosa y se ha convertido en un mecanismo de transferencia de desequilibrios internos a los países importadores.

La CEE ha logrado un mayor crecimiento en sus exportaciones de productos manufacturados a los países en desarrollo; habiendo tenido una tasa de crecimiento en los últimos 4 años de 13.1%, mientras que Japón aumentó sus exportaciones en 11.1% y EE.UU., en 7.5%.

La Composición por tipo de producto de las exportaciones de EE.UU., la CEE. y Japón se puede apreciar en el cuadro VIII.

El trasfondo de las políticas arancelarias aplicadas por los países desarrollados, a la luz de la evidencia empírica ha estado orientado a "proteger" sus mercados internos poniendo cada vez mayores restricciones a las importacio-

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES

POR TIPO DE PRODUCTOS

	1983	1980	1983
VALOR TOTAL	<u>574</u>	<u>1,990</u>	<u>1,807</u>
Productos Agropecuarios	121	299	269
Minerales (a)	96	567	452
Manufacturas	347	1,095	1,057

(a) Incluido combustibles

NOTA: Resumen del Cuadro VII  
(Ver anexo de cuadros estadísticos)

nes, aún contraviniendo las reglas del GATT.

Las restricciones son aplicadas a sus importaciones de manufacturas cuando estas alcanzan "alguna significación" en el mercado interno.

Aún cuando los países desarrollados se benefician con el intercambio, sus frutos no llegan por igual a todos los sectores resultando incluso algunos perjudicados (ejem. Textiles) los cuales adoptan "posicionales proteccionistas y se transforman en trabas a la importación adoptando 3 formas:

- 1) Cuotas de Importación, Constituyen una violación abierta de las normas del GATT.
- 2) Restricciones "Voluntarias" de parte del Exportador, es un mecanismo más refinado y difícil de identificar y tiene lugar ante la amenaza del país importador de aplicar restricciones cuantitativas o arancelarias.
- 3) Derechos Compensatorios, están contemplados en la legislación de varios países desarrollados y se utilizan formalmente en represalia contra las mercaderías que gozan de subsidios en los países exportadores.
  - a) La devolución a los productores internos de los gravámenes pagados al adquirir insumos importados.
  - b) La concesión de créditos subsidiados.

- c) La autorización para imputar para efectos tributarios una depreciación de equipos más elevada que el real.

Estos derechos constituyen prácticas que gozan de aceptación internacional, desafortunadamente acarrearán efectos indirectos no deseables sobre el desarrollo global de la Economía Interna.

Por otra parte, los subsidios directos a las industrias intensivas en mano de obra despiertan resistencia en los países industrializados los cuales tienden a reaccionar aplicando gravámenes compensatorios o restricciones no tarifarias.

#### 2.4.3 EL COMERCIO EN LOS PAISES EN DESARROLLO

Como contraparte al comercio de países desarrollados estudiaremos las características del Comercio de los países en desarrollo principales exportadores de materias primas y productos semi-manufacturados que han sido afectados por el deterioro en los términos de intercambio, el creciente proteccionismo y la absorción de problemas de desequilibrios internos de los países desarrollados, transferidos mediante el mecanismo de los precios.

##### Evolución en la Década del 70

Según estudios realizados por el GATT alrededor de 1970, se llegó a la conclusión que en los 3 años anteriores el

comercio de los países en desarrollo había aumentado significativamente, creciendo sus exportaciones en 11% (a un ritmo similar crecieron sus importaciones) pero, aún así esa tasa altamente satisfactoria no podía resolver dos problemas:

- La disminución de la participación de los países en desarrollo en su conjunto, en el total del Comercio Mundial (el cual decrecía a un ritmo de 1.8% anual).
- La limitación de recursos en divisas para cubrir sus necesidades de Importación.

En otros términos, mientras la participación de los países desarrollados crecía en términos absolutos hasta 1970 (ver cuadro II), los países en desarrollo perdían posición en el mercado mundial, con serias dificultades en el manejo de las principales variables económicas (tipos de cambio, precios, SBC negativo, Endeudamiento externo).

A partir de 1974 se dá una clara diferenciación en la composición del sector externo de los países en desarrollo debido al "shock" petrolífero iniciado a fines de 1973, cuando los países miembros de la OPEP elevaron el precio del Petróleo. Estos países convirtieron rápidamente sus mayores ingresos en demanda de productos manufacturados de consumo final y de maquinarias generándose un incipiente crecimiento.

La situación sin embargo se tornó mucho más crítica para los países no exportadores del petróleo que tuvieron que afrontar la vertiginosa alza de precios de los productos manufacturados en el mercado mundial, que incidieron en saldos negativos crecientes en sus balanzas comerciales (financiando en muchos casos con endeudamiento externo).

Al promediar la década 70 se había dado un vuelco total en la composición de las exportaciones de los países en desarrollo en relación a los exportadores de Petróleo mientras en 1970 del total exportado por los países en desarrollo los países no miembros de la OPEP cubrían el 67.2% en 1975 alcanzaron el 45.9% mientras que los países petroleros habían alcanzado el 54.1% (en 1970 solo llegaban al 32.8%). (Ver Cuadro II).

Entre 1978-80 se dá un nuevo Shock petrolífero con similares consecuencias al anterior, los países en desarrollo mejoran su participación en el Comercio Mundial, llegando al 27.9% de las exportaciones mundiales, sin embargo esta mejora no fué igual en todos los casos, los países que lograron una mejor posición en el mercado mundial fueron los Asiáticos (Hong Kong, Corea del Sur, Singapur, Tailandia) en cambio América Latina solo logró alcanzar una mejora relativa (pese a contar con exportadores de petróleo como México y Venezuela (OPEP)). Los Países Africanos miembros de la OPEP (Arabia Saudita, Irán, Iraq y Kuwait) fueron los mejores beneficiados con el alza del petróleo.

### El Período 1980-84

Como se ha visto esta década se inicia con un nuevo "Shock petrolífero" y una participación decreciente de los países en desarrollo, en el Comercio Mundial, a partir de 1981 de creció al -0.1% y en 1982 al -1.6%.

En 1983 se produce un nuevo fenómeno que altera la composición del comercio de los países en desarrollo, el precio de exportación del petróleo crudo baja en un 12% mientras que los precios de los productos derivados del petróleo suben en un 10%. Esto genera una crisis en los países de la OPEP los cuales no habían alcanzado el suficiente desarrollo para la producción de manufacturas, en los países no exportadores de Petróleo la situación fué mucho más crítica.

En 1984 la exportación de los países en desarrollo disminuye su participación en el mercado mundial al 25.2%.

### El Mercado Internacional de Materias Primas

El mercado mundial de materias primas presenta un panorama desalentador, con un creciente deterioro de precios y cada vez más reducido intercambio (ver cuadro VII) su composición aproximada es del 14% de productos agropecuarios y 26% productos minerales (incluido combustibles).

Individualmente los países en desarrollo tienden a concen-

trar sus exportaciones en uno o dos productos primarios, lo que los hace muy sensibles a las fluctuaciones de sus precios internacionales los cuales han evolucionado desfavorablemente (cuadro IX).

A todo lo anterior se añade la deficiente comercialización de productos primarios con imprecisiones en las oportunidades de entrega, la formación de reservas de productos primarios en los países desarrollados prácticamente "Esteriliza" sus importaciones de estos productos, adoptando medidas restrictivas y generando grandes dificultades a los países en desarrollo.

A pesar de que los países en desarrollo siempre negociaron el acceso a los mercados internacionales manteniendo altos aranceles para sus importaciones y aún en el seno del GATT lograron cláusulas en su favor (Art. XVII). En la década del 70 con el Shock petrolífero y la aplicación de políticas neoliberales abrieron sus mercados a los productos manufacturados, bajando considerablemente sus tasas arancelarias, imposibilitando el desarrollo de sus industrias.

En los últimos años han adoptado fuertes medidas proteccionistas adoptando altos aranceles pero, afrontando también la dificultad de acceso de sus productos a los mercados por la adopción de medidas arancelarias y para arancelarias por parte de los países desarrollados.

## CAPITULO III

### ANALISIS DEL COMERCIO GRAN - CEE

#### 3.1 EL COMERCIO GRAN-CEE

##### 3.1.1 EL COMERCIO DE LOS PAISES DE LA CEE

La Comunidad Económica Europea está integrada por países industrializados con grados de desarrollo homogéneos que han logrado constituir un mercado común con las siguientes características:

- Supresión de barreras arancelarias y para arancelarias.
- Adopción de un arancel Externo Común para las importaciones Extracomunitarias.
- Armonización de Aranceles intra-comunitarios.
- Programación Industrial conjunta.

Política Agrícola Común.

Con estas características, se le puede atribuir un carácter supranacional que le permite negociar como un bloque sólido en el mercado internacional.

### Evolución en la Década del 70

La CEE ha sido el "bloque" predominante en cuanto a participación en el Comercio Mundial, es así como en la década del 70 sus exportaciones han representado el 52% (aproximadamente) del total exportado por los países desarrollados (ver cuadro II).

En 1970 las exportaciones globales de la CEE cubrían el 50.4% del total exportado por los países desarrollados, lo cual se hizo cada vez más creciente alcanzando en 1979 el 53.8%. Además, en esta década creció el flujo comercial de la CEE con EE.UU y Japón.

Por otra parte, el crecimiento de las exportaciones de la CEE a los países en desarrollo (principalmente los miembros de la OPEP) se produjo debido al "Shock petrolífero" de 1973-74 y 1979-80. Con lo cual se generó un creciente superávit en su balanza comercial.

### El Período 1980-84

En los primeros años de la presente década el comercio de la CEE ha sufrido notables variaciones, registrando sus exportaciones notables tasas de decrecientes, entre 1980-81 fue de -9% recuperándose entre 1982-83 al -2%.

"Los primeros años 80, la CEE ha perdido cierto grado de hegemonía que poseía sobre varias industrias tecnológicas de punta, no ha producido una reconversión industrial que devuelva

dinamismo a las industrias primarias y continúa con una política agrícola que absorbe cuantiosos recursos, indispensables para otras áreas de la Economía" (21).

Aunque en el período 1981-83 se estancó el crecimiento del PBI de la CEE en su conjunto (-0.3, + 0.5 y + 1.0 respectivamente), en 1984 se ha recuperado al 2.4%.

La evolución en los últimos años del comercio de la CEE en su conjunto se puede apreciar en el Cuadro X.

#### Composición Geográfica del Comercio de la CEE

La distribución geográfica del comercio de la CEE, con el resto del mundo ha sufrido pocas variaciones en cuanto a sus principales Exportaciones e Importaciones, concentrándose paulatinamente en los países desarrollados, principalmente EE.UU., en desmedro de otras regiones como América Latina (Cuadro XI).

En efecto, América Latina ha continuado perdiendo importancia relativa en el comercio de la CEE, lo cual ha fortalecido sus vínculos con EE.UU. y Japón, las exportaciones actuales a la CEE representan actualmente el 17.5% del comercio externo latinoamericano.

(21) Sela, XI Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano documento P/CL/XI. 0/ N° 13 pág. 10.

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DEL COMERCIO DE LA CEE

(en porcentajes)

	IMPORTACIONES			EXPORTACIONES		
	1958	1982	1984	1958	1982	1984
U.S.A	17.0	16.7	15.9	12.2	15.0	19.2
Japón	1.1	5.6	6.3	0.9	2.2	2.6
América Latina	11.1	5.6	6.2	10.0	4.5	3.7
Resto del Mundo	70.8	72.1	71.6	76.9	78.3	74.5
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

NOTA: Resumen de los Cuadros: XJa, XJb  
(Ver anexo de cuadros estadísticos)

### Restricciones Aplicadas por la CEE

Un análisis de las condiciones de acceso de los productos latinoamericanos al mercado comunitario muestra que tanto los productos básicos como las manufacturas hacen frente a una diversidad de modalidades proteccionistas, dentro de las cuales van cobrando mayor relevancia las de tipo no arancelario. Respecto a la Política Agrícola Común (PAC) y pese a las persistentes críticas que ha recibido en el ámbito internacional ésta sigue siendo uno de los puntales de la política económica comunitaria. De ahí que la PAC continúe presentándose como un punto conflictivo fundamental en las relaciones comerciales entre la CEE y Latinoamérica.

#### 3.1.2 EL COMERCIO DE LOS PAISES DEL GRAN

El Grupo Andino, como proceso de integración de países en desarrollo con múltiples desequilibrios en el sector externo y en lo interno en 15 años de existencia no ha logrado la formación de un mercado común entre sus países miembros, sin lograr hasta la fecha la adopción de un Arancel Externo Común en el Contexto Internacional ha sufrido el deterioro de los términos de intercambio, la creciente dificultad de acceso de sus productos primarios en los mercados internacionales y a la vertiginosa alza de precios de los productos manufacturados que son el componente principal de sus importaciones.

### Evolución en la Década del 70

La participación del Grupo Andino en su Conjunto en el mercado mundial es irrelevante ya que durante la década del 70 sus exportaciones han significado menos del 2% del total exportado a nivel mundial y menos del 10% del total exportado por los países en desarrollo.

Aunque relativamente lograron mantener altas tasas de crecimiento de la producción sustentada en una notable evolución del sector exportador y un endeudamiento externo.

Asimismo se han obtenido en esta década importantes logros en el programa de liberación gradual de aranceles a nivel intrasubregional.

Hasta 1973 la expansión económica sostenida por parte de los países desarrollados dió lugar al crecimiento de la demanda de productos primarios gravando mayores ingresos en los países subregionales andinos, lo cual se tradujo en mayores importaciones.

En 1974-75 los países andinos (con excepción de Venezuela) sufrieron fuertemente el deterioro de los términos de intercambio combinando con la pérdida de dinamismo de la demanda por sus productos a raíz de la recesión en los países desarrollados el saldo negativo de la balanza de pagos fué financiado principalmente con endeudamiento

to externo, posteriormente la abundante liquidez en los mercados financieros internacionales abrió a los países andinos la posibilidad de emprender incluso proyectos de inversión con financiamiento externo (deuda externa).

#### El Período 1980-84

En este período la evolución del comercio subregional muestra una importante contracción de sus exportaciones (13.5%) ocasionada principalmente por una disminución en la venta de Petróleo por parte de Venezuela y Ecuador.

En el Contexto global el comercio intra-andino muestra un notable decaimiento respecto a la década anterior (ver cuadro XII).

Aunque el panorama no es muy alentador ya que los países miembros enfrentan serios problemas de balanza de pagos, desequilibrios internos y un creciente saldo negativo de la balanza comercial que esta vez no puede ser financiado con endeudamiento externo (por problemas de la deuda externa).

#### Composición Geográfica del Comercio del GRAN

El principal mercado para los productos subregionales Andinos es EE.UU., seguido por la CEE y los países latinoamericanos que alcanzan cierta significación para absorber las exportaciones de la subregión, no así para las

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DEL COMERCIO DEL GRAN

(en porcentajes)

	IMPORTACIONES		EXPORTACIONES	
	1970	1984	1970	1984
CEE	27.0	20.4	22.2	17.8
EE.UU.	45.0	40.1	35.4	41.0
Japón	7.8	7.6	4.5	2.8
Resto del Mundo	20.2	31.9	37.9	38.4
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0

NOTA: Resumen del Cuadro XIII  
(Ver anexo de cuadros estadísticos)

importaciones como se muestra en el cuadro XIII. Japón tiene cierta significación en la composición de las importaciones de los productos subregionales.

#### Proteccionismo y Aperturismo en el GRAN

Los países de la subregión en su conjunto han mantenido altos aranceles que permitan la protección de sus industrias incipientes; no obstante, a fines de la década 70 y principios de la presente década de produjo un proceso de liberalización de las Economías acorde con políticas neoliberales aperturistas pero debido a las consecuencias que se experimentaron en el corto plazo se volvieron a aplicar altos aranceles y elevar el proteccionismo inclusive en el comercio intrasubregional, trayendo como consecuencia el decaimiento de los niveles de intercambio. Las medidas no arancelarias de restricción de importaciones fueron aplicadas por todos los países andinos. Ver cuadro XXVIII.

A continuación se detalla la política comercial de cada país andino.

**Bolivia:** Mantiene la estructura proteccionista vigente en 1979 en base a las prohibiciones de importar artículos producidos localmente, a requerimientos de depósito previo a las importaciones y mediante la estructura tarifaria. En 1980 y primer trimestre de 1981 se rebajan

los controles selectivamente a algunas importaciones, se eliminan los requerimientos de depósito previo y se reducen ciertos aranceles, sin constituir estas medidas una apertura significativa de la economía. Con las medidas de control de cambios de 1981 se someten todas las importaciones a autorización previa y se extiende en noviembre la prohibición de importar manufacturas producidas localmente a todos los importadores. Posteriormente, en 1982, se elevan las tarifas de importación para productos considerados no esenciales entre los cuales destacan algunos alimentos y materias primas y se establece una lista de 600 productos prohibidos de importarse, salvo aquellos provenientes de países de la ALADI.

Ecuador: A partir de 1978 se profundiza la política proteccionista mediante la prohibición de importar productos competitivos con la producción local y los productos permitidos son sujetos a licencia previa y depósito anticipado. Entre 1981 y 1983 se radicalizarán las medidas proteccionistas incrementándose los requerimientos de depósito previo en tres ocasiones. (Feb. 1981, Oct. 1982 y Mar. 1983). Asimismo, se aumenta la lista de productos prohibidos de importarse en 500 ítem en noviembre de 1982 afectando aproximadamente el 30% del total de importaciones y se elevan los aranceles a un número considerable de productos en agosto del mismo año. Durante 1983 se establece una sobretasa a la importación. A par

tir de agosto de 1984 se inicia un proceso de apertura a la economía eliminándose las prohibiciones a la importación manteniéndose sólo automóviles, y se rebaja la carga arancelaria de ciertos productos básicos y algunos proclives al contrabando. Se ha anunciado una reforma arancelaria que bajará las tarifas al 30-90%.

Colombia: A partir de 1982 se revierte la apertura de la economía instrumentada desde 1974. Se trasladan a control algunas importaciones y se incrementan los aranceles. Esta política se radicalizará estableciéndose licencia previa durante el segundo semestre de 1983 y lista de prohibiciones en abril de 1984, y en agosto de 1984 se incrementan los aranceles en un 25%.

Posteriormente, en 1982 se elevan las tarifas de importación para productos considerados no esenciales entre los cuales destacan algunos alimentos y materias primas y se establece una lista de 600 productos prohibidos de importarse, salvo aquellos provenientes de países miembros de la ALADI.

En el Ecuador se profundiza a partir de 1978, la política proteccionista del mercado interno, mediante la prohibición a la importación de productos competitivos y aquellos permitidos están sujetos a licencia previa y depósito anticipado. Entre 1981 y 1983, las medidas proteccionistas se radicalizan incrementándose los requerimientos

de depósito previo en tres ocasiones (feb. 1981, oct. 1982 y marzo 1983). Asimismo, se aumenta la lista de productos prohibidos en 500 ítem en noviembre de 1982, afectando aproximadamente al 30% del total de importaciones y se elevan los aranceles a un número considerable de productos en agosto del mismo año; y en 1983 se establecen sobretasas a la importación. Los productos del Pacto Andino son excluidos de las prohibiciones a la importación. La Administración del Presidente Febres Cordero anunció una liberalización de la economía sin haberse concretado ésta hasta la fecha.

En los casos de Perú y Venezuela, donde se instrumenta una mayor apertura del mercado interno, sin embargo en ambos casos se produce un abandono de la política, retornándose a la protección. Perú inicia la reforma arancelaria en septiembre de 1979, orientada a propiciar una mayor "apertura" de la economía, reduciendo el margen de protección a la industria nacional y eliminando los mecanismos de control a las importaciones.

En enero de 1982 se fijó una sobretasa de 15% a las importaciones sobre la tarifa CIF ad-valorem con fines fiscales, con esta medida se revierte la tendencia hacia una progresiva reducción de los niveles arancelarios. En mayo de 1983 se sustituye la sobretasa de 15% sobre el arancel ad-valorem, por una tasa temporal de 10% aplicable sobre el valor CIF de los bienes importados,

estableciéndose su vigencia hasta el 31 de diciembre de 1983. Esta tasa será elevada al 15% en abril de 1984 y finalmente el 26 de julio del mismo año, se dispuso un nuevo incremento en los derechos de importación, adicional a la tasa temporal urgente, estableciéndose incrementos diferenciales en función del arancel. El objetivo explícito de esta medida ya no será el incremento de la recaudación fiscal sino más bien, otorgar una adecuada protección a la industria nacional. A partir de esa fecha se han decretado listas de artículos prohibidos de importación, complementando el vuelco de la política de liberación.

