

II MARCO TEÓRICO Y REFERENCIAL

2.1. ANTECEDENTES

Antes de iniciar el estudio de la Comunidad Andina, es indispensable analizar todos los procesos de integración que vienen realizándose en el mundo. La Comunidad Andina nace como un mecanismo en busca de mejorar su competitividad en el mercado internacional, fortalecer su capacidad de negociación en el mundo, incrementar el tamaño de mercado para hacer factible la posibilidad de economías de escala, todos estos objetivos para ser alcanzados deben tener en cuenta los bloque regionales y los grandes fenómenos que vive actualmente el mundo que están vinculados a la globalización comercial, financiera y tecnológica y a la regionalización de los flujos de comercio e inversión.

En este contexto, un número creciente de países está buscando fortalecer sus compromisos multilaterales en la búsqueda de un libre comercio. Las economías nacionales no están ajenas a las oportunidades que se presentan en el mundo y las que no las aprovechen verán limitado sus opciones de crecimiento. El Perú país con una economía pequeña debe, desarrollar una política pro exportadora mediante el aprovechamiento de la globalización tecnológica y financiera existente, ya que el contexto internacional

ofrece los espacios necesarios. Hacerlo después y no ahora puede significar querer avanzar cuando todos los países hayan cubierto ya todos los espacios.

He aquí una breve descripción de todos estos fenómenos económicos y de los procesos de integración.

2.2 GLOBALIZACIÓN

El mundo vive un desarrollo económico en la cual las empresas multinacionales están generando un complejo sistema de interconexión y división del proceso productivo, muchas de sus decisiones responden a intereses de costos, mano de obra y materias primas influyendo de manera directa en la economía mundial, y en la que ningún país del orbe está ajena a sus implicancias. El sistema financiero en donde los bancos y las bolsas de valores de las economías desarrolladas tienen una interdependencia que se puede apreciar en cada crisis, han sumido al mundo a sus vaivenes, sumiendo en la depresión económica regiones distantes geográficamente.

Es dentro de este contexto que se puede apreciar el crecimiento comercial, así se observa a nivel mundial que el comercio de bienes y servicios crece 50% más rápido que los PBI nacionales; es decir, frente a crecimientos del PBI del orden del 4%, el comercio con el exterior crece al 6%. Esta tendencia apunta a

acelerarse aún más, lo que indica que existe en el mundo un amplio espacio para promover las exportaciones.

En lo que se refiere a la globalización financiera, en la década del 90 ha surgido un mercado financiero internacional nuevo e impetuoso; ha reaparecido la inversión extranjera directa y se han vuelto a abrir las fuentes de financiamiento. Al crédito bancario comercial de corto plazo se adicionado préstamos de largo plazo, american depositary receipts (ADR), fondos de inversión externa, mercado de bonos y eurobonos internacionales, etc.

Aunque la velocidad no es la misma y la globalización se da de modo heterogéneo, ya que los capitales de corto plazo predominan sobre los de largo plazo, se presenta el desafío de lograr que los movimientos de capitales se conecten más con los procesos de inversión productivos y refuercen la formación bruta de capital, en vez de la rentabilidad especulativa y financiera.

La impresionante tecnología acumulada en el mundo brinda la oportunidad de aprovechar sus potencialidades.

El desafío, por ello, no es tanto crear sino aprovechar en un primer momento de ese inventario tecnológico existente a través de compras, asociaciones y alianzas. Acceder a esta tecnología y luego adaptarla a nuestras necesidades

nos permitirá dar saltos inmensos en nuestro desarrollo, fomentando una mano de obra calificada que debe surgir de mejorar el nivel de la educación del país.

El desempeño económico de los países no depende únicamente de su capacidad de producir bienes y servicios con alto valor agregado, sino también del acceso a los mercados para su efectiva comercialización. Además, si un país no tiene la capacidad de trasladarse hacia la producción de bienes y servicios, donde los precios por unidad de factor estén mejorando, va permanecer en el mercado de productos con precios decrecientes.

El secreto es trasladarse hacia sectores más dinámicos, en términos de tecnología, calidad y de valor agregado, con niveles de precios por unidad de factor utilizado constante o creciente. En este sentido, el Perú necesita exportar más, pero con más valor. Se necesitan exportaciones que estén conectadas con el resto de la economía y que arrastren consigo a la producción. Para ello debe trabajarse sistemáticamente en el desarrollo de la capacidad productiva, mediante la mejora del funcionamiento de los mercados de capitales a largo plazo y el desarrollo de un mercado para la capacitación del recurso humano, que facilite la transferencia e innovación tecnológica.

2.3 PROCESOS DE INTEGRACIÓN

Las principales tendencias en las relaciones económicas internacionales comprenden el fortalecimiento de los compromisos multilaterales entre un número creciente de países, con el objeto de lograr un comercio libre. Esta regionalización ha llevado a la formación de tres bloques rivales: el americano, el europeo y el asiático, cada uno de los cuales ha intensificado el comercio internamente. Entre 1949 y 1995, se ha suscrito 132 acuerdos regionales, y los países de Europa participan en 91 de ellos, que incluyen uniones aduaneras como la Unión Europea, la Comunidad del Caribe y el Mercado Común del Sur; zonas de libre comercio como la Asociación Europea de Libre Comercio Y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), así como de acuerdos preferenciales no recíprocos. Actualmente, sólo Japón y Hong Kong no han firmado ningún acuerdo preferencial de comercio.

La tendencia actual es que los acuerdos ya no se suscriben entre países, sino entre bloques de países, lo que se considera como una evolución en el trato comercial, también como acuerdos de tercera generación (un ejemplo de este tipo de acuerdos es el llevado a cabo entre la Comunidad Andina y la Comunidad Europea). Una negociación entre bloques tiene ventajas, ya que se presentan mayores argumentos en el proceso de negociación; así fue que se

obtuvo el SGP, o régimen de Preferencias Arancelarias Generalizadas, el cual se aplica a determinados productos de la Comunidad Andina.

Existen diversos acuerdos y grupos internacionales de comercio. Uno de los más célebres es el NAFTA, que agrupa a Canadá, Estados Unidos y México, de los cuales Estados Unidos es el principal socio comercial del Perú. Inclusive, en la región de América Latina ha surgido una compleja constelación de acuerdos bilaterales y plurilaterales que se complementan, superponen y hasta entrecruzan, lo que demuestra la disposición de los países a abrir mercados a sus copartícipes en el comercio internacional.

