

Universidad Andina Simón Bolívar

Sede Ecuador

Área de Relaciones Internacionales

Programa de Maestría en Relaciones Internacionales

Mención en Comercio e Integración

La participación empresarial ecuatoriana en el proceso de integración andina.

Caso: Cámara de Industriales de Pichincha

Ana Paulina Escobar R.

Quito, 2002

Al presentar esta tesis como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de magíster de la Universidad Andina Simón Bolívar, autorizo al centro de información o a la biblioteca de la universidad para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura según las normas de la universidad.

Estoy de acuerdo en que se realice cualquier copia de esta tesis dentro de las regulaciones de la universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial.

Sin el perjuicio de ejercer mi derecho de autor, autorizo a la Universidad Andina Simón Bolívar la publicación de esta tesis, o de parte de ella, por una sola vez dentro de los treinta meses después de su aprobación.

Ana Paulina Escobar R.

Quito, 15 de mayo del 2002

Universidad Andina Simón Bolívar

Sede Ecuador

Área de Relaciones Internacionales

Programa de Maestría en Relaciones Internacionales

Mención en Comercio e Integración

La participación empresarial ecuatoriana en el proceso de integración andina.

Caso: Cámara de Industriales de Pichincha

Ana Paulina Escobar R.

Tutor: Econ. Marco Romero C.

Quito, 2002

RESUMEN

Este trabajo académico analiza la participación de los empresarios ecuatorianos en el proceso de integración andina, haciendo énfasis en la posición de los industriales de Pichincha. La primera parte del trabajo está dividida en dos capítulos que exponen la referencia teórica de la integración; y la segunda que concentra las explicaciones empíricas en un capítulo.

El primer capítulo desarrolla y evalúa las teorías de la integración, desde la visión estructuralista, comercialista y del regionalismo abierto. Posteriormente y considerando que el eje central de este análisis es la participación empresarial, se destaca el rol que los desarrollos teóricos sobre la integración asignan a los empresarios, desde la perspectiva de las asociaciones empresariales.

El segundo capítulo se centraliza en el análisis de la participación empresarial, profundizando el proceso de integración andina, desde la firma del Acuerdo de Cartagena hasta su situación actual. Se toma en cuenta, para el efecto, su estructura institucional, la dinámica comercial en la región, las características de dichos flujos comerciales; y de igual forma, el rol de los empresarios en el Grupo Andino, desde su conformación hasta la actual Comunidad Andina de Naciones, CAN.

El tercer capítulo analiza la percepción de los empresarios ecuatorianos sobre la fase más reciente de la integración andina, desde la década de los 90' hasta la actualidad, partiendo de la sistematización de una evaluación realizada a comienzos de la misma. Este aspecto sirve como punto de referencia para avanzar en el estudio concreto de las posiciones adoptadas por la Cámara de Industriales de Pichincha, como gremio empresarial, y como protagonista activo de la integración andina. Para examinar su participación en el proceso, se considera la posición de los industriales frente a la reforma institucional, realizada a mediados de los 90'; y frente al Acuerdo de Santa Cruz, cuyo fin es la consolidación del mercado común andino.

En el cuarto capítulo se exponen las principales conclusiones de la investigación.

AGRADECIMIENTOS

A la Universidad Andina Simón Bolívar, en especial al Centro de Información, por las facilidades otorgadas para mi investigación,

Al Econ. Marco Romero, por su valiosa asesoría, para la consecución de este trabajo académico,

A la Cámara de Industriales de Pichincha, por las facilidades para obtener información.

A mis padres, mi permanente apoyo.

A Xavier, mi compañero incondicional.

ÍNDICE.-

Página

RESUMEN

AGRADECIMIENTOS

INTRODUCCIÓN

I CAPÍTULO: Teorías de la Integración

1.1 La integración y sus conceptos

1.2 Los enfoques de la integración

1.2.1 El enfoque comercialista de la integración

1.2.2 El enfoque estructuralista de la integración

1.2.3 El regionalismo abierto

1.3 Evolución de las concepciones sobre la integración

1.4 El rol de los empresarios en los desarrollos teóricos de la integración

II CAPÍTULO: Los empresarios en el proceso de integración andina

2.1 Orígenes del grupo andino

2.2 Objetivos

2.3 Estructura institucional

2.4 Evolución de las concepciones de la integración andina

2.5 Situación actual

2.5.1 Dinámica comercial

2.5.2 Características de comercio

2.6 El rol de los empresarios en la CAN

III CAPÍTULO: Los empresarios ecuatorianos en el proceso de integración andina: Cámara de Industriales de Pichincha

INTRODUCCIÓN

3.1 Percepción empresarial del proceso de integración andina

3.1.1 Percepción de los empresarios ecuatorianos, a inicios de los 90'

3.1.2 La percepción del proceso en el siglo XXI

3.2 El papel de los gremios empresariales en la actualidad

3.3 Cámara de Industriales de Pichincha, como gremio empresarial

3.4 Los industriales y la integración andina

3.4.1 La posición de los industriales frente a la reforma institucional andina

3.4.2 La posición de la Cámara de Industriales frente a la Declaración de Santa Cruz de la Sierra.

IV CAPÍTULO: Conclusiones

Bibliografía

Anexos

INTRODUCCIÓN

Inicialmente la intención de este estudio era determinar las expectativas de los líderes empresariales del Ecuador, en torno al proceso de integración andina, para lo cual escogí a los representantes de los principales gremios empresariales de Quito, Guayaquil y Cuenca.

La dificultad de obtener, durante más de tres meses, las encuestas de parte de los empresarios seleccionados, me obligó a reducir el universo de la investigación, centrándome únicamente en los empresarios de Quito. Este cambio, sin embargo, relegó la idea de obtener la percepción de los líderes empresariales y se concentró en 30 empresarios de diversos sectores, pero siempre pertenecientes a los principales gremios empresariales de Quito y Pichincha.

Es así que, en el desarrollo de estos cambios y dadas las facilidades brindadas por la Cámara de Industriales de Pichincha para obtener información bibliográfica y de primera mano, logré concretar el tema de este estudio, tomando como fuente principal a este gremio empresarial de Pichincha.

El objetivo se redefinió, entonces, hacia el estudio de la participación empresarial ecuatoriana en el proceso de integración andina, con énfasis en las perspectivas de la Cámara de Industriales de Pichincha.

En consecuencia, el estudio analiza las teorías de la integración y la evolución de las principales concepciones prevalecientes en la integración andina, manteniendo como eje central de la reflexión la participación empresarial, desde el enfoque de las asociaciones gremiales. El estudio concluye con la exposición y el análisis de la participación de los industriales de Pichincha en el proceso de integración andina, tomando en cuenta las características de su actividad empresarial, sus planteamientos y sus cuestionamientos.

LA PARTICIPACIÓN EMPRESARIAL ECUATORIANA EN LA INTEGRACIÓN ANDINA. CASO: CÁMARA DE INDUSTRIALES DE PINCHINCHA

PRIMER CAPÍTULO

LAS TEORÍAS DE LA INTEGRACIÓN

Introducción.-

El primer capítulo de este estudio parte de la conceptualización de la integración para examinar luego los principales enfoques teóricos y su evolución, para concluir con el análisis del rol de los empresarios en la integración.

Las definiciones de la integración se exponen como antecedentes históricos para este estudio, ya que permiten contextualizar el análisis posterior y la importancia de la integración para el sector empresarial, como actor social central del proceso de integración. Así mismo, contribuyen al entendimiento de la integración como proceso, desde la creación de la Comunidad Europea hasta los distintos procesos que se han conformado en la actualidad.

En la primera parte se analizan los enfoques de la integración más importantes dentro de la literatura especializada: el enfoque comercialista, el enfoque estructuralista y el regionalismo abierto, exposición que sirve de base para el segundo capítulo, donde se analiza su influencia en la CAN.

Finalmente, se destaca el rol de los empresarios en la integración y en la evolución de las concepciones integracionistas, con el fin de establecer un antecedente básico para cumplir con el objetivo de este estudio.

1.1 La integración y sus conceptos

Desde las primeras definiciones, se ha relacionado a la integración con lo cultural, los espacios geográficos, los propósitos y las necesidades económicas de un conglomerado humano. La integración adquirió importancia luego de la Segunda Guerra Mundial y se convirtió en un

tema vinculado con las posibilidades de crecimiento, modernización y prosperidad económica para las naciones.

Desde esta etapa histórica se identifican las tendencias teóricas: la llamada Escuela Clásica Liberal, Neoliberal, y Estructuralista, por una parte; y la tendencia de Economía Política Marxista y Neomarxista, por otra. Estos enfoques teóricos han tenido gran aplicabilidad para los esquemas integracionistas de los países desarrollados, sin ser de la misma forma para las naciones del sur, donde los esfuerzos de integración han sido menos fructíferos.²⁸

Desde la perspectiva económica, la integración es un fenómeno evolutivo mediante el cual “varios mercados nacionales, previamente separados, se unen para crear un solo mercado de una dimensión más adecuada, a través del fortalecimiento de sus relaciones comerciales y del establecimiento de políticas económicas comunes”.²⁹ En este contexto, también se incluyen áreas no económicas como la de defensa, política exterior y medidas sociales, entre las principales.

El concepto de integración económica irrumpió profusamente en la literatura especializada de la posguerra, después de que los países europeos coincidieran en la conveniencia de integrarse. La intención se materializó con la aceptación de la propuesta del General Marshall, quien en junio de 1947, hizo público el interés que Estados Unidos tenía en la reconstrucción económica europea, después de la guerra. La oferta norteamericana fue discutida y aprobada en la Convención de París del 16 de julio de 1947, con la presencia de representantes de Austria, los países del BENELUX, Dinamarca, Francia, Italia, Portugal, Inglaterra, Suecia, Suiza, Turquía e Islandia. No asistieron representantes de Alemania, que aún estaba bajo ocupación aliada y tampoco de España, que estaba bajo régimen franquista. La propuesta se aprobó finalmente como Plan Marshall, el 2 de abril de 1948.

²⁸ FRANCO Vasco, Andrés; Robles, Francisco. Hacia un marco conceptual y teórico unificado. En Integración Internacional. Impreandes- Presencia. Bogotá, 1998.

²⁹ Diccionario Espasa de Economía y negocios. Arthur Andersen. Madrid, 1997.

Por lo general las definiciones de integración reflejan únicamente el componente económico de los procesos. Tal es el caso de las definiciones expuestas por Balassa y Tinbergen. El primero, señala que la integración consiste en “diversas medidas tendientes a suprimir la discriminación entre unidades económicas”. Tinbergen asegura que la integración “es un esfuerzo para realizar una estructura deseable de economía internacional mediante la eliminación de barreras artificiales, haciendo óptimo su funcionamiento e implementando elementos para su coordinación y unidad”.³⁰

Sin embargo, la realidad ha demostrado que la integración implica un enfoque más amplio, que involucre varios aspectos del desarrollo de las naciones, además del aspecto económico. Por ello, la integración ha permitido revelar enfoques que superan lo teórico.

Es en Europa, donde la integración supera el campo teórico llegando a la práctica, con la constitución del Benelux, conformado por Bélgica, Holanda y Luxemburgo, que ya incluso en 1948, cuando se dio término a su unión, logró cuadruplicar el comercio triangular, estableciendo una tarifa exterior común.

Otro antecedente es la firma del primer tratado de integración relativa³¹ para la conformación de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), que representó a un importante sector de las economías europeas. La creación de esta comunidad fue el primer paso de la integración europea, que luego se fue perfeccionando paso a paso, hasta llegar a la unificación de la moneda, con el euro.

Mientras tanto en América Latina, la Cepal impulsó entre 1951 y 1952, el programa de Integración Económica Centroamericana, con el que los países se comprometieron a encaminar un acelerado desarrollo de su cooperación, como primer paso para futuros objetivos de integración.

³⁰ FRANCO Vasco, Andrés; Robles, Francisco. Hacia un marco conceptual y teórico unificado. En Integración Internacional. Impreandes - Presencia. Bogotá, 1998.

³¹ El término *relativa* es utilizado por Raúl Grien, para referirse al Tratado de París, firmado el 18 de abril de 1951, con el cual se creó la CECA.

En América del Sur, el primer antecedente importante de integración fue el impulsado por Simón Bolívar, durante las luchas independentistas que lideró en los países andinos, desde 1819 a 1825. Un siglo después, en los años 60', y bajo las ideas bolivarianas se conformó el Grupo Andino, con la idea de consolidar un frente sólido en lo social, político y económico, dentro del contexto mundial.

La integración también es considerada como un proceso por el cual un grupo de países que coinciden en alcanzar su desarrollo económico común se reúnen en forma voluntaria y convienen dar un trato preferencial y recíproco a sus respectivas producciones y adoptar políticas internas y externas comunes respecto a ciertos problemas económicos.

Para las regiones subdesarrolladas y especialmente para Latinoamérica, la integración económica representa la mejor alternativa para acelerar el proceso de crecimiento económico y atenuar de esa manera las grandes tensiones sociales a las que están sometidos nuestros países.

Existen dos razones fundamentales que, según Víctor Rico, motivan a los países a pertenecer a un grupo de integración: la posibilidad de acceder a un mercado ampliado que es atractivo para las dimensiones productivas de las economías, por una parte; y la posibilidad de mejorar el peso específico económico y político de los países, por otra. Pero, independientemente de la motivación, el grupo de países que decida integrarse debe estar cohesionado y debe tener una imagen externa creíble.³² Y, como la realidad lo ha demostrado, la integración en el caso latinoamericano es un instrumento que permite hacer frente al dinamismo que impone la economía mundial.

Pero hay otros conceptos respecto de la integración, que para Grien están inmersos en una *vaguedad conceptual*, pero que sin embargo son útiles para este estudio por constituir los primeros intentos de teorización de la integración:

³² RICO Frontaura, Víctor. La Comunidad Andina y los procesos de integración regional: una visión de futuro. En *Análisis Internacional*. Revista del Centro Peruano de Estudios Internacionales. Lima, 1997.

“La meta deseada para un ajuste interno y recíproco de las comunidades nacionales, cuya mutua dependencia se ha vuelto más estrecha”.³³

Grien también analiza los criterios bajo los cuales se califica como integración a los procesos que cumplieron ciertas organizaciones, como la Organización Europea de Cooperación Económica y la Unión Europea de Pagos, en las que se propiciaba un cierto nivel de unidad al acentuar las relaciones comerciales entre economías que coinciden en un mercado mundial:

“ Todo proceso que acarrea un mayor grado de unidad”³⁴

Como complemento de lo expuesto, es necesario destacar que gran parte de la literatura divide a la integración en varios niveles, donde los más comunes son: sistema de preferencias aduaneras, zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica e integración total.

Niveles de la integración económica³⁵

Zona de libre comercio	Abolición de aranceles				
Unión Aduanera	Abolición de aranceles	Arancel Externo Común			
Mercado Común	Abolición de aranceles	Arancel Externo Común	Libre circulación de factores		
Unión Económica	Abolición de aranceles	Arancel Externo Común	Libre circulación de factores	Armonización de políticas	
Integración total	Abolición de aranceles	Arancel Externo Común	Libre circulación de factores	Armonización de políticas	Unificación de políticas

1.2 Los enfoques de la integración

En este estudio analizaré dos enfoques característicos de la integración: el enfoque liberal o comercialista, que privilegia la integración mundial de los intercambios; y el enfoque estructural, que además de las relaciones comerciales, propicia el fortalecimiento de políticas

³³ MYRDAL, Gunnar. Solidaridad y desintegración. En GRIEN, Raúl. La integración económica como alternativa inédita para América Latina. Fondo de Cultura Económica. México, 1994. Pg. 45.

³⁴ Concepto de integración, según Marjolin. En GRIEN, Raúl. La integración económica como alternativa inédita para América Latina. Fondo de Cultura Económica. México, 1994. Pg. 46.

³⁵ FRANCO Vasco, Andrés; Robles, Francisco. Hacia un marco conceptual y teórico unificado. En Integración Internacional. Impreandes- Presencia. Bogotá, 1998.

comunes en áreas sociales, políticas, ambientales, migratorias, etc, con el fin de lograr una integración organizada.

La teoría clásica del comercio exterior, base del enfoque liberal, adquirió su mayor relevancia con las contribuciones de David Ricardo, quien consolidó las realizadas por Adam Smith. Este enfoque apunta específicamente al ámbito de la integración regional, con la teoría de las uniones aduaneras, surgida en Europa al comenzar la década del 50, en directa relación con los esfuerzos que se hacían y con los interrogantes que se planteaban: cómo y para qué integrarse.

36

1.2.1 El enfoque comercialista de la integración

La integración comercialista tiene como fin eliminar, sucesivamente, los obstáculos de las relaciones económicas y las trabas que se emplean para discriminar productos, unidades de producción y factores productivos, según su nacionalidad. La intención es generar un espacio unificado en el que rijan las mismas reglas para los países de un determinado bloque económico, y que en última instancia no sean otras que las que surjan del libre juego de las fuerzas del mercado.

Sin embargo, en los países en vías de desarrollo, de donde ha surgido la idea de que el objetivo es lograr la transformación completa del orden internacional, también se ha descalificado al proceso de integración económica de alcance mundial, por las diferencias abismales que existen entre estos países y los del primer mundo.

Lo que si es claro es que mientras más heterogéneas y desiguales son las economías de los países subdesarrollados dispuestos a integrarse, menores son las posibilidades de utilizar los mecanismos de mercado, como factores e instrumentos principales del proceso.

³⁶ VACCHINO, Juan Mario. Teorías, esquemas y experiencias de integración económica regional. Universidad Andina Simón Bolívar, Venezuela, 1982.

1.2.2 El enfoque estructuralista de la integración

El enfoque estructuralista de la integración regional no sólo es una crítica del pensamiento liberal, sino un planteamiento alternativo y renovador de la economía contemporánea. De este enfoque surgen proposiciones como las siguientes: el crecimiento económico no es armónico ni equilibrado; no se transmite automáticamente de unas regiones y sectores a otras regiones y sectores; y, el espacio económico no es homogéneo, sino que por el contrario es un espacio polarizado y estructurado.

Wolfram Klein considera que el proceso de integración es el resultado del grado de armonización de políticas, que puede lograrse mediante acuerdos informales entre actores no estatales: los empresarios y sus gremios, y éstos con los demás gremios de la región.³⁷

Respecto de los modelos de integración económica, también se evalúan las deficiencias. El modelo clásico, por ejemplo, es analizado como una serie de estadios, no como un proceso en marcha. Predomina el orden lógico y cronológico, que va desde una simple zona de preferencia comercial a una zona de libre comercio, y de aquí a la unión aduanera, al mercado común y, finalmente al “espacio económico común”. Pasar de una etapa a otra implica una secuencia de pasos en la política económica.

Otro modelo es el político, cuyo primer paso para la integración es la conformación de una comunidad de acciones, con políticas centrales claramente definidas y una gran autonomía de los Estados federados en todas las políticas restantes, armonizadas solamente por una constitución común muy liberal. Este tipo de comunidad necesita de una instancia central de toma de decisiones, como sucede con una federación.

Pero, la rigidez e imprecisión de los referidos modelos descriptivos de integración han obligado a la creación de nuevos modelos que tomen en cuenta la diversidad espacial y

³⁷ KLEIN, Wolfram F. El Mercosur: Empresarios y sindicatos frente a los desafíos del proceso de integración. Nueva Sociedad. Caracas, 2000.

temporal de la integración. El Instituto de Prospectiva de Lisboa, traza, por ejemplo, algunos escenarios del futuro desarrollo del proceso de integración europea, donde el punto máximo a alcanzar es la “armonización coordinada” de la mayoría de las políticas en Europa.

Entonces, ¿bajo qué circunstancias se concretan ventajas y desventajas? Hay dos visiones contrapuestas: una sigue el modelo liberal, competitivista, o comercialista; y la otra el modelo estructuralista, armonizacionista o industrialista. Los dos modelos, sin embargo, conjugan el enfoque analítico del proceso de integración con recomendaciones políticas.

Desde el punto de vista neoliberal, un proceso de integración regional solo retrasa la única meta aceptable que es la integración al mercado mundial. En un contexto mundial, dónde domina la formación de bloques económicos, la integración regional es considerada como poco más que un pretexto para introducir nuevos proteccionismos y “desvíos de comercio”.

Klein recomienda abstenerse de tales tentaciones y llevar a cabo una apertura unilateral hacia el mercado mundial.

De otro lado, los partidarios del modelo estructuralista o armonizacionista tienen una percepción bastante más pesimista de los procesos de integración, sobre todo de aquellos basados en la liberalización y desregulación de las economías nacionales.

Las razones de ese pesimismo se detallan así: en primer lugar, se considera improbable que una distribución desigual de las ganancias de la integración contribuya realmente a una búsqueda activa de mayor competitividad. Se cree, más bien, que los problemas se agravan en el desarrollo del proceso de integración. La segunda razón toca la misma naturaleza de la competencia: desde el punto de vista estructuralista, los actores en el mercado, es decir las empresas, no tienden a escoger aquellas normas que son las mejores para todos, sino aquellas que les sirven mejor, sin tomar en cuenta los costos sociales, culturales o ambientales que debe asumir la sociedad.

1.2.3 El ‘regionalismo abierto’

Planteado por la Cepal como una solución intermedia, el “regionalismo abierto”, es una síntesis del modelo competitivista y del modelo estructuralista. Según la concepción cepalina, el proceso surge al conciliar la interdependencia nacida de acuerdos especiales de carácter preferencial y la impulsada por las señales del mercado resultantes de la liberalización comercial en general. Lo que se persigue con el regionalismo abierto es que las políticas explícitas de la integración sean compatibles y que a la vez se complementen con las políticas tendientes a elevar la competitividad internacional.

La Cepal propone un rol central para las empresas privadas y con un bajo grado de protección hacia terceros países. Así mismo, es partidaria de una especialización industrial activa, que desarrolle infraestructuras industriales, políticas tecnológicas y que promueva la calificación de la mano de obra en la región.

Los empresarios, en el enfoque de la Cepal, desempeñan un papel importante. Una de las primeras ventajas para el sector empresarial, es que la integración contribuye a reducir las rentas improductivas derivadas de la falta de competencia.

La integración genera beneficios importantes al influir en las expectativas de inversión nacional y extranjera, o al reducir los costos de transacción, que erosionan la competitividad de los bienes y servicios producidos en la región, como consecuencia de las barreras geográficas, institucionales, legales y sociales.³⁸

Es posible que una elevación de la eficiencia se refleje en mayores niveles de ahorro, inversión y crecimiento de la productividad del conjunto de factores de la producción. Por consiguiente, los efectos que la integración ejerza sobre las tasas de crecimiento de los países participantes en el proceso, pueden ser considerables y duraderos.