En Venezuela, hasta 1978, se mantiene una política proteccionista. A partir de 1979 se comienza a instrumentar progresivamente una política de apertura de la economía anunciándose, finalmente en mayo de 1980, la gradual eliminación de las barreras proteccionistas, tanto de la eliminación de licencias para la importación como del gradual levantamiento de concesiones tarifarias para bienes intermedios y de Capital. Entre 1980 y 1983, la política económica tiende a la liberación, eliminándose los requerimientos de licencia previa a un número significativo de productos y reduciéndose aranceles de manera selectiva hasta junio de 1982, cuando se reforma la estructura tarifaria reduciendo aranceles en 95% a 550 items tarifarias en 30%. Asimismo ya en enero del mismo

año, se liberan 4000 productos del Pacto Andino, reajustando el Arancel Externo Común para adaptarlo a las disposiciones del Acuerdo de Cartagena. La fijación del tipo de cambio se convierte en un elemento reforzador de la liberación de la economía al reducir los márgenes efectivos de producción.

Sin embargo, ya a partir de 1982 se observa una reversión en la tendencia a la liberalización de la economía con el establecimiento de prohibiciones selectivas, como en el caso de confecciones, y las medidas de noviembre, cuando se prohíbe la importación de 212 tipos de mercancías y el gobierno se reserva la importación de 55 ítem arancelarios. La recesión final de la política de liberación se producirá en el contexto de las medidas de febrero de 1983, cuando se establece un mecanismo para el control de las importaciones basado en restricciones cuantitativas a las importaciones anticipadas y en la expansión del régimen de prohibiciones, delegaciones y licencias. Posteriormente, se establecen tres listas de aduanas; 530 títulos de artículos prohibidos de importar, 620 reservados para el Estado y 25 sujetos a cuotas y financiados sólo en el mercado libre. Las importaciones permitidas a través del mercado libre son sujetas a un depósito previo del 100% que no generaba intereses. El nuevo gobierno en 1984, en su programa económico, mantuvo en vigencia el sistema de control de importaciones.

### 3.1.3 EL COMERCIO GRAN-CEE

Como podrá determinarse al analizar el Comercio entre el Grupo Andino y la Comunidad Económica Europea, mientras la CEE tiene un peso importante como mercado para las exportaciones andinas y como fuente de abastecimiento de sus importaciones, el Grupo Andino tiene muy poca significación relativa dentro del total del Comercio Exterior de la Comunidad.

#### Evolución del Comercio GRAN-CEE

##### Década del 70:

En esta década, el promedio porcentual de las exportaciones del GRAN a la CEE fue de 14.8%, mientras que las importaciones en promedio fueron de 24.0% aunque con tendencias anuales decrecientes (cuadro XIV).

Esta tendencia se debe a la evolución del mercado mundial en general, que como hemos visto anteriormente ha evolucionado del aperturismo al proteccionismo.

La subida del precio del Petróleo entre 1973- 74 sigue altamente beneficioso para Venezuela (como principal exportador petrolero del GRAN) y Ecuador. Pero, trajo con secuencias de problemas en el sector externo y desajustes internos para Perú, Colombia y principalmente Bolivia.

COMERCIO EXTERIOR: GRAN - CEE 1971 - 1984

(en millones de dólares)

AÑOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	% CEE/TOTAL	
			EXPORTACION	IMPORTACION
1971	982.9	1,146.6	19.5	26.9
1975	1,807.3	2,819.8	13.6	24.5
1980	4,315.5	4,261.6	14.8	18.9
1984	4,967.7	4,341.5	19.2	26.6

NOTA: Resumen del Cuadro XIV  
(Ver anexo de cuadros estadísticos)

Mientras que la CEE en aplicación de su programación agrícola restringía cada vez más su mercado los productos agropecuarios provenientes del GRAN.

En el cuadro XV se muestra el promedio de las interrelaciones comerciales de los países del GRAN con los de la CEE en el período 1971-1979.

#### El Período 1980-84

En este período, la participación de la CEE en el comercio global de los países del GRAN fué en promedio el 18% mientras que la participación relativa de los países del GRAN en el comercio exterior de la CEE alcanzó la cifra del 1%.

En este período las exportaciones andinas a la CEE vuelven a presentar tendencias decrecientes, como producto de la recesión internacional a pesar de esa tendencia, durante este período el GRAN en su conjunto logra mantener una balanza comercial superavitaria, lo cual no se logró en la década del 70.

Durante el período 1980-1984 es claramente Venezuela el país que registra mayores ventas a la Comunidad Económica Europea, como se destaca en el cuadro XVI contribuyendo por sí solo a más de la mitad de las exportaciones andinas a dicho grupo de países.

Esta significativa participación se explica básicamente, por sus exportaciones de petróleo y derivados.

Por su parte, Colombia aportó durante el mismo período un 23.7 por ciento en promedio anual al total de las exportaciones andinas a la comunidad, seguido por Perú que contribuyó con un 12.3 por ciento en promedio.

Bolivia y el Ecuador participan con magnitudes muy reducidas cubriendo conjuntamente el 5.9 por ciento restantes del total de las ventas andinas al mercado de la CEE.

Es de señalar, además que las exportaciones andinas se han orientado de manera importante al mercado italiano, el cual absorbió, en promedio, el 29 por ciento de las ventas efectuadas a la CEE.

En segundo lugar como compradores del Grupo Andino aparecen Alemania Occidental y los Países Bajos, que adquirieron en promedio anual el 24.2 por ciento y 17.9 por ciento, en el período 1980-1983. Con similar importancia como compradores del Grupo Andino aparecen en tercer término Francia, el Reino Unido y Bélgica, los cuales participaron cada uno aproximadamente con un 9 por ciento de las compras comunitarias desde el Grupo Andino. El resto de los países de la CEE, Dinamarca, Grecia e Irlanda, adquirieron en conjunto, únicamente el 1.6 por ciento promedio de las exportaciones andinas a la CEE entre

1980 y 1983. En 1984 varía ligeramente la composición de las exportaciones del GRAN a la CEE, destacándose Alemania Occidental como principal comprador del GRAN, mientras que Italia pasa al segundo lugar, habiendo disminuido su participación en 4.3% respecto a 1983. (Ver cuadro XVJJ).

Al igual que en el caso de las exportaciones, es Venezuela el país andino que registra los mayores niveles de compra desde la Comunidad Económica Europea, captando más de la mitad del conjunto de las importaciones andinas originarias de ese grupo de países (Cuadro XVJII).

Si bien en 1983 sus importaciones desde la CEE se redujeron en un 50% respecto al año anterior, Venezuela mantuvo su importancia como principal comprador andino de la CEE.

Colombia y Perú se constituyeron en el segundo y tercer mercado de importancia para las ventas de la CEE al Grupo Andino, al captar algo más del 20% y 14% en promedio, respectivamente, de las importaciones andinas desde la CEE. Finalmente Bolivia y Ecuador en su conjunto participan con un 11% en promedio de la demanda andina hacia la Comunidad.

El principal abastecedor del Grupo Andino entre los países de la CEE es Alemania Occidental que participa en un tercio de la oferta de ese esquema de integración al Gru

po Andino (Cuadro XIX).

Italia, Francia y el Reino Unido se constituyen también en proveedores importantes del Grupo Andino, y en menor medida participan los Países Bajos y Bélgica.

Finalmente, la contribución del resto de los países de la CEE que era reducida, cubriendo conjuntamente el 3% en promedio de las ventas de la CEE al Grupo Andino entre 1980-83, en 1984 tuvo una variación significativa pasando a 10.5%. (Ver cuadro XIX).

### 3.2 ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DEL GRAN A LA CEE

Con el objeto de determinar la composición de las exportaciones del GRAN a la CEE por tipo de productos se hará un análisis detallado de la evolución del Comercio GRAN-CEE por productos tradicionales y no tradicionales, destacando lo más importantes en cada rubro.

#### 3.2.1 COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES DEL GRAN A LA CEE

##### DECADA DEL 70

Un panorama general de las exportaciones andinas a la CEE durante ésta década se puede apreciar en el cuadro XX, donde se puede observar claramente que las exportaciones tradicionales de productos primarios (en algunos casos con cierto grado de procesamiento, ejem. minerales

GRUPO ANDINO: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES A LA CEE, POR TIPO DE PRODUCTO

(% Promedio 1970 - 1980)

	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA	GRAN
Productos Tradicionales	96.5	86.7	90.7	79.0	94.8	89.8
Productos No Tradicionales	3.5	13.3	9.3	21.0	5.2	10.2
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

NOTA: Resumen del Cuadro XX  
(Ver anexo de cuadros estadísticos)

refinados) son los que determinan la dirección del Comercio hacia la CEE. Los cuales alcanzan a superar un promedio del 90%. El 10% restante es tipificado como "Productos no tradicionales" (lo cual no implica necesariamente que sean manufacturados Ejem. piedras preciosas).

En cuanto a la composición de productos tradicionales se pueden diferenciar 3 grupos:

- Productos Agropecuarios de los cuales los que logran mayor participación en las exportaciones son: Café, Algodón, Banano, Tabaco, etc.
- Petróleo y derivados que pese a formar parte de los productos mineros, se considera incluido en un rubro aparte por su significativa participación.

Productos Mineros, los cuales están compuestos principalmente por: Estaño, Cobre, Zinc, Plata, Hierro, Plomo, etc.

La Evolución de estas exportaciones se puede apreciar en el cuadro XXI.

Individualmente, los países miembros del GRAN presentan diferente participación por cada tipo de producto tradicional.

- Bolivia:

El principal producto de exportación de Bolivia es el

Estaño que ha tenido una participación cada vez más creciente en los años 70 pasando del 84% sobre el total de exportaciones a la CEE, en 1971 a 93% en 1979. Le siguen en importancia el Zinc y la Plata.

En el caso de los productos agrícolas, en Bolivia, tienen una participación mínima en la generación de divisas por exportaciones manteniéndose en un promedio del 3% sobre el total de exportaciones a través de los años 70.

Los productos no tradicionales, pese a tener una participación no significativa muestran una tendencia creciente pasando del 1% en 1971 al 7.3% del total de exportaciones en 1979.

En 1979 el sector externo boliviano llegó a un punto crítico debido a la incertidumbre del precio del estaño en el mercado mundial creada por la "posible venta" de parte de existencias de este metal acumuladas por los EE.UU., teniendo en cuenta que la CEE no otorga ninguna preferencia a sus importaciones de productos minerales provenientes de Bolivia, la situación se tornó aún más crítica.

- Colombia:

El producto de mayor participación en las exportaciones Colombianas a la CEE es el café que en 1971 alcanzaba el 76% del total exportado, y en 1979 llegó hasta

el 82%, le siguen en importancia: el Banano, el algodón y el tabaco.

La participación de productos minerales en las exportaciones a la CEE es nula, en cambio los productos no tradicionales logran una participación considerable, en 1971 llegaban al 10% alcanzando su punto máximo en 1979 alcanzó tan sólo el 11%.

El sector externo colombiano sufrió dos importantes transformaciones en el transcurso de esta década pues se convirtió paulatinamente en importador neto de petróleo (antes había sido exportador), en cambio desarrolló sus exportaciones cafetaleras y se vió favorecido por el alza de sus precios en el mercado mundial.

- Ecuador:

Las exportaciones ecuatorianas a la CEE, en la década del 70 estuvieron concentrados en 3 productos agrícolas: Banano, Café y Cacao, cuyo promedio de participación en las exportaciones totales en los años 70 fue de 90%.

El Quantum de exportación de cada producto ha estado sujeta a la producción anual de los mismos, de por sí, variable. En 1971 el banano representaba el 65% de las exportaciones totales a la CEE, el café el 22% y el cacao 11% (más 1% de sus derivados).

En 1979 la composición era diferente, siendo el café el de mayor importancia relativa como generador de divisas, participando con el 31% de las exportaciones totales a la CEE, el banano bajó al 20% y el cacao llegó al 12% (sus derivados adquirieron considerable importancia al llegar al 26%).

En cuanto a los productos no tradicionales, se puede destacar la madera en balsa y el aceite de ricino que en promedio, en los años 70 han representado el 10% de las exportaciones totales a la CEE.

Puede considerarse que la evolución favorable de los precios del café en el mercado mundial contribuyó a compensar la reducción de precios del cacao y la pérdi da de mercados del banano al interior de la CEE.

- Perú:

La composición de exportaciones peruanas a la CEE presenta una mayor diversificación que los demás países del GRAN, aunque se pueden destacar los productos mineros (Cobre, Zinc y Plomo) y los productos derivados del pescado (Aceite y Harina).

En 1971 la harina del pescado tenía una notable participación sobre el total exportado, alcanzando el 42%, seguido por el cobre con 17%. Pero, en 1979 debido a problemas climatológicos marítimos la harina de pescado disminuyó considerablemente su volumen de exporta-

ciones llegando sólo al 8% del total exportado a la CEE, mientras que las exportaciones cupríferas se duplicaron con respecto a 1971, llegando al 34% (El zinc y el plomo participaron con 8% y 7% respectivamente) debido a un mayor incentivo a la explotación de productos mineros, de parte del gobierno peruano.

Los productos no tradicionales exportados por el Perú a la CEE han tenido una participación cada vez más creciente y se han concentrado en los hilados o tejidos de algodón que en 1971 participaban con el 7% del total exportado a la CEE, y en 1979 llegaron al 31%.

- Venezuela:

Las exportaciones venezolanas a la CEE, tienen como principal componente el petróleo y derivados que en 1971 representaba el 72% del total exportado y en 1979 subió al 87%.

En cuanto a productos no tradicionales, se destacan las piedras preciosas aunque en la década del 70 sólo logró una participación promedio del 2% del total exportado a la CEE.

El alza del petróleo por parte de la OPEP (del cual es miembro venezuela) a fines de 1973 fue determinante para que en términos monetarios crecieran notablemente las exportaciones venezolanas a la CEE.

En el cuadro XXII se puede apreciar la evolución de las exportaciones andinas a la CEE.

#### El Período 1980-84

En este período se mantiene la estructura de las exportaciones andinas a la CEE, variando ligeramente los niveles de composición.

Las exportaciones del GRAN a la CEE en lo referente a productos tradicionales, logran alcanzar el 92% promedio del total de las ventas andinas.

A nivel de cada país andino, se mantiene la concentración de lo exportado en uno o dos productos.

En Bolivia, el estaño y la plata tienen una participación del 62% de sus exportaciones.

En Colombia, continúa siendo el café su principal producto de exportación, con una participación del 76%. Cabe destacar que en este período, este país recupera su condición de exportador de petróleo.

Ecuador, tiene como principales productos de exportación, el banano, cacao y derivados, con una participación conjunta del 61%.

En el Perú, se concentran las exportaciones en los minerales: cobre, zinc y plomo, con una participación del

55%. Asimismo, debe señalarse que la harina de pescado, que en la década del 70 alcanzó niveles significativos de exportación, en este período solo llegó a tener una participación del 5%, debido a que continuaron los problemas climatológicos en el mar peruano.

Venezuela, logró aumentar la participación del petróleo y derivados, en sus exportaciones a la CEE; alcanzando estos productos el 90% de las ventas venezolanas. (En la década del 70, no se llegó a superar el 87%).

Asimismo, en este período las exportaciones de productos no tradicionales han tenido una escasa participación a nivel del Grupo Andino, alcanzando un promedio del 8%, siendo los principales: los hilados y tejidos de algodón, las flores cultivadas, papeles, cartones y las manufacturas de hierro, acero y aluminio.

### 3.2.2 RESTRICCIONES APLICADAS A LAS EXPORTACIONES DEL GRAN POR LA CEE

#### Las Dificultades de Acceso al Mercado Común Europeo

Aunque debe reconocerse que la aplicación del sistema de preferencias generalizadas - SPG-, vigente desde 1971, constituye un elemento positivo para el acceso de los productos andinos al mercado de la CEE, es evidente que las ventajas otorgadas en virtud del mismo se han visto

menoscabadas por diversos factores, tales como las restricciones inherentes al propio esquema de preferencias, los tratamientos más favorables que otorga la CEE a terceros países, las restricciones adicionales vinculadas a la aplicación de la Política Agrícola Común, las múltiples salvaguardias sectoriales que se traducen en la "negociación" de restricciones "voluntarias" a las exportaciones, el mantenimiento de una variada gama de otros obstáculos no arancelarios a las importaciones y, más recientemente, la proliferación de investigaciones relativas a la utilización de prácticas de exportación consideradas como desleales por los productores domésticos al interior de la Comunidad. (22).

En el caso de las llamadas "restricciones voluntarias" a las exportaciones el sector en el que se han afectado más los intereses del Grupo Andino es el de los textiles y prendas de vestir. Otro de los sectores importantes en el que se aplican las referidas restricciones es el de los productos de la siderurgia, en el cual ya se han efectuado "negociaciones" (El caso del convenio de LOME en que la CEE otorga facilidades de acceso a su mercado a sus ex-colonias africanas y países centroamericanos).

(22) Baytelman, David. El Sector Agrícola del Pacto Andino y la Comunidad Económica Europea, BID - Buenos Aires. 1983. Pág. 135.

En el grupo de las demás restricciones no arancelarias las más conocidas son la aplicación de diversos impuestos y sobretasas internas (IVA, ISC), la aplicación de restricciones comunitarias con distribución regional, las medidas nacionales de vigilancia autorizadas por la CEE (textiles, Bananos), el otorgamiento previo de licencias de importación y el recurso a la aplicación de otras salvaguardias en virtud del artículo XIX del GATT.

Finalmente, el creciente número de procedimientos antidumping y antisubsidios, que se han iniciado principalmente a partir de 1980, han empezado a arrojar veredictos negativos contra algunas exportaciones del Grupo Andino y, lo que es más preocupante, amenazan con proliferar en el futuro, debido a la promulgación de nuevos reglamentos comunitarios tendientes a la "defensa contra las prácticas desleales en el comercio", los cuales han sido criticados principalmente por la gran discrecionalidad que se otorga en cuanto a las definiciones de tales prácticas.

#### La Exportación de Productos Agrícolas Subsidiados

El segundo aspecto de la política comunitaria, que incide negativamente sobre el comercio exterior de los Países Miembros del GRAN, es el que se desprende de la política de sustentación de la producción agropecuaria, en virtud de la cual la CEE adquiere diversos productos del

sector a precios artificialmente elevados, cuya realización en el mercado mundial comporta un elemento de distorsión de los precios internacionales de tales productos. El caso que más ha merecido críticas de parte de los productores y Gobiernos del Grupo Andino es relativo al azúcar, dado que la venta de los excedentes de este producto ha originado una situación de depresión insostenible de su precio en el mercado internacional, causando graves perjuicios a la industria exportadora y a la balanza de pagos de los países andinos.

Hasta el presente han resultado infructuosos los intentos efectuados en diversos foros internacionales para intentar resolver el problema que originan las exportaciones agrícolas subsidiadas por la CEE, puesto que el mismo no es más que un corolario de la aplicación de la Política Agrícola Común, considerada por los europeos como un instrumento de seguridad económica colectiva no negociable con terceros países.

### 3.3 ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES DEL GRAN A LA CEE

Las importaciones andinas provenientes de la CEE se concentran en productos con origen en las industrias manufactureras, siendo Venezuela el principal país importador. (Cuadro XXIII)

En los cuadros XXIV y XXV se presenta las importaciones subregionales país por país en millones de US\$ y en términos porcen

tuales respectivamente.

A respecto se puede señalar que en el período 1971-80, del total importado en cada país las maquinarias y equipo son los que mayor participación han tenido, en el caso de Bolivia alcanzaron el 57% del total de sus importaciones, Colombia el 59.9%, Ecuador el 61.4%, Perú el 49.8% y Venezuela el 53.5%.

Otros productos que alcanzan significación en las importaciones andinas de la CEE, son los productos químicos y productos de la industria básica.

A nivel global en cuanto a la participación de los países en el total importado por el GRAN se puede señalar lo siguiente: Bolivia importa el 2.9% del total importado por el GRAN, Colombia el 15.2%, Ecuador el 8.3%, Perú el 11.7% y Venezuela el 61.9%.

En el período 1980-84, del total importado por el Grupo Andino a la CEE, las compras de bienes de capital representaron el 33%, los insumos y bienes intermedios el 31% y los bienes de consumo final el 18.2%.

### 3.4 LA RELACION DE PRECIOS

La relación de precios de intercambio de un país mide los precios relativos de los bienes que intercambia internacionalmente, es decir, la relación de valores unitarios de las exportaciones y las importaciones.

En la relación de precios del intercambio comercial GRAN - CEE ha sido determinante el comportamiento del precio del petróleo pues como se ha visto anteriormente, sus efectos secundarios fueron la vertiginosa alza de productos manufacturados y la caída de precios de los productos primarios.

No obstante, la década del 70 fue favorable a los países andinos en cuanto a la relación de intercambio con la CEE. Los países exportadores de petróleo: Venezuela y Ecuador mejoraron su relación de intercambio en un 70%, Bolivia lo hizo en un 50% y Colombia en 20%, Perú mantuvo invariable su relación de intercambio. (23)

No obstante, al considerar separadamente el valor unitario de las exportaciones o importaciones por separado, la situación varía.