2.4 EL GATT Y LA OMC

Las reducciones arancelarias multilaterales desde la Segunda Guerra Mundial han tenido lugar bajo el marco de actuación del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), establecido en 1947. El GATT expresa un conjunto de normas de conducta para la política comercial internacional, que son controladas por una burocracia instalada en Ginebra. Como una ley, las disposiciones del GATT son complejas hasta el detalle, pero las principales obligaciones de la política comercial son:

1. Subsidios a la exportación: Los firmantes del GATT no pueden utilizar subsidios a la exportación, excepto para los productos agrícolas (una

excepción originalmente propuesta por los Estados Unidos, pero hoy principalmente explotada por la CE).

2. Cuotas de importación: Los firmantes del GATT no pueden imponer cuotas unilaterales de importación, excepto cuando las importaciones amenazan con provocar “trastornos de mercado” (una frase indefinida, cuyo significado habitual es que las importaciones amenazan con excluir bruscamente del mercado al sector nacional).
3. Aranceles Cualquier nuevo arancel, o aumento en un arancel, debe ser compensado con reducciones en otros aranceles para compensar a los países exportadores afectados.
4. No todos los países son miembros del GATT. En particular muchos países en vías de desarrollo están fuera de este acuerdo. Sin embargo, casi todos los países avanzados son miembros, y las políticas comerciales que adoptan están condicionadas en gran medida por la necesidad de permanecer en el marco legal del GATT.

2.5 LAS TENSIONES EN EL SISTEMA COMERCIAL

Como hemos destacado, el marco del GATT ayudó a promover una importante y firme liberalización del comercio entre los países industriales, desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta los años ochenta. Lamentablemente, durante ese tiempo, el progreso en algunas áreas del comercio internacional ha

sido compensado por el aumento de las barreras comerciales en otras áreas. Hay una percepción generalizada entre los gestores de la política económica de que el GATT tiene problemas; que incluso a pesar de los acuerdos de la ronda de Uruguay, este acuerdo no será suficiente para controlar las crecientes barreras al comercio, o para contrarrestar las crecientes presiones políticas del proteccionismo.

Las tensiones en el GATT tienen diversas causas. Una causa importante es que el proteccionismo ha sido cada vez más hábil en la evasión de las normas del GATT. De modo creciente, el proteccionismo de los países industriales toma la forma de restricciones voluntarias a la exportación, administrada por los países exportadores a solicitud de los importadores. Los exportadores acuerdan hacer eso antes de enfrentarse a la posibilidad de que el importador imponga un arancel o cuota de importación de forma unilateral. Por ejemplo, cuando los Estados Unidos querían reducir la importación de automóviles en 1981, no impusieron una cuota de importación. Por el contrario, pidieron a Japón que limitase sus exportaciones. En esta solicitud iba implícita la amenaza de que si Japón no estaba de acuerdo, los Estados Unidos actuarían por su cuenta.

Otra importante causa de Tensiones en el GATT son los enormes déficit comerciales. En Estados Unidos, en particular, las reducidas exportaciones y las elevadas importaciones han originado una oleada de presión proteccionista. Además los miembros del GATT no están de acuerdo sobre cómo deben extenderse las normas de la organización para cubrir áreas como el comercio internacional de servicios, la inversión extranjera directa, la política agrícola y los derechos de propiedad intelectual.

Las tensiones del GATT, no obstante, van más allá de las dificultades legales y de los desequilibrios comerciales. Durante los años ochenta, un incremento gradual de las restricciones comerciales que evadían el GATT compensó ampliamente los efectos de la ronda de Tokio en la liberalización comercial; desde el punto de vista de muchos analistas el resultado neto fue un alejamiento del libre comercio en vez de una aproximación al mismo. Sin embargo, los últimos años ochenta estuvieron marcados por importantes movimientos hacia el libre comercio, no en todo el mundo, sino a nivel regional.

En Europa y entre los Estados Unidos, Canadá y México. Esos acuerdos especiales limitados a grupos de países son conocidos como acuerdos comerciales preferenciales. Siempre han formado parte del sistema internacional.

2.6 LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC).

La Organización Mundial Del Comercio (OMC) sustituye, a partir el 1 de enero de 1995, al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por su sigla en inglés), como organismo rector del comercio mundial. Los principales objetivos de la OMC son administrar y aplicar los acuerdos comerciales-multilaterales y plurilaterales; ser foro de negociaciones comerciales multilaterales y servir de marco para la aplicación de sus resultados; administrar los procedimientos de solución de diferencias comerciales; supervisar las políticas comerciales; y cooperar con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial para lograr una mayor coherencia en la formulación de la política económica a escala mundial.

Como resultado de la Ronda Uruguay, por la que se establece la OMC, se adopta un sistema integrado de solución de diferencias que unifica los distintos procedimientos existentes hasta entonces, lo cual permite que la solución de las disputas comerciales sea más ágil y eficaz.

El logro más significativo es que las decisiones de los paneles arbitrales sólo podrán ser rechazadas si existe consenso de los países miembros. Esta medida contrasta con las prácticas seguidas dentro del GATT, en la cual un país podía bloquear los resultados de los paneles.

También se incluyó en la OMC el avance registrado en la elaboración de reglas en sectores como la agricultura y los textiles (que habían quedado fuera de los principios generales del GATT), así como en la elaboración de disciplinas más estrictas en materia de subvenciones, normas técnicas y procedimientos de obtención de licencias de importación, entre otras. La OMC contiene además, disposiciones sobre el comercio de servicios y sobre la protección de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio. Los principios de la OMC son:

1. Implementar un sistema basado en normas justas, equitativo y más abierto.
2. Liberalizar y suprimir progresivamente los obstáculos arancelarios y no arancelarios.
3. Rechazar el proteccionismo.
4. Suprimir el trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales.
5. Buscar la integración de los países en desarrollo, los países menos adelantados y las economías en transición en el sistema multilateral.
6. Obtener el máximo nivel de transparencia posible.

El Perú participa en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) desde 1948. La política de comercio exterior peruana es ahora consistente con los principios y reglas “liberales” del GATT. La Organización Mundial de

comercio (OMC), que fue gestada en el GATT, es el nuevo organismo mundial equivalente a instituciones de la talla del Fondo Monetario Internacional o del Banco Mundial encargado de la supervisión del comercio internacional y de consolidar y administrar los acuerdos resultantes de la reunión de Uruguay.

Este acuerdo, al parecer, está predestinado a favorecer a los países desarrollados y a los países asiáticos, puesto que les significa condiciones propicias para sus exportaciones. Por ejemplo, los acuerdos incluyen una reducción de los subsidios directos del sector agrícola en 30%, a alcanzarse en un lapso de cuatro años. Mientras que el régimen de cuotas, que frena la exportación de productos de textiles a los países desarrollados, será eliminado recién al cabo de una década (según el Acuerdo Multifibras). Además, los países exportadores de productos básicos, como son los hidrocarburos y minerales, carecen de concesiones especiales que faciliten o propicien su comercialización internacional.