³⁸ CEPAL. 50 años de pensamiento en la CEPAL. Fondo de Cultura Económica, CEPAL. Volumen II. Santiago de Chile, 1998.

Otra de las capacidades importantes de la integración se encuentra en el ámbito de la incorporación del progreso técnico y la articulación productiva. Ello incluye el aumento del rendimiento de las actividades de innovación, al reducir las barreras comerciales y favorecer la estandarización de normas y regulaciones. Las empresas tienen la posibilidad de crear centros de excelencia y así, reducir los costos de la investigación pura y aplicada. Los recursos para financiar estos proyectos provendrían de un porcentaje del presupuesto que las empresas destinen para inversiones.

El desarrollo de estos aspectos implica la adquisición y difusión de información, capacitación y servicios financieros, y supone la constitución de redes con un potencial de especialización e innovación que pueden constituirse en motor de la integración. Pero, los efectos beneficiosos de la integración no se limitan a las empresas, también se extienden al sistema económico e institucional en el que éstas se insertan.

Los compromisos de la integración pueden contribuir a la estabilidad y el aumento de la inversión, al elevar la eficiencia de la adopción de decisiones de los países participantes en materia de política económica.

La integración también supone el crecimiento del flujo recíproco de personas, capital, información y tecnología entre empresas y países. Sin embargo, a diferencia de la Unión Europea, la CAN no logra materializar aún el propósito del libre flujo de personas, bienes, servicios financieros, y ni siquiera de información.

1.3 Evolución de las concepciones sobre la integración

Gran parte de los acuerdos intrarregionales en Latinoamérica se han ido fortaleciendo para beneficio de los países, desde inicios de los 90 hasta los últimos años. Esto se debe a que el interés de todos los Estados de la región ha sido poner todo su esfuerzo para mejorar su inserción en la economía internacional, como respuesta a la creciente globalización de la economía y a las insuficiencias demostradas en numerosos casos por la anterior estrategia de

industrialización. Al mismo tiempo, se han fortalecido la importancia de la apertura y de la integración regional.

Desde el enfoque del comercio, el fin del proceso integrador para la mayoría de países, es la instauración de una economía internacional más abierta y transparente y libre de proteccionismo y de trabas al intercambio de bienes y servicios.

Para países pequeños como el nuestro y frente al fortalecimiento de grupos conformados por países desarrollados, la integración sigue teniendo sentido como un mecanismo de defensa para compensar algunos de los costos de un aislamiento aún mayor, resultante del eventual aumento del proteccionismo en los países desarrollados. La integración, como ya se indicó, constituye también un mecanismo de respuesta frente a los desafíos de la globalización.

Por ejemplo para Eduardo Ferrero Costa, la regionalización se expresa como un proceso de agregación o de mayor interdependencia de las economías nacionales, y sobre todo como una respuesta política a los efectos perversos de la globalización.³⁹

Ahora, frente a la esencia de cada modelo, determinar cuál es el mejor y cuál es el que predomina en el mundo, no es sencillo, implica una comparación con las distintas realidades de los bloques y de los países en donde se han aplicado los modelos, pues la implementación de cualquiera de ellos conlleva tanto ventajas como riesgos.

El modelo liberal tiene sus ventajas por el aprovechamiento de todos los factores para lograr la mayor apertura comercial. Sin embargo, el riesgo son: aspectos como la marginalización y las desigualdades sociales.

El modelo estructuralista implica el riesgo de minimizar las ventajas comparativas de los países, haciendo que el Estado cumpla funciones que son propias de los mercados y dejándole el campo libre a los intereses particulares de pequeñas oligarquías. Su ventaja, en cambio, es que no se descuidan aspectos, distintos a los económicos.

³⁹ RICO Frontaura, Víctor. La Comunidad Andina y los procesos de integración regional: una visión de futuro. En *Análisis Internacional*. Revista del Centro Peruano de Estudios Internacionales. Lima, 1997.

En América Latina y el Caribe, además de los diversos acuerdos oficiales de integración, el proceso también ha avanzado “de hecho”, bajo el conjunto de políticas macroeconómicas y comerciales que, sin ser discriminatorias con respecto al comercio con terceros países, han tenido por efecto la creación de condiciones similares en un número creciente y en muchas naciones de la región, alentando así el comercio y la inversión recíprocos. Es lo que la Cepal denomina integración “de hecho”, es decir la propiciada por mecanismos distintos a los impuestos por los acuerdos y convenios.

Si bien los acuerdos oficiales de integración pueden, a veces, contraponerse a la interdependencia económica impulsada “de hecho” por las empresas, es indispensable que ambos elementos se complementen.

Esto depende en esencia de las características de los acuerdos que suscriban los países, cuyo contenido y alcance deberá precisamente facilitar la reciprocidad entre ambos tipos de interdependencia: la favorecida por convenios y la impulsada por las fuerzas del mercado. La razón está en que ninguno de los mecanismos sería una traba para el otro, y en lugar de limitar las relaciones comerciales se constituiría como una alternativa más de integración.

En cuanto al regionalismo abierto, concebido como “un proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración como por otras políticas en un contexto de apertura y desreglamentación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de constituir en lo posible un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente”⁴⁰, se exponen las siguientes observaciones: La diferencia de esta integración abierta con otras está en la existencia de una discriminación discreta, respecto a terceros, sobre todo en aranceles externos bajos que estimulan la competitividad.

⁴⁰ SALGADO PEÑAHERRERA, Germánico. El grupo andino de hoy. Eslabón hacia la integración de Sudamérica. Corporación Editora Nacional. Quito, 1998.

Frente a la apertura y la promoción no discriminatoria de las exportaciones, el regionalismo abierto comprende un ingrediente preferencial reflejado en los acuerdos de integración y reforzado por la cercanía geográfica y la afinidad cultural de los países de la región.

Un objetivo complementario es hacer de la integración un cimiento que favorezca una economía internacional más abierta y transparente, en lugar de ser un obstáculo para las economías. Esto significa que los acuerdos de integración deberían apuntar a la eliminación de las barreras aplicables al comercio de bienes y servicios en la tradicional política de liberalización comercial, frente a terceros; y al mismo tiempo se permita la adhesión de otros miembros a los acuerdos.

En el caso de un escenario internacional desfavorable, la Cepal justifica al regionalismo abierto como la opción menos mala para enfrentar un entorno externo por parte de los países de la región, pues al menos “preserva el mercado ampliado de los países adherentes a los compromisos integradores”.⁴¹

Según Germánico Salgado, la expresión “regionalismo abierto” puede aplicarse tanto a modelos de integración sin barreras comerciales ni de inversión con el exterior y que limitan la discriminación frente a terceros, a compromisos de simple cooperación entre los miembros, como a sistemas de integración razonablemente protegidos por un tiempo, que persiguen como una meta de largo plazo la integración plena con la economía mundial, es decir, el libre cambio.

El criterio equilibrado, luego de la exposición de las principales acepciones del regionalismo abierto, podría estar enfocado hacia la importancia de la restricción de las importaciones, siempre y cuando no se conviertan en un obstáculo que impida el normal desarrollo de las relaciones comerciales con el resto del mundo o con otros bloques. Es decir, rescatar la conveniencia de aplicar una razonable protección a las importaciones del resto del mundo.

⁴¹ CEPAL. 50 años de pensamiento en la CEPAL. Fondo de Cultura Económica, CEPAL. Volumen II. Chile, 1998.

1.4 El rol de los empresarios en los desarrollos teóricos de la integración

Además del sector empresarial, son varios los sectores involucrados en los procesos de integración: consumidores, instituciones, y la sociedad en general. Para este estudio, destacaremos el rol que han desempeñado los empresarios pertenecientes a asociaciones gremiales, que representan a medianas y grandes empresas.

El sector empresarial en la Unión Europea, por ejemplo, representó a uno de los más influyentes grupos de presión, constituyéndose incluso en intermediador. Según Wolfgang Wessels, el mayor grupo de intermediación en la Unión Europea es de tipo comercial: 527 asociaciones de comercio, 34 cámaras de comercio y 20 cámaras de negocios e industrias.¹⁵ La posición de los empresarios, como ha ocurrido en la Unión Europea, es el reflejo de las necesidades y perspectivas que se pueden aspirar de un proceso de integración.

La participación del sector privado en el proceso europeo de integración es un modelo que ha servido de base para los diferentes procesos de integración en el mundo.

Lo que ha ocurrido en el modelo europeo respecto a las organizaciones empresariales, es que mientras éstas confían en el modelo liberal competitivista, las organizaciones sindicales aparecen como partidarias de un modelo estructuralista de integración. Las declaraciones liberales de los empresarios no impidieron en el proceso europeo la presencia masiva de grupos de interés. Su presencia se debe principalmente a que los empresarios buscan acceso a los fondos de programas tecnológicos y regionales que la Comisión reparte y también a la mayor heterogeneidad del sector empresarial.¹⁶

En la implementación de las normas comunitarias (normas tecnológicas), la participación del sector privado fue importante aunque las opiniones divergentes entre los países y también la

¹⁵ NOBOA, Santiago. El papel de las compañías multinacionales en la toma de decisiones de la Unión Europea. Documento académico. 1999.

¹⁶ KLEIN F, Wolfram. El Mercosur. Empresarios y sindicatos, frente a los desafíos del proceso de integración. Editorial Nueva Sociedad. Caracas, 2000.

enorme complejidad de las regulaciones inhibieron el progreso hacia un área social europea desde los años 70 y 80.

En el caso de la CAN, el sector empresarial, es uno de los actores protagónicos de la integración andina, como impulso al establecimiento de nuevos vínculos con otros bloques económicos, como el Mercosur y la misma Unión Europea.

Como se ha visto, para emprender un proceso de integración las naciones se predisponen a la cooperación mutua, lo cual implica también ceder posiciones y negociar en pos del interés común. Esto ha ocurrido tanto en la Unión Europea, como ahora en la Comunidad Andina de Naciones, el Mercado Común del Sur, y otros bloques.

La integración en la Unión Europea grafica claramente el grado de importancia de los grupos de poder y de los grupos empresariales. El Tratado de Maastricht y el Acta única Europea fueron el resultado de la participación de los empresarios, por su capacidad de negociación simultánea con las multinacionales y las entidades públicas.

El éxito fue tan significativo que muchos teóricos lo calificaron como el móvil principal de la integración europea, incluso más categórico y definitivo que el trabajo conjunto de las naciones y sus gobernantes.¹⁷ El grado de poder empresarial y por lo tanto su influencia en los procesos de integración también se manifiesta en el nivel de concentración de las exportaciones en manos de un reducido grupo de grandes empresarios.

Pero, como se ha señalado, lo ocurrido en Europa ha sido un referente de lo que ha sucedido con la integración en América Latina y sus diferentes bloques económicos, pues los intereses privados han promovido más la integración económica que lo que han hecho los gobiernos. Los grupos empresariales, en muchas ocasiones, llegan a tener más poder que las propias instituciones de la integración al punto de que las decisiones de los gobiernos se ven supeditadas a lo que “sugieran” determinados grupos.¹⁸

¹⁷ TAMAMES, Ramón – López Mónica. La Unión Europea. Alianza Editorial. Madrid, 1999.

¹⁸ NOBOA, Santiago. La Unión Europea. Quito, 1998. (Documento personal)

Por ello, las reuniones empresariales a nivel de bloque son tan o quizás más importantes que las reuniones oficiales de Presidentes, Mandatarios o Ministros de Economía y Comercio de las diferentes naciones.

Según el regionalismo abierto, un aspecto adicional que el sector empresarial podría explotar es la implementación de arreglos sectoriales flexibles y abiertos, al servicio de las empresas, con el fin de incorporar progreso técnico.

La sugerencia de la CEPAL, en este sentido, es superar los tradicionales acuerdos de la integración y dar paso a verdaderos proyectos empresariales que se realicen entre los países integrados, considerando las necesidades de cada nación. Estos proyectos permitirían realizar inversiones recíprocas, así como la participación interna y conjunta, de los sectores públicos y privados de cada país miembro de un proceso de integración.

Los compromisos de tratamiento especial cumplirían también un papel similar al otorgar beneficios a cada país, de acuerdo a su economía.

Además de las cláusulas de protección y de extensión del tratamiento nacional a la inversión de origen intrarregional cuando aún no se haya otorgado, podrían contemplarse mecanismos crediticios o fiscales para otorgarle incentivos a la inversión intrarregional, destinada a los países con menos capacidad para aprovechar el potencial de la integración.

Esto podría incluir el financiamiento de proyectos de inversión del sector privado, o el otorgamiento de incentivos fiscales a las empresas privadas que invirtieran en esos países. El problema es que no existen suficientes recursos económicos, con los cuales se pueda implementar un verdadero programa de proyectos de inversión y tampoco hay un esquema adecuado de política económica, por parte de los Estados andinos para desarrollar estos propósitos.

Conclusiones:

- Históricamente, la integración ha sido un tema que concentra la atención de las naciones en torno al aspecto económico. Precisamente por la importancia de este aspecto, los países integrados en distintos bloques han establecido programas de desarrollo en el ámbito social, político, jurídico, etc.
- De acuerdo a las reseñas estudiadas, se puede afirmar que las motivaciones que han llevado a los países a integrarse, dependen las características económicas propias de cada nación. Los países industrializados ven en la integración la posibilidad de conformar un mercado ampliado con el cual puedan multiplicar sus beneficios dentro de la economía mundial. Para los países pequeños, en cambio, la integración es un mecanismo casi de defensa, que les permite enfrentar esta dinámica económica, mientras establecen estrategias para acelerar su desarrollo económico.
- Los enfoques de la integración: comercialista, estructuralista y la teoría del regionalismo abierto, expuestos en este capítulo, reflejan la evolución de las concepciones de la integración y su relación con la realidad al interior de los distintos bloques económicos.
- La referencia de las teorías ayuda a entender los procesos de integración, y las causas de sus transformaciones. Lo difícil es determinar un enfoque teórico ideal para los actuales bloques de integración. Cada bloque económico tiene sus propias características y necesidades, así como cada enfoque, sus ventajas y sus riesgos.
- Es destacable el papel que han desempeñado los empresarios a lo largo de la historia, en los procesos de integración, en muchos de los cuales han sido protagonistas, como es el caso de la Unión Europea. La participación empresarial ha permitido el fortalecimiento de las relaciones comerciales y sociales entre países de un mismo bloque y de éstos con otros bloques económicos.

SEGUNDO CAPÍTULO

LOS EMPRESARIOS EN EL PROCESO DE INTEGRACIÓN ANDINA

Introducción.-

Este capítulo analiza el proceso de integración andina, desde su formación hasta las condiciones actuales. El fin es rescatar el desarrollo y evolución del proceso en relación a la participación del sector empresarial, como protagonista de la integración andina.

Se resalta también la importancia de la evolución de las concepciones de la integración andina, relacionándolas con las expuestas en el primer capítulo de este estudio y analizando la parte comercial, las características de comercio en la región y el papel de los empresarios.

De este último punto, se resalta la contribución del empresariado dentro de la integración andina, tomando en cuenta su papel representativo a través de las asociaciones gremiales y su influencia en los órganos de integración oficiales de la región.

2.1 Orígenes del Grupo Andino

El modelo de integración andina se propuso desde sus inicios lograr sucesivamente la unión económica, para lo cual se establecieron tres consideraciones:

- 1.- Se razonó que el desarrollo de los países andinos se promovería mejor con políticas que estimularan la integración regional. Se escogió como alternativa la industrialización a escala regional, privilegiando la especialización y complementación regional a la internacional o nacional.
- 2.- Se estimó que el proceso debía comprender la esfera de los intercambios y de producción y dirigirse hacia la construcción de una unión económica, por etapas sucesivas.
- 3.- En tercer lugar, se apreció que la estabilidad y continuidad política del proceso dependían del establecimiento de un régimen equitativo de distribución de costos y beneficios de la

integración, comenzando por la instauración de un régimen diferencial a favor de Bolivia y Ecuador, como países de menor desarrollo relativo.

El grupo andino se planteó lograr un desarrollo económico y social, armónico y equilibrado para sus naciones, mediante la programación sectorial, mecanismo fundamental del Acuerdo de Cartagena y uno de los elementos más innovadores, que además lo distinguió de otros esquemas de integración.

La programación sectorial fue concebida como una concertación de voluntades entre los gobiernos de los países miembros en los sectores dinámicos, en los cuales -por la escasa dimensión de los mercados nacionales- ninguno de los países había logrado avances sustanciales.⁴²

De todo el universo arancelario andino (5100 ítems aproximadamente, a inicios de los 70) se reservó con un criterio realista una tercera parte, de ramas o sectores de la industria que fueron seleccionados en función de su dimensión y significación económica y tecnológica, y de las economías de escala que podían obtenerse al someter sus producciones al régimen de programación sectorial del desarrollo industrial.

Muchos de los fines que impulsaron la integración andina, sin embargo, no se llevaron a la práctica, como los proyectos de inversión, programas de desarrollo industrial, la articulación de una política tecnológica subregional, así como la armonización de políticas económicas y sociales. La materialización de los lineamientos del primer acuerdo andino no solo hubiera permitido la participación de todos los actores sociales de los países miembros, sino que se hubiera convertido en el punto de partida de una integración mucho más estructurada.

El Acuerdo de Cartagena, fue suscrito el 26 de mayo de 1969, por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú. En 1973, se adhirió Venezuela y en 1976 se separó Chile.

¹⁹ VACCHINO, Juan Mario. Teorías, esquemas y experiencias de integración económica regional. Universidad Andina Simón Bolívar, Venezuela, 1982.

Según destaca Luis Luna Osorio, el período 1969 – 1995 de la integración andina se desarrolló en seis etapas.²⁰

1.- 1969-1975: de avance rápido y logro de cifras significativas de comercio en la que el ingreso de Venezuela dio nuevo impulso y prestigio internacional al grupo.

2.- 1976- 1982: inicio del debilitamiento de la posición interna y externa del proceso, especialmente entre los inversionistas, marcado por el retiro de Chile.

El panorama se complicó cuando se interpuso un nuevo modelo, a mediados de los años 80, derivado de la teoría de la Unión Aduanera neoclásica que postulaba la neutralidad, respecto a sectores de actividad en las políticas macroeconómicas y ausencia de políticas sectoriales. El grupo se privó así, de políticas sectoriales en la agricultura, la industria, la ciencia y la tecnología.

3.- 1983-1989: de casi paralización, ante los serios problemas de deuda externa que enfrentaban todos los países.

4.- período de reactivación, que se produjo con la primera Reunión de Presidentes en 1989. El proceso de integración que había tenido serios problemas durante toda una década se dinamizó y permitió fijar metas ambiciosas: la formación de la zona de libre comercio, en enero de 1992; el avance hacia la unión aduanera y finalmente la participación en el mercado común latinoamericano. Con ese fin, se determinaron acciones en lo comercial, en armonización de políticas y en la creación de una presencia internacional del Grupo Andino.

5.- 1993-02/1996: etapa de marginamiento de Perú con respecto al proceso, período agravado por el incremento de las tensiones bélicas con Ecuador.

6.- 10 de marzo de 1996: inició una sexta etapa, cuando los presidentes andinos se reunieron en la ciudad peruana de Trujillo para aprobar la reforma institucional del grupo, con la cual crearon la Comunidad Andina de Naciones, CAN. La transformación del grupo se produjo a

²⁰ LUNA Osorio, Luis. Proyección del Ecuador al mundo. Colección Unita N°3. V&O Gráficas. Quito, 1996.

los 27 años de creación, mediante la firma del Protocolo Modificador del Acuerdo de Integración Subregional Andino.

Los objetivos e instrumentos de la integración, sin embargo, no se modificaron en esencia, porque el Protocolo Modificador se centró exclusivamente en cambiar la estructura y la calidad de las instituciones con las que nació el Acuerdo de Cartagena.

Pero en el ámbito comercial, luego de la reforma del grupo, las actividades comerciales intrarregión registraron un crecimiento importante, respecto a los años 60', debido a la rápida y completa liberalización interna del comercio intrarregional.

Será después de tres años, en mayo de 1999, en el marco de la XI reunión de mandatarios, celebrada en Cartagena de Indias, cuando los presidentes de las cinco naciones asumen el compromiso de "establecer el Mercado Común Andino a más tardar en el año 2005, creando las condiciones para que, a la libre circulación de bienes, se añada la libre movilidad de servicios, de capitales y de personas en la subregión".²¹

Con la firma de este compromiso, la Comunidad Andina dio un impulso que se espera sea trascendental en lograr los objetivos iniciales, con la liberación del comercio de bienes y servicios y la de los factores productivos: capital y trabajo.

Posteriormente, en la XII cumbre presidencial, desarrollada en Lima en mayo del 2000, los mandatarios definieron una agenda que identifica de objetivos específicos y acciones, sujetos a una programación anual, con el fin de avanzar hacia el Mercado Común.

En su XIII reunión, efectuada en Carabobo en junio del 2001, los presidentes de la CAN dieron instrucciones precisas para acelerar el logro del objetivo propuesto. Encomendaron, por ejemplo desarrollar un programa de trabajo para el funcionamiento de la Unión Aduanera, mediante el diseño y adopción de un Arancel Externo Común y la adopción de una Política Agrícola Común, entre otros aspectos.

2.2 Objetivos

1.- El objetivo principal del Grupo Andino era la industrialización mediante la ampliación del mercado; es decir, un cambio de la estructura productiva anterior con un segmento industrial, basado fundamentalmente en el mercado nacional, por una industria con mayores escalas de producción y un mayor progreso tecnológico, gracias a la especialización, facultada por la construcción del mercado ampliado.⁴³ La tesis incluía la posibilidad de desarrollar actividades de exportación y una inserción más adecuada en el mercado internacional, utilizando mejor la capacidad instalada de producción y mejorando los niveles de eficiencia de las empresas, de lo cual se derivó la importancia que tenía la política industrial común en el Acuerdo de Cartagena.

No se trataba únicamente de priorizar la industria de escala, sino de poner en marcha una política industrial conjunta, con los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial, como principal instrumento.

2.- Se planteó la distribución de beneficios y costos de la integración, para apreciar la eficacia y equidad del proceso. Se propuso el beneficio del cambio de estructura industrial para todos los miembros.

3.- Se precisó que el libre comercio, actuando a través del mecanismo de precios, no es adecuado para conducir a un desarrollo eficaz de las industrias de escala, ni para promover una distribución equitativa en el desarrollo de las mismas. La mejor vía son las decisiones concertadas, basadas en una planificación, aún cuando el desarrollo posterior quede confiado cada vez más al mercado.