Tenemos así que, los cambios porcentuales del valor unitario de las importaciones para Ecuador solo significaron el 20%, para Bolivia, Perú, Venezuela y Colombia el 40%.

En cuanto al poder adquisitivo de las exportaciones, Ecuador tuvo la situación más favorable con 90%, Colombia 50%, Bolivia y Perú 30% y Venezuela 20%.

Los índices de la relación de precios de intercambio y poder

(23) Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Progreso Económico y Social en América Latina. Buenos Aires. Informe 1984 - Pág. 98

de compra de las exportaciones del GRAN se muestran en el cuadro XXVI.

Como se ha expuesto anteriormente, al analizar la evolución del Comercio de los países del GRAN, éstos han sufrido el deterioro de sus términos de intercambio (\*) en su comercio con el resto del mundo, debido a la caída de los precios de los productos primarios y la subida vertiginosa de los precios de los productos manufacturados.

Para un mejor análisis es importante considerar primero lo que se entiende por el precio internacional de un producto. Según la teoría de las ventajas comparativas, es el que rige en un momento dado en las transacciones de una mercancía (producto) entre los países y es fijado por las leyes de la oferta y la demanda en el Mercado Mundial.

Esta concepción del precio internacional, se ve afectada en la realidad por las "deficiencias del mercado":

- La tendencia (debido a los rendimientos crecientes en función de la escala) hacía un sistema monopolista que malogra el funcionamiento de la competencia y en el que los precios ya no son determinados por el mercado.
- Factores exógenos tanto económicos como sociales en virtud

(\*) Relación de los precios de exportación (Px) con los de importación (Pm). T. de I. =  $Px/Pm$

de los cuales los precios de algunos productos (principalmente semi-manufacturas) no reflejan sus costos sociales).

Todas estas distorsiones del mercado permiten que a través del tiempo se dé una brecha creciente entre los precios de exportación e importación de los países andinos, acentuando con los distintos niveles de productividad.

"El análisis de la experiencia del decenio de 1970 confirma la opinión de que las distorsiones de los precios internacionales perjudican el crecimiento, sobre todo cuando asumen grandes proporciones. Se ha comprobado que los países que registran distorsiones bajas en los precios de sus productos exportables tienen una tasa de crecimiento relativamente alta" (24).

En cuanto a la comparación de los niveles arancelarios del GRAN y la CEE, según la información disponible se ha elaborado (ver cuadro XXVII) una relación que nos permite comparar los niveles medios del Arancel Externo Común de la CEE según secciones NAB, con los aranceles que aplican los países miembros del GRAN.

(24) Agarwala, Ramgopal "Sistema de precios, Desarrollo e Integración". Integración Latinoamericana. Buenos Aires, Noviembre 1983

## CAPITULO IV

### PROPUESTA PARA INCREMENTAR EL COMERCIO Y LA COOPERACION ECONOMICA ENTRE LA CEE Y EL GRAN

#### 4.1 LA COOPERACION ENTRE LA CEE Y EL GRAN

##### 4.1.1 ANTECEDENTES

El inicio de una posible cooperación entre la CEE y el GRAN se remonta a la década de 1970 cuando recién comenzaba el GRAN, este acercamiento se encuadra dentro de la política integracionista de ambos procesos de integración y la relación con los países fuera de sus respectivos ámbitos.

Los primeros contactos entre los países del Pacto Andino y la Comisión de la Comunidad Económica Europea empezaron exactamente en 1970, con una visita del Presidente de la Comisión de la CEE.

En Julio de 1979, el entonces Presidente de Colombia, Julio César Turbay Ayala visitó la Comisión de la CEE en calidad de portavoz del Pacto Andino, propuso la concreción de un Acuerdo de Cooperación entre la CEE y el Acuerdo de Cartagena, el Presidente de la Comisión de la CEE, aceptó la invitación y se iniciaron conversaciones

exploratorias que tuvieron lugar en Noviembre de 1979. En Febrero de 1980, la Comisión propuso al Consejo de Ministros de la CEE la apertura de negociaciones formales con el Pacto Andino para definir un Acuerdo de Cooperación. (25)

El 5 de Mayo de 1980, los cinco Ministros de Relaciones Exteriores y el Coordinador de la Junta del Pacto Andino, sostuvieron una reunión ministerial en Bruselas con los representantes comunitarios.

La declaración final de esta reunión subrayó tres aspectos en particular:

- Ambas partes apoyan firmemente democracias pluralistas.
- El lazo propuesto entre la CEE y el GRAN sería un punto de partida para lazos más estrechos entre la CEE y América Latina.
- El acuerdo propuesto proveería un lazo entre socios iguales.

La primera ronda de negociaciones formales tuvo lugar en Bruselas en Junio de 1980 y se lograron progresos considerables. Sin embargo, como consecuencia del Golpe de

(25) Junac - Carta Informativa de la Junta del Acuerdo de Cartagena Nº 143, Diciembre 1983

Estado en Bolivia en Julio de 1980, las negociaciones de los países con el GRAN fueron suspendidas. Tres reuniones informales tuvieron lugar entre la CEE y el GRAN antes de que las reuniones se reanuden formalmente en Junio de 1983. Estas reuniones permitieron a las partes clasificar una serie de problemas técnicos que habían quedado por resolver, después de la primera ronda de negociaciones. Durante la sesión formal en Junio de este año, las dos partes lograron un acuerdo esencial sobre casi todas las cláusulas del acuerdo, finalmente el acuerdo de cooperación entre la CEE y el GRAN firmó en Bruselas el 28 de Octubre de 1983. (26)

Al margen de este acuerdo la CEE viene prestando colaboración al GRAN, mediante recursos no reembolsables, desde el año 1977. Desde esa fecha hasta 1984 se han suscrito un total de quince convenios de Cooperación Técnica por un total de 28 millones de Unidades de Cuenta Europeas (ECU) aproximadamente 30 millones de Dólares, es de anotar que la mayoría de proyectos se refiere al sector agropecuario (27), siendo éstos los siguientes:

- (26) Comunidad Económica Europea      Publicación  
Dossier Europa Nº 17. - Servicio de Prensa  
e Información Bruselas - Diciembre 1983.
- (27) Junac      Cooperación Técnica CEE - Junac  
1977-1984      Departamento de Comunicaciones e  
Información, Junio 1985.

1. Programa de Cooperación Técnica - Sector Rural.
  2. Investigación Tecnológica de Alimentos I y II.
  3. Estudio Integral de la Madera para la Construcción.
  4. Normalización y Control de Calidad.
  5. Estudio para el desarrollo de la Palma Aceitera.
  6. Proyecto de Investigación en Tecnología Alimentaria III y IV.
  7. Cooperación Técnica en el Sector Agropecuario.
  8. Programa de Cooperación Técnica (Industria y Planificación Económica).
  9. Programa Andino de Desarrollo Tecnológico en el Area Rural.
  10. Promoción Industrial de la Madera.
  11. Cooperación Energética.
  12. Estrategia y Seguridad Alimentaria.
  13. Transferencia de Tecnología de Embalaje y Acondicionamiento.
  14. Plan Andino de Promoción de Exportaciones.
  15. Rueda de Negocios.
- Ver Cuadros XXIX y XXX.

#### 4.1.2 ANALISIS DEL ACUERDO DE COOPERACION ENTRE LA CEE Y EL GRAN

El Acuerdo de Cooperación entre la CEE y el GRAN es un acuerdo-marco, donde se trata en forma muy global la Cooperación de ambos procesos en el campo económico y comer

cial sustancialmente. (28)

En el campo económico el objetivo general es contribuir al desarrollo de las economías del GRAN y la CEE. Las acciones específicas estarán destinadas a desarrollar el sector agropecuario industrial y energético. Asimismo, el progreso tecnológico y científico para alcanzar el objetivo general.

En el campo comercial, es aún más general el contenido del acuerdo, dado que se determina en algunos casos estudiar los métodos y los medios para facilitar los intercambios comerciales y en otros se acude a los organismos internacionales como el GATT como foro competente para la solución de determinados problemas surgidos en este campo, que como hemos observado no favorecen a los países en vías de desarrollo por estar enmarcados en la teoría neoliberal del comercio internacional.

Lo que sí no se puede negar al acuerdo es, que aunque poco significativo, es un avance en el acercamiento entre los dos procesos de integración. Los pasos siguientes de los países del GRAN serán en primer lugar ratificar el acuerdo dado que no obstante de haber pasado más de 1 año desde su firma el único país que hasta Diciembre de

(28) JUNAC - Decisión 190 - Acuerdo de Cooperación entre la CEE y el Acuerdo de Cartagena - Gaceta Oficial, Año 1 N<sup>o</sup>4 - Noviembre 1983.

1984 lo había ratificado era el Perú (29). Una vez que entre en pleno funcionamiento el GRAN debe sugerir firmar acuerdos específicos similares a los firmados entre la CEE y los 46 estados de Africa, Caribe y el Pacífico (ACP) o también conocido con el nombre de Convenio de Lomé I y II según este convenio se acordó lo siguiente:

- El principio de la no-reciprocidad para la cooperación comercial, mediante el cual los productos del ACP tenían libre acceso al Mercado Común Europeo, la única excepción era el azúcar, pero de todas maneras la importación de este producto era más favorable para los países de ACP que para terceros países.
- La estabilización de los ingresos de exportación (Mecanismo Stabex), lo cual consiste en que la CEE efectuará transferencias estabilizadoras que corrijan la disminución por ingresos de exportación de los productos del ACP.
- Cooperación Financiera Efectiva (3,390 Millones de ECU<sup>1/</sup>).

---

(29) JUNAC - Grupo Andino - Revista Informativa Nº 156  
Departamento de Comunicaciones e Información JUNAC.  
Enero 1985.

<sup>1/</sup> 1 ECU es aproximadamente equivalente a 0.90 Dólares.

#### 4.1.3 LA COOPERACION TECNICA FRENTE AL PROTECCIONISMO, LA DEUDA EXTERNA Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

En la actualidad el problema más grave por el que están atravesando no sólo los países del Grupo Andino sino en general, casi todos los de América Latina es el de la Deuda Externa; con la finalidad de afrontar este problema, casi todos los Organismos Internacionales de Cooperación Regional e Integración, incluyendo el GRAN están abocados en dar una solución integral a esta problemática, entre éstos los más representativos a nivel Latinoamericano son el Sistema Económico Latinoamericano (SELA) y la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) dado que casi todos los países de América Latina son países miembros, destacándose Brasil, México y Argentina por ser los países más endeudados del mundo. En el marco de estos organismos con la finalidad de resolver el problema de la deuda externa se han planteado varias recomendaciones que van desde una moratoria selectiva y la formación de Club de Deudores hasta la emisión de bonos por parte de las empresas estatales para el pago de la deuda externa, pero lo concreto es que en los próximos años los países más endeudados no van a poder hacer frente al pago dado que tendrían que destinar más de 100% del ingreso de divisas por exportaciones para este fin. Por tal razón, la solución a este problema no sólo importa a los países deudores, sino también a los

acreedores por ser éstos últimos culpables también del crecimiento desmesurado de la deuda externa al otorgar créditos con altas tasas de interés y destinados a la ejecución de obras improductivas. (30)

Es de anotar, que casi todos los países de la CEE son acreedores por lo tanto, de ellos depende en parte el solucionar esta problemática. Por otro lado, en los Acuerdos de Cooperación Técnica con los países del GRAN no se incluye una posible ayuda de los países de la CEE a los del GRAN en este sentido.

Los países del GRAN, frente a la falta de nuevos préstamos por las causas antes señaladas y por disminución del ahorro interno por efectos recesivos de la economía interna, la única alternativa que les queda a estos países para atraer divisas necesarias para un desarrollo auto-sostenido es la Inversión Extranjera Directa (IED). La cual debe ser incentivada pues en los últimos años ha registrado una tendencia decreciente. Ver Cuadro XXXI.

Analizando la IED de los países de la CEE en los países del GRAN, el país que ha invertido más es Reino Unido, le sigue en orden de importancia Alemania Occidental. (Cuadro XXXII). Sin embargo, su significación es muy

---

(30) ECHEGARAY SIMONET, Alfredo - Evolución y Perspectivas de la Cooperación Financiera en América Latina - BJO INTAL - Buenos Aires - 1982

reducida, no obstante que en este campo los países de la CEE podrían ayudar positivamente mediante la creación de nuevas empresas o asociándose a empresas sub-regionales para formar empresas mixtas, a fin de lograr una efectiva transferencia de Tecnología y la creación de nuevas fuentes de empleo.

Finalmente, es importante señalar que la Cooperación Técnica no reembolsable que brinda la CEE al GRAN, aparte de los objetivos que son inherentes a los procesos de integración, tiene como finalidad la penetración de Capitales Europeos en el GRAN, en las "mejores condiciones", es decir, en los sectores que otorguen mayor rentabilidad. No obstante, en los últimos años, del total de Inversiones Extranjeras Directas en el GRAN, tan sólo el 12.2% corresponde a la CEE, siendo EE.UU. el país que registra las mayores inversiones con 55.7%. (Cuadro XXXII).

#### 4.2 PROPUESTA Y PERSPECTIVAS A CORTO PLAZO

Debido al impacto de la recesión internacional, desde el inicio de la presente década, se ha observado un deterioro en el intercambio comercial de los países del GRAN tanto a nivel sub regional, como en el comercio con la CEE.

En este marco, ante los crecientes desequilibrios comerciales los países andinos se han impuesto entre sí medidas restrictivas a sus importaciones, incumpliendo sus compromisos de liberación comercial adoptados en el marco del Acuerdo de Cartagena.

Luego de la aprobación del Arancel Externo Mínimo Común, se iniciaron las negociaciones entre los países del GRAN para la adopción de un Arancel Externo Común definitivo, pero fracasaron los intentos debido a la acentuación de la crisis internacional y a la aplicación de medidas correctivas (por parte de cada país andino) para atenuar los déficit en su Balanza Comercial. No obstante estas dificultades que presentan un panorama desalentador en el corto plazo, para la integración andina, se ha logrado la aprobación de aranceles comunes para los productos objeto de los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial (PSDI), que vienen a ser una especie de Uniones Aduaneras Sectoriales.

Una de las causas, por las cuales ha fracasado el Programa de Liberación Comercial a nivel Subregional ha sido la aplicación de mecanismos "ex-ante" con el objetivo de crear oportunidades de comercio en base a programas pre-establecidos de equilibrio comercial, los cuales, por sí solos no pueden garantizar que se obtengan esos resultados.

A continuación se propone una política comercial para los países andinos, sobre una base más realista, aceptando los dese-

quilibrios comerciales para corregirlos de acuerdo a la coyuntura y en concordancia con un plan comercial global de mediano y largo plazo, en base a mecanismos "ex-post".

### Política Comercial a Nivel Subregional

El objetivo principal de la política comercial a nivel del Grupo Andino, en el corto plazo, es la reactivación de las corrientes comerciales hasta llegar a niveles que garanticen un crecimiento estable del intercambio.

Dentro de esta línea de acción, los países andinos deben procurar eliminar las restricciones no arancelarias e implementar una "Desgravación diferenciada" partiendo de la idea de liberar el comercio intrasubregional en función de los resultados de la balanza comercial entre los países andinos. Los países superavitarios (Colombia y Perú) liberarían el comercio en forma acelerada, en tanto que los deficitarios (Bolivia, Ecuador y Venezuela) lo harían en forma retardada. La automaticidad del proceso correctivo sería la principal ventaja de este mecanismo, aunque implicaría cierta revocabilidad del proceso de liberación comercial en la medida en que vayan cambiando las situaciones deficitarias y superavitarias, por lo cual requiere ser complementado por otros mecanismos.

Asimismo, se debe incrementar el "Comercio compensado" establecido a partir de la entrada en vigencia del peso andino, y que

puede ser complementado con la ampliación de las líneas de crédito entre los bancos centrales de la subregión. En caso de adoptar mecanismos que obliguen al país superavitario utilizar el crédito en su favor en la adquisición de mercaderías del país deficitario, se puede contribuir significativamente a la corrección de los desequilibrios.

Para los países de menor desarrollo y que sufren desequilibrios crónicos en su comercio intrasubregional (Bolivia y Ecuador) se puede adoptar las "importaciones previamente compensadas" lo cual significa que las importaciones provenientes de los demás países miembros del GRAN sólo se incrementarían a partir del momento en que sus exportaciones crecieran, ambas transacciones se harían por el mismo monto.

Por otro lado, es conveniente, la eliminación progresiva de las "Cláusulas de Salvaguardia" pues constituyen una traba a la liberación comercial y corresponden a un enfoque unilateral del país que las aplica.

Es importante el fomento de los encuentros empresariales a nivel subregional, así como la realización de ruedas de negocios, ferias y otros eventos, pues constituyen medios eficaces para la promoción de exportaciones. Aún se puede ampliar a nivel latinoamericano la realización de estos eventos.

### Política del GRAN en relación con la CEE

En el corto plazo, los esfuerzos de los países del GRAN deben estar orientados a intensificar la cooperación con la CEE.

En este aspecto, los países andinos deberán ratificar el Acuerdo de Cooperación entre la CEE y el GRAN (firmado en Diciembre de 1983), con la finalidad de que entre en operación en toda su dimensión, dado que hasta la fecha como decíamos anteriormente (Cap. II), el único país que lo ha ratificado ha sido el Perú, los demás países no lo han hecho más que por razones de fondo, por cuestiones burocráticas, dado que la decisión política de cada país, estaba definida al aprobar la decisión 190. Posteriormente, los países andinos exigirán a la CEE afianzar el crecimiento comercial que es lo más importante del Acuerdo, haciendo que la CEE elimine las restricciones al comercio especialmente a la exportación de materias primas procedentes de países del GRAN, (Productos agrícolas, minerales, etc.).

Por otro lado, los países del GRAN, deberán también dar un tratamiento preferencial a los productos procedentes de la CEE, especialmente a aquellas manufacturas que puedan servir para aprovechar la tecnología que es necesaria para el desarrollo industrial de los países del GRAN. En relación a la inversión directa, los países de la CEE\* especialmente Alemania Federal,

\* Se asegura que del total de inversiones extranjeras en América Latina, 23% corresponden a países de la CEE.

Francia y Gran Bretaña que son los países que aportan capitales de riesgo de consideración en América Latina, deberían experimentar un aumento sustancial de estas inversiones con la finalidad de que el GRAN, pueda compensar la falta de ahorro interno y la disminución de recursos financieros externos en razón del desmesurado endeudamiento externo contraído por todos estos países, está demás decir, que dichos capitales vendrán en el marco de la Decisión 24 que reglamenta los capitales extranjeros en el área andina, determinando reglas de juego claras en materia de remesa de utilidades, formación de empresas mixtas, reinversión y transferencia de tecnología entre otros aspectos.

Por otra parte, la CEE apoya financieramente determinados proyectos de pequeña envergadura en los países del GRAN, especialmente en el ámbito rural, sería conveniente a corto plazo que estos países negocien la ejecución de proyectos de mayor envergadura y de menos impacto político como es el interés de la CEE.

Además, del citado apoyo financiero sería favorable al GRAN que la CEE, intensifique la mayor ayuda en materia relacionada con la formación profesional a través de post-gradados, pasantías en centros universitarios y empresas de los países de la CEE.

### Instrumentos y Mecanismos de la Política Comercial, en el Corto Plazo

En el corto plazo, los instrumentos y mecanismos adecuados para implementar la política comercial propuesta son los siguientes:

1. Aumento de los períodos de compensación y ampliación de las líneas de crédito bilaterales apoyadas en los bancos centrales de los países, de modo que el "Comercio Compensado" se realice sin hacer uso de las reservas monetarias en moneda extranjera.
2. Creación de un fondo de garantía de modo que pueda cubrirse eventuales incumplimientos en los pagos por parte de los importadores, lo cual puede darse en el marco del Fondo Andino de Reservas.
3. Aplicación de una vigorosa política fiscal en cada uno de los países Andinos con la aplicación de mayores impuestos a la producción de aquellos productos que no le han sido asignados en el Programa Sectorial de Desarrollo Industrial, de modo que se desaliente su producción.
4. La política monetaria en cada país andino deberá estar destinada a facilitar el crédito para las inversiones en los sectores productivos que tienen asignados de acuerdo a la

Programación Industrial, otorgando facilidades de financiamiento.

5. Establecimiento de un programa cambiario flexible y diferenciado por productos de manera que facilite la importación de maquinaria, equipo e insumos para la industria a un tipo de cambio preferencial y aliente las exportaciones sus principales productos primarios y no tradicionales a un mayor nivel cambiario.