De esta manera, si bien la OMC es un avance en relación al GATT, sigue manteniendo un proteccionismo que unido a otras restricciones como son las cuotas, derechos de temporada y las prohibiciones explícitas (sea por cuestiones ecológicas o de salubridad etc.) resulta un pretexto para proteger las economías de los países más avanzados.

2.7 LA ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE)

Creada en 1961, es un foro de consulta y coordinación entre gobiernos, en el que se discuten y analizan las políticas económicas, financieras, ambientales, industriales, tecnológicas, científicas, educativas, laborales y comerciales de los 28 países miembros y de otros no miembros interesados en las recomendaciones o comentarios de la OCDE. La OCDE tiene como objetivo impulsar el crecimiento de la economía y del empleo, promover el bienestar económico y social mediante la coordinación de políticas entre los países miembros, y estimular y armonizar esfuerzos para el desarrollo de otros países.

Los países fundadores de la OCDE fueron Alemania, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, EE.UU., Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza y Turquía. Subsecuentemente se han incorporado los siguientes países: Japón (1964), Finlandia (1969), Australia (1971), Nueva Zelanda (1973), México (1994), la República Checa (diciembre de 1995), Hungría (mayo de 1996), Polonia (julio de 1996), Corea del Sur (noviembre 1996). Actualmente, Eslovaquia se encuentra en proceso de adhesión a la organización. El principal requisito para ser miembro de la OCDE es liberalizar progresivamente los movimientos de capitales y de servicios, incluyendo los servicios financieros.

Cada país ingresante se compromete a ejecutar los principios de: liberalización, no discriminación, trato nacional y trato equivalente. Los países miembros se comprometen a aplicar tales principios, pero interponen reservas a los códigos de liberalización, a razón de sus leyes internas o a la imposibilidad de asumir dicho compromiso inmediatamente.

En los últimos años, los países miembros han acordado que las interrelaciones mundiales entre el desarrollo económico, la liberalización comercial, los avances tecnológicos, el crecimiento en el nivel de empleo, la protección ambiental y la cohesión social, exigen el diseño de una estrategia de desarrollo global. Por ello, se ha comprometido a:

1. Mantener un crecimiento no inflacionario a través de políticas macroeconómicas y reformas estructurales que se refuercen mutuamente, y mantener la estabilidad de precios a través de una política monetaria coherente
2. Luchar contra el desempleo como una prioridad máxima y contribuir a una expansión continua del comercio internacional y la inversión.
3. Continuar la cooperación en política cambiaria con el fin de ayudar a la promoción de una mayor estabilidad en los mercados financieros.
4. Mejorar las habilidades para ajustarse y competir en una economía mundial globalizada a través de una reforma estructural que promueva

flexibilidad económica, crecimiento en el empleo y mayores niveles de vida. Al mismo tiempo, crear condiciones en las cuales las pequeñas y medianas empresas puedan florecer.

5. Promover una supervisión adecuada de las instituciones financieras bancarias y no bancarias y mayor transparencia en los mercados financieros.
6. Progresar hacia un mejor medio ambiente

2.7.1 OBJETIVOS DE LA OCDE

El objetivo primordial es dar impulso al crecimiento y el desarrollo para el incremento en los flujos de bienes, servicios, capital y tecnología en la búsqueda de un régimen comercial abierto en la región, así como la reducción de las barreras al intercambio de bienes, tecnología, servicios e inversión y la apertura comercial a través de la acción colectiva.

2.7.2 APEC

Este organismo fue creado en 1989 como resultado de la creciente interdependencia económica en la región Asia-Pacífico. Actualmente, APEC está integrado por 21 economías (países). México ingresó a APEC en 1993 con el objetivo de intensificar sus relaciones con los países de Asia-Pacífico y como

respuesta a la estrategia de diversificación de relaciones, así como por los lineamientos en materia de negociaciones comerciales internacionales.

La sede de la mayoría de las reuniones es la economía que preside el Mecanismo durante un año. China ocupa la presidencia de APEC 2001, misma que pasará a México en 2002, a Tailandia en 2003, Chile en 2004 y Corea en 2005.

2.7.3 BENEFICIARIOS DE LA APEC

El Perú ha sido admitido como miembro activo, a partir de 1998, en la Asociación de Economías de Países del Pacífico (APEC). El APEC agrupa en este momento a 18 países del Asia, América y Oceanía, entre ellos Estados Unidos, Japón, Australia, Nueva Zelanda, China, Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, Indonesia, Malasia, México y Chile. Otros países que han expresado su interés en ingresar son Colombia, Ecuador, India, Laos Macao, Mongolia, Pakistán, Panamá, Rusia, y Sri Lanka.

El objetivo principal de la entidad es establecer el intercambio libre abierto del comercio y la inversión para la región en los próximos años (2020). Con tal fin se ha definido un enfoque flexible y voluntario dirigido a promover la

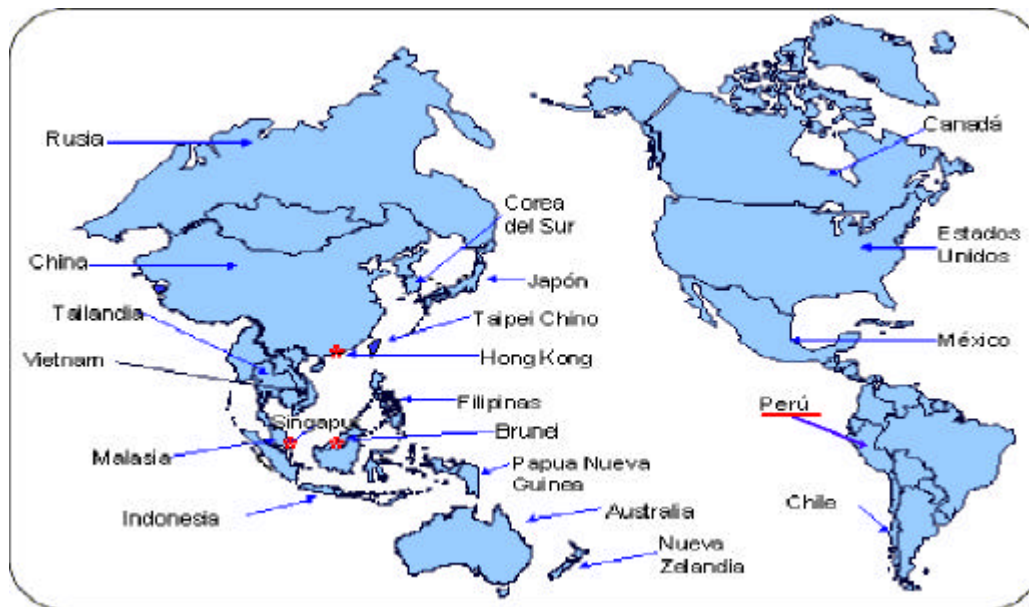
cooperación económica a través de la confianza y el consenso, bajo los principios del “regionalismo abierto”, la apertura, la igualdad y la evolución.