4.- En cuanto a la inversión extranjera y la presencia de empresas transnacionales, se planteó la posibilidad de ir eliminando la participación latina en las empresas transnacionales exclusivamente con mano de obra barata.

²¹ Documento de la Comunidad Andina. Página web: comunidadandina.org

²² *Íbidem*.

Respecto a la actividad empresarial, en 1994, el Protocolo de Quito, reformó y reinterpreto casi todas las normas que el grupo andino había expedido para regular e incentivar la actividad empresarial. El Régimen Común sobre capital extranjero fue totalmente revisado y hoy es exclusivamente de estímulo, dejando amplias facultades discrecionales a las autoridades nacionales. También se hizo cambios en el Régimen de Propiedad Industrial.

Los fundamentos del modelo actual de los países de la CAN corresponden al modelo que emerge de la Unión Aduanera neoclásica:²³

1.- Mercado integrado para el comercio de bienes, sin reserva ni excepciones, con aranceles externos bajos y sin restricciones de otro género al comercio y a las inversiones.

2.- Instrumentos de la integración comercial clásica, en la cual los mecanismos del mercado ampliado son los responsables del comercio y la asignación de recursos.

3.- No se emplean políticas e instrumentos destinados a promover actividades específicas. Por lo mismo, aparte del muy moderado nivel y escalonamiento del arancel externo, el resto es neutro en sus efectos sobre la asignación de recursos.

4.- No existen o son insubstanciales los instrumentos para dar un tratamiento preferencial y compensatorio a los miembros más débiles o vulnerables económicamente.

Posteriormente, entre el 29 y 30 de enero del 2002, los presidentes andinos firman el Acta de Santa Cruz y acuerdan la fijación del Arancel Externo Común (AEC) a aplicarse en la CAN hasta enero del 2004 y el establecimiento de la unión aduanera. La firma de Santa Cruz constituye la culminación de un propósito trazado en 1969.²⁴

2.3 Estructura institucional

Además de Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia, la Comunidad Andina está conformada por las instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI). El sistema,

²³ SALGADO PEÑAHERRERA, Germánico. El grupo andino de hoy. Eslabón hacia la integración de Sudamérica. Corporación Editora Nacional. Quito, 1998.

reformado entre 1995 y 1996, tiene como finalidad permitir una coordinación efectiva de los órganos e instituciones que lo conforman para profundizar la integración subregional andina, promover su proyección externa y consolidar y robustecer las acciones relacionadas con el proceso de integración. Los órganos e instituciones del SAI son:

El Consejo Presidencial Andino, máximo órgano del SAI, integrado por los jefes de Estado de los países miembros de la CAN. Su principal misión es definir la política de integración subregional andina.

El Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, conformado por los Cancilleres andinos y encargado de formular la política exterior de los países miembros.

La Comisión, constituida por un representante plenipotenciario de cada uno de los gobiernos de los países. Encargada de formular, ejecutar y evaluar la política de integración subregional andina en materia de comercio e inversiones.

La Secretaría General, órgano ejecutivo de la CAN que sustituyó a la Junta del Acuerdo de Cartagena. Otorga apoyo técnico a los demás órganos e instituciones del SAI, y está encargada de velar por la aplicación del Acuerdo de Cartagena y por el cumplimiento de las normas que conforma el ordenamiento jurídico de la CAN.

El Tribunal de Justicia, que se rige por el tratado de su creación, sus protocolos modificatorios y el Acuerdo de Cartagena. Tiene su sede en Quito.

El Parlamento Andino, órgano deliberante del SAI, que representa a los pueblos de la Comunidad Andina y está constituido por representantes de los países miembros de la CAN. Su principal misión es incorporar en el ordenamiento jurídico de la CAN, proyectos de normas de interés común.

El Consejo Consultivo Empresarial y el Consejo Consultivo Laboral, instituciones consultivas del SAI, conformadas por delegados del más alto nivel elegidos directamente por las organizaciones representativas de los sectores de cada uno de los países miembros.

²⁴ Este punto se analiza ampliamente en el tercer capítulo.

La Corporación Andina de Fomento y el Fondo Latinoamericano de Reservas, instituciones financieras del Sistema, cuyo objeto es impulsar el proceso de la integración subregional andina.

También conforman el SAI: la Universidad Andina Simón Bolívar, el Convenio Simón Rodríguez; los Consejos consultivos que establezca la Comisión y demás órganos e instituciones que se creen en el marco de la integración andina.

2.4 Evolución de las concepciones de la integración andina

En este estudio se analiza el nuevo paradigma de la integración, orientada a la inserción internacional, y la tendencia hacia la subregionalización, basada en la diversidad y flexibilidad. La integración latinoamericana, en el contexto en que surgió el proceso integracionista, era considerada un esquema cerrado en el cual se otorgaban ventajas a las producciones de los países miembros, frente a una competencia extranjera que debía ser restringida.

La apertura comercial se convirtió en un factor dominante en las políticas económicas de la mayoría de países latinoamericanos, una vez que las políticas de cierre de mercados perdieron importancia en la región. Todo esto ocurrió como una consecuencia de los cambios económicos producidos a nivel internacional.

En la actualidad podemos observar que la integración latinoamericana, que nació para desarrollar un espacio económico interno y para facilitar el desarrollo de determinadas actividades productivas es ahora una alternativa que permite a los países lograr la inserción internacional. Así, se conforma el nuevo paradigma, según el cual la integración es una plataforma para viabilizar una inserción más conveniente en los mercados internacionales; y

con lo cual es vista hoy “como un complemento de la estrategia de crecimiento de los países latinoamericanos”.²⁵

Pero para el éxito del nuevo paradigma se necesita que los países eleven su eficiencia productiva, a medida que avanza el proceso de integración, objetivo que ha sido planteado en todos los esquemas de integración de la región.

La tendencia andina, como ha ocurrido en los demás procesos de integración en América Latina, fue la de incorporar cambios en su nueva realidad económica, incluyendo la participación de otros actores sociales, como los empresarios.

A lo largo de casi tres décadas, el proceso andino atravesó por distintas etapas, partiendo de una concepción básicamente cerrada, de integración hacia adentro, acorde con el modelo de sustitución de importaciones, hacia un esquema de regionalismo abierto.

La intervención directa de los presidentes en la conducción del proceso dentro del nuevo modelo, impulsó la integración y permitió alcanzar los principales objetivos fijados por el Acuerdo de Cartagena, como la liberación del comercio de bienes en la Subregión, la adopción de un arancel externo común, la armonización de instrumentos y políticas de comercio exterior y de política económica, entre otros.²⁶

El grado de avance alcanzado por la integración y los nuevos retos derivados de los cambios de la economía mundial, plantearon la necesidad de introducir reformas en el Acuerdo de Cartagena, tanto de carácter institucional como programático. Esto se logró con los Protocolos de Trujillo y de Sucre.

En la actualidad, la CAN apunta a promover el desarrollo equilibrado y armónico de sus países en condiciones de equidad, a acelerar el crecimiento por medio de la integración y la cooperación económica y social, a impulsar la participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano. Por ello,

²⁵ FERRERO Costa, Eduardo. La integración en América Latina: situación actual y perspectivas. En Cambio de Paradigmas en América Latina: nuevos impulsos, nuevos temores. Editorial Nueva Sociedad. Caracas, 1994.

desde los países andinos, la CAN es vista hoy como un eslabón hacia una zona de libre comercio más amplia y en definitiva hacia la inserción en la dinámica de la economía mundial. Pero también existen criterios que evalúan como deficiente al proceso de integración andina, en comparación con los propósitos iniciales y con los planteamientos de la Cepal.

Para Raúl Grien, los actuales textos cepalinos producen la impresión de encontrarse en una línea de quienes estiman agotados e incluso desacreditados a los procesos. A pesar de ello, dice, no se ha puesto de manifiesto un pronunciamiento explícito en torno a la necesidad de revitalizar o dar por terminado el mal enfocado proceso de integración.

La Cepal propicia de algún modo la apertura y la inserción internacionales, pero manteniendo una propuesta que pretende ser equilibrada. De igual forma, se considera las posibilidades potenciales de crecimiento que cada uno de los países latinoamericanos pueda desarrollar, en beneficio del conjunto regional y de tal forma viabilizar ese desarrollo nacional, orientado a la inserción internacional.

La Cepal sostiene que a los procesos de integración de América Latina solo un mayor grado de interdependencia entre los países latinoamericanos y el mundo desarrollado facilitará la competitividad internacional, “diversificando a su vez las estructuras regionales del subcontinente en un trasvasamiento de efectos interactuantes”.²⁷

El regionalismo abierto considera que un proceso integrador debe estar regido por normas estables y transparentes que permitan que los acuerdos recíprocos de integración actúen como garantía de que no habrá eventuales riesgos o incertidumbres, respecto del acceso al mercado ampliado. Para que así suceda, se deberá contar con normas nítidas y precisas sobre origen, salvaguardias, derechos compensatorios y resolución de controversias. A medida que la

²⁶ www.comunidadandina.org

²⁷ GRIEN, Raúl. La integración económica como alternativa inédita para América Latina. Fondo de Cultura Económica. México, 1994. Página 535.

estabilización se consolide en Latinoamérica y el Caribe, habrá mayores posibilidades de llegar a acuerdos de integración más amplios, es decir, de “multilateralizar”²⁸ el proceso.

La integración también debe contribuir a reducir las trabas o costos de transacción que, además de las barreras comerciales arancelarias y no arancelarias, aumentan los costos de los proveedores regionales y obstaculizan el intercambio. Esto implica implementar una infraestructura adecuada; armonizar normas y regulaciones, y efectuar reformas institucionales que faciliten la integración de mercados incompletos o segmentados.

Dada la existencia de desequilibrios comerciales entre países de la región, la Cepal sugiere como necesidad reconocer que un país puede tener un déficit (superávit) intrarregional y a la vez un superávit (déficit) global en su balanza comercial, sin que un desequilibrio comercial intrarregional necesariamente justifique arreglos especiales. Sin embargo, ante desequilibrios intrarregionales y globales transitorios convendría que las acciones dirigidas a enfrentarlos se decidieran mediante negociaciones o consultas previas, para alejar así la posibilidad de represalias. Una forma de arreglo cooperativo podría ser que los países superavitarios a nivel global facilitaran, con la ayuda de diversas medidas, el ingreso a sus mercados de bienes provenientes de las economías deficitarias.

Estos son los perfiles de la futura integración con la cual se evidencia que las concepciones de la integración para América Latina y específicamente para la CAN, a lo largo de 30 años han ido evolucionando de acuerdo al entorno cambiante del mundo desarrollado y del mismo mundo en vías de desarrollo, así como de sus interrelaciones.

2.5 Situación actual

La reanudación de las reuniones presidenciales desde finales de 1995 y la reforma institucional de Trujillo marcó el inicio de una nueva etapa para el grupo andino, no solo por

²⁸ Expresión utilizada por la Cepal, en el documento: 50 años de pensamiento en la CEPAL. Fondo de Cultura Económica, CEPAL. Volumen II. Chile, 1998.

la intención de avanzar hacia la armonización de políticas, sino por la posibilidad de fortalecer al grupo, como bloque en la región.

La definición de estrategias para lograr los objetivos propuestos, se determinaron con la firma del Acta de Sucre en 1997, en la que los presidentes andinos instruyeron a los distintos órganos de la Comunidad a trabajar sobre los siguientes aspectos: el perfeccionamiento y profundización del proceso de integración regional para la conformación de un Mercado Común, liberalización y expansión del comercio de servicios, una propuesta de armonización de políticas macroeconómicas, un programa comunitario conducente a mejorar la competitividad de los sectores productivos, y un plan de acción para el fortalecimiento de la integración educativa y cultural.

2.5.1 Dinámica comercial

El comercio entre los países andinos se ha concentrado en las empresas de mayor tamaño relativo, en función de su experiencia exportadora, así como de su nivel de organización y desarrollo institucional. Sin embargo, poco a poco, la dinámica comercial de los últimos años ha incrementado las cifras de comercio, incorporando a empresas de menor tamaño y expandiendo el alcance de sus beneficios.²⁹

Durante el período 1969-1998, Bolivia, Ecuador (desde 1972, con la explotación petrolera) y Venezuela han sido las economías más abiertas en el campo comercial, entre los cinco países miembros de la CAN.³⁰ Sin embargo, en el cálculo del mismo indicador para el ámbito andino, solo Ecuador es el único país que se mantiene como la economía más abierta para sus socios, durante casi todo el período mencionado. Con mucha distancia le siguen Colombia, y Bolivia.

²⁹ ROMERO, Marco. Integración Andina y Participación. Asociación Latinoamericana de Organización de Promoción, ALOP. Quito, 1999.

³⁰ Secretaría General de la Comunidad Andina. Evolución del proceso de integración comercial (1969-1999). Lima, 2000.

En comparación con los otros países miembros de la CAN, Colombia y Perú tienen las economías más cerradas frente al mundo, según en análisis de la Secretaría General de la Comunidad Andina.

Como consecuencia de los impulsos para la liberación del comercio dentro del nuevo modelo, el comercio intrasubregional andino comenzó su verdadero desarrollo, con la conformación de la zona de libre comercio en 1992 y el establecimiento parcial del arancel externo común, en 1994.

Colombia tradicionalmente ha registrado durante la mayor parte de los años, la mayor proporción de comercio andino con respecto al total (más del 15% en los últimos años), mientras Venezuela se sitúa en el límite inferior con alrededor del 9%.

A excepción de Perú, es notable la elevada concentración de flujos comerciales intracomunitarios con los vecinos geográficos, lo cual sugiere que los costos de la distribución física de los productos y las facilidades de transporte son muy importantes para explicar los referidos flujos.

En 1995, el comercio andino se concentró en el eje bilateral Colombia- Venezuela. Estos dos países representaban el 79% de las exportaciones intrarregionales andinas, porcentaje que en 1990 era del 65%.³¹; el comercio y las inversiones entre dichos países había crecido notablemente durante los años 90. En contraste, la relación con el resto de los países miembros y de estos entre sí, no tuvo el mismo dinamismo; la participación de Ecuador y Perú en las exportaciones intrarregionales se redujo en un 45%, mientras que la de Bolivia se mantuvo estable, durante la misma década.

La alta participación del mercado andino como destino para las exportaciones de Colombia se presenta tanto en exportaciones como en importaciones.

Para Venezuela, en cambio, el comercio comunitario tiene la menor significación, lo cual es válido tanto para las corrientes de exportaciones como para las de importaciones. El balance

comercial andino es favorable para Venezuela, especialmente por el despegue de las exportaciones entre los años 90 a 98.

Bolivia también registra un balance comercial positivo y al igual que Venezuela se explica por el comportamiento de su comercio en los últimos años, especialmente entre 1996-98, período en el cual es el país que más exporta al mercado andino (20% del total de sus ventas) y el que menos importa (alrededor del 7%).

Perú es el socio andino que mayor desequilibrio registra, lo cual se explica porque sus exportaciones intracomunitarias no se han incrementado relativamente (respecto al total de sus exportaciones), durante los años 1990-98, estancándose en alrededor del 7.5%. En cuanto a importaciones, es el país que más importa, alcanzando entre el 15 y el 16% del total de importaciones.

Con el transcurso de los años, la participación del mercado andino se ha incrementado. Entre las principales razones para esta evolución en la década anterior está el cambio de modelo de desarrollo a finales de la década de los 80 -de sustitución de importaciones por un modelo abierto en el cual las exportaciones son el motor-, la progresiva reducción de los aranceles nacionales y la conformación de la zona de libre comercio entre los países miembros (a excepción de Perú), junto con la adopción parcial del arancel externo común.

Para el año 2001, según estadísticas de la Secretaría General de la CAN, durante el primer semestre, las exportaciones intracomunitarias crecieron 12 por ciento, con respecto a igual período del año anterior, mientras que las ventas al mundo cayeron en 5,6 por ciento. El incremento representó 2.653 millones de dólares, es decir 284 millones más que los registrados en igual período del 2000.³²

Mientras tanto, las exportaciones andinas al resto del mundo cayeron de 27 687 millones de dólares en el primer semestre del 2000, a 26 144 millones con respecto al mismo período en el

³¹ LUNA Osorio, Luis. Proyección del Ecuador al mundo. Colección Unita N° 3. V&O Gráficas. Quito, 1996.

³² www.comunidadandina.org

2001. Los países más afectados fueron Bolivia con una disminución del 13,2 %, Ecuador con 7,3 %, Venezuela con 7 %, y Colombia con 3,3 %. En el caso de Perú, la caída fue de apenas el 0,6 %.

2.5.2 Importancia relativa del mercado andino para los países miembros de la CAN

Los resultados que se han obtenido de las relaciones empresariales, diplomáticas y entre gobiernos se mantienen como un compromiso entre los países andinos no solo para lograr el fortalecimiento de estos nexos, sino el crecimiento económico de la CAN y lo que es más importante, para mantenerse unidos alrededor de un bloque económico.

Las perspectivas de crecimiento comercial son importantes al interior de la región. Es precisamente en base a las exportaciones que dentro de la CAN las relaciones comerciales se han fortalecido, en muchos casos, y se han mantenido, en otros. Además, existen importantes restricciones entre los países miembros que si fueran eliminadas podrían impulsar más los flujos comerciales, especialmente en el sector agrícola.

El dinamismo de las exportaciones intracomunitarias durante el período 1990-98 fue notablemente más alto, en más de tres veces, que las exportaciones a nivel global para Bolivia, Colombia y Venezuela; y cerca de dos veces en el caso de Ecuador. Este hecho justifica ampliamente las acciones que se puedan desarrollar a nivel nacional y comunitario para promover el comercio intrasubregional.

1999, sin embargo, el panorama fue distinto debido a que la mayoría de países de la subregión, atravesaron graves crisis, como consecuencia de las crisis internacionales, ocurridas desde 1998. Esto impactó profundamente en los flujos comerciales tanto intrasubregionales como con el resto del mundo.

Este antecedente, caracterizó a 1999 como el segundo año consecutivo que descendió el comercio intrasubregional, y ya en ese año se estimó que en el 2000 caería a alrededor del 25

al 30% con respecto del año anterior. Esto incluso significaría un retroceso tan fuerte que llevaría a niveles de comercio cercanos a los de 1994.

Los países más afectados en su comercio intracomunitario fueron Ecuador, Colombia y Venezuela.

Analizando caso por caso, se puede observar que Bolivia es el país que menos reduce sus exportaciones intracomunitarias (10%); sus importaciones del área andina caen menos (16%) que con el resto del mundo (24%).

En el caso colombiano, se registra una situación similar tanto en el nivel de importaciones como en exportaciones.

Ecuador, el país con mayores problemas económicos (crisis en el sector externo, monetario, financiero y fiscal) es el que ve caer sus importaciones de manera más dramática: 53% con el resto del mundo y 44% con sus socios andinos. Sin embargo, se debe destacar que “esta caída de las importaciones andinas pudo haber sido mayor si por razones estrictamente fiscales, Ecuador no hubiera introducido un recargo arancelario adicional que afectó a importaciones provenientes de terceros países, incrementando por consiguiente el margen de preferencia a favor de sus socios andinos”.³³

Debido al incremento del precio del petróleo, desde el segundo trimestre de 1999, sus exportaciones al resto del mundo permanecieron virtualmente invariables con respecto a 1998, pero sus exportaciones intracomunitarias declinaron en 27%. El resultado es que revierte el déficit comercial que mantenía desde 1998 con terceros países, pero con respecto a la comunidad andina persiste un resultado negativo aunque reducido.

Perú obtiene un ligero incremento en 9 % de sus exportaciones al resto del mundo, que junto con una caída de las importaciones desde el resto del mundo en 19 %, permitió prever un resultado cercano al equilibrio, lo cual contrasta con su permanente posición deficitaria.

³³ Secretaría General de la Comunidad Andina. Evolución del proceso de integración comercial (1969-1999). Lima, 2000.

En Venezuela, el comercio andino y el comercio con el mundo registran comportamientos diferentes. Las importaciones de la subregión prácticamente se mantienen estables, pero las exportaciones decrecen en alrededor del 38%. En cambio, las exportaciones al resto del mundo registran un descenso leve del 8%, mientras que las importaciones se reducen en 30%.

En general, la región andina no logra una balanza comercial positiva. Registra un descenso en sus exportaciones (31%) e importaciones (19%) y en consecuencia no hay un crecimiento significativo en su balanza comercial.

Sin embargo, Las características del comercio andino revelan la importancia del mercado andino para los países de la CAN. La evolución comercial, desde la creación del grupo andino hasta la actualidad, se debe complementariedad existente entre la vocación productiva de los países andinos, frente a las necesidades de abastecimiento en la CAN.

La importancia del mercado andino para los cinco países miembros del bloque no debe valorarse únicamente desde el punto de vista de las cifras, sino desde la perspectiva social para cada uno de los pueblos, puesto que la existencia de la CAN ha permitido captar importantes inversiones para ampliar la producción en función de la exportación, con efectos multiplicadores en los sectores de la agricultura, la banca, el transporte y el comercio, entre otros.

Además, es necesario resaltar lo comprobado por múltiples estudios, respecto de una característica del comercio intrasubregional andino. “El comercio andino tiene un contenido cualitativo superior al que se dirige a otras regionales del mundo: el tipo de productos que se comercian es mucho más diversificado, con mayor contenido tecnológico y de valor agregado, al tener una importante presencia de productos manufacturados. Esto genera efectos beneficiosos para las economías, fortaleciendo su capacidad competitiva frente al mundo.”

Adicionalmente, el aprovechamiento de preferencias otorgadas ha hecho que buena parte del comercio entre los países miembros de la CAN sea más dinámico.³⁴

2.6 El rol de los empresarios en la CAN

Considerados como un grupo representativo de la sociedad civil, los empresarios vinculados al comercio exterior han desempeñado un papel importante dentro del proceso de integración andina, bajo diferentes formas de cooperación con los representantes oficiales. Nos referimos específicamente a los empresarios agremiados, tal como se ha planteado en el primer capítulo.

La participación empresarial ha evolucionado desde una reivindicación básicamente sectorial hacia posturas más globales, previo al mejoramiento de su nivel técnico, fortalecimiento institucional y una mejor comprensión de la economía internacional, de la competitividad y en particular de la integración. Dicha participación se ha coordinado con las instancias estatales, encargadas de las relaciones comerciales.

Es destacable lo señalado por Marco Romero respecto al sector empresarial, con la experiencia de los años 90, donde se demuestra que el dinamismo de los intercambios en la región andina se ha construido con base en las iniciativas de los sectores empresariales que han aprovechado las oportunidades más evidentes, abiertas con la reducción arancelaria acordada entre los países miembros de la CAN.

