



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

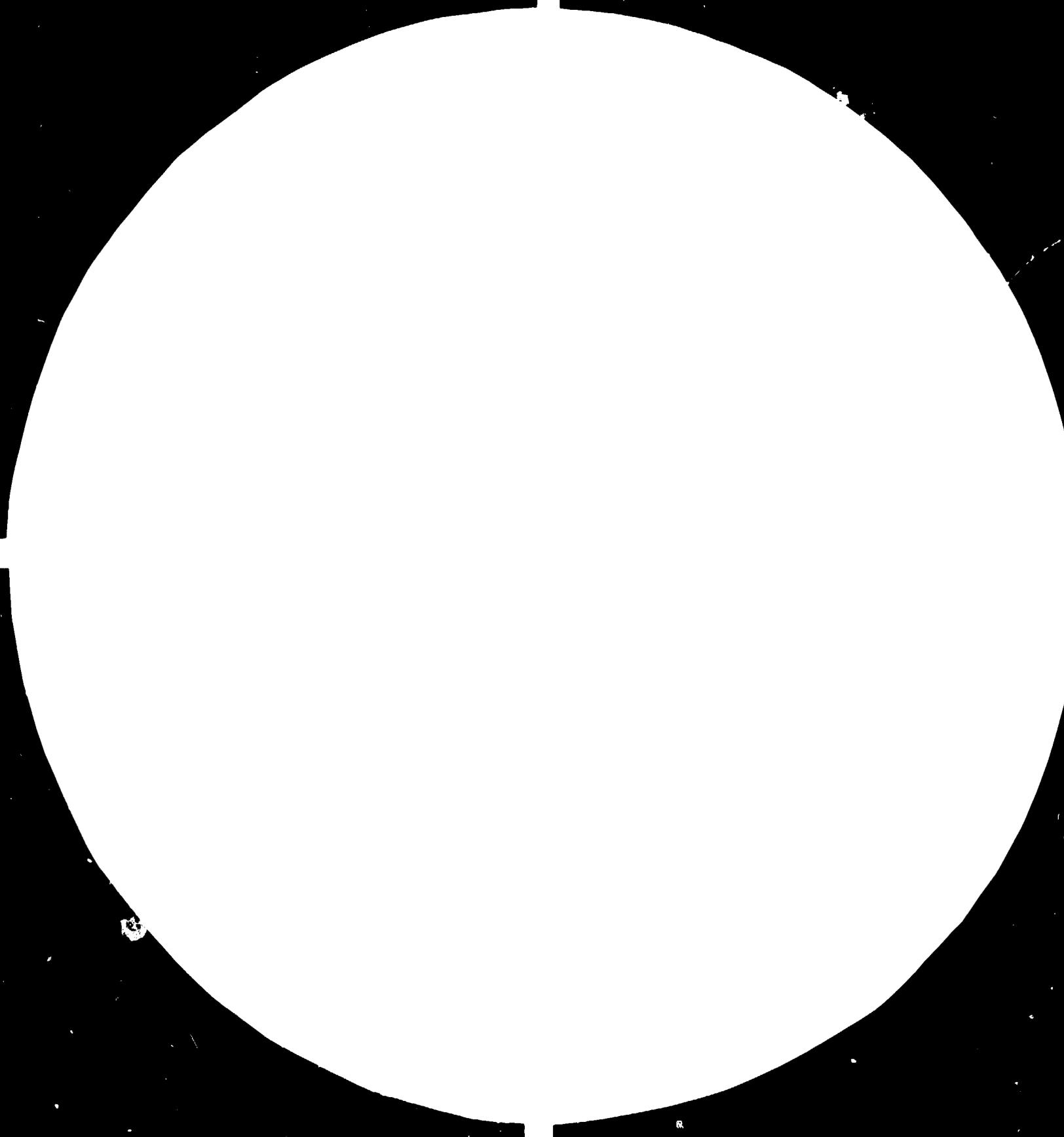
FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org





1.0 2.5



1.1 2.2



1.2 2.0



1.5 1.8



Figure 1. Resolution test targets used to determine the resolution of the system. The resolution of the system is defined as the resolution of the target that is just resolved.