La realización del libre comercio y la inversión en la región tiene como base la máxima transparencia y la eliminación de la discriminación, así como alcanzar acuerdos a través del consenso.

El producto nacional combinado de los países miembros de la APEC supera el 50% del producto mundial y casi duplica al de la Unión de Europea, debido a que cuenta entre sus integrantes a los países con mayor ingreso a escala mundial.

Dada esta importancia comercial y financiera de la región, y el rol que podría jugar en lo que concierne a la conexión de flujos de comercio de los países asiáticos con Sudamérica, El Perú viene participando activamente en el Pacific Economic Cooperation Council (PECC), entidad tripartita de las economías del Pacífico, compuesta por empresarios académicos y representantes gubernamentales, que tiene por finalidad apoyar a la APEC en el establecimiento del libre comercio y el flujo de inversiones entre los países de la región.

La APEC va a constituirse en uno de los principales vehículos del desarrollo de la mayoría de sus países integrantes.



Mapa N° xx: Socios de la APEC en la cuenca del Pacífico

2.8 LOS INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL

Lo que se busca examinar son las políticas que los estados adoptan en lo referente al comercio internacional, políticas que implican un número diferentes de acciones. Estas acciones incluyen impuestos a algunas transacciones internacionales, subsidios para otras transacciones, límites legales en el valor o el volumen de determinadas importaciones.

2.8.1 ARANCEL

Un arancel es un impuesto exigido cuando un bien es importado. Los aranceles específicos son una cantidad fija exigida por cada bien importado. Los aranceles *ad valorem* son impuestos exigidos como fracción de los bienes importados. En ambos casos el efecto del arancel es incrementar el coste de trasladar los bienes a un país.

Los aranceles son la forma más antigua de política comercial y han sido usados tradicionalmente como una fuente de ingreso del Estado. Sin embargo su verdadera finalidad ha sido generalmente no sólo proporcionar ingresos sino proteger sectores nacionales concretos.

El precio de equilibrio mundial es el que iguala la demanda de importaciones de nuestro país y la oferta extranjera de exportaciones. La introducción de un arancel conduce a una diferencia de precios entre los dos mercados. El arancel incrementa el precio de nuestro país y reduce el precio en el resto del mundo. En nuestro país, a un precio mas elevado, los productores ofrecen más, mientras que los consumidores demandan menos, por lo que se demanda menos importaciones. En el extranjero el menor precio conduce a una reducción de la oferta e incremento de la demanda y, de ese modo, a una menor oferta de exportaciones. Este es el resultado normal de un arancel y de cualquier política comercial que limita las importaciones. Sin embargo, la

magnitud de ese efecto es a menudo muy pequeña en la práctica. Cuando un país pequeño impone un arancel, su cuota de mercado mundial del bien que importa es generalmente de menor magnitud desde un principio, por lo que la reducción de sus importaciones tiene un efecto muy pequeño sobre el precio mundial.

Un arancel en un bien importado aumenta el precio recibido por los productores nacionales de dicho bien. Este efecto es a menudo el principal objetivo del arancel proteger a los productores nacionales frente a los bajos precios resultantes de la competencia de la importación. Al analizar la política comercial en la práctica, es importante averiguar la protección que realmente proporciona un arancel u otra política comercial. La respuesta se expresa normalmente en porcentaje del precio que existiría en libre comercio.

Un arancel incrementa el precio de un bien en el país importador y lo reduce en el país exportador. Como consecuencia de esos cambios de precio, los consumidores pierden en el país importador y ganan en el país exportador. Los productores ganan en el país importador y pierden en el país exportador además, el Estado que impone el arancel obtiene ingresos. Para comparar esos costes y beneficios es necesario cuantificarlos. El método para medir los costes y los beneficios de un arancel depende de dos conceptos muy comunes del análisis macroeconómico; el excedente del consumidor y del productor.

El excedente del consumidor mide la cantidad que un consumidor gana en una compra por la diferencia entre el precio que realmente paga y el precio que habría estado dispuesto a pagar.

El excedente del productor es un concepto análogo. Un productor gana en una venta por la diferencia entre el precio que recibe y el precio al que estaba dispuesto a vender.

2.8.2 LOS SUBSIDIOS A LA EXPORTACIÓN

Un subsidio a la exportación es un pago realizado a una empresa o individuo que vende un bien en el extranjero. Como un arancel, un subsidio a la exportación puede ser específico (una cantidad fija por unidad) o ad valorem (una proporción del valor exportado). Cuando el Estado ofrece un subsidio a la exportación, los vendedores exportarán el bien hasta el punto que los precios nacionales excedan a los extranjeros en la cantidad del subsidio.

Los efectos sobre los precios de un subsidio a la exportación son exactamente los inversos que los de un arancel. El precio en el país exportador se incrementa, pero que puesto en el país exportador se reduce el incremento del precio es menor que el subsidio. En el país exportador los consumidores resultan perjudicados, los productores ganan y el Estado pierde porque debe gastar dinero en el subsidio.

2.8.3 LAS CUOTAS DE IMPORTACIÓN

Una cuota de importación es una restricción directa de la cantidad de algún bien que se puede importar. La restricción es impuesta normalmente mediante la concesión de licencias a algún grupo de individuos o empresas.

Es importante evitar el error de que las cuotas de importación limitan las importaciones sin aumentar los precios nacionales. Una cuota de importación siempre aumenta el precio nacional de bien importado. Cuando se limitan las importaciones, la consecuencia inmediata es que al precio inicial la demanda del bien excede a la oferta nacional más las importaciones. Esto causa un alza de precios hasta que se vacía el mercado. Al final, una cuota de importación aumentará los precios nacionales en la misma cantidad que un arancel que limite las importaciones hasta el mismo nivel.

La diferencia entre una cuota y un arancel es que con una cuota el Estado no recibe renta. Cuando se utiliza una cuota en vez de un arancel para restringir las importaciones, la cantidad de dinero que habría aparecido como renta del Estado con un arancel es recolectado por quienquiera que reciba las licencias de importación. Los poseedores de licencias pueden comprar productos importados y volver a venderlos a un precio más elevado en el mercado nacional. Los beneficios recibidos por los poseedores de licencias de

importación son conocidos como las rentas de la cuota. En la valoración de los costes y los beneficios de una cuota de importación, es crucial determinar quién obtiene las rentas.