Un hecho que marcó la importancia del rol de los empresarios en la CAN fue la Cumbre Presidencial andina de abril de 1998, donde se creó el Foro Empresarial Andino, con el fin de promocionar a la CAN en el campo comercial. Desde su creación hasta la actualidad, el Foro ha realizado varios encuentros que han contribuido a las relaciones comerciales entre los países andinos. Este año se realizó en Guayaquil el V Foro, entre el 15 y 17 de mayo.

³⁴ ROMERO, Marco. Integración Andina y Participación. Asociación Latinoamericana de Organización de Promoción, ALOP. Quito, 1999.

Según Grien, los resultados del apoyo al empresariado no han estado tan acordes con las expectativas que se propuso el Grupo. La programación industrial fue importante para los países andinos en los primeros años de vigencia del Acuerdo de Cartagena, frente a la falta de resultados efectivos de la liberalización comercial y las fuerzas del mercado.

La actividad industrial se dividió en cuatro programas: Industria Petroquímica (1975), Industria Metalmecánica (1972), Industria Automotriz (hasta 1976) y posteriormente el Programa de Desarrollo Siderúrgico, en 1980.

El panorama se complicó después por la dificultad de instrumentar los programas de desarrollo industrial, a lo que se sumaron las disímiles estructuras industriales existentes en la coyuntura económica de cada país, así como en la asignación de instalaciones y de recursos.

Sin embargo, el Programa de la Industria Automotriz, que nunca se aplicó en cuatro de los cinco países y que fue derogado por el Protocolo de Quito, es el único que sobrevive gracias a la suscripción del Convenio de Complementación Industrial en el Sector Automotor, firmado por Venezuela, Colombia y Ecuador, el 16 de septiembre de 1999, como resultado del entendimiento empresarial. El Acuerdo entró en vigencia el 1 de enero del 2000 con el carácter de prorrogable por un período de diez años.

Su propósito de desarrollar una industria automotriz competitiva, con capacidad de insertarse en otros mercados y fomentar el comercio interno de vehículos ensamblados por las industrias de los tres países se ha ido cumpliendo hasta la actualidad.

Los resultados revelan un importante crecimiento del comercio interno de vehículos y auto partes; y se espera que los países aumenten la producción subregional de vehículos, de 212 mil unidades fabricadas al 2001 a 500 mil unidades en un lapso no menor de 10 años. De las 14 empresas que forman parte del Convenio Automotor, 3 operan en Ecuador: Aymesa, Maresa y Ómnibus BB-GM; esta última como la quinta más grande de la región.³⁵

³⁵ HOLGUÍN, Carlos Andrés. Sector Automotor en Ecuador, en Revista Criterios N° 42. Quito, 2002.

Retomando los aspectos que caracterizaron a los primeros años del Grupo, es necesario destacar la Reunión Presidencial de Galápagos del 18 de diciembre de 1989, donde se aprobó el Diseño Estratégico con el fin de impulsar los programas de desarrollo industrial excluidos.

Con el Diseño Estratégico la concepción integradora también retomó su propósito, logrando que los presidentes andinos reconocieran que el proceso de integración no había aprovechado plenamente todos sus elementos unificadores potenciales. En tal sentido, se resaltó la importancia del fortalecimiento de la integración subzonal con intensificación en la cooperación empresarial y la apertura gradual a las relaciones externas.

Al analizar el rol de los empresarios debemos anotar que su actividad, como la que cumplen las instituciones, sindicatos y ONG's, forma parte de la agenda social de la CAN, con la intención de contribuir al avance en las negociaciones oficiales de los diferentes gobiernos. Sin embargo al interior del bloque, el sector privado como actor social no estatal aún no adquiere la preponderancia que debería tener dentro de las prioridades externas de los países.

Según Andrés Franco, es notorio que hay una ausencia de procesos de concertación internos y regionales que faciliten la interpretación de las inquietudes, prioridades y necesidades del sector privado, al igual que el resto de actores de las sociedades civiles nacionales.

Las organizaciones no gubernamentales carecen de fuerza real al interior de la región y aquellas que han mantenido una posición firme frente a derechos humanos y medio ambiente, por ejemplo, han sido estigmatizadas por los gobiernos, “por ser atentatorias a la unidad del Estado y a la imagen internacional”.

Alán Fairlie critica que muchos empresarios andinos, con el fin de ser más competitivos eliminan todos los derechos laborales y mantienen mano de obra barata. Esto es a lo que la CEPAL, denominó “competitividad espúrea”. Pero “el cambio tecnológico y su transferencia

al sector productivo solo puede darse con una fuerza de trabajo y empresarios calificados y con una población con adecuadas condiciones de vida, salud y educación”.³⁶

La sugerencia de la Secretaría General de la CAN para el empresariado andino es que se conforme una grupo representativo de Cámaras Andinas para fortalecer el apoyo y aporte institucional. Sin embargo, se requiere un gran aporte económico.

Conclusiones:

- La idea inicial del Pacto Andino de fortalecer la industrialización a escala regional se modificó posteriormente no solo en su estructura. También se modificaron las expectativas al interior de la región, porque el incumplimiento de los propósitos iniciales, hizo más realistas a las naciones andinas, después de transcurridos algunos años de integración.
- El Grupo Andino se propuso lograr un desarrollo económico y social armónico, que incluía estrategias, como la programación industrial, mecanismo que sin embargo no se cumplió en su totalidad. Lo mismo ocurrió con proyectos de inversión, programas de impulso al desarrollo industrial, la articulación de una política tecnológica subregional, así como la armonización de políticas económicas y sociales, que aún pretenden materializarse.
- La experiencia ha dejado la lección de establecer planes y propósitos reales y realizables, por parte de los gobiernos y los representantes de las instituciones oficiales de la integración. .
- En este sentido, es positiva la respuesta del sector empresarial andino, que se ha ido enrumbando poco a poco hacia una participación abierta y simultánea; es decir multiplicando sus relaciones comerciales con más socios andinos y con socios de terceros países.

³⁶ FAIRLIE REINOSO, Alán. Ecuador Debate 47. CAAP. Quito, 1999.

TERCER CAPÍTULO.-

LOS EMPRESARIOS ECUATORIANOS EN EL PROCESO DE INTEGRACIÓN ANDINA: CÁMARA DE INDUSTRIALES DE PICHINCHA

Introducción.-

En este capítulo analizo la participación de los empresarios ecuatorianos en la integración andina, desde la visión de la Cámara de Industriales de Pichincha.

En primera instancia considero la participación empresarial, desde la firma del Acuerdo de Cartagena hasta la actualidad, tomando como referencia los resultados de encuestas realizadas a empresarios en torno a la validez y perspectivas del proceso.

En la segunda parte del capítulo expongo el punto de vista de la Cámara de Industriales de Pichincha como gremio empresarial representativo, en torno a tres acontecimientos puntuales: los primeros años del Pacto Andino, la reforma institucional del Acuerdo de Cartagena y la posición de los industriales frente a la Declaración de Santa Cruz de la Sierra, firmada en enero del 2002. Se mantiene siempre como eje, la validez del proceso de integración andina.

3.1 Percepción empresarial del proceso de integración andina

Para observar el tema, considero la percepción de los empresarios exportadores e importadores hacia y desde la región andina, así como de los interesados en establecer relaciones comerciales con otros empresarios andinos. En ninguno de los casos se establece diferencias entre pequeñas y grandes empresas.

Analizaré en primer lugar los resultados de un estudio de la Fundación Friedrich Ebert sobre el sector empresarial y la integración andina, realizado a inicios de la década de los 90.

En segundo lugar, analizaré los resultados de dos encuestas, la una realizada a empresarios participantes del Tercer Foro Empresarial Andino, en marzo del 2000; y la segunda realizada (vía Internet) por la Secretaría de la Comunidad Andina a empresarios, académicos, estudiantes y profesionales de distintas áreas.

3.1.1 Percepción de los empresarios ecuatorianos, a inicios de los 90'

Es importante observar el proceso de integración andina desde el enfoque de los empresarios ecuatorianos, para llegar a conocer la apreciación de la Cámara de Industriales de Pichincha.

Para lograr el objetivo, se exponen a continuación los resultados de la encuesta que la Fundación Friedrich Ebert realizó a varios empresarios de los cinco países andinos, a inicio de la década de los 90, los mismos que fueron analizados en el Seminario: 'El sector empresarial y la integración andina', entre el 11 y 13 de junio de 1990, en Quito.³⁷

La fundación Friedrich Ebert escogió a los empresarios como objeto de estudio no únicamente por considerarlos como protagonistas de la integración, sino por destacar el rol que cumplen, así como sus expectativas e intereses reales, aspectos que en muchos estudios de instituciones y organismos públicos o multilaterales no son considerados. Esta sección se apoya ampliamente en dicho documento, del cual se presentan sus elementos principales.

Los ejes centrales de la investigación realizada con los empresarios fueron: identificación de las barreras económicas, legales e institucionales al comercio; evaluación comparativa del interés de los empresarios por los mercados andinos frente a terceros mercados; efectos sobre costos y ventas de la eliminación de las barreras detectadas; y futuras decisiones o estrategias empresariales para enfrentar las nuevas condiciones de la integración.

Los resultados se dividen en dos grupos: el primero, que se refiere al funcionamiento del Pacto Andino y sus principales barreras, y el segundo relacionado a las expectativas, las estrategias y las posibles consecuencias para las empresas. Dentro del primer grupo de preguntas existen dos subgrupos, el uno relacionado al contexto político: regímenes, políticas económicas, aspectos legales, acuerdos; y el otro relacionado con las condiciones operativas para la empresa: crédito, transporte, aduanas, calidad de producto, servicios de pago y otros.

³⁷ SALGADO, Germánico, Urriola Rafael. El fin de las barreras. Los empresarios y el Pacto Andino en la década de los 90. Editorial Nueva Sociedad. Caracas, 1991.

El segundo grupo de preguntas se subdivide en tres subgrupos: el primero relacionado al interés de los empresarios por acceder a los mercados del Pacto Andino en comparación con otros mercados (europeos, norteamericanos, asiáticos). El segundo se refiere a los efectos de una eliminación de barreras sobre los costos de producción, las ventas y una apreciación sobre las perspectivas generales a nivel de la empresa y del país. El tercero analiza las estrategias empresariales.

Como se ha señalado, son muchos los temas que abarca la encuesta. Por ello, desde la visión de los empresarios ecuatorianos³⁸, trataremos de examinar todos los aspectos útiles para este estudio, excluyendo los temas laborales, de medio ambiente, entre otros.

En primer lugar, se destaca la percepción del empresario sobre la liberalización del mercado subregional. Los empresarios calificaron a los acuerdos en este sentido, en especial a la Declaración de Galápagos como algo concreto, preciso y que promete buenos resultados.

También se vio con optimismo la apertura del Pacto Andino, aún considerando la situación de la época que se percibía difícil. Sin embargo, los empresarios se mostraron dispuestos a prepararse, a cambiar sus políticas internas y a comenzar a trabajar en función del mercado ampliado.

La encuesta registró la preocupación de los empresarios por la posible pérdida de una parte del mercado interno, tomando en cuenta los esfuerzos para compensar la pérdida en ventas internas como en ventas al mercado externo. Los encuestados coincidieron en que la única alternativa era exportar. En cuanto a las especificaciones técnicas y calidad de la producción, la mayoría estimó que sus productos, eran aptos para competir en el mercado internacional.

Respecto del proceso de integración andina, coincidieron en afirmar que la integración no es un asunto exclusivo de los agentes económicos y políticos, sino un compromiso cultural

³⁸ En el caso ecuatoriano, participaron 36 empresarios del sector industrial, divididos así: 12 del sector agroindustrial, en los rubros de alimentos, conservas de pescado, madera y tabaco elaborado; 10 del sector textil y cuero que incluye empresas de tejidos industriales, de confecciones y de calzado; y 14 del sector de bienes de capital e insumos industriales, que incluye metalmecánica, químicos, plásticos, electrodomésticos y automotriz.

inherente a toda la sociedad. La preocupación en este sentido fue la existencia de problemas limítrofes en todos los países miembros del entonces Pacto Andino.

Finalmente y dentro de lo que corresponde a las coincidencias, se consideró a los trámites burocráticos y los incumplimientos de los países como las más importantes trabas y barreras para el intercambio comercial de la subregión, perjudiciales también para el proceso de integración mismo.

En lo que se refiere a los desacuerdos, se registraron criterios discordantes frente a la integración y a los problemas derivados de la misma. Esto está marcado por dos circunstancias: la primera, relacionada a la experiencia dentro del Pacto Andino; y la segunda, de acuerdo al sector al que pertenecen o las circunstancias en la que época que desarrollan su actividad empresarial.

Los empresarios exportadores o importadores del Pacto Andino vieron con escepticismo la integración, así como los acuerdos, compromisos y las declaraciones políticas. Aseguraron no ver cambios sustanciales en los primeros 20 años de integración como para prever una verdadera integración en el futuro. Muchos afirmaron que además de los trámites, son los políticos, los gobiernos y las burocracias las principales barreras para la integración.

Los empresarios que no han exportado, en cambio, vieron como una realidad la integración andina, y se mostraron confiados en que la integración andina a futuro será positiva, aunque tenían la preocupación de no saber cómo enfrentarla. Estos empresarios solicitaron nuevas políticas gubernamentales, especialmente vinculadas a la promoción de exportaciones.

Desde el punto de vista de sectores (agroindustrial y alimentos, textil y calzado, y bienes de capital); o de la especificidad de la empresa (productos de prohibida exportación, o con control de precios) los criterios fueron diversos. Las opiniones de las empresas de textiles y cuero fueron más homogéneas: aceptaron con optimismo el reto, afirmando que deben prepararse para enfrentar la integración.

En tanto, el grupo de la agroindustria y alimentos en general, sostuvo opiniones diferentes. Las grandes empresas, que tienen precios controlados y prohibición de exportar, apoyan la integración, porque ven en ella la posibilidad de eliminar las barreras. Por ello, a modo de exigencia, sugirieron la liberación de los precios y la apertura de las fronteras. Las empresas pequeñas, en cambio, vieron con grandes riesgos la apertura y manifestaron que debe existir aún protección al mercado interno.

El tercer grupo de empresas (bienes de capital e insumos industriales) también tiene criterios diversos, basados principalmente en su experiencia de exportación. Las empresas que han tenido una larga trayectoria en el Pacto Andino ven con escepticismo una integración más ágil y estable; tampoco creen en los acuerdos presidenciales.

Como en el anterior caso, el resto de empresas que no han exportado, ven con optimismo y disposición al proceso de integración. No vieron con temor a la pérdida de mercado interno y estaban seguros a sus productos, eficiencia y respaldo financiero como adecuados para enfrentar cualquier competencia externa. Algunos incluso, vieron al Pacto Andino como un primer paso hacia el resto del mundo.

Como conclusiones del estudio se destacan las siguientes:

1. La encuesta evidenció la gran heterogeneidad que existe dentro del sector industrial, no solo por el sector al que pertenece la empresa, sino por el tamaño de la misma. Se observó también que inclusive las empresas que producen el mismo bien tienen criterios disímiles, respecto a un mismo tema.
2. La diferencia de opiniones está relacionada a la experiencia de cada uno de los empresarios, con el Pacto Andino. Por ello, se puede concluir que los empresarios que han trabajado directamente con el Pacto Andino, independientemente de su éxito o no, creen que es sumamente difícil establecer relaciones de comercio de una manera eficiente con los demás países andinos.

3. Se percibió que la mayoría de empresarios tiene una disposición favorable frente a la integración y a la apertura comercial. Por ello, los empresarios consideran que son beneficiosas y necesarias.
4. Existe una gran preocupación respecto a la pérdida del mercado interno y la posibilidad de exportar. El criterio mayoritario considera que la única manera de compensar la pérdida de ventas internas es por medio de las exportaciones.
5. La integración y la apertura no es una cuestión que corresponda solamente a los gobiernos y a los empresarios, sino a la sociedad entera. Así como los medios de comunicación tienen el compromiso de informar adecuada y oportunamente sobre el proceso andino, los gremios empresariales y las cámaras de la producción tienen un rol protagónico, no solo para criticar y defender a su gremio frente a los posibles riesgos, sino también para orientar y prestar la ayuda necesaria a todos sus afiliados.

3.1.2 La percepción del proceso en el siglo XXI

Para continuar con el detalle de la percepción empresarial del proceso de integración andina, se exponen a continuación los resultados de una encuesta realizada por la Secretaría de la Comunidad Andina, con motivo del Tercer Foro Empresarial Andino, efectuado entre el 23 y 24 de marzo del 2000, en Lima. La inclusión de

El fin de la encuesta determinar las experiencias y expectativas de los empresarios sobre el proceso de integración andina, y sobre todo sobre el establecimiento del Mercado Común Andino. Otro de los objetivos de la encuesta fue la posibilidad de evaluar en posteriores foros la evolución del pensamiento y expectativas de los empresarios andinos, mediante un análisis comparativo.³⁹

³⁹ Datos obtenidos de la página: www.comunidadandina.org.

Decidí incluir en esta parte los resultados de la encuesta de la Secretaría de la CAN, porque los temas consultados a los empresarios son útiles para la consecución del objetivo de mi investigación.

El método adoptado fue la encuesta personal a los empresarios andinos participantes; se aplicó una muestra aleatoria, pero representativa de dichos empresarios. El número de empresarios andinos asistentes al Tercer Foro Empresarial fue de 1026, de los cuales 124 fueron nacionales de Bolivia, 133 de Colombia, 141 de Ecuador, 501 de Perú y 127 de Venezuela. Los empresarios encuestados fueron 32 bolivianos, 12 colombianos, 13 ecuatorianos, 44 peruanos y 18 venezolanos. Ello representó en términos generales, una muestra de 119 empresarios a nivel de la Comunidad Andina.⁴⁰

La encuesta identifica la actividad de los empresarios entrevistados, de donde evidenciando que el 68 por ciento de ellos eran vendedores. Esto reflejó que su participación en el Foro Empresarial Andino, específicamente en la Rueda de Negocios, tenía como propósito realizar contactos empresariales, con el fin de iniciar o incrementar sus exportaciones a la subregión.

La mayoría de los empresarios encuestados respondió que ya habían efectuado negocios firmes con otros empresarios de la Comunidad Andina (53 por ciento). Sin embargo, el alto número de respuestas negativas (47 por ciento) confirmó que los empresarios asistieron al Foro para iniciar contactos con sus similares de la subregión.

La encuesta se dividió en dos partes: la primera recoge datos generales del encuestado y procura obtener su visión respecto a las potencialidades que le ofrecería un eventual Mercado Común Andino; y la segunda se refiere a las dificultades o barreras que enfrenta el empresario al efectuar negocios en el mercado ampliado.

Los temas puntuales fueron: las oportunidades y riesgos del establecimiento del mercado común, tanto para la empresa como para cada uno de sus países; grado de confianza que ofrecen los empresarios de los países de la CAN; grado de confianza de los empresarios que

aún no han establecido relaciones comerciales con la CAN, las expectativas de ventas; en los próximos 3 años; el mercado andino como apoyo para exportar a terceros mercados; las barreras del comercio intracomunitario y la contribución del mercado ampliado a la reducción de costos.

Dentro de mi investigación se consideran importantes los resultados establecidos en dicho Foro Empresarial, respecto del establecimiento del mercado común andino, así como sobre las oportunidades y riesgos que se derivan de él. Considero necesario destacar los resultados que tienen que ver con la evaluación del proceso de integración andina, desde la visión de los empresarios ecuatorianos que participaron en la encuesta.

a) Grado de confianza que ofrecen los empresarios de la Comunidad Andina

Las respuestas obtenidas en este aspecto reflejan las experiencias de los contactos empresariales al interior de la Comunidad Andina. La intención fue determinar cómo desde el primer contacto se puede partir hacia el establecimiento de negocios estables, con un mayor grado de confianza.

En el Foro Empresarial Andino, los empresarios que ya habían establecido contacto con otros empresarios de la comunidad, calificaron a la confianza como “normal”. Los empresarios de Ecuador y Venezuela mostraron mayor confianza que los empresarios de los demás países. De otra parte, fueron muy pocos los empresarios que mostraron desconfianza respecto a sus pares andinos. En el caso ecuatoriano, el 50% aseguró tener mucha confianza; el 31%, dijo que su confianza era normal; el 13%, poca confianza; y el 6% aseguró que ninguna confianza.

b) Expectativas de ventas en los próximos 3 años

Esta pregunta es determinante en el sentido de que la opinión de los empresarios también impulsa la credibilidad en el proceso andino.

⁴⁰ Del Ecuador, participaron en la encuesta 13 empresarios.

Las respuestas de los 119 empresarios reflejaron que la mayoría de ellos (71%) considera que el avanzar en el establecimiento del mercado común les significará un aumento de sus ventas en todos los mercados: nacional, andino y de terceros países. Respecto del mercado andino, el 88% dice que aumentará y el 12% dice que no habrá cambios, mientras nadie cree que disminuirá.

A pesar de ello, los empresarios ecuatorianos dijeron en un 62% que exportan a países fuera del mercado andino, mientras solo un 38% dijo que no. Este criterio confirmó las aseveraciones de que el mercado andino les ofrece expectativas para continuar o aumentar sus exportaciones a terceros mercados, de manera ligeramente significativa, en un 50%; frente a un 13%, que dijo que el mercado andino les ofrece expectativas muy significativas; el 25% dijo no tener expectativas para continuar o aumentar sus exportaciones, mientras el 12% aseguró no saber.

La opinión de los empresarios que no realizan ventas a terceros países fue distinta. Tanto para la opción de que el mercado andino les ofrecería expectativas de manera significativa, como para las expectativas ligeramente significativas, la percepción fue igual 40%, para cada una. El 20% dijo no saber.

Los resultados de la encuesta también incluyen la percepción de los empresarios, respecto de los factores que consideran que tendrían efectos positivos sobre sus ventas al mercado andino. Se plantearon las siguientes opciones: reducción de los precios de sus productos/ servicios en los mercados existentes, capacidad para acceder a nuevos mercados andinos, aumento del número de acuerdos comerciales con terceros países, mejora de la competitividad no relacionada con precios, retirada de competidores y mayor crecimiento general de los mercados gracias al mercado ampliado.

Del grupo de empresarios ecuatorianos que mantiene negocios en la Comunidad Andina hubo una coincidencia en cuatro causas: la primera en un 34% (para cada opción) en y en. La

segunda coincidencia fue en el 16% para la capacidad para acceder a nuevos mercados andinos, y 16% para la mejora de la competitividad no relacionada con precios.