Distr. RESERVADA

UNIDO/IS/R.9
7 abril 1983

ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL
DESARROLLO INDUSTRIAL

ESPAÑOL
Original: INGLES

12387-5

INFORME SOBRE LA CONFERENCIA Y LA GIRA DE ESTUDIO
ASEAN/FACTO ANDINO SOBRE COOPERACION
INDUSTRIAL REGIONAL
11 A 23 DE OCTUBRE DE 1982^{*/}

DP/RAS/81/060

Preparado por la
Subdivisión de Estudios Regionales y de Países
División de Estudios Industriales

^{*/} El presente documento es traducción de un texto que no ha pasado por los servicios de edición de la Secretaría de la ONUDI.

INDICE

	<u>Página</u>
I. INTRODUCCION	1
Estudios	1
Preparación de la Conferencia y la gira de estudio	3
Conferencia y gira de estudio: programa y participantes	4
II. LA CONFERENCIA	7
a) Informe resumido	7
Introducción	7
Observaciones/conclusiones/otras consideraciones	8
b) Relación detallada de las deliberaciones de la Conferencia	9
Sesión de la mañana - 11 de octubre de 1982	9
Objetivos a largo plazo del Acuerdo de Cartagena, exposición del Sr. O. Davila, JUNAC	11
Política económica e industrialización en el Grupo Andino en 1970-1980, exposición del Profesor Javier Iguíñez	13
Sesión de la tarde - 11 de octubre de 1982	20
Cuestiones de política económica en el Grupo Andino, exposición del Sr. Augusto Aninat, JUNAC	20
Programación industrial conjunta del Grupo Andino, exposición del Sr. César Peñaranda, JUNAC	25
Sesión de la mañana - 12 de octubre de 1982	33
Los objetivos a largo plazo de la cooperación económica de la ASEAN y el fomento de la industrialización a través de los mecanismos de cooperación de la ASEAN, exposición del Sr. N. Sadasivan, Malasia	33
La Decisión 24 relativa al tratamiento de capitales extranjeros y la Decisión 169 sobre la empresa multinacional andina, exposición del Dr. Antonio Kuljevan, JUNAC	61
Sesión de la tarde - 12 de octubre de 1982	70
Sesión de la mañana - 14 de octubre de 1982	96
III. LA GIRA DE ESTUDIOS	98
Lima, Perú	99
La Paz, Bolivia	101
Quito, Ecuador	106
Bogotá, Colombia	111
Caracas, Venezuela	111

INDICE (cont.)

	<u>Página</u>
ANEXO 1 Lista de participantes	120
ANEXO 2 Programa provisional	124
ANEXO 3 Cuadros estadísticos sobre el comercio de los países del Grupo Andino con la ASEAN	126

I. INTRODUCCION

La industrialización se viene reconociendo cada vez más como fuerza dinámica potencial capaz de transformar las estructuras socioeconómicas y de iniciar en los países en desarrollo un proceso de desarrollo autogenerado. Mediante la cooperación entre países en desarrollo en el marco de planes de cooperación regional, es posible incrementar considerablemente el desarrollo industrial de una región. Durante el último decenio, agrupaciones regionales de cooperación económica, en particular el Grupo Andino y la ASEAN, han adquirido considerable y valiosa experiencia en la promoción de la cooperación regional como paso indispensable para lograr en forma racional la promoción y la expansión industriales.

A fin de que funcionarios que ocupan posiciones clave relacionadas con las actividades de cooperación en la ASEAN y el Pacto Andino tuvieran la oportunidad de intercambiar experiencias y discutir a fondo diversas cuestiones de interés mutuo, tales como los instrumentos y mecanismos de cooperación industrial regional, del 11 al 14 de octubre de 1982 se celebró en Lima, en la Secretaría del Pacto Andino (Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC)), una Conferencia, seguida de una gira de estudio de 10 días de los participantes de la ASEAN por las capitales de los cinco países del Grupo Andino. Esas actividades se financiaron con cargo al Programa Multinacional del FNUD para Asia y el Pacífico (Conferencia y gira de estudio ASEAN/Pacto Andino sobre cooperación industrial regional -DP/PAS/81/060) y fueron organizadas por la ONUDI en cooperación con la JUNAC y los respectivos países del Pacto Andino. Por parte de la ASEAN, la coordinación de la participación estuvo a cargo del Comité de Industrias, Minerales y Energía (COIME) de la ASEAN.