#### 4.3 PROPUESTA Y PERSPECTIVAS A MEDIANO Y LARGO PLAZO

En el mediano y largo plazo, los países andinos deberán adoptar una política comercial que asegure un régimen de comercio equilibrado, en tal sentido se propone lo siguiente:

##### Política Comercial a nivel Subregional

En coherencia con la política comercial de corto plazo y de acuerdo con las estructuras de los países andinos, en el mediano y largo plazo sería conveniente la adopción de un régimen de comercio equilibrado basado en convenios bilaterales sujetos a un plano multilateral, que constituiría el Programa Global de Liberación Comercial.

No sería conveniente buscar el equilibrio entre un solo país con los demás en su conjunto, debido a que cada país deficitario tendría que ajustar el desequilibrio con medidas aplicables a todos los demás países miembros, sin considerar la situación particular de su balanza comercial con cada uno de ellos. Es decir que, aunque un país tenga déficit en su comercio sólo con otro integrante del GRAN, estaría imponiendo restricciones y/o tratando de aumentar sus exportaciones, a todos los demás países. Por lo tanto, este sistema no sería suficiente para crear un clima de equidad propicio entre los países miembros.

El régimen de comercio equilibrado propuesto, implica la superación del falso dilema Bilateralismo/Multilateralismo en el

Grupo Andino. El plano bilateral estaría dado por los convenios comerciales suscriptos entre pares de países integrantes del GRAN y tendrían como marco un importante plano multilateral, constituido por un conjunto de pautas comunes.

El mecanismo "ex-post" que mejor se adecuaría a las condiciones de los países andinos, sería el de un sistema de comercio equilibrado sin contingentes que se iniciaría con el establecimiento entre pares de países miembros, de un compromiso de comercio equilibrado sin montos máximos de importaciones y exportaciones; es decir, sin contingentes.

Este sistema se basaría en el criterio de una reciprocidad comercial efectiva y que los niveles o montos en que se produzca el equilibrio, siendo importantes, son complementarios, en una etapa inicial de funcionamiento del sistema.

Para garantizar un equilibrio comercial cualitativo se tendrían que adoptar listas respecto del ámbito de productos a los cuales se aplicarían los convenios, se podría iniciar con un número limitado para después ir incorporando nuevos productos, hasta alcanzar la totalidad, con un efecto de "bola de nieve".

El sistema de comercio equilibrado propuesto partiendo del bilateralismo sujeto a un plano multilateral, crearía las condiciones para que en el mediano plazo pueda establecerse el Mercado Ampliado del Grupo Andino. En razón de que una vez establecido el plano bilateral (donde cada país andino establece-

ría convenios con sus 4 socios) con corrientes comerciales más estables y equilibradas, mediante un programa gradual de ajustes necesarios se perfeccionaría el mercado ampliado que podría adoptar un Arancel Externo Común (en el largo plazo) constituyéndose en una Unión Aduanera.

Este sistema de comercio equilibrado propuesto, conjuntamente con los programas globales de desarrollo lograrían la armonización de las políticas económicas y comerciales, eliminando gradualmente los conflictos significativos de interés entre los objetivos comunes aceptados y las estrategias comerciales y de desarrollo de cada uno de los países miembros.

#### Política del GRAN en relación con la CEE

A mediano y largo plazo el GRAN deberá tratar de perfeccionar el Acuerdo de Cooperación y hacer que la CEE de un trato preferencial, similar al dado a los países llamados ACP, Africa, el Caribe y el Pacífico mediante el Convenio de Lomé II. Este Acuerdo busca el desarrollo de los mencionados países mediante una decidida ayuda técnica y financiera, de concesiones arancelarias y la estabilización de los ingresos por las exportaciones (Sistema "Stabex").

Este mayor acercamiento podría afianzarse con la entrada de España y Portugal a la CEE que tienen lazos históricos con los países del Grupo Andino como lo tienen los demás países de la CEE con los países en vías de desarrollo del Africa, el Caribe

y el Pacífico. (\*)

Por otro lado, actualmente, la CEE trata de darle mayor importancia a sus relaciones con los países de mayor desarrollo de América Latina siendo los siguientes: México, Argentina y sobre todo Brasil, por ser los que mayor gravitación ejercen en el sub-continente e inclusive a nivel mundial. En tal sentido, el GRAN deberá de representar un bloque que se encuentre a la altura de estos países a fin de interesar también a la CEE para que le dé igual importancia.

Asimismo, existe una corriente favorable a este objetivo por parte de la CEE, a consecuencia que existe la decisión de apoyar a los procesos de Integración y Cooperación Regional como el Grupo Andino, el Mercado Común Centro Americano, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y el Sistema Económico Latinoamericano SELA. (\*)

Por otra parte, una iniciativa que puede enmarcarse perfectamente en el contexto del acuerdo de cooperación entre la CEE y el GRAN, es la creación de un Centro de Promoción de Exportaciones Andinas en Europa (CEPEA). Teniendo en cuenta que existen antecedentes de esta naturaleza en favor de otras regiones en desa

- (\*) (Son aproximadamente 63 países cuyo desarrollo es menor que los del Grupo Andino y su dimensión económica es pequeña).
- (\*) Para cumplir con este objetivo, la CEE tiene una oficina en Santiago de Chile desde 1964 y otra en Caracas desde 1978 de influencia en el plano Regional (SELA) y Sub-regional (Grupo Andino).

rollo, la creación del CEPEA tendría la aceptación por parte de la Comisión de las Comunidades Europeas, que se podría concretar en su cooperación para elaborar un estudio de factibilidad (las gestiones al respecto deberían ser realizadas por los embajadores que nombran los países del Grupo Andino, para ser representados en la CEE).

El Centro de Promoción de Exportaciones Andinas en la CEE, deberá tener como objetivo facilitar las exportaciones no tradicionales de la sub-región, en concordancia con el Plan Andino de Promoción de Exportaciones (PAPE) y las estructuras nacionales de Promoción Comercial de cada uno de los países miembros del GRAN. Para alcanzar dicho objetivo este centro podría dedicarse preferencialmente a tres áreas de operación:

- a) Informaciones a los exportadores andinos, orientada a organizar y operar un banco de datos que incluya legislación, reglamentos, estadísticas, oportunidades de negocios y otros datos de necesidad para los exportadores.
- b) Estudios de mercado para los productos de exportación andinos, concernientes al desarrollo y diversificación de los productos exportables en los países de la Comunidad, y de posibilidades de desarrollo en los países andinos con potencial de exportación.
- c) Capacitación de funcionarios y empresarios andinos en los problemas de posibilidades de promoción de exportaciones y de aprovechamiento de la comercialización con la comunidad

(CEE).

Finalmente, una medida que en el largo plazo puede contribuir a estabilizar los términos de intercambio entre el GRAN y la CEE, es la utilización de la Unidad de Cuenta Europea (ECU) en lugar del dólar USA., en las transacciones comerciales entre ambos grupos de países.

Al interior de la CEE la tasa de cambio de las monedas europeas se establece bajo un régimen de cambios con variaciones limitadas (-2.25% hasta +2.25%). Así, las monedas del Sistema Monetario Europeo son relativamente estables entre ellas, lo cual les permite realizar sus previsiones económicas en un contexto de menor incertidumbre. Por esta razón en la actualidad bajo el régimen del dólar USA en las transacciones GRAN-CEE, los riesgos de cambio son soportados por el importador andino, pues el exportador europeo se protege anticipando el riesgo sobre el precio de venta o imponiendo restricciones contractuales como la refacturación. Asimismo, teniendo en cuenta que los exportadores europeos facturan generalmente en su moneda nacional, los importadores andinos deben adquirir los dólares USA equivalentes al monto facturado en moneda europea (ejm. francos belgas) pagando un recargo por comisión de cambio.

El uso concertado del ECU como moneda "vehicular" de los intercambios comerciales GRAN-CEE disminuiría los costos de transacción a los cuales hacen frente actualmente los países andinos.

Instrumentos y Mecanismos de la Política Comercial en el Mediano y Largo Plazo

En el mediano plazo deberá adoptarse los siguientes instrumentos y mecanismos:

1. Para establecer el equilibrio multilateral a nivel de la subregión deberá armonizarse las políticas monetarias de estabilización tanto internas como externas, de modo que un país andino superavitario no se vea tentado a acumular reservas sino que el producto del superávit comercial debe emplearlo en la importación de productos del país deficitario para evitar los desequilibrios consecuentes: Superávit-recesión y déficit-inflación.
2. Se deberá determinar la tasa de cambio financiera en relación a las tasas de cambio totales para los sectores industriales y definir las tasas de cambio diferenciales que afectarán a los distintos productores primarios de la subregión, para lograr este objetivo existen muchas alternativas posibles, aunque la cantidad de ajustes que deberá hacer cada país andino en su sistema cambiario dependerá del grado de discriminación existente entre los sectores industriales y primarios.
3. En cuanto a la armonización de las políticas fiscales de los países, en el mediano plazo no podría aún uniformarse los criterios y niveles de imposición, ante lo cual los

esfuerzos deben estar orientados específicamente a evitar la doble tributación, estableciendo que es en el país de destino de la exportación donde corresponde aplicar el impuesto interno, con lo cual se acepta exoneración de impuestos en el país de origen para los productos que se exportan a los demás países andinos.

4. Establecer una vigorosa política de promoción de exportaciones al Mercado Europeo, incentivando el incremento del flujo comercial con la CEE, para lo cual se pueden emitir certificados de fomento a la exportación y crear el Centro de Promoción de Exportaciones Andinas en Europa.

En el largo plazo se deberá adoptar lo siguiente:

1. Acelerar el proceso de industrialización de acuerdo al Programa de Desarrollo Industrial, mediante la sustitución de importaciones y la promoción de exportaciones de productos primarios y no tradicionales.
2. Se deberá establecer una infraestructura apropiada de transporte en el Grupo Andino de modo que facilite la circulación de mercancías.
3. Establecer un programa económico de nivel Subregional, que permita armonizar las políticas económicas de los países andinos en los aspectos: monetario y fiscal.

Cumplidas las condiciones de mediano plazo, se puede lograr la adopción de un Arancel Externo Común en el largo plazo y la eliminación de las barreras arancelarias al interior del mercado Andino, lo cual permitiría el establecimiento de un régimen intercomunitario con la CEE.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En el presente trabajo de investigación, se han llegado a las siguientes conclusiones:

- 1.- Desde el punto de vista teórico, el Grupo Andino no puede ser considerado una Unión Aduanera, puesto que aún no ha logrado poner en vigencia un Arancel Externo Común (AEC).
- 2.- Para los países en desarrollo, es mucho más conveniente afrontar los problemas del proteccionismo mediante la ampliación de mercados sobre una base regional, que por vía de una liberalización unilateral del Comercio.
- 3.- A lo largo de la década del 70, no se ha cumplido el objetivo del GATT, de establecer un libre comercio a nivel mundial basado en la teoría de las ventajas comparativas, produciéndose profundas modificaciones en las corrientes de comercio y llegándose a una casi paralización del intercambio en los primeros años de los 80.
- 4.- El sistema de comercio internacional de la post-guerra, ha variado en función de la evolución económica y las políticas comerciales adoptadas por los países desarrollados; principales exportadores de productos manufacturados, los cuales han mantenido hasta los años 80 una participación aproximada a los 2/3 del total exportado en el mundo. Siendo los de mayor significación

en el comercio de estos países: La Comunidad Económica Europea, los Estados Unidos de N.A. y Japón.

- 5.- Los países en desarrollo proveedores de materias primas y productos semi-manufacturados han logrado participar sólo de la cuarta parte del total exportado en el mundo. Además han sido los más afectados con el creciente proteccionismo mundial, absorbiendo los problemas de desequilibrios internos de los países desarrollados, transferidos mediante el mecanismo de los precios.
- 6.- El comercio del Grupo Andino con la Comunidad Económica Europea no alcanza significación en el mercado mundial; tampoco es representativo para la CEE pues desde la década del 70 hasta los últimos años, el GRAN ha participado con sólo el 1% de sus exportaciones e importaciones. Sin embargo, para el Grupo Andino la C.E.E. tiene un peso importante tanto por el lado de las exportaciones como de las importaciones que son del orden del 20%. Además, la balanza comercial de los países del GRAN en su comercio con la CEE, fue deficitaria en la década del 70, pero en los primeros años 80, alcanzó a ser superavitaria.
- 7.- La participación relativa de cada País Miembro en el intercambio comercial con la Comunidad Económica Europea indica que Venezuela se constituye en el principal exportador e importador de la Subregión con un 58 por ciento y 54 por ciento respectivamente, durante el período 1980-1984, siguiéndole en importancia Colombia con 24 por ciento y 20 por ciento y Perú con 12 por ciento

y 14 por ciento. La participación de Bolivia y el Ecuador es poco significativa ( 6 por ciento y 11 por ciento en conjunto ). En relación a la Comunidad Económica Europea, son Alemania Occidental e Italia los principales mercados así como abastecedores del Grupo Andino. Francia, el Reino Unido, los Países Bajos y Bélgica tienen también una importancia relativa en el intercambio comercial del Grupo Andino con la CEE. Los principales vínculos comerciales se dan entre Venezuela y Alemania Occidental e Italia y, entre Colombia y Alemania Occidental.

8. La estructura del comercio entre el Grupo Andino y la CEE se caracteriza por la predominancia en las exportaciones andinas de los productos tradicionales o básicos, mientras que en las de la Comunidad hacia el Grupo Andino predominan los productos manufacturados, especialmente bienes de capital.

9. Los aspectos de la política comercial comunitaria que más preocupan a los países de América Latina, en general, y del Grupo Andino, en particular, son:

- Los relativos a las dificultades de acceso de las exportaciones al Amplio Mercado Común Europeo, las cuales se alcanzan a ver compensadas con la aplicación del SGP comunitario.
- Los que se desprenden de la venta de productos agrícolas de la CEE en el mercado mundial a precios altamente subsidiados.

En cuanto a la política comercial subregional andina, se puede señalar que la causa principal de su incoherencia, es la

política aislada que adopta cada país andino para hacer frente a la inestabilidad de los mercados externos, habiendo llegado a aplicar inclusive políticas neoliberales monetaristas, en los primeros años 80. En estas condiciones no ha sido posible incrementar el flujo comercial GRAN - CEE.

10. Un factor muy importante en las relaciones GRAN-CEE, es la cooperación técnica y financiera (no reembolsable) que brinda la Comunidad Económica Europea al Grupo Andino; desde 1,977, la cual a permitido el desarrollo de proyectos subregionales en los sectores: Comercial, agrícola, alimentario, etc. Hasta 1984 se suscribieron un total de 15 convenios por un total de 28 millones de unidades de cuenta europeas (ECUS) equivalentes a 30 millones de dólares U.S.A.

Las recomendaciones para incrementar e intensificar el flujo comercial a nivel subregional andino y en el comercio GRAN-CEE, son las siguientes:

1.- En el corto plazo, la política comercial a nivel del Grupo Andino que permita la reactivación de las corrientes comerciales hasta llegar a niveles que garanticen un crecimiento estable del intercambio, debe tener las siguientes características:

- Eliminación de las restricciones no arancelarias e implementación de una "Desgravación Diferenciada" a partir de los resultados de la balanza comercial de los países andinos; en este sentido, los países superavitarios liberarían su comercio en forma acelerada mientras que los deficitarios lo harían en forma retardada.
- Incremento del "Comercio compensado" complementado con la ampliación de las líneas de crédito entre los bancos centrales de la subregión, pudiendo adoptarse mecanismos que obliguen a los países superavitarios utilizar el crédito a su favor en adquisición de mercaderías de los países deficitarios.
- Para los países de menor desarrollo relativo (Bolivia y Ecuador) se puede adoptar las "importaciones previamente compensadas" que significaría el aumento en sus importaciones de los demás países del GRAN, solo por el monto en que crecieran sus exportaciones.

Eliminación progresiva de las cláusulas de salvaguardia.

- Promoción de exportaciones a nivel subregional, por medio de encuentros empresariales, ruedas de negocios, ferias, etc.
- 2.- Teniendo en cuenta la estructura de las corrientes comerciales entre el GRAN y la CEE, no se puede esperar cambios significativos en el corto plazo, razón por la cual los esfuerzos de los países andinos deben estar orientados a fomentar la cooperación ya existente con la CEE, en este sentido se deberán adoptar las siguientes acciones:
- Ratificar el Acuerdo de Cooperación firmado entre la CEE y el GRAN en diciembre de 1,983 (Decisión Nº 190). Hasta la fecha, solamente el Perú lo ha ratificado.
  - Los países andinos deben dar un tratamiento preferencial a los productos procedentes de la CEE, así como otorgar las facilidades posibles en el marco de la Decisión 24, para fomentar las Inversiones Directas de los Países Comunitarios Europeos, con la finalidad de compensar la falta de ahorro interno.
  - Los países del GRAN deben negociar la ejecución de proyectos de mayor envergadura a los ya existentes en el marco de la cooperación técnica y financiera que brinda la CEE.
- 3.- En el mediano y largo plazo, los países andinos deberán adoptar una política comercial que en coherencia con la política de corto plazo, asegure un régimen de comercio equilibrado a nivel subregional.

De acuerdo a la estructura de los países andinos, lo más adecuado sería la adopción de un régimen de comercio equilibrado basado en convenios bilaterales sujetos a un plano multilateral, que constituiría el Programa Global de Liberación Comercial. Además, este régimen constituiría la superación del falso dilema bilateralismo/multilateralismo.

El mecanismo "ex-post" a adoptarse en el plano de compromisos bilaterales sujetos a un marco multilateral sería el sistema de comercio equilibrado sin contingentes, es decir los compromisos comerciales entre pares de países miembros no estarían sujetos a montos máximos de equilibrio.

Para garantizar el equilibrio comercial cualitativo se deberían adoptar listas respecto al ámbito de productos a los cuales se aplicarían los convenios, iniciando con un número limitado para después ir incorporando nuevos productos con un efecto de "bola de nieve".

Con el régimen de comercio equilibrado, en el mediano plazo puede establecerse el Mercado Ampliado Andino el cual podría perfeccionarse mediante un programa gradual de ajustes necesarios para crear las condiciones para la adopción de un Arancel Externo Común, que se lograría en el largo plazo.

- 4.- En el mediano y largo plazo los países andinos deberán perfeccionar el acuerdo de cooperación con la CEE, el cual podría afianzarse con la entrada de España y Portugal a la Comunidad Eu

ropea, por los lazos históricos que tienen con los países andinos.

Por otro lado el GRAN deberá adoptar una vigorosa política de promoción de exportaciones a fin de diversificarlas cualitativamente. En este sentido se propone la creación de un Centro de Promoción de Exportaciones Andinas en Europa que podría tener preferentemente tres áreas de operación:

- Dar informaciones a los exportadores andinos y operar un banco de datos con toda la información necesaria.
- Realizar estudios de mercado para los productos andinos de exportación y a la diversificación de productos exportables.
- Capacitación de funcionarios y empresarios andinos en los problemas de posibilidades de promoción de exportaciones y aprovechamiento de la comercialización con la CEE.

A largo plazo se deberá adoptar la utilización de la Unidad de Cuenta Europea (ECU) en el comercio GRAN-CEE (en lugar del dólar USA) como medida de disminuir los riesgos de cambio (soportados principalmente por los países andinos) y contribuir a estabilizar los términos de intercambio.