En cambio, la opinión de todos los empresarios ecuatorianos encuestados, hayan tenido o no negocios de comercio exterior en la subregión, se inclinó mayoritariamente (46%) a asegurar que la capacidad para acceder a nuevos mercados andinos sería la causa que más efectos positivos tendría sobre sus ventas al mercado andino.

El 23% expuso como causa a la reducción de los precios de sus productos / servicios en los mercados existentes; el 15%, al mayor crecimiento general de los mercados gracias al mercado ampliado; mientras en igual porcentaje (8%) se expuso como causas a la mejora de la competitividad no relacionada con precios y a la retirada de competidores.

c) Las barreras al comercio intracomunitario

La consulta de este tema, considerando el avance del proceso de integración andina en lo comercial, permitió conocer las barreras que han afectado a los empresarios en sus transacciones intrasubregionales, en orden de importancia.

La encuesta propuso como opciones a las siguientes barreras: reglamentos técnicos, barreras administrativas, trámites en la frontera, reglamentos del transporte de mercancías, diferencias en el IVA/ IGV, controles sobre el mercado de capitales, restricciones gubernamentales a la contratación pública y aplicación de la norma comunitaria.

Las respuestas de los empresarios ecuatorianos calificaron con un 33% a las barreras administrativas como el principal obstáculo al comercio intracomunitario; con similar porcentaje (17%) y en orden descendente siguieron: trámites en la frontera, reglamentos del transporte de mercancías y aplicación de la norma comunitaria. El 16%, mientras tanto aseguró no tener idea del tema.

La visión de los empresarios expuesta en esta primera parte, permite ampliar la percepción de la integración andina, desde aspectos puntuales y reales del proceso, como han sido las

expectativas de venta, las barreras al comercio y el grado de confianza de los propios empresarios andinos en torno al proceso. De los resultados de la encuesta, se puede percibir que los empresarios tienen un importante grado de confianza en el proceso de integración andina, independientemente de la experiencia comercial con sus socios andinos.

Para tener una visión comparativa, a continuación se analiza los resultados de una encuesta realizada por la Secretaría de la Comunidad Andina, a través de Internet, durante junio y julio del 2001. En la encuesta participaron empresarios, académicos y profesionales, lo cual permitió sintetizar por países los razonamientos comunes. La pregunta a la que respondieron fue: ¿cuáles cree Ud., son las expectativas del empresariado dentro de la integración andina?

⁴¹El único país que no emitió sugerencias ni criterios en ningún sentido fue Perú.

Bolivia

Los empresarios bolivianos que participaron en la encuesta consideran que se debería aprovechar al máximo los beneficios del acuerdo de integración, por la ventaja de ser países de similares mercados, con culturas parecidas y por que no, gustos similares. Un importante paso sería la creación de consorcios de exportación, para de esta manera encarar con más fuerza los desafíos actuales.

No hay que olvidar que el único proceso con éxito en el mundo, como es la Unión Europea, se ha logrado en base a una construcción elaborada de normas de derecho que tienen que contribuir a desarrollar los objetivos de una comunidad económica de naciones como es la nuestra y así contribuir al aumento del comercio intrarregional.

Los empresarios pueden lograr un mejor aprovechamiento de los beneficios que ofrece nuestro proceso de integración si se les da más "seguridad jurídica", a ellos mismos y a sus transacciones comerciales transnacionales entre empresas de dos países miembros.

Esta seguridad consiste en que, cotidiana y palpablemente, el empresario sienta que es más fácil exportar o importar hacia y desde un país miembro que de un país tercero, y que no se

encuentre con medidas proteccionistas que, contra todo esfuerzo, siempre persisten como los impuestos equivalentes a los impuestos de aduana, con medidas restrictivas a la importación, medidas técnicas o fitosanitarias, o discriminaciones en su tratamiento en razón de su nacionalidad, etc.

La libre circulación de mercancías tiene que ser garantizada por la CAN como institución y sobre todo por su Tribunal de Justicia, el mismo que debe garantizar a todo empresario los derechos que goza como actor de un proceso de integración, pero de una manera más directa y visible. No existe todavía en nuestra población y en nuestros empresarios una conciencia jurídica de estos derechos. Es por eso que las expectativas del sector empresarial son relativamente bajas con relación al proceso.

Pero además de los beneficios comerciales y jurídicos que deberían ofrecer los acuerdos, también hay posiciones a favor de un proceso más estructurado, que incluya beneficios no solo a los empresarios y sus gremios, sino beneficios sociales para cada nación.

Se requiere políticas concretas de integración con alto contenido social. La integración no sólo es un acuerdo comercial, sino que debe estar también orientado a la educación técnica y académica, a los derechos laborales, y la salud integral.

“La integración económica ha logrado unir naciones, originando la globalización de las economías, pero pareciera que hemos olvidado que no estamos ajenos a una corriente proteccionista, como las que sucedieron en el pasado siglo”.⁴²

Venezuela

Uno de los mayores beneficios que brinda la integración a sus países es el incremento del comercio y su efecto sobre el empleo. El intercambio entre Venezuela y Colombia en los últimos años, según las informaciones de prensa, ha producido más de medio millón de puestos de trabajo en ambos países.

⁴¹ www.comunidadandina.org. Información publicada desde mayo del 2001.

Pero no solo éstos deben ser los beneficios de la integración. Muchas son las posibilidades que se abren cuando la integración se concibe no solo como un asunto económico, sino también como una cuestión política.

Con reglas claras y respetadas por todos los países, políticas que fomenten la inversión, apertura a otros mercados y un mercado ampliado, los empresarios tendrían todo el aval de la integración y con su participación la fortalecerían más.

La apuesta del Mercado Común es un gran desafío para los empresarios. La libre circulación de bienes, capitales, servicios y personas es compleja, pero para muchos empresarios esa debe ser la meta en el 2005. De lo contrario, el proceso de integración sufrirá un preocupante estancamiento.

De otro lado, uno de los aspectos donde siempre se han encontrado trabas, se refiere a la "armonización tributaria", siempre buscada pero difícilmente encontrada, y a la resolución definitiva de los problemas de "distribución" (transporte, entre otros). Es conocido, cómo se deteriora el costo por los retrasos "indebidos" de los vehículos en las fronteras comunes de nuestros países.

Según las respuestas evaluadas, nuestras ventajas competitivas son envidiables y parece que no las conocemos. Debemos, definitivamente, adoptar actitudes como las de los nacionales de los países miembros de la Comunidad Europea.

Ecuador

Según los criterios de los ecuatorianos que participaron en esta encuesta, un proceso de integración armonizado debe cumplir aspectos como:

- Regularizar la libertad de circulación de mercancías y facilidades aduaneras en las fronteras de los países colindantes.

⁴² Expresiones textuales de un estudiante boliviano de Comercio Exterior. Tomado de Internet. Página: www.Comunidadandina.org.

- Realizar ruedas virtuales de intercambios tecnológicos u ofertas tecnológicas por áreas o sectores económicos, pero tomando en cuenta a todos los actores y no solamente a los sectores industriales predominantes en cada uno de los países.
- Establecer intercambios internos en cada país de información sobre ofertas exportables conjuntas para cobertura de demandas grandes de otros mercados regionales e internacionales.
- Instituir la ayuda para el desarrollo de sectores atrasados para incrementar su competitividad, sea en el país que fuere y sin distinción de poder económico que fuere.
- Lograr un flujo abierto de personas y tránsito libre en la subregión, evitando sobre todo la internacionalización o subregionalización de conflictos.
- Abogar por la solución de conflictos internos de cualquier miembro de la CAN para garantizar una proyección permanente de perfiles exportables, de intercambios sociales, de justicia social y económica y equidad entre los habitantes del grupo.

Colombia

El criterio de que nuestra ventaja es compartir el mismo idioma, similares manifestaciones culturales y un pasado común, se repite en el caso colombiano. Las políticas para el fomento de la inversión, así como la posibilidad de un mercado ampliado, no es cuestión de reglamentaciones, sino también de compromiso y seriedad por parte de todas las naciones integradas. El compromiso es vital para un proceso de integración del que se pretende resultados positivos.

Las políticas comunes deben propiciar y estimular el acercamiento de los empresarios, para que concreten negocios. Pero, de la misma forma, las reglas establecidas deben perfeccionarse y ajustarse constantemente a las nuevas realidades sociales, económicas y políticas.

Haciendo un análisis de las percepciones empresariales aquí expuestas, se puede concluir que la visión empresarial no ha cambiado mucho, a excepción de factores específicos, relacionados

con la creación de nuevas instituciones de orientación y participación de la CAN. En líneas concretas se puede destacar lo siguiente:

1. El grado de confianza en el proceso de integración, tanto a inicios de los 90' como en los últimos años, depende mucho de las relaciones comerciales que mantengan los empresarios con los países miembros de la Comunidad Andina. Los empresarios que ya han establecido contactos comerciales, unos critican al proceso y en su mayoría se muestran escépticos de su éxito en el futuro, mientras otros confían en él, pero no más allá de lo normal. En cambio, los empresarios que aún no han tenido relaciones comerciales en el área andina, confían en el proceso y están seguros de que la integración traerá muchos beneficios a futuro. Sin embargo, el grado de confianza sobre la validez del proceso y sus expectativas a futuro se registró más alto en la década de los 90' que en los últimos años.
2. Respecto a las expectativas de ventas con los mercados andinos e internacionales la tendencia positiva es similar en los dos períodos comparados. Sin embargo, los empresarios en la década de los 90' evidenciaron preocupación respecto a la pérdida del mercado interno y la posibilidad de exportar, mientras los empresarios entrevistados en la actualidad creen que el establecer contacto con la región andina les ayudará a incrementar -aunque levemente- sus contactos comerciales con nuevos mercados andinos y con terceros mercados.
3. El tema de las barreras reveló que la integración andina no ha evolucionado en brindar mayores facilidades a los empresarios. Los dos grupos encuestados coincidieron en que las mayores barreras para desempeñar sus actividades son los trámites burocráticos, y -aunque en menor grado- la falta de voluntad política, añadiendo en el segundo caso los incumplimientos de los países.

3.2 El papel de los gremios empresariales en la actualidad

El papel que les ha tocado desempeñar a las asociaciones empresariales en el mundo ha ido cambiando con el paso del tiempo. En esta última década, las empresas se han enfrentado a un proceso de globalización que las afectó en su funcionamiento y en las raíces mismas de su existencia. Históricamente, las asociaciones empresariales han basado su accionar en la defensa de los intereses de sus afiliados con un marcado énfasis sectorial. Según los investigadores Markus Pilgrim, Ralf Meier, Virgilio Levaggi de la OIT y Forrest Colburn, las organizaciones empresariales presentan rasgos comunes y siguen tendencias frecuentes.⁴³

En general se las ha visto como grupos de presión creados por las empresas para obtener de ellas el servicio de la representación ante los poderes públicos. La evolución de la actividad empresarial ha mostrado que las demandas de sus propios miembros ha cambiado y que en determinado momento no ha sido suficiente la representación de sus intereses, por lo cual las asociaciones han incursionado en aspectos vinculados al desarrollo social de los países.

En América Latina, los cambios que se han producido en los últimos años han condicionado el desarrollo del sector empresarial. Las asociaciones han visto como se modifica el ambiente en el cual cumplen sus funciones, lo cual ha producido beneficios y perjuicios. Surgieron procesos de negociación para consolidar bloques regionales que obligaron a las empresas a prepararse para competir en determinadas condiciones. Tan pronto como los empresarios se estaban adaptando a una estrategia regional para afianzar su participación en el mercado mundial con el respaldo de un grupo de países al negociar, comenzaron a surgir nuevos movimientos para crear otros espacios económicos.

Como se ha dicho, son varios factores los que han modificado el rol del empresario. Los gremios deben mejorar el ambiente de negocios en que actúan las empresas y contribuir con sus propuestas al desarrollo nacional, deben ofrecer mejores posibilidades de organizar a los

⁴³ VILLAMIL, Roberto. Información obtenida en Internet, de un foro empresarial realizado por la Cámara de Industrias del Uruguay. El documento es enfocado desde la perspectiva de los propios empresarios.

agentes económicos productivos, que muchas veces tienen intereses encontrados por ser competidores entre sí, en torno a un objetivo de consenso.

La competitividad es un aspecto que los gremios están obligados a impulsar. El empresario no solo exige representación, también busca servicios competitivos para mejorar su empresa.

Latinoamérica y el mundo han visto surgir en los últimos años una nueva generación de empresarios, quienes ya no ven en la afiliación gremial una forma de satisfacer una necesidad, salvo que con ello obtengan beneficios directos. La imagen que muchos tienen de las asociaciones empresariales no es positiva, ya que las ven como organizaciones que no tienen mucho contenido y que los servicios que ofrecen incluso no son competitivos en el mercado.

En la actualidad, la mayoría de empresarios jóvenes interpretan que el éxito de su empresa depende casi exclusivamente de factores internos y que en todo caso son controlables por la empresa, como las decisiones de la tecnología a utilizar, la capacitación que deben recibir los recursos humanos, y los programas para incrementar la productividad, etc.

La crítica de Roberto Villamil, es que si los gremios no tienen la suficiente capacidad representativa, ninguno debería existir porque su fin es defender los intereses de sus socios.

El nuevo rol de las asociaciones empresariales es en realidad un compromiso social. Deben comprometerse con la sociedad en asuntos generalmente relegados, los aspectos sociales y de capacitación profesional y educativa, por ejemplo.

Por lo tanto no solamente deben especializarse en más temas, sino incrementar su relación con otras organizaciones, e incluso pensar en fusiones entre asociaciones que hoy compiten, para lo cual es imprescindible incrementar relaciones con agrupaciones de otras regiones. Es necesario también avanzar en la profesionalización de los servicios y en la formación de capital humano, propiciando una identidad de conocimientos comunes a todos los miembros de la organización, tanto en áreas directivas, técnicas, como administrativas.

Los técnicos de estas entidades deben estar en constante capacitación para que se retroalimente la mejora continua de la asociación. La fuerza de las futuras organizaciones ya no residirá en la capacidad de presión, sino en la capacidad de propuesta, por lo cual mientras más formados estén los directivos y personal mejores resultados se obtendrán para los representados.

Finalmente, la relevancia que deben asumir las organizaciones empresariales como agentes de cambio social requiere de una dirigencia especializada, para lo cual se debe apostar a la formación de los cuadros directivos de las cámaras, como se apuesta a tener la mejor gente en las áreas técnicas. Los directivos deben asegurar una tarea eficiente, apuntando a una visión global, al compromiso con la misión de la organización, a la responsabilidad y ética, y sobre todo, a una gran capacidad de escuchar e interpretar lo que pretenden de él sus representados.

Sin embargo, la dirigencia empresarial puede ser explotada también en su aspecto político, como ha ocurrido en nuestro país, donde muchos líderes empresariales han pasado de la posición participativa y activa a la decisiva, para ocupar importantes cargos públicos y de representación internacional. Esto no solo les ha servido como una plataforma política permanente, sino como la mejor oportunidad para “llevar agua a su molino” y defender intereses propios, desde la comodidad del gobierno. Un claro ejemplo son empresarios de importantes sectores empresariales que han sido parte del sector oficial, como: Mauricio Dávalos, del sector florícola que desempeñó el cargo de Ministro de Agricultura; Mauricio Pinto, del sector Textil, que fue Ministro de Industrias; el exportador Richard Moss, actual Ministro de Comercio Exterior, entre otros. También se puede mencionar a Marcel Laniado (+), empresario del sector bananero y agrícola que desempeñó el cargo de Presidente del CONAM; y Rodrigo Paz, del sector financiero; quien fue Ministro de Finanzas.

Otra particularidad que caracteriza al empresariado ecuatoriano es la diferencia de posiciones de los empresarios de la Costa y de la Sierra, respecto del proceso. Existen hechos que revelan el tinte centralista con el que específicamente Guayaquil y Quito, manejan el tema.

El último Foro Empresarial, realizado en Guayaquil, a mediados de mayo de este año es un ejemplo. Haciendo una evaluación de los datos de prensa, se puede deducir que el 80 % de empresarios ecuatorianos asistentes al foro han sido costeños, y no por la falta de interés de los serranos, sino por la falta de promoción del evento en la Sierra. Esta distancia y falta de unidad entre los empresarios costeños y serranos frente al proceso, sin embargo, no es una novedad. Las evidencias nos demuestran que el interés de los empresarios de la Costa por la permanencia del Ecuador en la CAN ha sido prácticamente nula. Luis Luna Osorio, en Ecuador, ¿sociedad limitada?, ya en 1989 observó que muchos empresarios de la Costa no han demostrado interés por fortalecer sus vínculos comerciales con empresarios andinos, porque ya tienen consolidado su destino de exportaciones con otras regiones del mundo.

Existen otros hechos que nos demuestran lo dicho. En mayo de 1999, las Cámaras de la Producción de Guayaquil expresaron que el proceso de integración andina era el más viejo del continente y el menos fructífero. En septiembre del mismo año, Carlos Palacios, ex asesor de la Cámara de Industrias de Guayaquil, criticó la validez del proceso andino, por el déficit comercial de Ecuador, que separando las ventas de petróleo, había sido de 2.200 millones de dólares. Estos pronunciamientos se produjeron cuando más acuerdos de integración se estaban materializando a favor del país y cuando nuestras exportaciones hacia la región registraban un importante crecimiento.

3.3 La Cámara de Industriales de Pichincha, como gremio empresarial

Según lo explica Luis Luna Osorio, en ‘Ecuador, ¿sociedad limitada? Propuesta para el futuro’, la Constitución Política de la República expresa que la economía ecuatoriana funciona a través de cuatro sectores básicos: público, de economía mixta, comunitaria o de autogestión, y privado.

Como uno de los principales gremios del país, la Cámara de Industriales de Pichincha (CIP) agrupa a empresas de este último sector, por la motivación de beneficio económico, de aporte tecnológico a la economía nacional y como actor vinculado al comercio exterior.

La CIP se creó bajo el decreto 51 del 20 de agosto de 1936, y amplió su capacidad legal el 7 de septiembre de 1953, mediante decreto legislativo. Desde 1991, planteó la necesidad de desarrollar su actividad tres ámbitos, respecto de la integración andina y también en función de la participación en el mercado internacional: la reactivación económica, la especialización industrial, y la promoción de exportaciones especialmente industriales.

Sus objetivos apuntan al fortalecimiento del sector empresarial dentro del país e internacionalmente, representando a los afiliados y defendiendo sus intereses, impulsando la modernización y expansión de la industria, promoviendo la inversión nacional y extranjera, estimulando el aumento de la producción y la competitividad interna y externa de los productos nacionales y ampliando su participación en mercados externos y propiciando el desarrollo sostenible de la industria y la preservación del entorno ecológico.

La Cámara además, presta servicios a sus afiliados en Asesoría General y Consultoría en aspectos jurídicos; análisis, elaboración y ejecución de acciones relacionadas con el plan estratégico del sector industrial; asesoría e información económica y de comercio exterior.

En cuanto a su estructura interna, la Cámara de Industriales está integrada por 5 comisiones internas permanentes y ocasionales, que cumplen el papel de presentar proyectos, propuestas y alternativas de beneficio para el gremio: de desarrollo industrial y tecnología, de comercio exterior, de medio ambiente y energía, de relaciones públicas y de lo laboral y social.

Paralelamente, la Cámara de Industriales cuenta con la cooperación de la Federación Nacional de Cámaras de Industriales del Ecuador y de las asociaciones de industriales nacionales de los diversos sectores: textil (AITE), de la madera (AIMA), gráficos (AIGE) y de procesadores de metal y productores de acero, maquinaria y equipo (FEDIMETAL).

Las asociaciones tienen autonomía frente a la Cámara, pero participan con el carácter consultivo en las sesiones semanales del Directorio, con propuestas, criterios e incluso cuestionamientos. Su contribución con el gremio se mantiene en el nivel técnico.

En general, los empresarios agremiados a la Cámara Industriales de Pichincha y a las asociaciones de industriales son los pertenecientes a las grandes y medianas empresas. El único factor para considerar el carácter de la empresa es el recurso humano; hasta 100 empleados es una mediana empresa y más de 100 una grande. No todos los industriales afiliados a las asociaciones de los distintos sectores son afiliados a la Cámara de Industriales de Pichincha, aunque deberían serlo según lo estipula el Código de Comercio Ecuatoriano.

La afiliación a los gremios, sin embargo, es un aspecto que ha sido cuestionado porque para muchos el hecho de que sea obligatoria es limitante, más no una opción.

Frente a la permanente lucha por ingresar a mercados internacionales y a la defensa del mercado interno, la Cámara desarrolla diferentes programas de apoyo empresarial en: normas técnicas, gestión ambiental, formación profesional y tecnología, que pretenden impulsar la productividad y la competitividad.⁴⁴

La primera iniciativa es el proyecto de promoción de la formación profesional dual, auspiciado por la cámara y Swisscontact, con el financiamiento de la Agencia Suiza para el Desarrollo, y cuya primera fase culminó en diciembre de 1999. Durante el 2000, la cámara apoyó los proyectos de formación profesional dual para los sectores de artes gráficas, metalmecánica y construcciones civiles, con la incorporación posterior de los sectores de hotelería y textil. Para la realización de los proyectos, la cámara trabajó con la Asociación de Industriales Gráficos, la Federación de Industriales Metalmecánicos, la Cámara de la Construcción de Quito, la Cámara de Turismo de Pichincha y la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador.

El impulso del gremio logró la creación de dos escuelas de formación profesional para los sectores de Artes Gráficas en el SECAP, y Metalmecánica en la Universidad Salesiana del

Sur; así como la conformación de los comités técnicos de gestión de artes gráficas, metalmecánica y hotelería. El sector hotelero inició las gestiones para la instalación de una escuela, mediante el convenio del municipio de Quito y el apoyo de la Unión Europea. Para el sector metalmecánico se formó a 17 monitores y para el de la construcción civil, 18. Se ejecutaron también 15 cursos de formación continua para 282 técnicos.

La siguiente fase del programa, a desarrollarse durante este año hasta el 2003, se realizará bajo similares términos de cooperación entre la cámara y Swisscontact.

Dentro del programa de promoción de la formación dual, se han creado los programas de formación profesional compartida, para apoyar la capacitación especializada de períodos más cortos. Actualmente existen doce programas en total, en Quito, Ambato, Cuenca y Loja.

Como se ha visto, la Cámara de Industriales refleja la evolución de la participación de los gremios empresariales en el mundo, caracterizada por ser activa e innovadora en servicios y en representación.