Cuando los derechos de vender en el mercado nacional son asignados a gobiernos de los países exportadores, como a menudo ocurre, la transferencia de renta al exterior hace el coste de una cuota sustancialmente más elevado que el arancel equivalente.

2.8.4 REQUISITO DE CONTENIDO NACIONAL

Un requisito de contenido nacional es una regulación que exige que una fracción específica de un producto final sea producida dentro del país. En algunos casos esta fracción se especifica en unidades físicas. En otros casos el requisito se establece en términos de valor añadido. Las leyes de contenido nacional han sido usadas ampliamente por los países en vías de desarrollo, que intentan transformar su base manufacturera desde el ensamblaje hacia los bienes intermedios.

Desde el punto de vista de los productores nacionales de componentes, una regulación del contenido nacional proporciona protección en el mismo sentido en que lo hace una cuota. Sin embargo, desde el punto de vista de las

empresas que deben comprar el producto nacional el efecto es un poco distinto. El contenido nacional no constituye un límite estricto de las importaciones. Permite a las empresas importar más, con tal que compren más en el interior. Esto significa que el precio efectivo de los ingresos de la empresa es un promedio de los precios de los ingresos importados y los producidos en el país.

El aspecto importante es que un requisito de contenido nacional no produce ingreso para el Estado o renta de cuota. En lugar de ello, la diferencia entre el precio de los bienes importados y de los nacionales, en efecto, se promedia en el precio final y se traslada a los consumidores.

Una innovación interesante en las regulaciones del contenido nacional ha sido permitir a las empresas satisfacer sus exigencias de contenido nacional mediante exportaciones y no usando componente nacional.

2.8.5 LA BALANZA DE PAGOS

La balanza de pagos es el registro de las transacciones de los residentes de un país con el resto del mundo. Hay dos cuentas principales en la balanza de pagos:

- La cuenta corriente.
- La cuenta de capital.

2.8.5.1 LA CUENTA CORRIENTE.- Registra el intercambio de bienes y servicios, así como las transferencias. Los servicios son los fletes, los pagos de royalties y los pagos de intereses. Las transferencias consisten en las remesas, las donaciones y las ayudas. Hablamos de superávit por cuenta corriente si las exportaciones son mayores que las importaciones más las transferencias netas a los extranjeros, es decir, si los ingresos procedentes del comercio de bienes y servicios y de las transferencias son mayores que los pagos por estos conceptos.

La balanza comercial registra simplemente el comercio de bienes. Si se añade el comercio de servicios y las transferencias llegamos a la balanza por cuenta corriente.

2.8.5.2 LA CUENTA DE CAPITAL.- Registra las compras y ventas de activos, como las acciones, los bonos y la tierra. Hay un superávit por cuenta de capital, o una entrada neta de capitales, cuando nuestros ingresos procedentes de la venta de acciones, bonos tierra, depósitos bancarios y otros activos, son mayores que nuestros pagos debidos a nuestras compras de activos extranjeros.

Las complejidades de la balanza de pagos lo serán menos si se tiene presente el principio contable por partida doble: Toda transacción internacional se

registra dos veces en la balanza de pagos una como crédito y otra como un débito. Este principio de elaboración de la balanza de pagos resulta adecuada porque cualquier transacción tiene dos lados: si se compra algún bien a un proveedor no residente se le debe pagar de algún modo, y este proveedor no residente debe gastar el dinero de nuestro pago o ahorrarlo.

Debido a que cualquier transacción internacional da lugar a dos entradas en la balanza de pagos que se compensan, la consolidación de la balanza por cuenta corriente y por cuenta de capital debe ser igual a cero.

Esta identidad se puede comprender si se recuerda la relación existente entre la cuenta corriente y el crédito o endeudamiento exterior. Debido a que la balanza por cuenta corriente es el cambio experimentado en el nivel de riqueza exterior neta de un país, la cuenta corriente debe ser igual, necesariamente, a la diferencia entre las compras y ventas de activos de un país a los no residentes, es decir la balanza de capital precedida de un signo negativo.

2.8.6 REGIMENES DE TIPO DE CAMBIO

2.8.6.1 TIPOS DE CAMBIO FIJO

En un sistema de tipos de cambio fijos, los bancos centrales extranjeros están dispuestos a comprar y vender sus monedas a un precio fijado en dólares.

En este sistema los bancos centrales tienen que financiar cualquier superávit o déficit de la balanza de pagos que surja al tipo de cambio oficial. Lo hacen simplemente comprando o vendiendo toda la moneda extranjera que no se ofrezca en las transacciones privadas.

Así pues, los tipos de cambio fijos funcionan como cualquier otro mecanismo de mantenimiento de los precios, como por ejemplo los mercados agrícolas. Dadas la oferta y la demanda de mercado, el que fija el precio tiene que cubrir el exceso de demanda o absorber el exceso de oferta. Para garantizar que el precio (tipo de cambio) permanece fijo, es necesario obviamente, mantener ciertas existencias de divisas que puede ofrecerse a cambio de la moneda nacional.

Los bancos centrales mantienen reservas que pueden venderse cuando hay un exceso de demanda de divisas e inversamente comprarse cuando existe un exceso de oferta. Este tipo de operaciones se llama intervención del banco central en el mercado monetario. La balanza de pagos mide la cuantía de la intervención del banco central en el mercado de cambios. Siempre que el banco central tenga las reservas necesarias, puede continuar interviniendo en el mercado de divisas para mantener el tipo de cambio constante. Sin embargo, si un país tiene, de forma persistente, déficit de balanza de pagos, el banco

central acabará agotando sus reservas de divisas y no podrá continuar su intervención.

Antes de llegar a esa situación, es probable que le banco central decida que no puede mantener el tipo de cambio por más tiempo, y devalué la moneda.

2.8.6.2 TIPOS DE CAMBIO FLEXIBLE

En un sistema de tipos de cambio flexible, los bancos centrales permiten que el tipo de cambio se ajuste para igualar la oferta y demanda de divisas.

El argumento a favor de tipos de cambio flexibles esta dado por:

- Los bancos centrales poseen mayor autonomía en la política monetaria ya que al no estar obligados a seguir en los mercados monetarios para fijar el tipo de cambio, los países podrían usar políticas monetarias para alcanzar el equilibrio interno y externo. Si por ejemplo, un banco central se enfrenta a una situación de desempleo y quisiera expandir su oferta monetaria como respuesta no habría ninguna barrera legal a la depreciación de su moneda. Los tipos de cambio flexible podrían permitir a cada país escoger su propia tasa de inflación deseada de largo plazo, en

vez de importar pasivamente la tasa de inflación que se estableciera fuera.