## BIBLIOGRAFIA

1. FRENCH DAVIS, Ricardo. Economía Internacional, Teorías y Políticas para el Desarrollo, F.C.E. - México 1,979
2. DORNBUSCH, Rudiger. Los Costos y Beneficios de la Integración Económica Regional, BJD - INTAL Buenos Aires, Argentina 1,986
3. WONNACOTT, P. y WONNACOTT, R. ¿ Es la Reducción Unilateral de Tarifas preferible a la Unión Aduanera ? American Economic Review, EE.UU. 1,981
4. ANDERSON, Michael. Estimación de los Beneficios de la Integración en América Latina. BJD - INTAL Buenos Aires, Argentina 1,986
5. BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. las Economías de Escala y la Integración en América Latina, Buenos Aires, Argentina 1,982
6. JUNTA DEL ACUERDO DE CARTAGENA. Texto del Acuerdo de Integración Subregional Andina Lima - Perú 1,969
7. FERNANDEZ, Gustavo. Mecánica Institucional del Grupo Andino, Revista PERSPECTIVA. Lima, Perú 1,982
8. JUNTA DEL ACUERDO DE CARTAGENA. Plan de Reorientación del Proceso Andino de Integración. Unidad de Comunicaciones. Lima , Perú 1,983
9. COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA. Documentación Europea, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo 1,983
10. TOLEDANO LAREDO, A. Pacto Andino-CEE-Integración Regional y Política. BJD - Buenos Aires, Argentina 1,983

11. LEIVA LAVALLE, Patricio. Evolución y Desafíos del Sistema de Comercio Internacional, Integración Latinoamericana. Buenos Aires, Argentina 1,985
12. BAYTELMAN, David. El Sector Agrícola del Pacto Andino y la Comunidad Económica Europea. BJD - Buenos Aires, Argentina 1,983
13. BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. Progreso Económico y So - cial en América Latina. Buenos Aires, Argentina 1,984
14. AGARWALA, Ramgopal. Sistema de Precios, Desarrollo e Integra - ción. Integración Latinoamericana. Buenos Aires, Argentina 1,983
15. COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA. Publicación Dossier Europa Nº 17. Servicio de Prensa e Información. Bruselas 1,983
16. JUNTA DEL ACUERDO DE CARTAGENA. Decisión 190. Acuerdo de Co - peración entre la CEE y el Acuerdo de Cartagena. Gaceta Ofi - cial JUNAC. Año 1, Nº 4. Lima, Perú 1,983
17. JUNTA DEL ACUERDO DE CARTAGENA. Grupo Andino Revista Informa - tiva Nº 156. Departamento de Comunicaciones e Información de JUNAC. Lima, Perú 1,985
18. ECHEGARAY SJMONET, Alfredo. Evolución y Perspectivas de la Cooperación Financiera en América Latina. BJD - INTAL. Bue - nos Aires, Argentina 1,982

**CUADROS ESTADISTICOS**

CUADRO I

INDICADORES COMPARATIVOS ENTRE EL GRUPO ANDINO  
Y LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

	GRUPO ANDINO (1)		COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA (2)	
Superficie Total	4.719.000 Km <sup>2</sup>	2,8 veces (2)	1.657.000 Km <sup>2</sup>	
Población Total (1981)	70.680.000 Hab.		272.375.000 Hab.	3,8 veces (1)
Densidad demográfica	15 Hab/Km <sup>2</sup>		164 Hab/Km <sup>2</sup>	11 veces (1)
PNB Total dólares (1981)	93.860.000.000		2.167.000.000.000	23 veces (1)
PNB Per Cápita dólares	41.328		7.956	6 veces (1)
PNB Máx. P/Cáp. Venezuela	3.400	Luxemburgo	11.940	3,5 veces (1)
PNB Mín. P/Cáp. Bolivia	540	Grecia	3.600	
Superficie Agrícola	122.815.000 ha.	26% de sup. geográfica	101.340.000 ha.	61% de sup. geográfica
Población Rural	23.000.000	32,5% del total	19.500.000	7,1% del total
Superficie Agrícola por habitante	1,7 ha.	4,6 veces (2)	0,37 ha	
Superficie con cultivos anuales y permanentes	18.795.000 ha.	15% de sup. agr.	54.888.000 ha.	54% de sup. agr.
Praderas	104.020.000 ha.	85% de sup. agr.	46.450.000 ha.	45% de sup. agr.
PRODUCCION DE CEREALES				
Superficie	3.930.000 ha.		27.740.000 ha.	7 veces (1)
Producción	8.600.000 t		125.800.000 t	15 veces (1)
PRODUCCION DE MAIZ				
Superficie	1.830.000 ha.		3.000.000 ha.	1,6 veces (1)
Producción	2.550.000 t		17.633.000 t	7 veces (1)
PRODUCCION DE LECHE	5.600.000 t		111.500.000 t	20 veces (1)
	54 Kg. por ha. de praderas		2.400 Kg. por ha. de praderas	40 veces (1)
PRODUCCION DE CARNE	2.282.000 t		22.342.000 t	10 veces (1)
	22 Kg. por ha. de praderas		481 Kg. por ha. de praderas	20 veces (1)

FUENTE: BID - INTAL, El Pacto Andino, América Latina y la Comunidad Económica Europea en los años '80 - Coloquio realizado en Bruselas -

Mayo de 1983

CUADRO 11.a

EL COMERCIO MUNDIAL

(en miles de millones de dólares corrientes)

AÑOS	MUNDO	Países desarrollados	Países en desarrollo	Economías planificadas	Comunidades Europeas	Estados Unidos	Japón	No OPEP	OPEP
	(1)	(2)	(3)	(4)	(2 A)	(2 B)	(2 C)	(3 A)	(3 B)
A) Exportaciones mundiales									
1950	61	37	19	5	16	10	1		
1960	128	86	28	15	42	20	4		
1965	186	128	36	22	64	27	8	25	11
1970	312	224	55	33	113	43	19	37	18
1975	871	577	209	85	298	106	56	96	113
1978	1,298	872	302	124	458	140	98	156	146
1979	1,638	1,072	417	150	577	174	103	199	218
1980	1,993	1,261	558	175	662	213	130	252	306
1981	1,964	1,233	546	185	601	226	152	269	277
1982	1,844	1,171	483	189	583	206	139	261	222
1983	1,807	1,157	452	198	570	195	147	272	180
1984	1,917	1,228	484	205	577	210	170	300	184
B) Importaciones mundiales									
1950	64	42	17	5	19	9	1		
1960	135	89	30	16	44	15	4		
1965	186	125	37	21	63	21	7	31	6
1970	312	220	58	32	111	39	15	48	10
1975	871	572	201	91	290	93	50	144	57
1978	1,298	866	301	123	436	168	70	204	97
1979	1,638	1,121	363	145	587	206	96	264	99
1980	1,994	1,342	464	167	699	241	124	336	128
1981	1,964	1,268	509	166	605	253	124	364	145
1982	1,844	1,180	477	165	590	228	116	329	148
1983	1,807	1,175	441	171	567	254	111	313	128
1984	1,917	1,269	445	177	580	310	119	330	115

FUENTE: NACIONES UNIDAS, Boletín Mensual de Estadísticas - Enero 1986

CUADRO 11.b  
EL COMERCIO MUNDIAL  
(en porcentajes)

AÑOS	MUNDO	Países desarrollados	Países en desarrollo	Economías planificadas	Comunidades Europeas	Estados Unidos	Japón	No OPEP	OPEP
	(1)	(2)	(3)	(4)	(2 A)	(2 B)	(2 C)	(3 A)	(3 B)
A) Exportaciones mundiales									
1950	100.0	60.7	31.1	8.2	43.2	27.0	2.7		
1960	100.0	67.2	21.8	11.0	48.8	23.3	4.6		
1965	100.0	68.8	19.4	11.8	50.0	21.1	6.3	69.4	30.6
1970	100.0	71.8	17.6	10.6	50.4	19.2	8.5	67.2	32.8
1975	100.0	66.2	24.0	9.8	51.6	18.4	9.7	45.9	54.1
1978	100.0	67.2	23.3	9.5	52.5	16.1	11.23	51.6	48.4
1979	100.0	65.4	25.4	9.2	53.8	16.2	9.61	47.7	52.3
1980	100.0	63.2	27.9	8.7	52.5	16.9	10.31	45.2	54.8
1981	100.0	62.8	27.8	9.4	48.7	18.3	12.3	49.3	50.7
1982	100.0	63.5	26.2	10.3	49.8	17.6	11.9	54.0	46.0
1983	100.0	64.0	25.0	11.0	49.3	16.9	12.7	60.2	39.8
1984	100.0	64.1	25.2	10.7	46.9	17.1	13.8	61.9	38.1
B) Importaciones mundiales									
1950	100.0	65.6	26.6	7.4	45.2	21.4	2.4		
1960	100.0	65.9	22.2	11.9	49.4	16.8	4.5		
1965	100.0	67.2	19.9	12.9	50.4	16.8	5.6	83.7	16.3
1970	100.0	70.5	18.6	10.9	50.5	17.7	6.8	82.8	17.2
1975	100.0	65.6	23.1	11.3	50.7	16.3	8.7	71.6	28.4
1978	100.0	66.7	23.2	10.1	50.3	19.3	8.1	67.8	32.2
1979	100.0	68.4	22.2	9.4	52.3	18.4	8.6	72.7	27.3
1980	100.0	67.3	23.2	9.5	52.1	17.9	9.2	72.4	27.6
1981	100.0	64.6	25.9	9.5	47.7	19.9	9.7	71.5	28.5
1982	100.0	64.0	25.9	10.1	50.0	19.3	9.8	68.9	31.1
1983	100.0	65.0	24.4	10.6	48.3	21.6	9.4	70.9	29.1
1984	100.0	66.2	23.2	10.6	45.7	24.4	9.4	74.2	25.8

FUENTE: Cuadro 11.a

CUADRO III

VARIACIONES DEL PRODUCTO NACIONAL BRUTO (PNB)  
DE EE.UU.-CEE Y JAPON (1960-83)  
(Porcentaje de variación anual en volumen)

	1960-69	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
<u>PNB</u>															
Estados Unidos	4.5	-0.6	2.7	6.1	5.9	-1/2	-1/2	5	5	4 1/2	2 1/2	-1/2	3	-2 1/2	3 1/2
Japón	11.1	10.2	6.8	9.4	10.3	-1	2 1/2	5 1/2	5	5	5	5	4	3	3
Comunidad Europea (10)	5.2	4.8	4.6	5.0	4.9	1 1/2	-1	5	2 1/2	3 1/1	3 1/2	1	1/2	1/2	1

FUENTE: NACIONES UNIDAS, Boletín Mensual de Estadísticas - Marzo 1984.

CUADRO IV

PRODUCTO BRUTO INTERNO, PRODUCCION INDUSTRIAL Y COMERCIO EXTERIOR DE LOS PAISES DESARROLLADOS  
(Porcentaje de variación anual en volúmen)

	PERIODO	PSI	PRODUCCION INDUSTRIAL	EXPOR-TACIONES	IMPOR-TACIONES
PAISES DESARROLLADOS	1963-73	5	6	9	9
	1973-79	2 1/2	2	5	3 1/2
	1980	1 1/2	- 1/2	4 1/2	-1 1/2
	1981	2	1/2	2 1/2	-2
	1982	- 1/2	-4	-2	- 1/2
	1983	2	3	3	4 1/2
ESTADOS UNIDOS	1963-73	4	5 1/2	7 1/2	9 1/2
	1973-79	2 1/2	2 1/2	5	4 1/2
	1980	- 1/2	-3	10	-8
	1981	3	2 1/2	-3	2
	1982	-2 1/2	-8	-11	-4 1/2
	1983	3 1/2	6 1/2	-4	10 1/2
JAPON	1963-73	9 1/2	12	16	14 1/2
	1973-79	3 1/2	2	8	2
	1980	5	6 1/2	16 1/2	-6
	1981	4	1	11	-2 1/2
	1982	3	1/2	-2 1/2	- 1/2
	1983	3	3 1/2	8 1/2	1
COMUNIDAD EUROPEA	1963-73	4 1/2	5	8 1/2	8
	1973-79	2 1/2	1 1/2	5	4
	1980	1	-1	1 1/2	1
	1981	- 1/2	-2	2 1/2	-4 1/2
	1982	1/2	-1 1/2	1	2
	1983	1	1/2	2 1/2	2 1/2

FUENTES: OCDE, National Accounts of OECD Countries, y Main Economic Indicators; FMI, International Financial Statistics; estadísticas nacionales. Informe Anual 1984.

CUADRO V

COMERCIO DE BIENES MANUFACTURADOS ENTRE PAISES INDUSTRIALIZADOS Y PAISES EN DESARROLLO  
(miles de millones de dólares)

	EE.UU.			C.E.E.			JAPON			Total de países industrializados		
	Export.	Import.	Saldo	Export.	Import.	Saldo	Export.	Import.	Saldo	Export.	Import.	Saldo
Países en desarrollo exportadores de petróleo:												
1973	2.43	0.06	2.37	7.00	0.42	6.58	2.57	0.02	2.55	12.86	0.55	12.31
1974	4.28	0.10	4.18	11.63	0.42	11.21	11.21	5.16	0.03	5.13	22.59	21.95
1975	8.00	0.09	7.91	20.00	0.46	19.54	8.12	0.01	8.11	38.66	0.61	38.05
1977	10.50	0.10	10.40	29.43	0.67	28.76	11.51	0.04	11.47	55.49	0.89	54.60
1978	11.97	0.14	11.83	34.56	1.11	33.45	13.57	0.05	13.52	64.09	1.39	62.70
1979	11.41	0.21	11.20	33.32	1.63	31.69	12.80	0.09	12.71	62.33	2.05	60.28
1980	13.38	0.23	13.15	42.12	1.80	40.32	17.72	0.11	17.61	79.27	2.30	76.97
1981	16.38	0.34	16.04	48.40	1.31	47.09	22.14	0.11	22.03	93.00	1.93	91.97
Países en desarrollo importadores de petróleo:												
1973	10.35	7.33	3.02	16.01	4.68	11.33	9.96	2.22	7.74	38.45	15.51	23.94
1974	16.10	9.73	6.39	23.03	5.83	17.20	14.90	2.52	12.38	58.44	19.85	38.59
1975	17.75	8.89	8.86	25.82	6.85	18.97	14.25	2.00	12.25	62.62	19.65	42.97
1976	18.25	12.95	5.30	25.35	8.92	16.43	16.05	2.89	13.16	64.53	27.35	37.18
1977	18.84	15.61	3.23	29.98	10.87	19.11	20.14	2.97	17.17	74.61	32.42	42.19
1978	23.54	20.93	2.61	37.28	14.10	23.18	25.64	4.27	21.37	93.59	42.50	51.09
1979	32.22	25.75	6.47	46.56	19.33	27.23	29.40	6.01	23.39	117.18	55.22	61.94
1980	42.36	29.38	12.98	53.11	23.52	29.59	35.23	5.73	29.50	141.22	63.61	77.61
1981	45.25	34.87	10.38	52.41	20.65	31.76	39.11	6.36	32.75	147.44	67.20	80.24
Total países en desarrollo:												
1973	12.78	7.39	5.39	23.01	5.10	17.91	12.53	2.24	10.29	52.31	16.06	36.25
1974	20.38	9.83	10.55	34.66	6.25	28.41	20.06	2.55	17.51	81.03	20.47	60.54
1975	25.75	8.98	16.77	45.83	7.31	38.51	22.37	2.01	20.36	101.28	20.29	60.99
1976	28.15	13.04	15.11	48.45	9.45	39.00	24.98	2.91	22.07	110.02	28.06	81.96
1977	29.34	17.71	13.63	59.41	11.54	47.87	31.65	3.01	28.64	130.10	33.31	96.79
1978	35.51	21.07	14.44	71.84	15.21	56.63	39.21	4.32	34.89	157.68	43.89	113.79
1979	43.64	26.96	17.67	79.88	20.96	58.92	42.20	6.10	36.10	179.49	57.27	122.22
1980	55.74	29.61	26.13	95.23	25.83	69.40	52.95	5.84	47.22	220.49	65.91	154.58
1981	61.63	35.21	26.42	100.81	21.96	78.85	61.25	6.47	54.78	241.34	69.13	172.21

FUENTE: GATT, International Trade - Ginebra

CUADRO VI  
 INTERRELACIONES DEL COMERCIO MUNDIAL  
 1963-1973-1983  
 (En porcentajes)

Origen	Destino	EE.UU. y Canadá	Japón	CEE	Países en Des.	Otros	TOTAL
EE.UU. y CANADA	1963	26.5	7.3	26.3	28.5	11.4	100.0
	1973	33.5	10.5	20.9	23.5	11.6	100.0
	1983	33.2	9.4	18.1	28.8	10.5	100.0
JAPON	1963	30.9	-	9.7	42.4	17.0	100.0
	1973	28.6	-	12.5	37.1	21.0	100.0
	1983	31.9	-	12.6	39.7	20.4	100.0
C.E.E.	1963	9.1	-	45.8	18.8	26.3	100.0
	1973	8.5	0.01	53.4	12.8	25.3	100.0
	1983	8.7	0.01	52.4	17.9	21.0	100.0
P. EN DESARROLLO	1963	20.9	6.5	37.1	24.8	10.7	100.0
	1973	21.3	13.4	31.9	22.8	10.6	100.0
	1983	22.9	13.9	20.7	30.2	12.3	100.0

FUENTE; FMI, Boletín Mensual de Estadísticas - Marzo 1984

CUADRO VII

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES POR TIPO DE PRODUCTOS  
1973 - 1983

(En miles de millones de dólares)

	1973	1974	1974	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
EXPORTACIONES MUNDIALES											
<u>Valor total</u>	<u>574</u>	<u>836</u>	<u>873</u>	<u>991</u>	<u>1 125</u>	<u>1 303</u>	<u>1 635</u>	<u>1 990</u>	<u>1 963</u>	<u>1 842</u>	<u>1 807</u>
Productos agropecuarios	121	148	150	166	188	213	262	299	294	271	269
Minerales (a)	96	215	207	241	266	276	400	567	550	490	452
<u>Manufacturas</u>	347	459	501	566	648	788	945	1 095	1 090	1 051	1 057

(a) Incluido combustibles.

FUENTE: Naciones Unidas, Boletín Mensual de Estadísticas - Junio, 1984

CUADRO VIII

COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES PRODUCTOS MANUFACTURADOS,  
POR GRUPOS DE PRODUCTOS EN LOS PRINCIPALES PAISES DESARROLLADOS  
(Promedio porcentual 1980-84)

PRODUCTOS	EE.UU.	CEE	JAPON
Hierro y Acero	0.66	3.86	5.26
Productos Químicos	9.62	11.85	3.39
Semi-manufacturas	2.75	4.98	1.90
Productos de Industrias Electromecánicas	41.35	34.40	42.39
Maquinarias para industrias	8.11	8.65	6.14
Equipos de oficina y telecomunicaciones	8.57	3.54	5.59
Vehículos Automóviles de Carretera	6.36	8.25	12.96
Equipo de Transporte	17.18	14.86	10.17
Aparatos y Enseres domésticos	1.10	1.79	7.54
Textiles	1.60	3.13	2.18
Vestido	0.39	2.02	0.27
Otros Bienes de Consumo	2.85	5.67	2.25
<b>T O T A L</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

FUENTE: GATT, Internacional Trade, Julio-1985.

CUADRO IX

PRECIOS DE EXPORTACION DE LOS PRODUCTOS PRIMARIOS, 1972 - 1984  
(Índice 1980=100)

	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1981	1982	1983	1982	1983				1984	
												T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2
<u>Productos alimenticios:</u>	<u>37</u>	<u>56</u>	<u>73</u>	<u>64</u>	<u>67</u>	<u>77</u>	<u>78</u>	<u>88</u>	<u>89</u>	<u>79</u>	<u>79</u>	<u>74</u>	<u>76</u>	<u>78</u>	<u>79</u>	<u>81</u>	<u>80</u>	<u>81</u>
Trigo	40	75	109	94	80	60	72	90	101	91	91	87	91	92	90	89	89	89
Maíz	23	42	57	48	49	54	69	84	92	87	83	83	82	84	83	82	80	78
Arroz	39	75	118	84	61	66	82	77	113	71	71	69	70	71	73	73	71	70
Carne de bovino	47	62	54	56	59	64	81	100	91	85	84	83	85	85	83	83	78	76
Mantequilla	42	41	43	54	55	62	76	88	92	89	82	87	84	83	81	79	78	73
Semillas oleaginosas, aceites y grasas	42	75	112	77	75	92	98	112	96	79	92	72	75	81	104	108	115	124
Tortas y harinas oleaginosas	55	121	73	64	83	97	88	97	103	92	106	87	105	102	109	110	97	91
Pescado	37	50	59	50	65	73	89	94	102	91	79	81	81	82	75	75	84	85
Azúcar	26	35	105	72	41	29	28	35	60	30	30	23	23	32	37	31	25	20
Café	30	36	40	42	84	146	95	101	80	78	78	80	77	77	76	82	85	86
Cacao	25	47	69	52	84	160	135	127	79	66	82	60	73	80	86	88	99	98
Té	48	49	63	62	70	124	99	98	92	92	116	99	102	101	104	157	194	168
Fruta	40	49	51	65	59	71	81	86	93	92	91	81	82	93	94	95	88	89
<u>Materias primas agropecuarias</u>	<u>37</u>	<u>59</u>	<u>69</u>	<u>59</u>	<u>66</u>	<u>73</u>	<u>78</u>	<u>94</u>	<u>92</u>	<u>82</u>	<u>86</u>	<u>78</u>	<u>82</u>	<u>85</u>	<u>89</u>	<u>90</u>	<u>94</u>	<u>97</u>
Algodón	38	66	76	64	85	81	80	85	92	78	87	76	89	85	90	92	92	93
Lana	50	116	78	62	68	73	76	88	106	98	88	91	91	86	86	89	93	88
Caucho	23	47	50	40	55	58	70	90	75	58	75	57	66	76	79	79	79	72
Pieles y cueros	64	74	56	48	71	78	100	165	93	86	107	83	88	98	116	126	128	135
Pasta de madera	33	42	67	82	79	73	64	83	100	93	81	80	80	82	82	82	87	100
Madera	44	64	66	59	70	76	84	100	83	72	77	70	76	82	76	74	78	75
<u>Minerales y metales no ferrosos excluido el petróleo crudo</u>	<u>36</u>	<u>50</u>	<u>66</u>	<u>61</u>	<u>64</u>	<u>67</u>	<u>71</u>	<u>87</u>	<u>96</u>	<u>90</u>	<u>88</u>	<u>87</u>	<u>88</u>	<u>90</u>	<u>87</u>	<u>86</u>	<u>89</u>	<u>88</u>
Mineral de hierro	45	59	66	83	80	76	70	84	92	95	92	93	95	92	89	90	87	85
Metales no ferrosos	40	57	70	54	59	63	68	90	88	76	77	74	76	81	79	75	78	77
<u>Total de los productos anteriores</u>	<u>36</u>	<u>55</u>	<u>70</u>	<u>62</u>	<u>66</u>	<u>73</u>	<u>76</u>	<u>88</u>	<u>91</u>	<u>81</u>	<u>82</u>	<u>78</u>	<u>80</u>	<u>82</u>	<u>83</u>	<u>83</u>	<u>84</u>	<u>86</u>
<u>Petróleo crudo</u>	<u>7</u>	<u>10</u>	<u>34</u>	<u>34</u>	<u>36</u>	<u>40</u>	<u>40</u>	<u>58</u>	<u>110</u>	<u>105</u>	<u>93</u>	<u>105</u>	<u>100</u>	<u>91</u>	<u>89</u>	<u>91</u>	<u>91</u>	<u>89</u>
<u>TODOS LOS PRODUCTOS PRIMARIOS</u>	<u>16</u>	<u>24</u>	<u>45</u>	<u>43</u>	<u>45</u>	<u>50</u>	<u>51</u>	<u>67</u>	<u>104</u>	<u>98</u>	<u>90</u>	<u>97</u>	<u>94</u>	<u>88</u>	<u>88</u>	<u>89</u>	<u>89</u>	<u>88</u>

NOTA : Los índices se han calculado en dólares de los Estados Unidos.