3.4 Los industriales y la integración andina

Un año después de la firma del Acuerdo de Cartagena, las instituciones de la integración se dedicaron a incorporar las normas pendientes de estructura y funcionamiento del grupo andino. En esta tarea participaron activamente los empresarios y los industriales, pero siempre dentro del estrecho margen que las autoridades gubernamentales les concedían.⁴⁵

En este contexto, el 31 de diciembre de 1970 se creó el Estatuto para las inversiones extranjeras, que dispuso la creación de una Zona de Libre Comercio mediante la sistemática eliminación de los obstáculos al intercambio; y fijó la programación industrial como un método de repartir las nuevas oportunidades fabriles que se esperaba que surjan, reconociendo un trato preferencial a Ecuador y Bolivia.

⁴⁴ Informe de actividades 1999-2000. Cámara de Industrias de Pichincha. Quito, 2000.

⁴⁵ La industria: esfuerzo y bienestar. En informe de la Cámara de Industriales de Pichincha. 60 años. Quito, 1996.

Los industriales aceptaron el desafío, empezaron a definir proyectos nuevos o de ampliación con la expectativa de nuevos adquirentes de productos, mejoraron el esquema gerencial e incluso acumularon recursos financieros. Sin embargo, el programa del Grupo fue insostenible y a medida que avanzaban los 70, la industria descubrió que el proceso se había transformado en una serie de reuniones, declaraciones oficiales y acuerdos irrealizables en la práctica.

Para la Cámara de Industriales de Pichincha, la programación industrial del Grupo Andino, también tuvo fallas, porque se ocupó únicamente de la metalmecánica, tropezó con escollos en la petroquímica y se paralizó en lo automotriz, mientras se multiplicaban los incumplimientos de los países, sentenciados por el Tribunal de Justicia.

Con estos antecedentes, la firme decisión con la que Ecuador participó en la firma del Acuerdo de Cartagena para cumplir altos objetivos había tambaleado no solo para los industriales, sino para el país entero. Nuestro país se había propuesto cimentar las bases para su propio proceso de industrialización, mediante el aprovechamiento del Régimen Especial incluido en el Acuerdo, a favor de Bolivia y Ecuador, que proyectaba expansión y diversificación de la producción manufacturera nacional, vía exportaciones a los países de la región.⁴⁶

Pero también la coyuntura prolongada a través de los años ha probado la decisión empresarial de los industriales por adaptarse al desarrollo del proceso.

3.4.1 La posición de los industriales frente a la reforma institucional andina

Son pocas o casi nulas las referencias sobre la posición empresarial ecuatoriana frente a la reforma institucional del Pacto Andino. Los únicos testimonios que existen son las notas de prensa, que tomaremos como fuente para esta parte de la investigación.

La reforma se planteó como la posibilidad de abrir las puertas del mercado andino a los mercados latinoamericanos y a las economías del mundo, así como un instrumento de fortalecimiento de la integración andina. A esto se sumó también un aspecto negativo: la

necesidad de reaccionar frente a las constantes y graves crisis que atravesaban las instituciones del Acuerdo de Cartagena, durante 1994. Previo a la discusión de la reforma, el Grupo Andino soportó una grave crisis en su institucionalidad, incluyendo la crisis financiera. El cierre de puertas de la Junta del Acuerdo de Cartagena y la casi paralización del Tribunal de Justicia fueron dos ejemplos claros.

El criterio generalizado era que el escenario económico exigía cambios urgentes al interior del grupo, porque la época en la que fue creado existía el proteccionismo de las industrias nacionales a través de altos aranceles y el contacto empresarial era escaso.

Entonces, lo que se proponía con la reforma era agilizar nuevos acuerdos para poner en marcha mecanismos de salvaguardias y normas de origen para que tengan una mayor capacidad coercitiva. Se consideró urgente también la adopción del AEC y el establecimiento de las franjas de precios.

Al analizar esta etapa del Grupo Andino, se evidencia el temor característico frente a todos los cambios que han enfrentado los países andinos. Dentro del sector empresarial se destacan ciertos criterios de quienes siempre se han mostrado más optimistas a las transformaciones, y quienes consideran que la materialización de objetivos tiene sus condicionamientos.

Aún antes de las reuniones oficiales que concluyeron con la reforma, hubo un sector que afirmó que había llegado el fin del Pacto Andino, con lo cual asistíamos a una irremediable desintegración que enterraba los propósitos del Acuerdo de Cartagena. La decisión política y la voluntad por aprobar la reforma institucional hizo que estos presagios se diluyeran.⁴⁷

Pero sí hubo críticas severas. Los industriales colombianos fueron los primeros en cuestionar la validez de las instituciones del Acuerdo de Cartagena, durante la reunión de empresarios y

⁴⁶ LUNA Osorio, Luis. Ecuador, ¿sociedad limitada? Propuesta para el futuro. Promoser. Quito, 1989.

⁴⁷ EL COMERCIO. Sección B Negocios. Quito, 8 de marzo de 1995.

representantes de los gobiernos de las cinco naciones andinas, realizada en Bogotá, el 6 y 7 de marzo de 1995.⁴⁸

El presidente de la Asociación Nacional de Industriales, Carlos Arturo Ángel, no solo criticó a las instituciones del Acuerdo de Cartagena, aseguró que no servían para nada como el caso del Tribunal de Justicia, que desde su creación había fallado únicamente en dos casos. También denunció la politización con la que, según él, se administraba la JUNAC.

Conforme se desarrollaban las reuniones para aprobar la reforma institucional del Pacto Andino, los criterios positivos se sumaban. Fue precisamente la Cámara de Industriales de Pichincha, desde entonces representada por Gustavo Pinto, uno de los sectores que creyó en la reforma institucional, calificándola como positiva. El gremio apoyó los cambios no sólo por creer urgente la reestructuración de las instituciones andinas, sino porque las condiciones de la globalización eran diferentes a aquellas en medio de las cuales nació el Pacto Andino.⁴⁹

Los planteamientos y temas de la reforma fueron analizados en el marco de varias reuniones presidenciales, así como en encuentros empresariales comunitarios previos a la cita definitiva. Para el interés de los empresarios se discutió temas como el comercio de servicios, normas de origen, salvaguardias, y normas técnicas, entre otros. Es así que, en enero de 1995 se realizó la Reunión de los Ministros de Economía en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, donde se decidió realizar otras reuniones para definir la nueva estrategia de integración del Grupo Andino y sus vínculos con otros esquemas de integración, como el Mercosur.

Posteriormente, la Comisión del Acuerdo de Cartagena se reunió en Lima entre el 18 y 19 de abril de 1995, para delinear la propuesta de reforma. El documento final de la Comisión fue el primer informe que analizó la Cumbre Presidencial de Quito, entre el 5 y 6 de septiembre del 95. Las autoridades resolvieron profundizar la modernización del Acuerdo de Cartagena, a través de la participación plena de los países. Es decir, asumiendo los compromisos andinos

⁴⁸ EL COMERCIO. Sección A. Pg. 12. Quito, 6 de septiembre de 1995.

⁴⁹ HOY. Sección A. Quito, 11 de marzo de 1995.

como la materialización de la zona de libre comercio y la adopción del Arancel Externo Común.

Finalmente, en el marco de la Cumbre del Grupo de Río, desarrollada en Quito el 5 de septiembre de 1995, los presidentes andinos suscribieron el Acta de Quito⁵⁰, y acordaron la reestructuración del proceso de integración y el acercamiento a otros bloques de comercio de la región y del mundo. El compromiso fue desarrollar la reestructuración hasta junio de 1996.⁵¹

Uno de los puntos principales fue el acuerdo crear un Mercado Común Andino que aproveche el establecimiento de la zona de libre comercio y la consolidación de la Unión Aduanera.

Para formalizar la reforma del Pacto Andino por Comunidad Andina de Naciones, se decidió instituir el Sistema Andino de Integración (SAI), conformado por la Secretaría General, el Consejo Presidencial Andino, Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, y el Tribunal Andino de Justicia. Adicionalmente, se incluyó al SAI: el Consejo Consultivo Empresarial, el Consejo Consultivo Laboral, la Corporación Andina de Fomento y el Fondo Latinoamericano de Reservas.

Como parte de la reforma institucional del Pacto Andino se propuso una representación única, porque la estructura de la época estaba conformada por tres autoridades y no permitía una representación ágil, era más bien burocrática. Con ello se pretendía mayor eficiencia operativa y mayor representatividad política.

En el Acta se calificó a la integración regional como uno de los principales medios para que América Latina acelere su proceso de desarrollo económico y social. Los presidentes hicieron esta afirmación al considerar que la globalización económica mundial ha propiciado una mayor apertura e integración de nuestros países a la economía mundial. Por ello, y dada la

⁵⁰ Firmaron el Acta: Gonzalo Sánchez de Lozada, presidente de Bolivia; Ernesto Sámpeter, de Colombia; Sixto Durán Ballén, de Ecuador; Alberto Fujimori, de Perú; y Rafael Caldera, de Venezuela. Participó como observador, el presidente de Panamá, Ernesto Balladares.

⁵¹ EL COMERCIO. Sección B Negocios. Quito, 7 de septiembre de 1995.

integración de los mercados de capitales y el avance tecnológico, se estimó pertinente tomar medidas generadoras de confianza que permitan captar parte de las corrientes de ahorro externo y evitar los riesgos.

La aprobación de la reforma institucional del Grupo Andino no garantizó, sin embargo, la credibilidad en los cambios de la estructura de sus instituciones. Al menos, así lo evidenció un sector de los industriales de Pichincha, al poco tiempo de aprobada el Acta de Quito.

A finales de septiembre de 1995, el vicepresidente técnico de la Cámara de Industriales de Pichincha, Milton Cevallos,⁵² aseguró que las reformas del Pacto Andino no ofrecían certezas para el futuro, porque tanto el sector público como el privado apuntaban al fortalecimiento de la integración andina, pero ninguno de forma conjunta. Al mismo tiempo, por la falta de acercamiento entre empresarios de las cinco naciones se desconocía las expectativas del Pacto Andino, desde el enfoque de los empresarios andinos.⁵³

Cevallos era partidario de fortalecer la estructura institucional vigente hasta la época, en lugar modificarla o de crear una nueva. También creía necesario evaluar la zona de libre comercio, la unión aduanera y la posibilidad de que tanto Perú como Bolivia se integren.

Posteriormente, el acuerdo presidencial de Quito fue ratificado en la Cumbre Presidencial de Trujillo, el 10 de marzo de 1996. En esta reunión se incluyeron algunos cambios, aunque la mayoría del contenido del Acta de Quito fue ratificado casi en su totalidad.⁵⁴

La Cumbre de Trujillo se desarrolló en medio de una grave crisis administrativa y financiera, que las instituciones andinas venían atravesando desde un año atrás. El problema llegó a la sede central, en donde se comunicó a los técnicos, consultores y empleados administrativos la paralización de actividades definitiva desde mediados del mes de marzo. Lo que hizo la

⁵² Milton Cevallos permanece hasta la actualidad en el cargo de Vicepresidente Técnico de la Cámara de Industriales de Pichincha.

⁵³ EL COMERCIO. Sección B Negocios. Quito, 28 de septiembre de 1995.

⁵⁴ EL COMERCIO. Sección A. Quito, 12 de marzo de 1996. / HOY. Sección A6. Quito, 11 de marzo de 1996.

reunión presidencial fue aplazar el problema hasta que las fuentes de financiamiento⁵⁵ cancelaran sus compromisos con las instituciones del Acuerdo de Cartagena.

Los cambios que se incorporaron y que aún están vigentes se refieren a que el Consejo Ampliado de Ministros de Relaciones Exteriores debe incluir también a los Ministros de Industrias e Integración, de acuerdo a las denominaciones en cada país.

Dentro del Sistema Andino de Integración se incluyó al Parlamento Andino, sin modificaciones a su estatuto de creación, y a la Comisión Ampliada de Ministros.

Respecto al Tribunal Andino de Justicia, aprobado en el Acta de Quito, se incorporó la capacidad para que éste se pronuncie en cuanto a los incumplimientos de cualquiera de los cinco países y de las distintas empresas que operan en los mismos.

Otra de las resoluciones que se hizo en Trujillo fue la de considerar al sector empresarial como actores fundamentales dentro del proceso de integración andina, quienes permitirían estimular la participación comercial y las decisiones políticas al interior del grupo andino.

Dentro del impulso al desarrollo industrial, los presidentes se comprometieron también a estimular la competitividad y la capacitación de los recursos humanos. Como parte de los programas a desarrollarse se analizó los sistemas de proyectos de economía solidaria para integrar a las pequeñas empresas, la mayoría de ellas inscritas en la economía informal a la economía formal.⁵⁶

Entre los empresarios que evaluaron lo aprobado por la Cumbre de Trujillo, es destacable la opinión del Presidente de la Cámara de Industriales de Pichincha, Gustavo Pinto, quien calificó como imprescindible la permanencia del Ecuador en el grupo andino, tomando en cuenta la tendencia de la conformación de bloques económicos a nivel mundial.⁵⁷

⁵⁵ Los cinco países realizan aportes a las instituciones andinas. En 1996 se declaró como morosos a Perú, Bolivia y en menor porcentaje a Ecuador.

⁵⁶ HOY. Sección A6. Quito, 11 de marzo de 1996.

⁵⁷ EL COMERCIO. Sección B Negocios. Quito, 4 de marzo de 1996.

Pinto aceptó que en ciertos aspectos la integración andina no ha funcionado como todos quisieran, pero advirtió que el panorama sería mucho más difícil si nos alejáramos del grupo, porque Ecuador se quedaría solo. En tal sentido, sugirió la eliminación de las distorsiones, como el trato demasiado preferencial hacia Perú, por ejemplo, y la elaboración de normas técnicas y sanitarias comunes.

Un punto que sí cuestionó el presidente de la Cámara de Industriales de Pichincha fue la institucionalización de la Comisión Ampliada de Ministros, en la que participan funcionarios de las diferentes ramas. Según manifestaba Pinto, este cambio podría transformar las decisiones técnicas en decisiones políticas.

En general, la iniciativa del relanzamiento del Grupo Andino fue asumido como un compromiso para el futuro mediano e inmediato y fue ratificado por la nueva Comunidad Andina de Naciones en las posteriores Cumbres presidenciales de Galápagos, Machupichu, La Paz, Caracas, Quito y Santa Cruz de la Sierra, entre otras.

3.4.2 La posición de la Cámara de Industriales frente a la Declaración de Santa Cruz de la Sierra

El Acta de Santa Cruz de la Sierra, firmada por los presidentes de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela,⁵⁸ el 31 de enero del 2002, se impuso como un avance dentro del compromiso establecer un Mercado Común. El Acta propone avances para la Zona de Libre Comercio, la Unión Aduanera, la definición de la Política Agrícola Común, la Armonización de políticas macroeconómicas, Política exterior común y la definición de una agenda política y social.

El análisis de la posición de la Cámara de Industriales de Pichincha, respecto al Acta de Santa Cruz fue tomado en cuenta para este estudio por la importancia que implica para la integración andina el perfeccionamiento de la Unión Aduanera y el avance hacia el establecimiento de un

mercado común. De un total de 32 artículos que contiene el documento, aquí se exponen los planteamientos de la cámara a 22 artículos, en torno a todos los temas del Acta, con excepción de la agenda social y política. Estos planteamientos serán analizados por el Ministerio de Comercio Exterior, y serán enviados como observaciones, juntamente con los criterios de los otros países miembros de la CAN. El primer informe se discutirá el 26 de julio del 2002, con ocasión de la Segunda Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de América del Sur.

Es destacable, respecto de la zona de libre comercio, el compromiso de agotar todos los esfuerzos para no incluir nuevas restricciones al libre comercio y desarrollar programas de complementación agrícola, agroindustrial e industrial. El desarrollo de los programas compete a los gobiernos de los países miembros, pero también a las iniciativas del sector empresarial.

Los presidentes firmaron un acuerdo para revisar en un plazo no mayor de 60 días el régimen de origen comunitario y/o establecer mecanismos compensatorios o requisitos específicos de origen, según sea el caso, como condición para eliminar contingentes y cualquier restricción cuantitativa actualmente vigente, sobre la base del análisis de las cadenas productivas.

Así mismo, se incorporaron dos acuerdos de carácter sanitario y fitosanitario, con el fin de resolver los conflictos generados por la imposición de restricciones y para armonizar requisitos sanitarios y fitosanitarios en un plazo de sesenta días.

En cuanto al tema de la unión aduanera, los cinco países acordaron la aplicación, a más tardar el 31 de diciembre de 2003, de un arancel externo común. La estructura del arancel externo común será de cuatro niveles: 0, 5, 10 y 20. Bolivia no aplicará el nivel de 20.

Para la aplicación del nivel cero para bienes de capital no producidos, se estableció que cada país lo haga a partir de la fecha, de acuerdo sus posibilidades fiscales. En este punto, Ecuador obtuvo facilidades, al habersele autorizado una reducción gradual en los aranceles de materias

⁵⁸ Firmaron el acta: por Bolivia, Daniel Quiroga, por Colombia, Andrés Pastrana, por Ecuador, Gustavo Noboa, por Perú Alejandro Toledo, y por Venezuela, Hugo Chávez.

primas e insumos no producidos en la subregión, que permita mantener niveles de competitividad en el marco de nuestra política cambiaria.

Si hubiere alguna distorsión derivada de esta autorización, se corregirá mediante requisitos de origen o derechos compensatorios que eviten una competencia desigual contra los demás socios andinos y no anulará la aplicación del mecanismo de estabilización de precios de productos agropecuarios.

También se logró la firma de un acuerdo para armonizar los regímenes de importación temporal para perfeccionamiento activo que apliquen los cinco países, en la importación de bienes de capital, materias primas e insumos que se utilicen en la producción de bienes destinados a la exportación a la Comunidad Andina.

Para la aplicación de este mecanismo aduanero especial comunitario de importación – exportación, se deberá definir el régimen de origen apropiado, para evitar distorsiones al comercio intracomunitario. Lo anterior debe revisarse y definirse mediante decisión de la Comisión, en un plazo máximo de 60 días y se aplicará inmediatamente después.

Por último, se firmó un acuerdo para armonizar los regímenes especiales para el comercio intrasubregional y para establecer mecanismos de defensa comercial comunes para preservar el AEC y contrarrestar el efecto de la aplicación de estos regímenes por parte de terceros países.

En base al análisis de la propuesta de la Cámara de Industriales⁵⁹, considero importante destacar las siguientes propuestas:

Zona de libre comercio

En el tema de la zona de libre comercio, tomaré en cuenta cinco puntos que considero importantes para el análisis global de mi tema de investigación.

⁵⁹ Documento elaborado por el departamento técnico de la Cámara de Industriales, que se adjunta como anexo.

1.- Acuerdo para consolidar y perfeccionar la zona de libre comercio a más tardar el 1 de junio del 2002.

2.- Perú adelantará los plazos para la desgravación de petróleo y combustibles al 31 de diciembre del 2003. Los productos agrícolas serán liberados el 31 de diciembre del 2005.

Es importante destacar la voluntad de los presidentes andinos expresada en este tema. Sin embargo, los industriales señalan que la desgravación arancelaria entre Ecuador y Perú se perfeccionó el 31 de diciembre del 2001. En el caso de la desgravación de petróleo y combustibles conviene mencionar que las exportaciones de estos productos no se incrementan por la desgravación arancelaria, sino por las reales necesidades que los países tienen de este producto estratégico y además, porque las compras son generalmente realizadas por empresas estatales.

En consecuencia, es mínimo el beneficio que obtiene Ecuador con el perfeccionamiento parcial de la Zona de Libre Comercio por parte de Perú, mientras los demás países andinos obtienen un mayor beneficio.

3.- Agotar todos los esfuerzos para no incluir nuevas restricciones al libre comercio y desarrollar programas de complementación agrícola, agroindustrial e industrial.

Según consideran los industriales, la primera parte del artículo es procedente, pero la segunda amerita un detenido estudio de los sectores y subsectores a efectos de ver su viabilidad. Además, la ejecución de los programas de complementación necesita un tiempo, que no siempre será el mismo determinado en el Acta.

5.- Acuerdo para no otorgar concesiones más favorables a terceros países, que las que se otorguen a los países miembros de la CAN.

Considero que este es un punto destacable si se quiere actuar adecuadamente y en función de grupo. Los industriales sugieren que la Cancillería debería aclarar si este artículo se refiere a

las negociaciones CAN-Mercosur, en donde los dos bloques buscan conformar una zona de libre comercio, porque de ser así, el mandato no tendría una aplicación práctica.

10.- Establecer una instancia de conciliación que complemente la acción del Tribunal Andino de Justicia y comprometerse para cumplir a cabalidad las sentencias de dicho órgano jurisdiccional. Acordaron convocar a una reunión con el objeto de examinar las causas por las que no se aplican las sentencias del Tribunal y de convenir las medidas políticas y administrativas indispensables para su cumplimiento.

El incumplimiento de las sentencias del Tribunal de Justicia ha sido precisamente uno de los aspectos más cuestionados por los empresarios y uno de los aspectos que impulsó la reforma institucional del Pacto Andino, en 1995.

En tal sentido, la Cámara de Industriales, sugiere que antes de que un país establezca una restricción, debe informar al país a quien va dirigida la medida, a efectos de tener en el menor tiempo posible una reunión a nivel de Viceministros o Ministros. Si agotada esta instancia no se resuelve el problema, el país queda facultado para imponer la restricción, comunicando de la misma a la Secretaría General.

Unión Aduanera

11.- Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, aplicarán a más tardar el 31 de diciembre de 2003, un arancel externo común. La estructura del AEC será de cuatro niveles: 0, 5, 10 y 20. Bolivia no aplicará el nivel del 20.

Este es tema más preocupante para los industriales, por las repercusiones para nuestro país en el caso de su aplicación. La razón es que en la declaración presidencial no se tomó en cuenta el nivel del 15%, cuando en el arancel vigente de Ecuador, el nivel del 15% corresponde a mil 235 partidas, que representan un monto de importaciones de 450 millones de dólares como promedio, en el período 97-99, que representa el 14% de las importaciones totales.

Considerando que el arancel externo común vigente se tarifó de acuerdo al grado de elaboración de los productos, el nivel del 15% corresponde a bienes intermedios,⁶⁰ en consecuencia se deberá volver a tarifar estos productos, en unos casos con el nivel del 10% y, en otros, con el del 20%.