- Los tipos de cambio flexibles actúan como estabilizadores automáticos. Incluso en ausencia de una política monetaria activa, el rápido ajuste de los tipos de cambio fijados por el mercado ayudaría a los países a mantener su equilibrio interno y externo, a pesar de los cambios en demanda agregada.

2.8.7 LOS TIPOS DE CAMBIO Y LAS TRANSACCIONES INTERNACIONALES

Es necesario tener en cuenta la terminología cuando nos referimos a una depreciación y apreciación, devaluación y revaluación. Se tiene una devaluación ó revaluación, en un sistema de tipos de cambios fijos. Así pues, una devaluación significa que los extranjeros pagan menos por la moneda devaluada o que los residentes del país que devalúa pagan más para obtener monedas extranjeras. Lo opuesto a una devaluación es una revaluación.

Las variaciones del precio de las divisas cuando hay un sistema de tipos de cambio flexibles se denomina depreciación o apreciación de la moneda. Una moneda se deprecia cuando, cuando con tipos flexibles, se abarata en relación con las monedas extranjeras.

El tipo de cambio real mide la competitividad de un país en el comercio internacional. Está dado por la relación entre los precios de los bienes producidos en el exterior, expresados en la moneda del país, y los bienes producidos en el interior.

Tipo de cambio real :
$$R = \frac{T_c \times P^*}{P}$$

Donde P y P* son los precios interiores y exteriores, respectivamente, y Tc es el precio de la moneda extranjera expresado en la moneda del país.

2.8.8 LA POLITICA DE EMPOBRECER AL VECINO Y LA DEPRECIACIÓN COMPETITIVA.

Una expansión monetaria en un país origina una depreciación del tipo de cambio, un incremento de las exportaciones netas y, por tanto, un incremento de la producción y del empleo. Pero el incremento de nuestras exportaciones netas se corresponde con un deterioro de la balanza comercial del resto del mundo. La depreciación interior traslada demanda de los bienes extranjeros a los nacionales.

Por lo tanto, disminuyen la producción y el empleo del resto del mundo. Esta es la razón por la que la variación de la balanza comercial inducida por la

depreciación ha sido denominada política de empobrecer al vecino, que es una forma de exportar desempleo, o de crear empleo interior a costa del resto del mundo.

El reconocimiento de que una depreciación del tipo de cambio es principalmente una forma de trasvasar demanda de un país a otro, más que variar el nivel de demanda mundial, es importante. Implica que el ajuste del tipo de cambio puede ser una política útil cuando los países se encuentran en una expansión (con un exceso de empleo) y el otro en una recesión. En este caso, una depreciación en el país que experimenta la recesión conduciría a la demanda mundial en esa dirección y, por tanto, se reducirían, en ambos países, las divergencias respecto al pleno empleo.

2.9 LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN REGIONAL

2.9.1 ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI)

Con la finalidad de reestructurar y continuar los esfuerzos de integración realizados por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), la cual fue creada mediante la firma del Tratado de Montevideo de 1960, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, suscribieron el tratado de Montevideo 1980, que

instituyó la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), cuyo objetivo es el de establecer, a largo plazo y en forma gradual y progresiva, un mercado común latinoamericano.

A partir del 25 de agosto de 1999, se formalizó la adhesión de Cuba a la Asociación, con la categoría de país de desarrollo intermedio.

2.9.2 DESCRIPCIÓN DEL ALADI

La ALADI tiene su sede en la ciudad de Montevideo, Uruguay. Los órganos de la Asociación son el Consejo de Ministros, integrado por los ministros de relaciones exteriores o por los ministros encargados de los asuntos de ALADI en los países miembros; la conferencia de evaluación y convergencia y el comité de representantes. La Secretaría General es el órgano técnico de la Asociación.

La Asociación, con base en los niveles de desarrollo, reconoce tres categorías de países, para la aplicación de tratamientos diferenciales en sus mecanismos: de menor desarrollo económico relativo (Bolivia, Ecuador y Paraguay); de desarrollo intermedio (Colombia, Cuba, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela); y los restantes países (Argentina, Brasil y México).

El tratado de Montevideo de 1980, que instauro la ALADI, tiene principios rectores que lo distinguen claramente de su antecesora, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio conocida como ALALC. Mientras ésta apuntaba al establecimiento de una zona de libre comercio en un plazo fijo de 12 años, la ALADI se rige por la voluntad de desarrollar iniciativas bilaterales o multilaterales que muestran sus integrantes. Mantiene como meta de fecha abierta, el establecimiento de un mercado común latinoamericano. Además, cuenta con un amplio abanico de mecanismos e instrumentos, que incluyen desde la Preferencia Arancelaria Regional (PAR), hasta los acuerdos parciales con otros países de América Latina que no son socios de ALADI.

2.9.3 MERCADO COMUN DEL SUR (MERCOSUR).

El MERCOSUR tuvo su origen en el programa de integración Argentino-Brasileño lanzado en 1986, y está actualmente conformado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Originalmente apuntaba a la conformación de un mercado común para el año 2000, que luego fue adelantado para 1995. Como resultado de las gestiones de Uruguay, se deliberó para ampliar la participación de todos los países del Cono Sur, es decir: Brasil, Argentina, Uruguay, Paraguay y Chile (este último adoptó una posición expectante en cuanto a su eventual incorporación al acuerdo). Finalmente, Chile no se incorporó, y el

Tratado de Asunción (1991), que instauró el Mercado Común del Sur, MERCOSUR, fue firmado sólo por cuatro países.

El acuerdo estableció una cláusula por la que no se admitirían nuevos miembros hasta 1996, cuando éstos participen en algún otro esquema de integración. Pero el tratado de Asunción fue homologado en 1992 en la ALADI, por lo cual el MERCOSUR no es un sistema cerrado. Inclusive Chile y Bolivia fueron invitados a participar en la cumbre presidencial de 1992.

Actualmente, el MERCOSUR se ha convertido en la unión aduanera más avanzada de la región, al lograr un alto grado de liberalización del comercio entre sus países miembros. Gracias a este proceso, el comercio entre los miembros del MERCOSUR ha pasado de 5,100 millones de dólares en 1991 a 15,800 millones de dólares en 1995. El arancel externo común está siendo aplicado a partir de enero de 1995, de acuerdo con un esquema que prevé su perfeccionamiento de manera gradual hasta el año 2006. Sus valores están entre 0% y 20% y comprende nueve niveles arancelarios intermedios, lo que da un promedio de 11%.