FUENTE: Naciones Unidas, Monthly Bulletin of Statistics. La base original, 1975, se ha transferido a 1980.

CUADRO X

CEE: TASAS DE CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES,  
EXPORTACIONES Y PBI

	1972-81	1982	1983	1984
Importaciones	4.9	2.6	1.9	6.2
Exportaciones	5.9	1.5	2.2	6.9
P B I	2.6	0.5	1.0	2.4

FUENTE: European Economy, Supplement A, Nº2, Febrero de 1985

CUADRO XI.a

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DEL COMERCIO DE LA CEE  
(Millones de dólares)

	IMPORTACIONES			EXPORTACIONES			S A L D O		
	1958	1982	1984	1958	1982	1984	1958	1982	1984
EFTA	3.482	57.333	59.374	4.429	64.005	59.955	-947	+6.672	+581
USA	4.029	52.739	46.793	2.654	42.037	51.032	-1.375	-10.702	+4.239
JAPON	252	17.587	18.467	201	6.179	6.816	-51	-11.408	-11.651
ACP (Lomé)	2.349	17.403	19.185	2.048	17.871	11.889	-301	+468	-7.296
ASEAN	687	6.932	3.226	597	8.188	7.356	-90	+1.256	+4.130
A.L.	2.637	17.759	17.920	2.180	12.550	9.756	-457	-5.209	-8.164
TOTAL MUNDIAL EXTRA-EC	23.733	314.944	301.486	21.727	280.671	277.123	-2.006	-34.273	-24.363

NOTA : a) Convertidos a US\$ según tabla de conversión de la EUROSTAT.  
b) No suma el total por no considerarse todas las áreas o países del mundo.

FUENTE: Eurostat, Analysis of EC-Latin America Trade, 1984 y Monthly External Trade Bulletin, 3/85.

CUADRO XI.b

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DEL COMERCIO DE LA CEE

(En porcentajes)

	IMPORTACIONES			EXPORTACIONES			S A L D O		
	1958	1982	1984	1958	1982	1984	1958	1982	1984
EFTA	14.7	18.2	20.2	20.4	22.8	22.6	-47.2	+19.5	+2.1
USA	17.0	16.7	15.9	12.2	15.0	19.2	-68.5	-31.2	+15.0
JAPON	1.1	5.6	6.3	0.9	2.2	2.6	-2.5	-33.3	-25.5
ACP (Lomé)	9.9	5.5	6.5	9.4	6.4	4.5	-15.0	+1.4	-25.8
ASEAN	2.9	2.2	1.1	2.7	2.9	2.8	-4.5	+3.7	+0.7
A.L.	11.1	5.6	6.2	10.0	4.5	3.7	-22.8	-13.1	-28.9
TOTAL MUNDIAL EXTRA-EC	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	-100.0	-100.0	-100.0

NOTA : No suman 100 por ciento por no detallarse todas las áreas o países del mundo.

FUENTE: Eurostat, Analysis of EC-Latin America Trade, 1984 y Monthly External Trade Bulletin, 3/85.

CUADRO XII.a

COMERCIO INTRASUBREGIONAL  
GRUPO ANDINO: EXPORTACIONES SEGUN TIPO DE PRODUCTOS  
1970, 1973, 1980, 1982 - 1984  
(miles de dólares corrientes)

TIPO COMERCIO PAIS	1970	1973	1980	1982	1983	1984
<u>GRUPO ANDINO</u>	112,362	216,863	1'185,400	1'180,781	744,630	718,534
TRADICIONAL	81,284	119,552	376,814	468,691	457,312	382,289
Combustible	33,684	73,747	269,127	320,146	372,722	286,447
Resto	47,600	45,805	107,687	148,545	84,590	95,842
NO TRADICIONAL	31,078	97,311	808,586	712,095	287,317	336,245
<u>BOLIVIA</u>	4,940	8,705	42,595	34,232	24,619	15,634
TRADICIONAL	4,907	8,430	19,007	10,043	17,207	9,662
Combustible	0	4,734	4,362	0	4,888	0
Resto	4,907	3,696	14,645	10,043	12,319	9,662
NO TRADICIONAL	33	275	23,588	24,189	7,411	5,972
<u>COLOMBIA</u>	51,906	80,382	387,888	452,909	181,870	168,593
TRADICIONAL	33,617	18,874	13,521	65,454	29,354	11,002
Combustible	17,670	10,795	51	24	4	3
Resto	15,947	8,079	13,470	65,430	29,350	10,999
NO TRADICIONAL	18,289	61,503	373,263	387,455	152,516	157,591
<u>ECUADOR</u>	9,019	54,163	147,248	158,459	131,999	54,179
TRADICIONAL	7,079	42,029	24,958	39,495	98,286	27,079
Combustible	0	26,808	1,104	11,594	90,214	8,629
Resto	7,079	15,221	23,854	27,901	8,072	18,450
NO TRADICIONAL	1,940	12,134	123,394	118,969	33,713	27,100
<u>PERU</u>	19,627	31,347	308,124	238,956	105,604	151,904
TRADICIONAL	13,141	13,592	69,685	108,342	35,678	66,485
Combustible	56	122	36,801	75,670	10,192	14,020
Resto	13,085	13,470	32,884	32,672	25,486	52,465
NO TRADICIONAL	6,486	17,755	238,439	130,614	69,926	85,419
<u>VENEZUELA</u>	26,870	42,266	299,545	296,225	300,538	328,224
TRADICIONAL	22,540	36,627	249,643	245,357	276,787	268,061
Combustible	15,958	31,288	226,809	232,858	267,424	263,795
Resto	6,582	5,339	22,834	12,499	9,363	4,266
NO TRADICIONAL	4,330	5,639	49,902	50,868	23,751	60,163

FUENTE: JUNAC, Indicadores Socioeconómicos - Comercio Exterior Mayo 1,986

CUADRO XII.b

COMERCIO INTRASUBREGIONAL  
GRUPO ANDINO: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES  
SEGUN TIPO DE PRODUCTO  
1970, 1973, 1980, 1982 - 1984  
(en porcentajes)

TIPO COMERCIO PAIS	1970	1973	1980	1982	1983	1984
<u>GRUPO ANDINO</u>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
TRADICIONAL	72.3	55.1	31.7	39.6	61.4	53.2
Combustible	29.9	34.0	22.7	27.1	50.0	39.8
Resto	42.3	21.1	9.0	12.5	11.3	13.3
NO TRADICIONAL	27.4	44.9	68.3	60.4	38.6	46.8
<u>BOLIVIA</u>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
TRADICIONAL	99.3	96.8	44.6	29.3	69.8	61.8
Combustible	0.0	54.3	10.2	0.0	19.8	0.0
Resto	99.3	42.4	34.3	29.3	50.0	61.8
NO TRADICIONAL	0.7	3.2	55.4	70.7	30.2	38.2
<u>COLOMBIA</u>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
TRADICIONAL	64.7	23.4	3.4	14.4	16.1	6.5
Combustible	34.0	13.4	0.0	0.0	0.0	0.0
Resto	30.7	10.0	3.4	14.4	16.1	6.5
NO TRADICIONAL	35.3	76.6	96.6	85.6	83.9	93.5
<u>ECUADOR</u>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
TRADICIONAL	78.4	77.5	16.9	24.9	74.4	49.9
Combustible	0.0	49.4	0.7	7.3	68.3	15.9
Resto	78.4	28.1	16.1	17.6	6.1	34.0
NO TRADICIONAL	21.6	22.5	83.1	75.1	25.6	50.1
<u>PERU</u>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
TRADICIONAL	66.9	43.3	22.6	45.3	33.7	43.7
Combustible	0.2	0.3	11.9	31.6	9.6	9.2
Resto	66.6	42.9	10.6	13.6	24.1	34.5
NO TRADICIONAL	33.1	56.7	77.4	54.7	66.3	56.3
<u>VENEZUELA</u>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
TRADICIONAL	83.8	86.6	83.3	82.8	92.0	81.6
Combustible	59.3	74.0	75.7	78.6	88.9	80.3
Resto	24.4	12.6	7.6	4.2	3.1	1.2
NO TRADICIONAL	16.2	13.4	16.7	17.2	8.0	18.4

FUENTE: JUNAC, Indicadores Socioeconómicos - Comercio Exterior - Mayo 1, 1986

CUADRO XII.c

COMERCIO INTRASUBREGIONAL  
GRUPO ANDINO: TASA PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO DE LAS  
 EXPORTACIONES SEGUN TIPO DE PRODUCTO

1984/1970, 1984/1981, 1984/1983  
 (en porcentaje)

TIPO DE COMERCIO PAIS	1984/1970	1984/1981	1984/1983
<u>GRUPO ANDINO</u>	+14.2	-16.5	-3.5
TRADICIONAL	+11.7	-8.6	-16.4
Combustible	+16.5	-7.7	-23.1
Resto	+5.1	-10.9	+13.3
NO TRADICIONAL	+18.5	-23.0	+17.0
<u>BOLIVIA</u>	+8.6	-29.4	-36.4
TRADICIONAL	+5.0	-11.2	-43.8
Combustible	+0.0	+0.0	-99.9
Resto	+5.0	-11.2	-21.5
NO TRADICIONAL	+45.0	-42.0	-19.4
<u>COLOMBIA</u>	+8.8	-28.2	-7.3
TRADICIONAL	-7.7	-37.4	-62.5
Combustible	-46.2	-43.9	-25.0
Resto	-2.6	-37.4	-62.5
NO TRADICIONAL	+16.6	-27.3	+3.3
<u>ECUADOR</u>	+13.7	-26.9	-58.9
TRADICIONAL	+10.1	-4.7	-72.4
Combustible	+91.0	+504.8	-90.4
Resto	+7.1	-16.1	+128.5
NO TRADICIONAL	+20.7	-36.8	-19.6
<u>PERU</u>	+15.2	-14.4	+43.8
TRADICIONAL	+12.3	-17.6	+86.3
Combustible	+48.4	-46.5	+37.5
Resto	+10.4	+24.5	+105.8
NO TRADICIONAL	+20.2	-11.5	+22.1
<u>VENEZUELA</u>	+19.6	-2.5	+9.2
TRADICIONAL	+19.3	-2.7	-3.1
Combustible	+22.2	-1.1	-1.3
Resto	-3.1	-38.5	-54.4
NO TRADICIONAL	+20.6	-1.6	+153.3

FUENTE: JUNAC, Indicadores socioeconómicos - Comercio Exterior  
 Mayo 1, 1986

CUADRO XIII

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DEL COMERCIO DEL GRAN  
(En porcentajes)

	AÑO	CEE	EE.UU.	JAPON	RESTO DE AMERICA	RESTO DEL MUNDO	TOTAL
<u>EXPORTACIONES</u>	1970	22.2	35.4	4.5	16.8	21.1	100.0
	1984	17.8	41.0	2.8	15.1	23.3	100.0
<u>IMPORTACIONES</u>	1970	27.0	45.0	7.8	1.4	18.8	100.0
	1984	20.4	40.1	7.6	1.2	30.7	100.0

FUENTE: JUNAC, Unidad de Informática.

CUADRO XIV

COMERCIO EXTERIOR: GRUPO ANDINO - COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA 1971 - 1984  
(Millones de dólares)

AÑOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL	% CEE/TOTAL	
				EXPORTACION	IMPORTACION
1971	982.9	1,146.6	-163.7	19.5	26.9
1972	1,012.1	1,258.0	-245.9	19.0	27.4
1973	1,024.4	1,475.2	-450.8	13.4	26.7
1974	1,815.6	1,981.8	-166.2	11.4	23.3
1975	1,807.3	2,819.8	-1,012.5	13.6	24.5
1976	1,953.5	2,838.0	-384.5	13.7	23.5
1977	2,098.3	4,209.4	-2,110.9	13.3	25.1
1978	2,464.9	4,451.8	-1,986.9	15.1	23.9
1979	3,350.2	3,674.5	-324.3	14.1	20.2
1980	4,315.5	4,261.6	53.9	14.8	18.9
1984	4,967.7	4,341.5	626.2	19.2	26.6

FUENTE: JUNAC, Unidad de Informática.

CUADRO XV

DISTRIBUCION DEL COMERCIO DE LOS PAISES MIEEMBROS DEL GRUPO ANDINO CON LOS DE LA CEE  
(% Promedio del período 1971 - 1980)

	Alemania Occiden.	Bélgica Luxemb.	Dinamarca	Francia	Italia	Irlanda	Países Bajos	Reino Unido	TOTAL
<u>1. Exportaciones</u>									
Bolivia	17.5	8.5	0.0	5.6	0.6	0.0	13.1	54.7	100.0
Colombia	55.5	4.8	3.1	6.8	5.7	0.2	17.9	6.0	100.0
Ecuador	37.1	13.2	0.1	9.0	17.5	1.7	20.0	1.4	100.0
Perú	31.4	13.6	1.0	7.7	15.8	0.1	14.5	15.9	100.0
Venezuela	12.0	6.1	1.7	13.0	22.2	0.0	14.3	30.7	100.0
<u>2. Importaciones</u>									
Bolivia	51.2	6.6	3.3	5.2	6.6	0.4	9.7	17.0	100.0
Colombia	39.6	3.6	2.7	17.3	11.9	0.2	7.3	17.4	100.0
Ecuador	45.0	4.4	1.7	7.9	15.5	0.2	5.9	19.4	100.0
Perú	43.6	8.3	1.5	10.0	11.1	0.6	9.0	15.9	100.0
Venezuela	37.0	8.0	1.7	12.2	19.8	0.2	7.0	14.1	100.0

FUENTE: JUNAC, Unidad de Informática.

CUADRO XVI

EXPORTACIONES DEL GRUPO ANDINO A LA CEE POR PAIS DE ORIGEN  
(Millones de dólares)

ORIGEN	1 9 8 0		1 9 8 1		1 9 8 2		1 9 8 3		1 9 8 4	
	Valor	%								
Bolivia	241.1	4.9	202.4	4.2	124.9	2.8	141.6	3.0	179.9	4.0
Colombia	1,286.8	25.9	956.6	19.9	1,093.9	25.0	1,124.4	23.8	1,288.7	28.4
Ecuador	180.6	3.6	96.4	2.0	87.4	2.0	54.1	1.1	77.5	1.7
Perú	815.4	16.4	414.9	8.6	555.7	12.7	535.0	11.3	438.3	9.7
Venezuela	2,443.5	49.2	3,128.2	65.2	2,520.7	57.5	2,860.5	60.1	2,548.5	56.2
GRAN	4,967.7	100.0	4,798.5	100.0	4,382.6	100.0	4,715.5	100.0	4,532.1	100.0

FUENTE: JUNAC, Centro de Documentación - SEM/CEPEI/IRELA/JUN/dt 2 - 25 de Octubre de 1985

CUADRO XVII

EXPORTACIONES DEL GRUPO ANDINO A LA CEE POR PAIS DE DESTINO  
(Millones de dólares)

DESTINO	1 9 8 0		1 9 8 1		1 9 8 2		1 9 8 3		1 9 8 4	
	Valor	%								
Italia	1,440.2	29.0	1,558.5	32.5	1,325.7	30.2	1,141.9	24.2	875.2	19.9
Alemania Occi.	1,294.1	26.1	967.1	20.0	1,063.7	24.3	1,230.7	26.1	1,288.7	29.2
P. Bajos	723.4	14.6	834.4	17.4	726.1	16.6	1,081.3	26.1	793.4	18.0
Francia	537.5	10.8	590.3	12.3	377.1	8.6	326.5	6.9	304.5	6.9
R. Unido	483.4	9.7	363.9	7.6	464.9	10.6	468.0	9.9	571.6	12.9
Bélgica	417.5	8.4	393.4	8.2	342.8	7.9	409.2	8.7	366.8	8.3
Resto CEE	71.6	1.4	90.7	1.2	72.4	1.7	57.9	1.2	204.0	4.8
TOTAL CEE	4,967.7	100.0	4,798.5	100.0	4,382.6	100.0	4,715.5	100.0	4,404.2	100.0

FUENTE: JUNAC, Centro de Documentación - SEM/CEPEI/IRELA/JUN/dt 2 - 25 de Octubre de 1985

CUADRO XVIII

IMPORTACIONES DEL GRUPO ANDINO DESDE LA CEE  
(Millones de dólares)

DESTINO	1 9 8 0		1 9 8 1		1 9 8 2		1 9 8 3		1 9 8 4	
	Valor	%								
Bolivia	144.3	3.3	173.9	3.0	95.7	2.2	87.1	3.1	82.3	2.5
Colombia	851.9	19.6	885.8	19.5	828.9	19.1	691.6	24.4	808.6	24.7
Ecuador	360.5	8.3	288.6	6.4	321.4	7.4	305.7	10.8	308.9	9.4
Perú	562.6	13.0	734.6	16.2	531.6	12.3	434.2	15.3	376.4	11.5
Venezuela	2,422.2	55.8	2,453.0	54.1	2,553.7	58.9	1,314.4	46.4	1,699.3	51.9
GRAN	4,341.5	100.0	4,533.9	100.0	4,331.4	100.0	2,833.0	100.0	3,275.5	100.0

FUENTE: JUNAC, Centro de Documentación - SEM/CEPEI/IRELA/JUN/dt 2 - 25 de Octubre de 1985

CUADRO XIX

IMPORTACIONES DEL GRUPO ANDINO DESDE LA CEE POR PAIS DE ORIGEN  
(Millones de dólares)

ORIGEN	1 9 8 0		1 9 8 1		1 9 8 2		1 9 8 3		1 9 8 4	
	Valor	%								
Alemania Occi.	1,548.2	35.7	1,544.9	34.1	1,412.2	32.6	918.9	32.4	951.3	29.2
Italia	773.8	17.8	850.9	18.8	914.2	21.1	481.7	17.0	500.7	15.4
Francia	607.5	14.0	692.8	15.3	711.0	16.4	599.4	21.2	543.5	16.7
R. Unido	673.4	15.5	664.6	14.7	555.2	12.8	367.2	12.9	368.4	11.3
P. Bajos	313.9	7.2	342.2	7.5	347.9	8.0	235.6	8.3	367.2	11.2
Bélgica	296.4	6.8	304.6	6.7	261.0	6.0	135.9	4.8	186.9	5.7
R. CEE	128.2	3.0	35.7	3.0	129.8	3.0	94.1	3.3	441.6	10.5
TOTAL CEE	4,341.5	100.0	4,533.9	100.0	4,331.0	100.0	2,833.0	100.0	3,259.6	100.0

FUENTE: JUNAC, Centro de Documentación - SEM/CEPEI/IRELA/JUN/dt 2 - 25 de Octubre de 1985

CUADRO XX

GRUPO ANDINO: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES A LA CEE POR TIPO DE PRODUCTO  
(%Promedio 1970 - 1980)

	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN
<u>Productos Tradicionales</u>	<u>96.5</u>	<u>86.7</u>	<u>90.7</u>	<u>79.0</u>	<u>94.8</u>	<u>89.8</u>
1. Agropecuarios	4.2	66.7	90.7	26.2	2.0	38.7
2. Petróleo y Derivados	-	-	(*)	-	83.3	33.5
3. Mineros	92.3	-	-	52.8	9.5	17.6
<u>Productos No-Tradicionales</u>	<u>3.5</u>	<u>13.3</u>	<u>9.3</u>	<u>21.0</u>	<u>5.2</u>	<u>10.2</u>
T O T A L	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>

(\*) No se incluyó el promedio por corresponder el dato sólo para 1980. En este año, las exportaciones de este rubro a la CEE representaron el 30 por ciento del total de bienes destinados a la CEE.