12.- Acuerdo para que cada país, de conformidad con sus posibilidades fiscales aplique, a partir de la fecha, el nivel cero para bienes de capital no producidos. Para el caso de Ecuador se autoriza una reducción gradual en los aranceles de materias primas e insumos no producidos en la subregión, que permita mantener niveles de competitividad en el marco de su política cambiaria. Cualquier distorsión derivada de esta autorización se corregirá mediante requisitos de origen o derechos compensatorios que eviten una competencia desigual contra los demás socios andinos y no anulará la aplicación del mecanismo de estabilización de precios de productos agropecuarios.

La nómina de bienes no producidos en la subregión, de conformidad con la resolución 262 de la Secretaría, alcanza a dos mil 316 subpartidas. En el caso de Ecuador corresponden al 34% del universo arancelario y generan el 27% del total de las importaciones.

Es preocupante que la facultad para aplicar el nivel cero a los bienes de capital no producidos, dependa de las posibilidades fiscales. Tomando en cuenta que en nuestro país ha existido permanentemente déficit, existe la posibilidad de que el Ministerio de Economía no acepte la rebaja a cero para los bienes de capital no producidos.

Los industriales son partidarios de que las Cámaras de la Producción en conjunto presionen ante el Ministerio de Economía para que el mandato presidencial, señalado en este artículo, se cumpla lo antes posible.

⁶⁰ Son considerados bienes intermedios: tubos de plástico, hojas de plástico, papeles y cartones, hilados de algodón, hilo de coser, baldosas de cerámica, frascos de vidrio, recipientes de hierro, transformadores, y otros.

Política exterior común

22.- Reafirman la necesidad de perfeccionar una estrategia integral sobre la participación de los países andinos en las negociaciones del Alca y reiteran su voluntad de continuar de manera conjunta y con vocería única en dicho proceso.

Es importante resaltar la necesidad de que la CAN tenga una posición conjunta en las negociaciones del Alca. Sin embargo, los industriales consideran que en la práctica esta posición no existe en los distintos grupos de negociación, tales como Acceso a Mercados, Inversiones y Servicios. Colombia, por ejemplo, tiene una posición opuesta a los otros países andinos, respecto de estos dos últimos puntos.

Conclusiones:

Percepción de la integración andina

- El análisis de las dos encuestas aplicadas a los empresarios andinos evidencia, que aún a pesar de la diferencia de 10 años entre ellas, la percepción empresarial sobre el proceso no ha variado significativamente.
- En primer lugar, la experiencia se ha revelado como un factor de medida para analizar el grado de confianza de los empresarios hacia el proceso. Del grupo de empresarios que tienen contactos comerciales, unos critican al proceso y en su mayoría se muestran escépticos del éxito del grupo andino; otros confían en el proceso, pero no más allá de lo normal. En cambio, los empresarios que aún no han tenido relaciones comerciales en el área andina, confían en el proceso y están seguros que tanto para sus empresas como para el país la integración es más conveniente que estar aislados.
- En segundo lugar, los empresarios consideran que para obtener resultados más provechosos de la integración es necesaria la participación activa de los gobiernos y de la sociedad entera, pero siempre con el respaldo de las instituciones oficiales de la región.

- Finalmente, los grupos de entrevistados en las dos encuestas coinciden en afirmar que los trámites burocráticos constituyen las mayores barreras para desempeñar sus actividades comerciales, junto con la falta de voluntad política para explotar todos los beneficios de la integración.

Papel de los gremios empresariales

- Es evidente el cambio del papel de los empresarios, comparando con el que desempeñaban en las primeras etapas de los procesos de integración. El carácter de una agrupación en busca de multiplicar sus beneficios, a base de la competitividad, la especialización, el mejoramiento de la calidad de los productos, y la capacitación de sus recursos humanos, sustituyó al grupo de presión.
- Los industriales de Pichincha dentro de este nuevo perfil han demostrado su interés por optimizar su participación internamente, fortaleciendo su presencia comercial con los países miembros de la CAN.

Posición de los industriales de Pichincha

- El punto de vista de los industriales respecto a la reforma institucional del grupo andino fue firme y abierto, al apoyar la idea del establecimiento de una unión económica andina y de la adopción de un arancel externo común.
- Como representante de los industriales de Pichincha, Gustavo Pinto, aceptó ciertas falencias de la integración andina, pero advirtió que el panorama sería mucho más difícil si nos alejáramos del grupo, porque Ecuador se quedaría solo.
- En cuanto al Acuerdo de Santa Cruz merece destacarse la propuesta de los industriales de apoyar resuelto adopción del mercado común, y de insistir en que el país mantenga el nivel del 15% para la aplicación del arancel externo común.

CUARTO CAPÍTULO .-

CONCLUSIONES

La realización de este trabajo académico me ha permitido contrastar los principales elementos teóricos sobre la integración regional y el rol de los empresarios con la investigación empírica, respecto de sus posiciones frente a fases concretas de dicho proceso.

- 1) Una de las principales conclusiones es que, a pesar de no ser considerada como el punto más importante en la actividad empresarial, la participación en la integración es para el Ecuador, específicamente para la Cámara de Industriales de Pichincha, un elemento necesario para enfrentar la dinámica económica mundial.
- 2) Debido a que el empresariado ha dejado de ser un grupo de presión para pasar a ser un importante actor de la economía, es recomendable mirar la experiencia del empresariado de otros países. Sus virtudes y errores pueden ser útiles como experiencia base de oportunidades e iniciativas para nuestros empresarios.
- 3) Sin embargo, para fortalecer los mecanismos de participación en la Comunidad Andina, en este caso, es importante tomar en cuenta las realidades propias de nuestro entorno. Las experiencias externas pueden servirnos como buenos referentes, pero no podemos hacer en base a ellas, malas adaptaciones a pretexto de la integración.
- 4) La propuesta de la Cámara de Industriales de Pichincha a la Declaración de Santa Cruz de la Sierra es una muestra de la participación activa del sector empresarial, en base a necesidades y expectativas propias. El sector privado no está obligado a realizar propuestas, pero justamente la decisión por presentar alternativas demuestra su interés por fortalecer la estabilidad en el bloque andino.
- 5) La experiencia andina ha dejado la lección de establecer planes y propósitos reales y realizables, por parte de los gobiernos y los representantes de las instituciones oficiales de la integración.

- 6) En cuanto a la evolución del proceso andino, las cifras revelan que las relaciones comerciales, desde la firma del Acuerdo de Cartagena hasta la actualidad han ido fortaleciéndose. Las excepciones han sido eventuales acontecimientos, como el problema limítrofe de Ecuador y Perú, época en la cual las exportaciones e importaciones hacia y desde el sur se redujeron drásticamente.
- 7) La reforma institucional del Pacto Andino, aún en proceso, ha servido como puntal para nuevos compromisos entre los países miembros, así como para dar inicio al establecimiento del mercado común andino. De igual manera, ha formalizado las acciones de las instituciones oficiales de la integración, que antes fueron cuestionadas, como es el caso del Tribunal Andino de Justicia.
- 8) La reforma, por ejemplo, amplió el campo de participación del empresariado de los cinco países miembros de la CAN, con la creación del Consejo Empresarial Andino, instancia consultiva de gran validez para el proceso.
- 9) De otra parte, se puede afirmar que la participación del sector privado en nuestro país ha sido positiva y ha respondido adecuadamente a los retos y desafíos de la integración andina. Sin embargo, aún nos falta mucho camino para ser realmente competitivos y para estar plenamente fortalecidos al interior de la CAN. Con el fin de lograr eficiencia y productividad, es necesario el fomento de políticas que fortalezcan las exportaciones, de forma competitiva y apropiada.
- 10) Considero que los obstáculos existentes en nuestro país deben convertirse en un verdadero incentivo para los empresarios, en lugar de ser una traba. La estructura de las empresas debería evolucionar completamente, logrando que la capacitación de los recursos humanos así como la innovación tecnológica sean una constante y un requisito indispensable en la actividad empresarial.

11) Finalmente, creo que sin una voz unificada y sólida es imposible determinar las necesidades del sector empresarial, así como sus propuestas e iniciativas para el fortalecimiento de la producción. Por esto es necesario emprender la búsqueda y presencia de un verdadero liderazgo y representatividad del sector.

BIBLIOGRAFÍA

CÁMARA DE INDUSTRIAS DE PICHINCHA. Informe de actividades 1999-2000. Cámara de Industrias de Pichincha. Quito, 2000.

CÁMARA DE INDUSTRIAS DE PICHINCHA. La industria: esfuerzo y bienestar. En informe de la Cámara de Industriales de Pichincha. 60 años. Quito, 1996.

CEPAL. 50 años de pensamiento en la CEPAL. Fondo de Cultura-Económica. Volumen II. Chile, 1998.

FAIRLIE Reinoso, Alán. A 30 años del proceso: fortalecer la unidad andina. En: Ecuador Debate N° 47. CAAP. Quito, 1999. (nombre de la obra).

FERRERO Costa, Eduardo. La integración en América Latina: situación actual y perspectivas. En Cambio de Paradigmas en América Latina: nuevos impulsos, nuevos temores. Editorial Nueva Sociedad. Caracas, 1994.

FRANCO Vasco, Andrés; Robles Francisco. Hacia un marco conceptual y teórico unificado. En: Integración Internacional. Impreandes Presencia. Bogotá, 1998.

FRANCO Vasco, Andrés. Hacia una política exterior común de la Comunidad Andina. Secretaría General. Quito, 1999.

GRIEN, Raúl. La integración económica como alternativa inédita para América Latina. Fondo de Cultura Económica. México, 1994.

KLEIN, Wolfram F. El Mercosur: empresarios y sindicatos frente a los desafíos del proceso de integración. Nueva Sociedad. Caracas, 2000.

LUNA Osorio, Luis. Proyección del Ecuador al mundo. Colección Unita N° 3. V&O Gráficas. Quito, 1996.

LUNA Osorio, Luis. Ecuador, sociedad limitada? Propuesta para el futuro. Promoser. Quito, 1989.

MYRDAL, Gunnar. Solidaridad y desintegración. En GRIEN, Raúl. La integración económica como alternativa inédita para América Latina. Fondo de Cultura Económica. México, 1994.

NOBOA, Santiago. El papel de las compañías multinacionales en la toma de decisiones de la Unión Europea. Documento académico. Quito, 1999.

PROAÑO Rivas, Roberto. Nueva realidad de la integración latinoamericana. Editorial FBT. Quito, 1993.

REYNOLDS, Clark; Camard Wayne. Obstáculos a la competencia y el espíritu de empresa. Fundación Friedrich Ebert. Caracas, 1991.

ROMERO, Marco. Integración Andina y Participación. Asociación Latinoamericana de Organización de Promoción, ALOP. Quito, 1999.

RICO Frontaura, Víctor. La Comunidad Andina y los procesos de integración regional: una visión de futuro. En Análisis Internacional. Revista del Centro Peruano de Estudios Internacionales. Lima, 1997.

SALGADO Peñaherrera, Germánico. El grupo andino de hoy. Eslabón hacia la integración de Sudamérica. Corporación Editora Nacional, Quito, 1998.

SALGADO, Germánico, Urriola Rafael. El fin de las barreras. Los empresarios y el Pacto Andino en la década de los 90. Editorial Nueva Sociedad. Caracas, 1991.

SECRETARÍA GENERAL de la Comunidad Andina. Evolución del proceso de integración comercial. (1969-1999). Lima, 2000.

STIGLITZ, Joseph. Redefining the role of the state: what should it do? How should it do it? And how should these decisions be made? The World Bank. Tokyo, 1998.

TAMAMES, Ramón; López, Mónica. La Unión Europea. Alianza Editorial. Madrid, 1999.

VACCHINO, Juan Mario. Teorías, esquemas y experiencias de integración económica regional, Universidad Andina Simón Bolívar. Venezuela, 1982.

VILLAMIL, Roberto. Las agrupaciones empresariales en el siglo XXI. Información obtenida en Internet, en base a un foro empresarial realizado por la Cámara de Industrias del Uruguay. El documento es enfocado desde la perspectiva de los propios empresarios.

Otros documentos:

Diccionario Espasa de Economía y Negocios. Editorial Arthur Andersen. Madrid, 1997.

REVISTA CRITERIOS N° 42. Quito, febrero del 2002.

Internet:

www.comunidadandina.org

www.aladi.org

www.sela.org

www.cip.org

www.google.com

[www.altavista](http://www.altavista.com), y otros buscadores

Diarios:

EL COMERCIO. Sección Negocios. B1. 23 de enero de 1995.

EL COMERCIO. Sección Negocios. B3. 22 de febrero de 1995.

EL COMERCIO. Sección Negocios. B5. 8 de marzo de 1995.

EL COMERCIO. Sección Negocios. B4. 20 de abril de 1995.

EL COMERCIO. Sección Negocios. B1. 5, 6 y 7 de septiembre de 1995.

EL COMERCIO. Sección Negocios. B1, 4/marzo; A1, 12/marzo; A4, 16/marzo de 1996.

EL COMERCIO. Sección A7. 17 de marzo de 1999.

EL COMERCIO. Sección Negocios. B1. 24 de marzo del 2000.

EL COMERCIO. Sección Negocios. B4. 14 de julio del 2000.

EL COMERCIO. Sección Negocios. B2. 9 de marzo del 2001.

EL UNIVERSO. Primera sección, página 2. 12 de marzo de 1996.

HOY. Sección A5. 8 de septiembre de 1995.

HOY. Sección Economía. 11 de septiembre de 1995.

HOY. Sección A5. 7 de marzo de 1996.

HOY. Sección A6. 11 de marzo de 1996.

HOY. Sección A4. 14 de marzo de 1996.

ANEXOS

ANEXO 1

DECLARACION DE SANTA CRUZ DE LA SIERRA

Los Presidentes de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, reunidos en la Reunión Extraordinaria del Consejo Presidencial Andino, a tiempo de reafirmar el compromiso de establecer un Mercado Común, hemos adoptado lo siguiente:

ZONA DE LIBRE COMERCIO

1. Acuerdo para consolidar y perfeccionar la zona de libre comercio a más tardar el 1 de junio de 2002.
2. Perú adelantará los plazos para la desgravación de petróleo y combustibles al 31 de diciembre de 2003. Los productos agrícolas serán liberados el 31 de diciembre de 2005.
3. Agotar todos los esfuerzos para no incluir nuevas restricciones al libre comercio y desarrollar programas de complementación agrícola, agroindustrial e industrial.
4. Acuerdo para revisar en un plazo no mayor de 60 días el régimen de origen comunitario y/o establecer mecanismos compensatorios o requisitos específicos de origen, según sea el caso, como condición para eliminar contingentes y cualquier restricción cuantitativa actualmente vigente, sobre la base del análisis de las cadenas productivas.
5. Acuerdo para no otorgar concesiones más favorables a terceros países, que las que se otorguen a los países miembros de la Comunidad Andina.
6. Aplicar el principio del silencio administrativo positivo, con plazos breves, que aseguren la solución rápida de los trámites administrativos para la importación de productos procedentes de la subregión.
7. Acuerdo para resolver los conflictos generados por la imposición de restricciones de carácter sanitario y fitosanitario.
8. Acuerdo para armonizar requisitos sanitarios y fitosanitarios en un plazo de sesenta días.
9. Acuerdo para asegurar el tránsito de carga por carretera y para adoptar los mecanismos internos pertinentes.
10. Establecer una instancia de conciliación que complemente la acción del Tribunal Andino de Justicia y comprometerse para cumplir a cabalidad las sentencias de dicho órgano jurisdiccional. Acordaron convocar a una reunión con el objeto de examinar las causas por las que no se aplican las sentencias del Tribunal Andino de Justicia y de convenir las medidas políticas y administrativas indispensables para su cumplimiento.

UNION ADUANERA

11. Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela aplicarán, a más tardar, el 31 de diciembre de 2003, un arancel externo común. La estructura del arancel externo común será de cuatro niveles: 0, 5, 10 y 20. Bolivia no aplicará el nivel de 20.
12. Acuerdo para que cada país, de conformidad con sus posibilidades fiscales, aplique a partir de la fecha, el nivel cero para bienes de capital no producidos. Para el caso de Ecuador se autoriza una reducción gradual en los aranceles de materias primas e insumos no producidos en la subregión, que permita mantener niveles de competitividad en el marco de su política cambiaria. Cualquier distorsión derivada de esta autorización se corregirá mediante requisitos de origen o derechos compensatorios que eviten una competencia desigual contra los demás socios andinos y no anulará la aplicación del mecanismo de estabilización de precios de productos agropecuarios.
13. Acuerdo para armonizar los regímenes de importación temporal para perfeccionamiento activo que apliquen los cinco países, en la importación de bienes de capital, materias primas e insumos que se utilicen en la producción de bienes destinados a la exportación a la Comunidad Andina. Para la aplicación de este mecanismo aduanero especial comunitario de importación – exportación, se deberá definir el régimen de origen apropiado, para evitar distorsiones al comercio intracomunitario. Lo anterior debe revisarse y definirse mediante decisión de la Comisión, en un plazo máximo de 60 días y se aplicará inmediatamente después.
14. Acuerdo para armonizar los regímenes especiales para el comercio intrasubregional y para establecer mecanismos de defensa comercial comunes para preservar el AEC y contrarrestar el efecto de la aplicación de estos regímenes por parte de terceros países.

POLÍTICA AGRÍCOLA COMUN

15. Acuerdo para la adopción de una política agrícola común.
16. Acuerdo para la adopción de mecanismos de estabilización de precios para productos agropecuarios por parte de todos los países, reduciendo la cobertura de productos y el establecimiento de mecanismos que garanticen su aplicación más transparente.
17. Se tendrán en cuenta los acuerdos entre los sectores empresariales productivos, cuando respondan a la sensibilidad de los productos agrícolas y siempre que preserven la competitividad integral de las cadenas agroindustriales.

ARMONIZACION DE POLÍTICAS MACROECONOMICAS

18. Acuerdo para la armonización de políticas macroeconómicas y para el cumplimiento de criterios de convergencia macroeconómica, en el plazo de dos años, como componente sustantivo del proceso de formación del mercado común andino.
19. Acuerdo para ampliar la cobertura del artículo 110 del Acuerdo de Cartagena referido a salvaguardia cambiaria, de manera que sea aplicable frente a devaluaciones competitivas de países de la Comunidad Andina.

POLÍTICA EXTERIOR COMÚN

20. Reiteran la necesidad de continuar las gestiones diplomáticas para lograr la renovación y ampliación, por el Congreso de los Estados Unidos, de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, que son concedidas en virtud a los esfuerzos permanentes de los países de la subregión en la lucha contra el problema mundial de la droga, con la inclusión de productos y sectores de fundamental importancia para los países andinos.

De igual manera, reiteran la importancia que reviste para la subregión la incorporación de Venezuela en este esquema preferencial.

En este sentido, instruyen a sus Cancilleres que reiteren los anteriores planteamientos en ocasión de las entrevistas que sostendrán, en el mes de febrero en Washington, con el Secretario de Estado, el USTR, el Consejo Nacional de Seguridad y autoridades del Congreso de los Estados Unidos.

21. Los Presidentes destacan la necesidad de continuar las gestiones políticas de alto nivel y los correspondientes trabajos técnicos, con el propósito de consolidar una asociación con la Unión Europea, que provea una nueva dimensión a las relaciones entre las dos regiones en los ámbitos político, económico y de cooperación. Piden a la Secretaría Pro-Témpore que coordine la posición de los países andinos, con miras a la próxima Cumbre de Madrid. De la misma manera, instruyen a sus Cancilleres adelantar gestiones, con el mismo fin, ante la Presidencia de la Unión Europea, la Troika y otros países de la Unión.

22. Reafirman la necesidad de perfeccionar una estrategia integral sobre la participación de los países andinos en las negociaciones del ALCA y reiteraron su voluntad de continuar de manera conjunta y con vocería única en dicho proceso.

23. Consideran que la concertación de posiciones es la mejor vía para avanzar en las negociaciones en la OMC. En tal sentido, decidieron que en los temas afines se adopte una estrategia para abordar, en forma coordinada, el desarrollo de los compromisos adquiridos en Doha.

24. Teniendo en cuenta la importancia que reviste para la Comunidad Andina el diálogo político con el MERCOSUR, los Presidentes reiteran su plena solidaridad ante la actual coyuntura política por la que atraviesa la República Argentina y expresan su total respaldo a la institucionalidad democrática y al Gobierno Constitucional de este país.

Asimismo, los Presidentes acordaron solicitar al Presidente de Bolivia que, en su calidad de Presidente del Consejo Presidencial Andino, manifieste a los Presidentes de los países miembros del MERCOSUR, en oportunidad de la próxima Reunión Cumbre del MERCOSUR, Bolivia y Chile, a celebrarse en Buenos Aires el 18 de febrero, el propósito de los países de la Comunidad Andina de continuar las negociaciones comerciales entre ambos grupos.

25. Los Presidentes destacan el crecimiento sostenido y financieramente sólido de la Corporación Andina de Fomento y el rol que desempeña como principal fuente de financiamiento multilateral de los países andinos e importante promotor y articulador del proceso de integración de América Latina.

Expresaron su satisfacción por haberse consolidado la incorporación de todos los países del MERCOSUR como accionistas en la serie "C" de la Corporación Andina de Fomento, lo cual facilitará

el financiamiento de programas y proyectos de integración regional, en particular en el área de infraestructura y logística. También acogieron con beneplácito la próxima adhesión de Costa Rica y España al capital accionario de la Corporación.

Convencidos de la necesidad de ampliar sustancialmente el papel de la Corporación Andina de Fomento en el desarrollo sostenible y la integración regional, los Presidentes instruyeron el aumento de su capital autorizado de 3.000 a 5.000 millones de dólares y la suscripción y pagos respectivos de acuerdo a un calendario que responda a las necesidades futuras de financiamiento.

26. Los Presidentes debatieron los temas de la Cumbre sobre el Financiamiento para el Desarrollo que se celebrará en Monterrey, México, en el próximo mes de marzo y decidieron que sus Cancilleres propongan la consideración de este tema en la próxima reunión de Ministros de Relaciones Exteriores del Grupo de Río, para lo cual contarán con los estudios encomendados a la Corporación Andina de Fomento. De igual manera, consideraron necesaria la participación de los Cancilleres y de los Ministros de Finanzas en Monterrey, en razón de la connotación política y financiera del evento.

27. Los Presidentes acuerdan que sus países presenten un planteamiento común sobre los temas de la agenda de la Cumbre de Drogas, en la que participarán los países andinos, los Estados Unidos, Brasil, México, Panamá y la Presidencia de la Unión Europea. En esta Cumbre se propone evaluar los resultados obtenidos en la lucha contra el problema mundial de las drogas, desde el encuentro celebrado en Cartagena de Indias en 1990. Los Cancilleres andinos examinarán estos temas en el marco de la reunión de Ministros de Relaciones Exteriores del Grupo de Río que se realizará el próximo 15 de febrero en San José de Costa Rica.