La liberalización del comercio recíproco generó dificultades económicas para la creciente competencia de terceros, así como desequilibrios macroeconómicos, lo que estimuló la aplicación de medidas restrictivas

unilaterales. Sin embargo, las discrepancias en el interior del MERCOSUR se han resuelto hasta el momento mediante negociaciones bilaterales o multilaterales. En 1995 se celebró la I Cumbre Económica del MERCOSUR, que reunió a los presidentes de los cuatro países integrantes, además de 20 ministros de todo el mundo y unos 250 líderes empresariales internacionales y presidentes de compañías multinacionales.

El MERCOSUR mantiene diversos acuerdos con países individuales (como Estados Unidos) y con bloques (como la Unión Europea). En 1995, firmó un Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre el MERCOSUR y la Unión Europea, mediante el cual se han creado las condiciones para la liberalización progresiva del comercio recíproco. También han suscrito un arancel común con Bolivia, en junio de 1996, a fin de establecer una zona de libre comercio. En la misma fecha, MERCOSUR y Chile han firmado un Acuerdo de Complementación Económica, y se espera iniciar conversaciones con la Comunidad Andina para generalizar los acuerdos bilaterales suscritos y, en el futuro, constituir una zona de libre comercio.

2.9.4 NAFTA

Acuerdo económico, cuyo nombre original es North American Free Trade Agreement (de donde resultan las siglas NAFTA, como también es conocido), que establece la supresión gradual de aranceles, y de otras barreras al

librecambio, en la mayoría de los productos fabricados o vendidos en América del Norte, así como la eliminación de barreras a la inversión internacional y la protección de los derechos de propiedad intelectual en dicho subcontinente. El TLC fue firmado por Canadá, México y Estados Unidos el 17 de diciembre de 1992, y entró en vigor el 1 de enero de 1994.

Los respectivos signatarios del Tratado fueron el primer ministro canadiense Brian Mulroney, el presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari y el presidente estadounidense George Bush.

2.9.5 ZONA DE LIBRE COMERCIO AMERICANA

En 1994, durante una conferencia realizada en Miami con el fin de sentar las bases del proceso de integración comercial de los países americanos para los próximos años, se planteó la necesidad que los diferentes esquemas de integración empiecen a converger entre ellos. Como resultado de las conversaciones, en julio de 1995, 34 naciones americanas firmaron la declaración de Denver, en el denominado Foro de Comercio Hemisférico donde solamente faltó la participación de Cuba; su intención es la formación de la futura Área de libre Comercio de las Américas (ALCA), alrededor del año 2005.

2.9.6 COMUNIDAD ANDINA



Se originó en 1969, cuando cinco países miembros de la ALACL (Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia) decidieron acelerar y profundizar entre ellos el proceso de integración. A diferencia de la ALALC, el Acuerdo de Cartagena contemplaba un arancel externo común y una desgravación automática de los aranceles sobre el comercio intraregional. La Comunidad Andina contaba en su favor con una mayor homogeneidad respecto de niveles y modelos de desarrollo, pero en su contra figuraba la escasa vinculación comercial y de infraestructura entre sus miembros.

En la primeras dos décadas, los países mayores registraron un avance significativo en sus compromisos de rebajas arancelarias recíprocas, que los

países de menor desarrollo relativo no cumplieron; y algo similar ocurrió en relación al arancel externo común. Por otra parte, las negociaciones de los programas sectoriales de desarrollo industrial excedieron en varias ocasiones los plazos acordados, y en la práctica sólo se concretó parte del programa metalmeccánico.

Igualmente, surgieron trasgresiones en la aplicación de la Decisión 24, crecientemente cuestionada, lo que se convirtió en una de las razones principales para el retiro de Chile de la Junta del Acuerdo de Cartagena. Donde se notó ciertos avances fue en materia de cooperación política y en la institucionalización de la agrupación, al incorporarse como órganos del Acuerdo: El Parlamento Andino, el Tribunal Andino De Justicia y el Consejo de Ministros.

La Corporación Andina De Fomento (CAF) siguió funcionando aun en los años más difíciles; inclusive se introdujo el Peso Andino y se puso en marcha el Fondo Andino de Reservas, que recientemente se convirtió en el Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR), cuyo objetivo es la prestación de apoyo de corto y mediano plazo a los socios con problemas de balanza de pagos.

Debido a la irrupción de la crisis económica de los años ochenta, la armonización de políticas comerciales y económicas no pudo afianzar ninguno

de sus objetivos. La descoordinación de las políticas cambiarias y la proliferación de restricciones paraarancelarias, fueron las causas más importantes del retroceso de intercambio y del estancamiento del proceso de integración de la década pasada.

En diciembre de 1989, los Presidentes se reunieron en la Cumbre de los Galápagos y pusieron énfasis en la cooperación en áreas extraeconómicas: solidaridad, necesidad de combatir el terrorismo, preservación de la paz regional, fortalecimiento de la democracia y una posición conjunta en las negociaciones internacionales. En esta reunión se aprobó el Diseño Estratégico para la orientación del Grupo Andino”, destinado a la consolidación del espacio económico andino en el mediano plazo. Algunas acciones específicas planteadas se refirieron a la meta de alcanzar la unión aduanera entre los países mayores (Venezuela, Colombia y Perú).

En la cumbre de Machu Picchu (mayo de 1990), se definió como meta la evolución hacia una comunidad de naciones, lo que exigía la coordinación de políticas. En la Cumbre de Caracas (1991), se adoptó un régimen común para el tratamiento de la inversión extranjera, y se acordó la revisión de los programas sectoriales de desarrollo industrial y la eliminación de las franquicias arancelarias. También fue ratificado el principio de los cielos abiertos que otorga a las aerolíneas andinas el libre acceso a las rutas intrarregionales.

En 1992, se aprobó también una política de mares abiertos, así como el transporte multimodal, con lo que ahora sólo se requiere de revisión en el lugar de origen y en el destino final. Finalmente, en marzo de 1996 se aprobó el Protocolo Modificadorio del Acuerdo de Integración Regional Andino, mediante el cual se creó la Comunidad Andina y el Sistema Andino de Integración, reestructuración institucional que tuvo por objeto dinamizar el funcionamiento de los órganos ejecutivos de la agrupación.

Después de un proceso de negociación largo y conflictivo, la Comunidad Andina adoptó el arancel externo común (AEC), que entró en vigencia en febrero de 1995. Éste fluctúa entre 5% y 20%, contempla sólo cuatro niveles tarifarios y su promedio alcanza el 14%.

Sin Embargo, en la unión aduanera de este bloque persisten todavía importantes imperfecciones, ya que algunos miembros consideran que esta estructura arancelaria ha sido diseñada con criterios de defensa a unos sectores de la industria y que carece de homogeneidad.