FUENTE: JUNAC, Unidad de Estadística - J/UE.D0/006-82 , 3 de Setiembre de 1982.

CUADRO XXI

GRUPO ANDINO: PRINCIPALES EXPORTACIONES A LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA  
(Millones de dólares y porcentajes)

TIPO DE PRODUCTOS	1971		1973		1975		1976		1977		1978		1979		1980	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
<u>PRODUCTOS TRADICIONALES</u>	<u>896.7</u>	<u>91</u>	<u>898.8</u>	<u>88</u>	<u>1,656.8</u>	<u>92</u>	<u>1,786.3</u>	<u>91</u>	<u>1,925.6</u>	<u>92</u>	<u>2,229.7</u>	<u>90</u>	<u>2,896.6</u>	<u>86</u>	<u>3,792.3</u>	<u>88</u>
1. AGROPECUARIOS	<u>401.6</u>	<u>41</u>	<u>372.8</u>	<u>36</u>	<u>561.5</u>	<u>31</u>	<u>666.8</u>	<u>34</u>	<u>1,019.2</u>	<u>49</u>	<u>1,301.1</u>	<u>53</u>	<u>1,168.3</u>	<u>35</u>	<u>1,305.8</u>	<u>30</u>
Café	148.7	15	223.4	21	302.8	17	435.0	22	680.2	32	994.3	40	891.5	27	1,060.4	25
Algodón	35.2	4	55.8	6	81.0	4	83.1	5	96.1	5	77.9	4	48.0	1	60.8	1
Banano	34.5	4	26.5	3	61.4	3	51.6	3	65.2	3	71.9	3	70.9	2	86.9	2
Tabaco	3.5	-	3.7	-	5.3	-	9.2	-	5.7	-	11.0	-	10.8	-	4.9	-
Cacao y Derivados	8.1	1	11.6	1	23.5	1	26.9	1	118.2	6	93.8	4	87.2	3	63.1	1
Derivados de Pescado (Harina y Aceite)	170.2	17	42.6	4	78.5	5	42.7	2	38.6	2	49.7	2	58.6	2	29.1	1
Lana	1.4	-	9.2	1	9.0	1	17.9	1	15.2	1	2.5	-	1.3	-	0.6	-
2. PETROLEO Y DERIVADOS	<u>279.1</u>	<u>28</u>	<u>292.6</u>	<u>29</u>	<u>735.0</u>	<u>41</u>	<u>718.5</u>	<u>37</u>	<u>485.9</u>	<u>23</u>	<u>550.6</u>	<u>22</u>	<u>1,222.1</u>	<u>36</u>	<u>1,811.5</u>	<u>42</u>
3. MINEROS	<u>216.0</u>	<u>22</u>	<u>233.5</u>	<u>23</u>	<u>360.3</u>	<u>20</u>	<u>401.0</u>	<u>20</u>	<u>420.5</u>	<u>20</u>	<u>378.0</u>	<u>15</u>	<u>506.2</u>	<u>15</u>	<u>675.0</u>	<u>16</u>
Estaño	52.5	6	70.7	7	70.3	4	76.9	4	114.7	5	160.5	7	176.0	5	233.8	5
Cobre	51.6	5	56.2	5	44.1	2	105.9	5	126.1	6	74.7	3	195.9	6	231.3	5
Zinc 1/	11.2	1	29.6	3	53.0	3	51.8	3	41.6	2	24.6	1	47.0	1	82.7	2
Plata 1/	11.9	1	11.1	1	8.8	1	25.3	1	10.1	-	11.5	-	21.5	1	21.6	1
Hierro	56.6	6	49.0	5	160.1	9	105.5	5	78.2	4	81.2	3	27.6	1	40.5	1
Plomo 1/	17.1	2	11.6	1	15.4	1	32.8	2	15.8	1	25.5	1	38.2	1	65.1	2
Otros Minerales	5.1	1	5.3	1	8.6	-	2.8	-	34.0	2	-	-	-	-	-	-
<u>PRODUCTOS NO TRADICIONALES</u>	<u>86.2</u>	<u>9</u>	<u>125.5</u>	<u>12</u>	<u>150.5</u>	<u>8</u>	<u>167.2</u>	<u>9</u>	<u>172.9</u>	<u>8</u>	<u>235.2</u>	<u>10</u>	<u>453.6</u>	<u>14</u>	<u>523.2</u>	<u>12</u>
Hilados y Tejidos de Algodón	2.7	-	16.3	1	29.7	1	38.1	2	36.2	1	40.8	2	49.7	1	71.4	2
Otros	83.5	9	109.2	11	120.8	7	129.1	7	136.7	7	194.4	8	403.9	13	451.8	10
<u>T O T A L</u>	<u>982.9</u>	<u>100</u>	<u>1,024.4</u>	<u>100</u>	<u>1,807.3</u>	<u>100</u>	<u>1,953.5</u>	<u>100</u>	<u>2,098.5</u>	<u>100</u>	<u>2,464.9</u>	<u>100</u>	<u>3,350.2</u>	<u>100</u>	<u>4,315.5</u>	<u>100</u>

(1/) Para 1977, las exportaciones bolivianas de estos productos están incluidos en Otros Minerales.

ELABORACION: Unidad de Estadística - JUNAC

CUADRO XXII

GRUPO ANDINO: PRINCIPALES EXPORTACIONES DE CADA PAIS MIEMBRO A LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

(Millones de dólares y porcentajes)

PAISES Y TIPO DE PRODUCTOS	1971		1973		1975		1976		1977		1978		1979		1980	
<u>BOLIVIA (TOTAL)</u>	<u>74.2</u>	<u>100</u>	<u>95.4</u>	<u>100</u>	<u>94.0</u>	<u>100</u>	<u>112.7</u>	<u>100</u>	<u>160.6</u>	<u>100</u>	<u>170.3</u>	<u>100</u>	<u>190.1</u>	<u>100</u>	<u>251.9</u>	<u>100</u>
<u>PRODUCTOS TRADICIONALES</u>	<u>73.7</u>	<u>99</u>	<u>87.6</u>	<u>92</u>	<u>92.7</u>	<u>99</u>	<u>107.9</u>	<u>96</u>	<u>156.2</u>	<u>97</u>	<u>164.5</u>	<u>97</u>	<u>182.8</u>	<u>96</u>	<u>236.0</u>	<u>94</u>
Café	0.6	1	1.4	1	1.6	2	4.5	4	4.1	3	2.9	2	6.7	3	2.1	1
Algodón	1.5	2	0.5	1	3.9	4	3.2	3	3.4	2	1.1	1	0.1	-	0.1	-
Estaño	62.5	84	70.7	74	70.3	75	76.9	68	114.7	71	160.5	94	176.0	93	233.8	93
Zinc	0.1	-	2.5	3	1.7	2	5.0	4	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)
Plata	3.9	5	7.2	8	6.6	7	15.5	14	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)
Otros Minerales (plomo, cobre, bismuto, antimonio, - wolframio, etc.)	5.1	7	5.3	5	8.6	9	2.8	3	34.0	21	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)
<u>PRODUCTOS NO TRADICIONALES</u>	<u>0.5</u>	<u>1</u>	<u>7.8</u>	<u>8</u>	<u>1.3</u>	<u>2</u>	<u>4.8</u>	<u>4</u>	<u>4.4</u>	<u>3</u>	<u>5.8</u>	<u>3</u>	<u>7.3</u>	<u>4</u>	<u>15.9</u>	<u>6</u>
<u>COLOMBIA (TOTAL)</u>	<u>178.2</u>	<u>100</u>	<u>286.3</u>	<u>100</u>	<u>461.6</u>	<u>100</u>	<u>522.1</u>	<u>100</u>	<u>793.7</u>	<u>100</u>	<u>1,095.6</u>	<u>100</u>	<u>994.2</u>	<u>100</u>	<u>1,286.3</u>	<u>100</u>
<u>PRODUCTOS NO TRADICIONALES</u>	<u>159.9</u>	<u>90</u>	<u>219.4</u>	<u>76</u>	<u>357.5</u>	<u>78</u>	<u>443.7</u>	<u>85</u>	<u>711.6</u>	<u>90</u>	<u>1,007.2</u>	<u>92</u>	<u>882.1</u>	<u>89</u>	<u>1,110.9</u>	<u>86</u>
Café	134.5	76	185.2	65	284.5	62	374.8	72	615.9	78	912.1	83	817.0	82	1,034.6	80
Banano	8.4	5	6.6	2	16.7	4	20.7	4	22.9	3	23.6	3	35.0	11	43.0	3
Algodón	13.5	7	23.9	8	51.0	11	38.6	7	68.0	8	50.5	5	19.3	2	28.4	2
Tabaco	3.5	2	3.7	1	5.3	1	9.6	2	4.8	1	11.0	1	10.8	1	4.9	1
<u>PRODUCTOS NO TRADICIONALES</u>	<u>18.3</u>	<u>10</u>	<u>66.9</u>	<u>24</u>	<u>104.1</u>	<u>22</u>	<u>78.4</u>	<u>15</u>	<u>82.1</u>	<u>10</u>	<u>88.4</u>	<u>8</u>	<u>112.1</u>	<u>11</u>	<u>175.4</u>	<u>14</u>
Hilados y Tejidos de Algodón	2.7	1	15.8	5	28.8	6	34.7	7	25.1	3	21.0	2	23.4	2	45.8	4
Papeles y Cartones	-	-	-	-	-	-	9.3	2	7.6	1	6.4	1	7.3	1	11.0	1
Resto	15.6	9	51.1	19	75.3	16	34.4	6	49.4	6	61.0	5	81.4	8	118.6	9

(Continuación Cuadro XXII)

PAISES Y TIPO DE PRODUCTOS	1971		1973		1975		1976		1977		1978		1979		1980	
<u>ECUADOR (TOTAL)</u>	<u>40.2</u>	<u>100</u>	<u>61.3</u>	<u>100</u>	<u>77.2</u>	<u>100</u>	<u>101.8</u>	<u>100</u>	<u>191.6</u>	<u>100</u>	<u>186.5</u>	<u>100</u>	<u>177.0</u>	<u>100</u>	<u>88.7</u>	<u>100</u>
<u>PRODUCTOS TRADICIONALES</u>	<u>36.1</u>	<u>90</u>	<u>48.2</u>	<u>79</u>	<u>69.7</u>	<u>90</u>	<u>91.5</u>	<u>90</u>	<u>180.6</u>	<u>94</u>	<u>176.6</u>	<u>95</u>	<u>158.4</u>	<u>89</u>	<u>163.1</u>	<u>86</u>
Banano	26.1	65	19.9	32	44.7	58	30.0	30	42.1	22	38.3	20	35.9	20	43.9	23
Café	5.3	13	22.0	36	8.9	11	36.0	36	41.1	21	61.0	33	54.7	31	15.9	8
Cacao en Grano	4.5	11	5.5	9	15.2	20	13.0	13	40.2	21	21.9	12	21.9	12	11.5	6
Derivados del Cacao	0.2	1	0.4	1	0.7	1	7.5	7	52.0	27	51.3	28	45.4	26	35.7	19
Harina de Pescado	-	-	0.4	1	0.1	-	3.0	3	3.4	2	4.1	2	0.5	-	-	-
Mineral de Cobre	-	-	-	-	-	-	1.1	1	1.8	1	-	-	-	-	-	-
Petróleo y Derivados	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	56.1	30
<u>PRODUCTOS NO TRADICIONALES</u>	<u>4.1</u>	<u>10</u>	<u>13.1</u>	<u>21</u>	<u>7.5</u>	<u>10</u>	<u>10.3</u>	<u>10</u>	<u>11.0</u>	<u>6</u>	<u>9.9</u>	<u>5</u>	<u>18.6</u>	<u>11</u>	<u>25.6</u>	<u>14</u>
Madera Balsa	1.4	3	1.8	3	2.1	3	2.1	2	2.2	1	2.2	1	-	-	-	-
Aceite de Ricino	1.6	4	6.8	11	3.4	4	2.1	2	2.4	1	1.3	1	2.9	2	1.1	1
Otros	1.1	3	4.5	7	2.0	3	6.1	6	6.4	4	6.4	3	15.7	9	24.5	13
<u>PERU (TOTAL)</u>	<u>306.6</u>	<u>100</u>	<u>226.2</u>	<u>100</u>	<u>268.4</u>	<u>100</u>	<u>347.6</u>	<u>100</u>	<u>333.9</u>	<u>100</u>	<u>316.4</u>	<u>100</u>	<u>583.4</u>	<u>100</u>	<u>690.3</u>	<u>100</u>
<u>PRODUCTOS TRADICIONALES</u>	<u>288.0</u>	<u>93</u>	<u>202.3</u>	<u>89</u>	<u>243.5</u>	<u>91</u>	<u>310.0</u>	<u>89</u>	<u>284.9</u>	<u>85</u>	<u>228.4</u>	<u>72</u>	<u>402.1</u>	<u>69</u>	<u>472.7</u>	<u>68</u>
Café	5.3	2	12.7	6	5.9	2	14.9	4	13.1	4	16.7	5	11.5	2	7.0	1
Harina de Pescado	128.2	42	42.2	19	45.0	17	38.8	11	34.3	10	45.6	14	48.9	8	28.1	4
Aceite de Pescado	42.0	14	-	-	33.4	12	0.9	-	0.9	-	-	-	9.2	2	1.0	-
Lana de Alpaca	1.4	-	9.2	4	9.0	3	17.9	5	15.2	5	2.5	1	1.3	-	0.6	-
Algodón	20.2	6	31.4	14	26.1	10	41.3	12	24.7	7	26.3	8	18.6	5	32.3	5
Hierro	3.2	1	8.0	4	11.1	4	2.0	1	4.9	2	1.0	-	-	-	3.0	-
Cobre	51.6	17	56.2	25	44.1	17	104.8	30	124.3	37	74.7	24	195.9	34	231.3	34
Zinc	11.1	3	27.1	12	51.3	19	46.8	14	41.6	12	24.6	8	47.0	8	82.7	12
Plomo	17.1	5	11.6	5	15.4	6	32.8	9	15.8	5	25.5	8	38.2	7	65.1	9
Plata	8.0	3	3.9	2	2.2	1	9.8	3	10.1	3	11.5	4	21.5	3	21.6	3

(Continuación Cuadro XXII)

PAISES Y TIPO DE PRODUCTO	1971		1973		1975		1976		1977		1978		1979		1980	
<b>PERU (cont.)</b>																
<u>PRODUCTOS NO TRADICIONALES</u>	<u>13.6</u>	<u>7</u>	<u>23.9</u>	<u>11</u>	<u>24.9</u>	<u>9</u>	<u>37.4</u>	<u>11</u>	<u>49.0</u>	<u>14</u>	<u>88.0</u>	<u>28</u>	<u>181.3</u>	<u>31</u>	<u>217.6</u>	<u>32</u>
Hilados o Tejidos de Algodón	-	-	0.5	-	0.9	-	3.4	1	11.8	4	19.8	6	26.3	5	25.6	4
Otros Productos	18.6	7	23.4	11	24.0	9	34.0	10	37.2	10	63.2	22	155.0	26	192.0	28
<b>VENEZUELA (TOTAL)</b>	<b>383.7</b>	<b>100</b>	<b>355.2</b>	<b>100</b>	<b>906.1</b>	<b>100</b>	<b>869.3</b>	<b>100</b>	<b>618.7</b>	<b>100</b>	<b>696.1</b>	<b>100</b>	<b>1405.5</b>	<b>100</b>	<b>1,898.3</b>	<b>100</b>
<u>PRODUCTOS TRADICIONALES</u>	<u>339.0</u>	<u>88</u>	<u>341.4</u>	<u>96</u>	<u>893.4</u>	<u>99</u>	<u>833.2</u>	<u>96</u>	<u>588.5</u>	<u>95</u>	<u>653.0</u>	<u>94</u>	<u>1271.2</u>	<u>90</u>	<u>1,809.6</u>	<u>95</u>
Petróleo Crudo	241.1	62	253.9	71	520.1	57	414.2	48	306.5	49	322.8	46	645.1	46	1,171.9	62
Derivados del Petróleo	38.0	10	38.7	11	214.9	24	304.3	35	179.4	29	227.8	33	577.0	41	583.5	30
Cacao	3.4	1	5.7	2	7.6	1	6.4	1	26.0	4	20.6	3	19.9	1	15.9	1
Café	3.1	1	2.1	1	1.8	-	4.8	-	4.3	1	1.6	-	1.6	-	0.8	-
Hierro	33.4	14	41.0	11	149.0	17	103.5	12	72.3	12	80.2	12	27.6	2	37.5	2
<u>PRODUCTOS NO TRADICIONALES</u>	<u>44.7</u>	<u>12</u>	<u>13.8</u>	<u>4</u>	<u>12.7</u>	<u>1</u>	<u>36.1</u>	<u>4</u>	<u>30.2</u>	<u>5</u>	<u>43.1</u>	<u>6</u>	<u>134.3</u>	<u>10</u>	<u>88.7</u>	<u>5</u>
Piedras Preciosas	2.3	1	6.4	2	8.5	1	13.9	1	16.3	3	26.8	4	25.9	2	11.7	1
Otros	42.4	11	7.4	2	4.2	-	22.2	3	13.9	2	16.3	2	108.4	8	77.0	4

(1) La información no permite desagregar cuáles han sido las exportaciones bolivianas de plata y zinc a la CEE, por tal razón se encuentran agregadas en Otros Minerales.