28. Destacan el reto inmenso que significa para los países en desarrollo y en especial para los países andinos, la efectiva implementación del concepto de desarrollo sostenible tanto en el ámbito multilateral como en el nacional. Decidieron, en consecuencia, iniciar las tareas de coordinación andina para la reunión de Sudáfrica sobre el Desarrollo Sostenible.

29. Conscientes de la creciente importancia estratégica de la temática energética en el Hemisferio y de su interés para vigorizar la integración subregional andina, latinoamericana y hemisférica, los Presidentes acordaron solicitar a la Corporación Andina de Fomento, la Organización Latinoamericana de Energía, el Banco Interamericano de Desarrollo y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, la preparación de un examen integrado del potencial energético de la subregión como factor estratégico para la seguridad energética regional y hemisférica. En ese sentido, los Mandatarios solicitaron que un primer informe sea presentado en ocasión de la IIa. Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de América del Sur, a realizarse en Guayaquil, Ecuador, el 26 de julio del 2002.

AGENDA SOCIAL Y POLÍTICA

30. Los Presidentes consideran prioritario adelantar las tareas de la agenda social. Para ello instruyeron a los ministros correspondientes que se reúnan en este semestre, con el objetivo de diseñar una estrategia comunitaria, que complemente los esfuerzos nacionales en este campo.

31. Los Jefes de Estado acogieron la iniciativa del Presidente del Perú, Alejandro Toledo, de llevar a cabo en la ciudad de Lima en el próximo mes de abril una Conferencia de Ministros de Relaciones Exteriores y de Defensa de los países miembros de la Comunidad Andina, para examinar la propuesta de reducción de gastos de defensa con el objeto de destinar más recursos a la inversión social y a la lucha contra la pobreza, tomando en cuenta las exigencias de seguridad interna y los niveles actuales de gasto.

32. Los Presidentes acordaron celebrar una reunión Cumbre en la ciudad de Caracas, el próximo 4 de mayo de 2002, con el propósito de examinar los temas de la integración política andina y las pautas de su tratamiento.

Santa Cruz de la Sierra - Bolivia, 30 de enero de 2002.

ANEXO 2

PROPUESTA DE LOS INDUSTRIALES DE PICHINCHA

Zona de libre comercio

1.- Acuerdo Para consolidar y perfeccionar la zona de libre comercio a más tardar el 1 de junio del 2002.

2.- Perú adelantará los plazos para la desgravación de petróleo y combustibles al 31 de diciembre del 2003. Los productos agrícolas serán liberados el 31 de diciembre del 2005.

Conforme al Convenio de Aceleración y Profundización del Libre Comercio entre Ecuador y Perú, suscrito en Brasilia el 28 de octubre de 1998, la desgravación arancelaria entre los dos países se perfeccionó el 31 de diciembre del 2001, menos una lista de excepciones de 228 subpartidas, que se trataba de reducir a 100 subpartidas por el lado de Perú y a 39 por el lado ecuatoriano, las que se sujetarían al programa de liberación que culmina en diciembre del 2005. En la lista están 342 subpartidas del sector agrícola y 34 en la lista del Perú.

En el caso de la desgravación de petróleo y combustibles conviene mencionar que las exportaciones de estos productos no se incrementan por la desgravación arancelaria, sino por las reales necesidades que los países tienen de este producto estratégico y además, porque las compras son generalmente realizadas por empresas estatales.

En consecuencia, es mínimo el beneficio que obtiene Ecuador con el perfeccionamiento parcial de la Zona de Libre Comercio por parte de Perú. Un mayor beneficio lo obtienen los demás países andinos.

3.- Agotar todos los esfuerzos para no incluir nuevas restricciones al libre comercio y desarrollar programas de complementación agrícola, agroindustrial e industrial.

La primera parte del artículo es procedente. La segunda amerita un detenido estudio de los sectores y subsectores a efectos de ver su viabilidad. En el Acuerdo de Cartagena, los artículos 62 a 64 hablan de los convenios de Complementación Industrial, pero en la práctica éstos nunca se pudieron implementar, por cuanto fueron superados por el perfeccionamiento parcial de la zona de libre comercio y de la Unión Aduanera.

4.- Acuerdo para revisar en un plazo no mayor a 60 días el régimen de origen comunitario y/o establecer mecanismo compensatorios o requisitos específicos de origen, según sea el caso como condición para eliminar contingentes y cualquier restricción cuantitativa, actualmente vigente sobre la base de las cadenas productivas.

La Decisión 416 de la Comisión de la Comunidad Andina, por la cual se establecieron las Normas Especiales para la Calificación y Certificación del Origen de las Mercancías, fue aprobada en julio de 1997 y su aplicación no ha causado ningún problema a los sectores productivos. Aún más, tales sectores están familiarizados con esta normativa, que además es bastante similar a las Resoluciones 78 y 252 del Comité Ejecutivo de la ALADI, de 1987.

Por otra parte, en la actualidad, en el grupo de negociación sobre acceso a mercados del ALCA se discuten dos tesis. La primera propuesta por EE.UU. y otros países, donde se indica que tienen que establecerse reglas específicas, detallando mercancía o grupos de mercancías; y por otro lado la propuesta de la CAN, que determina que debe existir una regla fija con ciertas excepciones, como el valor de contenido regional o transformaciones específicas.

Por tanto, ya que existe este mandato presidencial, lo que se debe plantear por parte de la delegación ecuatoriana es que los cambios sean muy reducidos y para casos especiales, referidos a los productos que actualmente tienen contingentes o restricciones cuantitativas.

5.- Acuerdo para no otorgar concesiones más favorables a terceros países, que las que se otorguen a los países miembros de la CAN.

Habría que solicitar una aclaración a los funcionarios de Cancillería si este artículo se refiere a las negociaciones CAN-Mercosur, en donde los dos bloques buscan conformar una zona de libre comercio. Por tanto, el mandato no tendría una aplicación práctica.

Las negociaciones con el triángulo norte: Honduras, Guatemala y El Salvador, se suspendieron definitivamente.

Para las negociaciones en el Alca se tienen en cuenta las diferencias existentes en el desarrollo y el tamaño de las economías, y sobre todo de las pequeñas economías.

6.- Aplicar el principio del silencio administrativo positivo, con plazos breves, que aseguren la solución rápida de los trámites administrativos para la importación de los productos procedentes de la subregión.

Este mandato debe ser implementado a través de una decisión de la Comisión, haciendo referencia a las instituciones públicas donde se realizan y obstaculizan los trámites, muchas veces con criterios subjetivos, que desembocan en actos de corrupción.

7.- Acuerdo para resolver los conflictos generados por la imposición de restricciones de carácter sanitario y fitosanitario.

8.- Acuerdo para armonizar requisitos sanitarios y fitosanitarios en un plazo de sesenta días.

La armonización de los requisitos sanitarios y fitosanitarios, a través de la respectiva Decisión de la Comisión, es el camino más efectivo para solucionar las restricciones actualmente vigentes en la subregión. Hay casos, como la prohibición de Perú para el banano procedente del Ecuador, que tiene sentencia del Tribunal Andino de Justicia y que no han sido cumplida, a pesar de que fue dictada en diciembre de 1999.

9.- Acuerdo para asegurar el tránsito de carga por carretera y para adoptar los mecanismos pertinentes.

La decisión 399 de enero de 1997, adoptada por la Comisión sobre Transporte Internacional de mercancías por carretera, expresa que dicho transporte se efectuará mediante las siguientes formas de operación:

- a) Directo, sin cambio del camión o tractocamión y del remolque o semiremolque; y
- b) Directo, con cambio del tractocamión, sin transbordo de las mercancías.

El transbordo de las mercancías se efectuará solo cuando lo acuerden expresamente el transportista autorizado y el remitente, lo cual deberá constar en la Carta de Porte Internacional por Carretera, CPIC.

Esta disposición que en el texto de la Decisión 399 tiene el carácter de excepción, en la práctica se ha convertido en la norma general y lo dispuesto en los literales a y b es la excepción. Esto, debido a la posición de los transportistas fronterizos tanto de Ecuador como de Colombia y también de los transportistas de la frontera sur.

Los exportadores han manifestado en múltiples ocasiones que el trasbordo causa deterioro y pérdidas de las mercancías, además de costos adicionales. La iniciativa de crear empresas multinacionales para el transporte de carga, con el apoyo financiero de la CAF, no ha pasado de ser una iniciativa, con lo que el perjudicado sigue siendo en exportador.

10.- Establecer una instancia de conciliación que complemente la acción del Tribunal Andino de Justicia y comprometerse para cumplir a cabalidad las sentencias de dicho órgano jurisdiccional. Acordaron convocar a una reunión con el objeto de examinar las causas por las que no se aplican las sentencias del Tribunal y de convenir las medidas políticas y administrativas indispensables para su cumplimiento.

La Cámara de Industriales sugiere que la instancia de conciliación debe concretarse, en el sentido de que antes de que un país establezca una restricción, debe informar al país a quien va dirigida la medida, a efectos de tener en el menor tiempo posible una reunión a nivel de Viceministros o Ministros, para buscar la solución más adecuada. Si agotada esta instancia no se resuelve el problema, el país queda facultado para imponer la restricción, comunicando de la misma a la Secretaría General.

Aquí también podría haber otra instancia de mediación por parte de la Secretaría General, ante los Ministros de Comercio de los países involucrados, antes de dictar la correspondiente resolución. Por lo tanto, el mecanismo de conciliación debería ser implementado a través de una Decisión.

Unión Aduanera

11.- Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, aplicarán a más tardar el 31 de diciembre de 2003, un arancel externo común. La estructura del AEC será de cuatro niveles: 0, 5, 10 y 20. Bolivia no aplicará el nivel del 20.

Sorprende que se haya eliminado el arancel con el nivel del 15%. En el arancel vigente de Ecuador, el nivel del 15% corresponde a mil 235 partidas, con un monto de importaciones de 450 millones de dólares como promedio, en el período 97-99, que representa el 14% de las importaciones totales.

Considerando que el arancel externo común vigente se tarifó de acuerdo al grado de elaboración de los productos, el nivel del 15% corresponde a bienes intermedios,⁶¹ en consecuencia se deberá volver a tarifar estos productos, en unos casos con el nivel del 10% y, en otros, con el del 20%, de acuerdo a cada caso.

Otra preocupación es saber en qué estado quedan los anexos 2 y 4. El primero, que corresponde a 990 subpartidas arancelarias, se le otorgó a Ecuador dentro del trato especula contemplado en el Acuerdo de Cartagena y los gravámenes del mismo tienen cinco puntos menos del nivel del anexo 1 del AEC. El anexo 4, tiene a su vez, 247 subpartidas.

Con niveles del 0% y 5%, principalmente están materias primas. El arancel externo común del anexo 1 para muchos de estos productos del 15%.

Los anexos 2 y 4 generaron en el período 91-99 un promedio anual de mil 331 millones de dólares, equivalente al 38% del total de las importaciones.

Por último, es importante saber qué pasar con los niveles de los automóviles que por el programa automotor andino, firmado entre Colombia, Ecuador y Venezuela, es del 35%.

12.- Acuerdo para que cada país, de conformidad con sus posibilidades fiscales aplique, a partir de la fecha, el nivel cero para bienes de capital no producidos. Para el caso de Ecuador se autoriza una reducción gradual en los aranceles de materias primas e insumos no

⁶¹ Son considerados bienes intermedios: tubos de plástico, hojas de plástico, papeles y cartones, hilados de algodón, hilo de coser, baldosas de cerámica, frascos de vidrio, recipientes de hierro, transformadores, y otros.

producidos en la subregión, que permita mantener niveles de competitividad en el marco de su políticas cambiaria. Cualquier distorsión derivada de esta autorización se corregirá mediante requisitos de origen o derechos compensatorios que eviten una competencia desigual contra los demás socios andinos y no anulará la aplicación del mecanismo de estabilización de precios de productos agropecuarios.

La nómina de bienes no producidos en la subregión, de conformidad con la resolución 262 de la Secretaría, alcanza a dos mil 316 subpartidas. En el caso de Ecuador corresponden al 34% del universo arancelario y generan el 27% del total de las importaciones.

Preocupa que la facultad para aplicar el nivel cero a los bienes de capital no producidos, dependa de las posibilidades fiscales. Tomando en cuenta que en nuestro país ha existido permanentemente déficit, existe la posibilidad de que el Ministerio de Economía no acepte la rebaja a cero para los bienes de capital no producidos.

Respecto a la autorización que se hace específicamente al Ecuador, de reducir gradualmente los aranceles de materias primas e insumos no producidos en la subregión, sugieren que el Comexi defina la graduabilidad, concretándola a través de una plazo determinado.

Por otra parte, conviene indicar que el artículo 94 del Acuerdo de Cartagena es mucho más amplio y no tiene ningún condicionamiento: “Si se tratare de productos que no se producen en la subregión, cada país podrá diferir la aplicación de los gravámenes comunes hasta el momento en que la Secretaría General verifique que se ha iniciado su producción en la subregión”.

A su vez, el artículo 4 de la decisión 370 de la Comisión, a través de la cual se aprobó el AEC señala que “para el caso de materias primas y bienes de capital se podrá diferir hasta 0%, previa información entre las partes”.

Por lo tanto, corresponde a las Cámaras de la Producción presionar ante el Ministerio de Economía para que este mandato presidencial, se cumpla lo antes posible.

Otra de las preocupaciones es la segunda parte del artículo 12, por el abuso que los otros países pueden hacer del mismo, al argumentar que se producen distorsiones y que por tanto establecen requisitos de origen o derechos compensatorios. Es necesario estar alerta de forma permanente para rechazar los abusos que puedan presentarse, a través del Ministerio de Industrias; y demandar que la Secretaría actúe con celeridad e imparcialidad frente a los casos que se presentaren.

Los numerales 11 y 12 deben concretarse a través de una decisión de la Comisión, que entrará en vigencia a más tardar el 31 de diciembre del 2003.

13.- Acuerdo para armonizar los regímenes de importación temporal para perfeccionamiento activo que apliquen los cinco países, en la importación de bienes de capital, materias primas e insumos que se utilicen en la producción de bienes destinados a la exportación a la CAN. Para la aplicación de este mecanismo aduanero especial comunitario de importación-exportación, se deberá definir el régimen de origen apropiado para evitar distorsiones al comercio intracomunitario. Lo anterior debe revisarse y definirse mediante decisión de la Comisión, en un plazo máximo de 60 días y se aplicará inmediatamente después.

Con lo establecido en la primera parte de este artículo se busca aplicar a plenitud el AEC, evitando las perforaciones que se da a través del régimen de importación temporal para perfeccionamiento activo. El pago del arancel debe ser solamente para las materias primas e insumos que se utilizan en los productos finales que se exportan a la subregión. Para terceros países se debe mantener el régimen de internación temporal, que es un mecanismo de fomento de las exportaciones.

Conviene recordar que el artículo 10 de la decisión 370 de la Comisión, expedida en noviembre de 1994, disponía que hasta el 31 de diciembre de 1995, los países miembros

podrán diferir el AEC para aplicar regímenes aduaneros especiales para las exportaciones destinadas a la subregión y a terceros países. A partir de esta fecha, el AEC solo podrá ser diferido para la aplicación de esos regímenes a las exportaciones dirigidas a terceros países. El plazo antes señalado no se pudo cumplir por la presión de Colombia.

Si se cumpliera el mandato presidencial en el sentido de que materias primas, bienes de capital e insumos no producidos tendrían arancel cero, a los industriales no les preocupa la eliminación de este régimen especial de importación temporal para perfeccionamiento activo.

En lo que respecta a definir el régimen de origen apropiado, el mismo está dado por las normas establecidas en la Decisión 416 de la Comisión, y cuya regla fundamental es el salto de partida (a cuatro dígitos), el cual confiere una nueva individualidad al producto, al clasificarse en una partida diferente a la de los materiales no originarios. Lo que Ecuador no debe aceptar es el establecimiento de requisitos específicos de origen, que han ocasionado problemas al sector productivo.

14.- Acuerdo para armonizar los regímenes especiales para el comercio intrasubregional y para establecer mecanismos de defensa comercial comunes para preservar el AEC y contrarrestar el efecto de la aplicación de estos regímenes por parte de terceros países.

La ley Orgánica de Aduanas contempla como regímenes especiales al tránsito aduanero, importación temporal con exportación en el mismo estado, importación temporal para perfeccionamiento activo, depósito aduanero dividido en depósito comercial e industrial, exportación temporal con reimportación en el mismo estado, exportación temporal para perfeccionamiento pasivo, draw-back, reposición con franquicia arancelaria, zona franca y régimen de maquila.

La armonización de estos regímenes es más compleja, especialmente para el caso de las zonas francas y maquila, que igualmente son mecanismos de fomento de exportaciones. En el caso de zonas francas, por ejemplo, la CAN no tiene una posición conjunta en las negociaciones con el Mercosur y en el Alca. La posición de Colombia sostiene que los productos que se elaboran en las zonas francas, siempre que cumplan con las normas de origen, se benefician de los programas de desgravación arancelaria. Perú está en el otro extremo, al considerar que dichos productos no se benefician de los programas de liberación.

En definitiva, esta armonización para los industriales demandará una serie de estudios y consultas a los sectores empresariales.

Política Agrícola Común

15.- Acuerdo para la adopción de una política agrícola común.

La política agrícola está lista en documento, pero quien no tiene interés en ponerlo en vigencia es Perú. Los peruanos tienen un mecanismo similar al del Sistema Andino de Franja de Precios que lo aplican a los bienes provenientes de la subregión, mientras que la CAN no aplica este sistema a Perú, porque es un mecanismo orientado a terceros países.

16.- Acuerdo para la adopción de mecanismos de estabilización de precios para productos agropecuarios por parte de todos los países, reduciendo la cobertura de productos y el establecimiento de mecanismos que garanticen su aplicación transparente.

En la actual Decisión 371, mediante la cual se aprobó el Sistema Andino de Franja de Precios, los productos marcados alcanzan a 13 y los productos vinculados, a 130. En consecuencia procede una reducción importante, especialmente en el segundo caso.

17.- Se tendrán en cuenta los acuerdos entre los sectores empresariales productivos, cuando respondan a la sensibilidad de los productos agrícolas y siempre que se preserven la competitividad integral de las cadenas productivas.

La búsqueda de acuerdos entre los sectores empresariales, sobre todo si se establecen mecanismos de exportaciones temporales, estacionales, de posibles cupos y mecanismos mixtos.

Armonización de políticas macroeconómicas

18.- Acuerdo para la armonización de políticas macroeconómicas y para el cumplimiento de criterios de convergencia macroeconómica, en el plazo de dos años, como componente sustantivo del proceso de formación del mercado común andino.

19.- Acuerdo para ampliar la cobertura del artículo 110 del Acuerdo de Cartagena referido a la salvaguardia cambiaria, de manera que sea aplicable frente a devaluaciones competitivas de países de la CAN.⁶²

Las modificaciones podrían ser en el sentido de eliminar el último párrafo del artículo, pues si se ponen medidas correctivas, van a disminuir las importaciones provenientes del país que devaluó.

Otra reforma podría ser que Ecuador quede facultado para aplicar la salvaguardia monetaria, con el compromiso de comunicarlo dentro de 30 días a la Secretaría General, la que deberá pronunciarse en un plazo similar. El pronunciamiento no deberá inclinarse hacia la modificación de la medida, sino a la búsqueda de mecanismos que disminuyan el impacto de la devaluación, vía líneas de crédito de la CAF, a favor del sector exportador ecuatoriano.

Política exterior común

20.- Reiteran la necesidad de continuar las gestiones diplomáticas para lograr la renovación y ampliación, por el Congreso de EE.UU., de la ley de Preferencias Arancelarias Andinas, que son concedidas en virtud a los esfuerzos permanentes de los países de la subregión en la lucha contra el problema mundial de la droga, con la inclusión de productos y sectores de fundamental importancia para los países andinos. De igual manera, reiteran la importancia que reviste para la subregión la incorporación de Venezuela en este esquema preferencial.

21.- Los presidentes destacan la necesidad de continuar las gestiones políticas de alto nivel y los correspondientes trabajos técnicos, con el propósito de consolidar una asociación con la Unión Europea, que provea una nueva dimensión a las relaciones entre las dos regiones en los ámbitos político, económico y de cooperación. Piden a la Secretaría Pro-Témpore que coordine la posición de los países andinos, con miras a la próxima cumbre de Madrid. De la misma manera, instruyen a sus Cancilleres adelantar gestiones, con el mismo fin, ante la Presidencia de la Unión Europea, la Troika y otros países de la Unión.

⁶² Artículo 110: “Si una devaluación monetaria efectuada por uno de los países miembros altera las condiciones normales de competencia, el país que se considere perjudicado podrá plantear el caso a la Secretaría General, la que deberá pronunciarse breve y sumariamente. Verificada la perturbación por la Secretaría General, el país perjudicado podrá adoptar medidas correctivas de carácter transitorio y mientras subsista la alteración, dentro de las recomendaciones de la Secretaría General. En todo caso, dichas medidas no podrán significar una disminución de los niveles de importación existentes antes de la devaluación”.

En la actualidad, existe un acuerdo marco de cooperación entre la CAN y la Unión Europea. En algunas de las reuniones del sistema institucional existente en este acuerdo, se ha hablado de lograr un nuevo acuerdo de asociación, pero que considere el nivel de desarrollo y preserve el vigente esquema de acceso preferencial al mercado europeo, otorgado en el contexto de la lucha contra la droga.

También se han iniciado las negociaciones con el Mercosur y Chile, con miras a la suscripción de un acuerdo de libre comercio.

De entrar la CAN en este camino, lo primero que debe hacer es postergar cualquier negociación para después de concluidas las negociaciones en el Alca; y en segundo lugar, exigir el reconocimiento de las asimetrías y el mantenimiento del acceso de nuestros productos con el régimen del SGP antidroga.

22.- Reafirman la necesidad de perfeccionar una estrategia integral sobre la participación de los países andinos en las negociaciones del Alca y reiteran su voluntad de continuar de manera conjunta y con vocería única en dicho proceso.

Es fundamental que la CAN tenga una posición conjunta en las negociaciones del Alca. En la práctica, esta posición no existe en los distintos grupos de negociación, tales como Acceso a Mercados, Inversiones y Servicios. En estos dos últimos, Colombia tiene una posición opuesta a los otros países andinos. Tampoco hay consenso en los temas de arancel base, normas de origen a 4 dígitos, programa de liberación a favor de productos de zonas francas y salvaguardias que no deben aplicarse a las pequeñas economías.