Quizá sea útil señalar brevemente las siguientes actividades realizadas previamente a la Conferencia y a la gira de estudio:

Estudios

La Subdivisión de Estudios Regionales y de Países de la División de Estudios Industriales de la ONUDI que, dentro de su programa de estudios e investigaciones, ha venido prestando particular atención al potencial de cooperación entre países en desarrollo en el contexto de los planes de cooperación regional, realizó, como parte del programa para 1981-1982, varios estudios y análisis orientados hacia cuestiones concretas relativos a aspectos diversos de la cooperación industrial en el marco de los planes de cooperación regional del Grupo Andino y la ASEAN.

La finalidad de los estudios era plantear y analizar las cuestiones fundamentales de la cooperación industrial; las diversas formas de cooperación utilizadas; y los métodos y modalidades aplicados en la identificación, preparación y análisis de diversos factores a nivel de ramas o productos industriales y a nivel de proyecto. Los estudios no pretendían ofrecer una relación cronológica de la cooperación industrial en la región, y la experiencia previa habría de considerarse simplemente como punto de referencia al analizar las cuestiones fundamentales involucradas, la forma de lograr nuevos progresos y las diversas medidas que podrían adoptarse con ese fin.

En el caso del plan del Pacto Andino, se realizaron análisis pormenorizados de políticas, instrumentos y mecanismos de particular importancia para el desarrollo industrial de la región y de la repercusión cuantitativa y cualitativa de la integración para el desarrollo industrial, haciendo particular hincapié en las industrias metalmeccánica, petroquímica y automotriz. Se analizó, asimismo, la naturaleza y la estructura institucional del Acuerdo de Cartagena. Los estudios figuran en los siguientes dos documentos (publicados en inglés y en español):

- UNIDO/IS.312 Visión Global del Grupo Andino. Estudio preparado por la Secretaría del Pacto Andino (JUNAO)
- UNIDO/IS.313 Política Económica e Industrialización en el Grupo Andino, 1970-1980. Estudio preparado por el Prof. Javier Iguíñiz, Lima

En el caso de la ASEAN, entre las esferas particulares respecto de las cuales se prepararon estudios analíticos orientados hacia cuestiones concretas figuraban:

- Cooperación en la ASEAN a nivel de rama o producto industrial, mediante programas de complementación industrial y arreglos comerciales preferenciales;
- Proyectos industriales regionales: los actuales Proyectos Industriales en gran escala de la ASEAN (PIA) y posibles proyectos de la ASEAN sobre empresas mixtas, patrocinados por el sector privado;
- Cooperación de la ASEAN en materia de financiación y promoción industriales.

La evaluación de la experiencia de la ASEAN en esas esferas figura en los siguientes estudios:

- UNIDO/IS.311 ASEAN Industrial Complementation. Estudio preparado por el Sr. Vicente T. Paterno, Manila

- UNIDO/IS.329 The role of the private sector in industrial and technological co-operation in ASEAN. Estudio preparado por el Dr. Pakorn Adulbhan, Bangkok
- UNIDO/IS.281 The development of the ASEAN Industrial Projects (AIPs). Estudio preparado por el Prof. Mohamed Ariff, Kuala Lumpur
- UNIDO/IS.310 ASEAN Industrial Joint Ventures (AIJVs) in the private sector. Estudio preparado por el Dr. Lee Sheng-Yi, Singapur
- UNIDO/IS.346 Co-operation in industrial financing in ASEAN. Estudio preparado por el Dr. Supachai Panichakdi, Bangkok
- UNIDO/IS.291 ASEAN Finance Corporation: Prospects and challenge. Estudio preparado por el Dr. J. Panglaykim, Jakarta

Las conclusiones y resultados de esos estudios se reflejan en forma resumida en el siguiente documento (publicado en inglés y en español):

- UNIDO/IS.311 Cooperación industrial regional: enfoques aplicados por la ASEAN

Preparación de la Conferencia y la gira de estudio

En una reunión celebrada en Manila en marzo de 1981 entre miembros del COIME y funcionarios de la CNUDI se llegó a un acuerdo sobre el marco conceptual de una conferencia y una gira de estudio de una delegación de la ASEAN, integrada por miembros del COIME, al Pacto Andino, cuya financiación sería recomendada con cargo al programa para la ASEAN dentro del Programa Multinacional del PNUD para Asia y el Pacífico correspondiente a 1982-1986.