ELABORACION: UNIDAD DE ESTADISTICA - JUNAC

CUADRO XXIII

ESTRUCTURA PORCENTUAL PROMEDIO DE LAS IMPORTACIONES SUBREGIONALES PROVENIENTES DE LA CEE 1975 - 1980  
(en porcentajes)

	Participación CUODE por países						Participación Países por CUODE				
	Bolivia <sup>1/</sup>	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
I. BIENES DE CONSUMO	<u>20.3</u>	<u>12.8</u>	<u>14.6</u>	<u>6.9</u>	<u>18.0</u>	<u>14.5</u>	<u>3.8</u>	<u>12.3</u>	<u>7.7</u>	<u>5.2</u>	<u>71.0</u>
1. No Duraderos	15.4	5.8	8.4	4.5	12.4	9.3	4.4	8.6	6.8	5.1	75.1
2. Duraderos	4.9	7.0	6.2	2.4	5.6	5.2	2.6	19.2	9.3	5.3	63.6
II. BIENES INTERMEDIOS	<u>26.2</u>	<u>34.2</u>	<u>28.1</u>	<u>45.0</u>	<u>30.8</u>	<u>32.9</u>	<u>2.4</u>	<u>15.9</u>	<u>7.1</u>	<u>16.1</u>	<u>58.5</u>
3. Combustibles	0.4	0.3	0.2	0.6	0.3	0.4	3.8	14.8	3.8	21.8	55.8
4. Mat. Primas e Insumos Para Agricultura	2.0	1.4	3.9	3.8	1.9	2.6	2.6	9.3	14.6	19.8	53.7
5. Mat. Primas e Insumos Para la Industria	23.8	32.5	24.0	40.6	28.6	29.9	2.3	16.4	6.6	15.8	58.9
III. BIENES DE CAPITAL	<u>52.5</u>	<u>52.7</u>	<u>56.1</u>	<u>47.3</u>	<u>50.8</u>	<u>51.7</u>	<u>3.0</u>	<u>15.4</u>	<u>9.1</u>	<u>10.9</u>	<u>61.6</u>
6. Mat. de construcción	3.7	2.8	4.1	3.0	5.5	3.8	2.3	9.0	7.3	7.6	73.8
7. Bienes de capital para agricultura	2.0	1.7	3.7	0.8	1.9	2.0	3.1	13.5	16.1	5.2	62.1
8. Bienes de capital para industria	43.1	36.0	38.4	37.9	37.6	38.6	3.4	14.5	8.4	11.8	61.9
9. Equipos de transporte	3.7	11.2	9.9	5.6	5.8	7.3	1.6	24.8	11.8	9.4	52.4
OTROS NO ESPECIFICADOS	<u>1.0</u>	<u>1.3</u>	<u>1.2</u>	<u>0.8</u>	<u>0.4</u>	<u>0.9</u>	<u>5.2</u>	<u>33.8</u>	<u>17.2</u>	<u>14.8</u>	<u>29.0</u>
<b>T O T A L</b>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>2.9</u>	<u>15.2</u>	<u>8.3</u>	<u>11.7</u>	<u>61.9</u>

<sup>1/</sup> Para Bolivia hasta el año 1979

ELABORACION : Unidad de Estadística - JUNAC

CUADRO XXIV

IMPORTACIONES SUBREGIONALES PROVENIENTES DE LA CEE 1975 -1980  
(millones de dólares)

PRINCIPALES RAMAS CIU	BOLIVIA				COLOMBIA				ECUADOR				PERU				VENEZUELA			
	1975	1978	1979	1980	1975	1978	1979	1980	1975	1978	1979	1980	1975	1978	1979	1980	1975	1978	1979	1980
TOTAL IMPORTACIONES	97.6	175.3	171.6	N.D.	331.3	591.9	564.0	806.6	221.2	289.0	330.4	360.5	590.0	311.0	330.5	538.3	1579.7	3084.6	2278.0	2421.9
1. Agricultura, caza y pesca	0.5	1.6	1.4		3.1	3.8	5.6	5.1	0.5	0.4	0.4	1.4	3.4	4.9	6.4	4.3	11.8	15.0	17.4	21.2
III. Prod. Agropec.	0.4	1.6	1.4		2.6	3.4	5.3	4.9	0.3	0.2	0.3	1.4	3.1	4.8	6.3	4.2	10.8	13.3	15.9	20.2
Demás	0.1	--	--		0.5	0.4	0.3	0.2	0.2	0.2	0.1	--	0.3	0.1	0.1	0.1	1.0	1.7	1.5	1.0
2. Explotación de Minas y Canteras	0.1	0.1	0.1		0.7	2.1	3.0	4.1	0.3	0.6	0.7	0.4	3.1	1.1	0.7	1.3	3.4	4.9	7.9	4.6
3. Industria Manufacturera	97.0	173.1	167.5		327.3	582.7	547.5	795.6	220.3	288.0	329.1	358.7	583.5	305.0	323.4	532.8	1562.7	3061.3	2250.1	2394.2
31. Alimentos, bebidas y tabaco	12.1	24.1	15.1		8.8	17.7	19.1	55.4	9.8	11.8	19.9	21.6	31.3	14.7	9.0	31.5	161.2	303.8	253.0	346.6
311/312 Productos Alimenticios	11.7	22.6	14.6		4.4	8.9	11.1	40.8	2.9	5.1	11.4	15.9	16.4	9.8	4.7	20.4	78.8	145.1	118.8	167.3
313 Bebidas	0.4	1.5	0.5		4.4	8.3	7.5	13.7	6.5	6.7	8.4	5.7	14.9	4.9	4.3	10.9	82.3	158.6	133.8	178.6
Demás	--	--	--		--	0.5	0.5	0.9	0.4	--	0.1	--	--	--	--	0.2	0.1	0.1	0.4	0.7
32. Textiles, prendas de vestir y cuero	3.3	5.5	2.5		2.6	5.2	6.2	6.4	2.6	1.9	2.1	2.9	2.4	1.3	1.4	5.7	43.7	69.9	57.1	49.4
321. Fab. de textiles	2.8	3.2	2.0		2.5	4.4	5.6	5.5	1.9	1.5	1.6	2.5	2.3	1.3	1.3	5.2	29.4	37.3	24.5	18.2
322. Fab. de prendas de vestir	0.2	2.0	0.3		0.1	0.3	0.1	0.5	0.1	0.2	0.2	--	0.1	--	--	--	9.4	19.4	16.2	14.5
Demás	0.3	0.3	0.2		--	0.5	0.5	0.4	0.6	0.2	0.3	0.4	--	--	0.1	0.5	4.9	13.2	16.4	16.7
33. Ind. de la Madera	0.1	0.1	0.2		0.0	0.1	0.1	0.5	0.1	0.3	0.1	--	0.2	0.1	0.1	0.3	2.3	4.8	4.1	3.7
34. Fábrica de papel, prod. de papel, imprenta, etc.	1.4	1.5	2.3	N.D.	6.9	8.6	14.6	10.1	3.7	5.2	5.6	11.5	9.2	5.5	4.6	13.4	18.2	25.0	23.3	28.6

(Continuación Cuadro XXIV)

PRINCIPALES RAMAS CIU	BOLIVIA				COLOMBIA				ECUADOR				PERU				VENEZUELA			
	1975	1978	1979	1980	1975	1978	1979	1980	1975	1978	1979	1980	1975	1978	1979	1980	1975	1978	1979	1980
35. Productos Químicos	23.3	30.1	31.6	N.D.	102.6	135.9	136.7	180.4	62.4	52.1	66.6	77.1	183.6	106.3	109.3	157.6	282.7	445.6	414.7	432.8
351 Sust. Químicas Industriales	14.4	15.5	17.6		79.4	104.3	99.9	124.3	43.1	33.7	44.2	50.0	137.5	75.5	80.2	113.1	210.5	280.9	267.1	276.7
352 Otros produc- tos químicos	6.8	11.8	11.8		20.0	26.7	30.4	42.7	15.6	13.6	17.0	21.3	34.1	20.9	23.8	35.8	54.5	107.5	99.1	105.2
355 Fabricación prod. Caucho	1.3	0.8	1.0		2.5	3.2	3.7	4.5	2.0	1.2	2.5	1.8	5.5	2.5	2.8	5.1	7.7	18.3	14.4	18.6
Los demás	0.8	2.0	1.2		1.0	1.7	2.7	8.9	1.7	3.6	2.9	4.0	6.5	7.4	2.5	3.6	10.0	38.9	34.1	32.3
36. Prod. Minerales no Metálicos	1.8	2.7	2.2		2.6	5.5	7.0	14.1	3.2	5.5	6.7	8.3	11.4	6.9	5.5	8.7	23.6	69.6	71.9	86.1
361 Fab. de objetos de barro, loza	0.1	0.1	0.1		0.3	0.5	0.6	1.0	0.2	0.4	0.6	-	0.5	0.3	0.3	0.5	4.0	5.7	3.9	4.0
362 Fab. de vidrio y objetos de vidrio	0.9	1.3	0.9		1.5	3.0	3.7	7.4	1.9	3.4	4.1	5.8	6.9	3.0	2.9	4.6	13.2	23.6	26.5	27.2
369 Fab. de otros prod. minerales no metálicos	0.8	1.3	1.2		0.8	2.0	2.7	5.7	1.1	1.7	2.0	2.5	4.0	3.6	2.3	3.6	6.4	40.3	41.5	54.9
37. Industrias Metálli- cas Básicas	6.9	3.8	7.1		21.7	23.1	36.7	44.8	15.6	17.8	18.0	11.5	48.9	22.7	21.4	38.9	210.0	310.5	174.8	250.3
371 Ind. básicos de hierro y acero	6.1	3.3	5.9		19.1	21.0	33.5	41.4	13.9	15.5	14.4	8.3	44.7	20.4	18.7	33.9	196.1	275.1	147.6	225.0
372 Ind. básicos de metales no fe- rrosos	0.8	0.5	1.2		2.6	2.1	3.2	3.4	1.7	2.3	3.6	3.2	4.2	2.3	2.7	5.0	13.9	35.4	27.2	25.3

(Continuación Cuadro XXIV)

PRINCIPALES RAMAS CIUU	BOLIVIA				COLOMBIA				ECUADOR				PERU				VENEZUELA			
	1975	1978	1979	1980	1975	1978	1979	1980	1975	1978	1979	1980	1975	1978	1979	1980	1975	1978	1979	1980
38. Fab. de Prod. me- tálicos, maquina- ria y equipo	46.4	103.2	104.0	N.D.	181.3	385.1	325.4	481.1	118.6	190.0	207.6	221.7	294.3	146.6	171.1	269.6	805.6	1797.1	1227.9	1174.9
381 Prod. metáli- cos	6.9	9.6	14.0		11.7	20.6	23.2	22.4	10.0	17.4	19.3	14.8	23.7	10.6	11.5	16.3	51.6	117.8	91.8	110.8
382 Construcción de maquinaria (no eléctrica)	23.8	71.6	68.2		75.3	156.7	161.3	225.4	70.9	104.8	112.8	135.9	184.0	86.9	108.6	184.3	470.9	1189.4	668.1	626.8
383 Maquinaria, a- paratos eléc- tricos	5.5	13.8	12.2		30.5	86.6	45.1	118.7	12.9	28.4	22.3	31.0	46.1	26.1	30.9	35.8	104.6	202.1	228.2	245.2
384 Material de Transporte	7.8	4.9	5.7		55.9	102.7	81.5	97.3	19.7	30.5	44.4	31.4	26.5	15.7	14.2	25.2	145.2	222.6	187.5	141.4
385 Equipo profe- sional y cien- tífico	2.4	3.3	3.9		7.9	18.5	14.3	17.3	5.1	8.9	8.8	8.6	14.0	7.3	5.9	8.0	33.2	65.2	52.3	50.7
39. Otras Industrias Manufactureras	1.7	2.1	2.5		0.5	1.5	1.7	2.8	4.3	3.4	2.5	4.1	2.2	0.9	1.0	7.1	15.5	35.0	23.3	21.8
NO CORRELACIONABLES	--	0.5	2.6		0.2	3.3	7.9	1.8	0.1	--	0.2	--	--	--	--	--	1.8	3.4	2.6	2.0

ELABORACION: Unidad de Estadística JUNAC

CUADRO XXV

ESTRUCTURA PORCENTUAL PROMEDIO DE LAS IMPORTACIONES SUBREGIONALES DESDE LA CEE,  
SEGUN CIIU 1975-80  
(en porcentajes)

RAMAS CIIU	Participación Ramas CIIU por países						Participación países por Rama CIIU					
	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	GRAN
1. Agricultura, caza, pesca	0.8	0.8	0.2	1.1	0.7	0.7	3.2	16.3	2.4	17.6	60.5	100.0
2. Explotación de minas y canteras	0.1	0.4	0.2	0.4	0.2	0.3	0.8	25.3	5.4	15.8	52.7	100.0
3. Industrias Manufactureras	98.4	98.2	99.6	98.5	99.0	98.7	2.9	15.1	8.3	11.7	62.0	100.0
31. Alimentos, bebidas	11.5	4.4	5.3	4.9	11.4	7.5	3.7	7.4	4.8	6.3	77.8	100.0
32. Textiles, prendas de vestir	2.5	0.9	0.8	0.6	2.5	1.4	4.1	7.5	3.6	4.0	80.8	100.0
33. Industria de la madera	0.1	-	-	-	0.2	0.1	2.3	4.0	3.5	4.0	86.2	100.0
34. Fab. de papel, sus productos, etc.	1.2	1.8	2.2	1.8	1.0	1.6	2.6	20.0	13.7	16.3	47.4	100.0
35. Prod. químicos	19.1	24.2	21.5	31.5	16.8	22.6	2.8	18.3	8.8	18.3	51.8	100.0
36. Prod. minerales no metálicos	1.5	1.3	2.0	1.8	2.7	1.9	1.9	8.5	7.2	9.4	73.0	100.0
37. Ind. metálica básica	4.0	5.5	5.2	7.5	10.0	6.4	1.4	9.8	5.0	10.3	73.5	100.0
38. Fab. de prod. metálicos, maquinaria y equipo	57.1	59.9	61.4	49.8	53.5	56.3	3.1	16.6	9.3	10.6	60.4	100.0
39. Otras Industrias manufactureras	1.4	0.2	1.2	0.6	1.0	0.9	4.7	4.8	10.9	8.3	71.3	100.0
No correlacionable	0.7	0.6	-	-	0.1	0.3	11.7	49.6	1.9	-	36.8	100.0
<b>T O T A L</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>2.9</b>	<b>15.2</b>	<b>8.3</b>	<b>11.7</b>	<b>61.9</b>	<b>100.0</b>

GRAN : Grupo Andino (Total)

ELABORACION: Unidad de Estadística - JUNAC

CUADRO XXVI

GRUPO ANDINO:

INDICES DE LA RELACION DE PRECIOS DE INTERCAMBIO Y  
PODER DE COMPRA DE LAS EXPORTACIONES

1970, 1973, 1980, 1982 - 1984

(Año 1979 = 100.00)

(En porcentajes)

TIPO COMERCIO PAIS	1970	1973	1980	1982	1983	1984
RELACION DE PRECIOS DE INTERCAMBIO						
Bolivia	82.9	72.6	110.0	98.2	92.5	84.3
Colombia	84.0	93.8	96.5	74.6	74.6	74.4
Ecuador	45.7	42.2	105.4	90.8	92.6	99.0
Perú	85.0	92.6	99.3	74.6	66.6	64.5
Venezuela	30.3	43.5	116.6	94.3	84.0	90.8
PODER DE COMPRA DE LAS EXPORTACIONES						
Bolivia	64.5	71.8	110.0	95.5	90.0	82.1
Colombia	47.4	64.0	96.5	74.9	74.9	74.9
Ecuador	22.4	44.4	105.4	90.8	92.6	99.1
Perú	65.7	56.8	99.3	74.8	66.8	64.6
Venezuela	46.0	64.7	116.6	94.3	84.0	90.8

FUENTE: JUNAC - Economía Andina N°7 - Marzo 1986.

CUADRO XXVII

NIVELES MEDIOS DEL ARANCEL EXTERNO COMUN (CEE)  
SEGUN SECCIONES NAB Y LOS ARANCELES NACIONALES  
DE LOS PAISES DEL GRAN

(a Diciembre 1984)

SECCIONES NAB	CEE	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
I. Productos Reino Animal	11.00	20.00	34.80	56.18	34.39	38.56
II. Productos Reino Vegetal	12.00	20.00	28.34	52.87	32.42	33.22
III. Grasas y Aceites	8.00	20.00	42.98	49.48	38.59	33.18
IV. Alimentos, Bebidas, Tabaco	22.00	20.00	48.97	66.12	72.84	68.45
V. Minerales, combustible	9.00	20.00	15.09	9.49	20.38	12.59
VI. Químicos	12.00	20.00	24.98	8.92	34.33	17.37
VII. Plásticos, caucho	20.00	20.00	35.95	29.64	49.73	45.26
VIII. Pieles, cueros	10.00	20.00	39.41	61.20	69.93	65.02
XI. Madera, corcho	12.00	20.00	40.00	58.76	52.04	65.52
X. Papel, sus productos	15.00	19.74	35.62	39.59	51.68	44.91
XI. Textiles	16.00	20.00	48.26	60.79	71.49	51.53
XII. Calzado y otros	18.00	20.00	65.16	76.91	84.51	48.87
XIII. Vidrio, cerámica	12.00	20.00	34.10	43.87	55.34	58.36
XIV. Piedras y metales preciosos	6.00	20.00	37.08	48.61	60.61	45.11
XV. Metales comunes	10.00	20.00	33.47	30.65	48.17	36.90
XVI. Maquinaria	18.00	20.00	25.29	19.71	45.85	25.41
XVII. Material de transporte	20.00	20.00	38.34	34.74	43.99	38.62
XVIII. Instrumentos	16.00	20.00	26.88	27.75	48.97	27.20
XIX. Armas y municiones	15.00	20.00	51.75	44.52	58.80	26.95
XX. Varios	14.00	20.00	46.08	51.00	71.37	46.10
XXI. Artes y antigüedades		20.00		40.20	0.05	0.01
PROMEDIO GENERAL	13.14	19.99	29.45	30.84	35.40	31.89

FUENTE: CEE - Aranceles y SPG de las Comunidades Europeas - Of. de las Publicaciones  
Oficiales de la CEE - Luxemburgo - 1985. JUNAC - Departamento de Comercio

CUADRO XXVIII

RESUMEN COMPARATIVO DE LAS MEDIDAS QUE AFECTAN EL COMERCIO  
ENTRE LOS PAISES DEL GRAN, DERIVADAS DE LAS DISPOSICIONES NACIONALES

	TIPO DE MEDIDA A:	FEBRERO 1984 Nº DE ITEMS	SEPTIEMBRE 1984 Nº DE ITEMS	NOTAS 1/ 2/
BOLIVIA	Licencia Previa	77	76	
COLOMBIA	Cláusulas de Salvaguardia	45	42	
		<u>1 420</u>	<u>1 233</u>	3/
ECUADOR	Prohibida Importación	974	793	
	Previa Autorización	446	440	
		<u>122</u>	<u>125</u>	
PERU	Prohibida Importación	5	5	
	Permisos Previos	115	118	
	Cláusulas de Salvaguardia	2	2	
		<u>2 559</u>	<u>2 502</u>	
VENEZUELA	Prohibida Importación	7	7	
	Importación Reservada al Ejecutivo Nacional	2 375	2 410	
	Licencia Previa (Min. Fom. Min. Hacienda)	132	40	
	Régimen Agropecuario	45	45	
GRUPO ANDINO		4 223	3 978	

NOTAS:

1/ Incluye restricciones a productos en Lista de Excepciones.

2/ No incluye las restricciones administrativas no consignadas en disposiciones expresas, ni las medidas de carácter cambiario.

3/ Incluyen hasta la Resolución 188-84.

FUENTE: JUNAC, Departamento de Comercio.

CUADRO XXIX

COOPERACION TECNICA BILATERAL DE ALGUNOS PAISES DE LA CEE  
A LA JUNTA DEL ACUERDO DE CARTAGENA

(1975 - 1984)

PAIS	AGENCIA DE ADMINISTRACION	PROGRAMAS/PROYECTOS
BELGICA		Programa de Desarrollo Tecnológico (PADT) - cobre--
ITALIA	F A O O N U D I	Peste Porcina (1983-1987) Industria Alimenticia
PAISES BAJOS	Gob. Holanda - CCI	Promoción de Comercio Exterior. (1979-1983)
REINO UNIDO		PADT Rural (diseño).(1982)
REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA	G T Z G T Z G T Z G T Z	PADT - Cobre (75-80) Tecnología Minero-Metalúrgica 1982-1983 Programa Minero-Metalúrgico (por firmar 1984) Carbones (por firmar 1984)

FUENTE: JUNAC, Unidad de Relaciones Internacionales de Asistencia Técnica (RIAT)

CUADRO XXX

COPERACION TECNICA CEE/JUNAC  
(1977 - 1985)

PROGRAMAS Y PROYECTOS	MILES DE ECU
Sector Rural General y PADT	4'927.
Investigación Tecnológica Alimentos	2'900.
Maderas. Estudio Integral y Promoción Industrial	8'240.
Normalización, Control de Calidad, Embalaje Acondicionamiento	800.
Sector Agropecuario, Palma Aceitera	2'400.
Industrias, Integración, Planificación	8'136.
Cooperación Energética	600.
Seguridad Alimentaria, Estrategias	7'000.
Promoción Comercial	1'020.
<u>T O T A L:</u>	36'023.

FUENTE: JUNAC. Departamento de Comunicaciones y Unidad RIAT.

CUADRO XXXI

GRUPO ANDINO: INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

---

AÑOS	MONTO ACUMULADO (millones US\$)	TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL (porcentajes)
1975	3 430,4	
1976	3 521,4	5,6
1977	3 872,4	6,9
1978	3 848,7	-0.6
1979	4 175,0	8,5
1980	4 508,7	8,0
1981	5 156,4	14,4
1982	5 686,0	10,3
1983	6 224,4	9,5

---

FUENTE: JUNAC, Unidad de Informática.

CUADRO XXXII  
 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ACUMULADA EN EL GRUPO ANDINO SEGUN ORIGEN 1/  
 (En miles de US dólares)

	1975 2/	%	1981	%	1983	%
Alemania	30 984	1.1	62 191	1.4	79 734	1.5
Francia	60 971	2.2	74 351	1.6	97 506	1.8
Gran Bretaña	108 808	4.0	169 776	3.7	236 859	4.4
Italia	47 911	1.8	66 448	1.5	83 580	1.5
Otros Comunidad Económica Europea (CEE)	84 904	3.1	118 672	2.6	163 830	3.0
<b>TOTAL COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA. (CEE)</b>	<b>333 578</b>	<b>12.2</b>	<b>491 438</b>	<b>10.8</b>	<b>661 509</b>	<b>12.2</b>
Estados Unidos	1 484 068	54.2	2 552 996	56.1	3 033 059	55.7
Japón	25 349	0.9	117 903	2.6	129 950	2.4
Suiza	185 993	6.8	340 338	7.5	395 896	7.3
España	15 561	0.6	33 687	0.7	53 958	1.0
Otros	692 223	25.3	1 013 997	22.3	1 166 578	21.4
<b>T O T A L G E N E R A L</b>	<b>2 737 272</b>	<b>100.0</b>	<b>4 550 359</b>	<b>100.0</b>	<b>5 441 050</b>	<b>100.0</b>

1/ Sin considerar Ecuador.

2/ Para Venezuela se considera el valor acumulado hasta 1977, no se considera información para Bolivia.

FUENTE: JUNAC, Sistema Andino de Información Tecnológica - SAIT