El Perú, con un régimen comercial relativamente más liberal, planteó la necesidad de fijar un arancel sumamente bajo y de eliminar todo subsidio a la exportación. En vista de ello, desde mediados de 1992, llegó a suspender su participación activa en diversos aspectos de la Comunidad; sobre todo debido a

los acontecimientos políticos internos de abril de 1992, el Perú retiró el trato preferencial al comercio con sus socios andinos, y canaliza sus intercambios a través de convenios bilaterales. Por lo tanto, el Perú procedió, desde esta fecha, a participar de manera limitada en la zona de libre comercio, aplicando su arancel nacional que va de 15% a 25%, con un promedio de 16%.

Asimismo, la Comunidad autorizó a Bolivia a mantener su arancel nacional que va de 5% a 10%, con un promedio de 9,7% y Ecuador fue autorizado a mantener niveles tarifarios superiores en más de cinco puntos porcentuales a los previstos en el arancel externo común, en cerca de mil partidas arancelarias. En los tres países restantes sí se ha logrado un considerable nivel de comercio.

En el caso peruano, mediante la decisión 321, se autorizó al país a suspender su participación en la unión aduanera y se le dio un plazo para decidir su reinsertión.

El Perú empezó, el primero de enero de 1995, su proceso de reincorporación a la Comunidad Andina; en una primera etapa fueron incorporados todos aquellos productos con un nivel de 10% de arancel. De acuerdo con la Decisión 353, los países miembros debían poner en funcionamiento una serie de instrumentos antes del 31 de enero de 1996, de manera de eliminar las distorsiones arancelarias y los subsidios de tipo cambiario o fiscal.

Por otra parte, el Perú obtuvo una prórroga especial de siete meses (hasta enero de 1996) para mantenerse al margen de sus compromisos comerciales en la Zona de Libre Comercio de la Comunidad Andina. Ese mismo mes, en la reunión de la comisión del Acuerdo De Cartagena, se acordó otorgar al Perú un plazo de 45 días para que éste decidiera el calendario y los términos, en caso se reincorporara plenamente a la Zona de Libre Comercio de la Comunidad Andina.

La principal discrepancia que mantiene el Perú con el resto de países andinos se refiere al arancel externo común, así como a temas referidos a la armonización de políticas para la exportación, subsidios otorgados por algunos de los miembros de este bloque a sus exportaciones, certificados de origen y normas de arancel flexibles que conllevan a la denominada lista de excepciones.

El 30 de julio de 1997, Perú y los demás socios de la Comunidad Andina arribaron a un acuerdo para la incorporación plena de este país a la Zona Andina de Libre Comercio. En efecto, por medio de la decisión 414, la Comisión aprobó un cronograma de desgravación arancelaria, cuya aplicación se inició el 1 de agosto de 1997, que entrará en plena vigencia en el 2005.

El artículo 3 de la Decisión 414 abre la posibilidad de que ese proceso culmine antes del 2005. Al amparo de ella, Ecuador y Perú suscribieron el Convenio de Aceleración y Profundización en octubre de 1998 y el Instrumento de Ejecución correspondiente en agosto de 1999, permitiendo que queden totalmente liberados un grupo importante de subpartidas NANDINA

2.9.6.1 PRINCIPALES INDICADORES DE INTEGRACIÓN Y DESARROLLO DE LA COMUNIDAD ANDINA

Desde la creación del proceso integracionista andino , la población de los cinco países -Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela- se duplicó, el Producto Interno Bruto de los cinco países aumentó casi 10 veces, las ventas al mundo crecieron más de 9 veces, las exportaciones intracomunitarias subieron más de 50 veces, la inversión extranjera acumulada aumentó 25 veces, se quintuplicó el turismo receptivo entre las naciones andinas y la tasa de mortalidad infantil mejoró a menos de la mitad.

Principales Indicadores de integración y desarrollo de la Comunidad Andina

VARIABLE	UNIDADES	1970	2001	CRECIMIENTO
Población	Millones de habitantes	55	115	2 veces
Densidad Poblacional	Habitantes por Km ²	12	24	2 veces
Población Urbana	Millones de habitantes	32	85	Casi 3 veces
-Participación urbana en el total	Porcentaje	58%	74%	16% pasó a las ciudades
Población Económicamente Activa	Millones de habitantes	17	46	Casi 3 veces
PEA Femenina	Millones de mujeres	4	16	Más de 4 veces
PEA Masculina	Millones de hombres	13	30	Más de 2 veces
Producto Interno Bruto	Millones de dólares	28 571	283 347	Casi 10 veces
PIB por habitante	Dólares	515	2 464	Casi 5 veces

Inflación	dic respecto a dic año anterior	8%	11%	Subió 3 puntos
Exportaciones al mundo	Millones de dólares	5 380	50 173	Más de 9 veces
Importaciones del mundo	Millones de dólares	4 100	44 778	Casi 11 veces
Exportaciones intra-comunitarias	Millones de dólares	111	5 631	Más de 50 veces
-Participación en exportaciones al mundo	Porcentaje	2%	11%	Casi 6 veces
Exportaciones intra-comunitarias manufactureras	Millones de dólares	54	5 071	Subió 94 veces
-Participación en el Total intra-comunitario	Porcentaje	48%	90%	Casi 2 veces
Reservas Internacionales Netas	Millones de dólares	1 532	33 219	22 veces
Capacidad de	Millones de	4	9	2 veces

reservas para importar	dólares			
Deuda Externa Total	Millones de dólares	8 071	116 236	14 veces
Deuda Externa Pública	Millones de dólares	3 739	78 322	21 veces
Deuda Externa Privada	Millones de dólares	4 332	37 914	9 veces
Frecuencia vuelos intra-comunitarios	Número vuelos semanales	128	496	368 vuelos más
Turismo receptivo intra-comunitarios	Miles de turistas	133	623	Casi 5 veces
Inversión extranjera acumulada	Millones de dólares	3 400	84 572	25 veces
Inversión intra-comunitaria acumulada	Millones de dólares	15	1 117	74 veces
Tasa de mortalidad infantil	Infantes fallecidos por cada	85	34	51 vivos más

	mil nacidos vivos			
Tasa de analfabetismo	(% de población de 15 años y más)	26%	8,7%	Mejóro 17 puntos
Esperanza de vida al nacer	Años	60	69	9 años más de vida

FUENTE: COMUNIDAD ANDINA

Secretaría General, Sistema Subregional de Información Estadística.

Decisión 115.

ELABORACION: COMUNIDAD ANDINA

Secretaría General, Proyecto 5.2.5 - Estadística