Los estudios analíticos orientados hacia cuestiones concretas, a los que se hizo referencia anteriormente, constituirían la base de los preparativos de la Conferencia y la gira de estudio, cuyo objetivo primordial sería ofrecer a funcionarios superiores de las dos agrupaciones la oportunidad de intercambiar y acrecentar la experiencia adquirida en materia de cooperación industrial regional entre países en desarrollo en la promoción más intensa de esta cooperación, en general, y ayudar a los Estados miembros de la ASEAN y del Pacto Andino y a los funcionarios de esas agrupaciones de países en el fortalecimiento de sus actividades regionales de cooperación industrial.

Concretamente, se preveía el intercambio de experiencia entre los participantes sobre cuestiones tales como las siguientes:

- Los factores conducentes a la concertación y ejecución eficaces de acuerdos de complementación industrial y de proyectos industriales regionales;
- Problemas y dificultades encontrados;
- Soluciones alternativas ofrecidas a los problemas existentes de naturaleza común o similar relacionados con los acuerdos y proyectos regionales en la industria de las dos agrupaciones económicas.

De parte de la ASEAN, se consideró que el proyecto se traduciría en una mayor comprensión de los problemas que afectaban a la cooperación regional, tal como se abordaban en una zona -el Pacto Andino- con experiencia comparativamente prolongada en ese tipo de cooperación. Asimismo, permitiría a los participantes de la ASEAN adquirir valiosos conceptos para el fortalecimiento de la labor que adelantaban con miras a una cooperación regional más eficaz en la esfera industrial -a fin de perfeccionar los actuales programas de cooperación y de desarrollar nuevas modalidades de cooperación- en el contexto de una perspectiva a largo plazo del desarrollo industrial de la región.

Los contactos establecidos en la Conferencia y la gira de estudio constituirían también la base para mantener un continuo intercambio de experiencias entre las dos regiones sobre cuestiones relativas a la cooperación industrial regional.

Durante la quinta reunión del COIME, celebrada en Manila en octubre de 1981, tuvo lugar una reunión preparatoria entre delegados del COIME, un representante de la Secretaría del Pacto Andino (JUNAC) y un funcionario de la UNUDI, en la que se llegó a un acuerdo sobre el programa preliminar de la Conferencia y de la gira de estudios, el número de participantes, los recursos financieros necesarios, las disposiciones de organización, etc.

Conferencia y gira de estudio: programa y participantes

El calendario seguido para la Conferencia y la gira de estudio fue el siguiente:

Domingo, 10 de octubre de 1982	Llegada a Lima
Lunes, 11 de octubre de 1982	Reunión en la sede de JUNAC
Martes, 12 de octubre de 1982	Reunión en la sede de JUNAC
Miércoles, 13 de octubre de 1982	Conversaciones con representantes de órganos gubernamentales y organizaciones industriales de Lima. Visita a industrias de la ciudad

Jueves, 14 de octubre de 1982	Sesión de clausura de la Conferencia en la sede de JUNAC. Viaje por vía aérea Lima-La Paz, LB 917, partida 12.30, llegada 15.05.
Viernes, 15 de octubre de 1982	Conversaciones con representantes de órganos gubernamentales y organizaciones industriales de La Paz. Visita a industrias de la ciudad. Viaje por vía aérea La Paz-Lima, PL 616, partida 21.45, llegada 22.30.
Sábado, 16 de octubre de 1982	Viaje por vía aérea Lima-Quito, EU 982, partida 13.00, llegada 16.30.
Domingo, 17 de octubre de 1982	En Quito
Lunes, 18 de octubre de 1982	Conversaciones con representantes de órganos gubernamentales y organizaciones industriales de Quito. Visitas a industrias de la ciudad.
Martes, 19 de octubre de 1982	Viaje por vía aérea Quito-Bogotá, AV 056, partida 14.30, llegada 15.55.
Miércoles, 20 de octubre de 1982	Conversaciones con representantes de órganos gubernamentales y organizaciones industriales de Bogotá. Visita a industrias de la ciudad.
Jueves, 21 de octubre de 1982	Viaje por vía aérea Bogotá-Caracas, EU 982, partida 11.15, llegada 14.00.
Viernes, 22 de octubre de 1982	Conversaciones con representantes de órganos gubernamentales y organizaciones industriales de Caracas. Visita a la Corporación Andina de Fomento (CAF).
Sábado, 23 de octubre de 1982	
Domingo, 24 de octubre de 1982	Partida de Caracas.

Los gobiernos de la ASEAN, por conducto del COIME, designaron dos delegados de cada uno de los cinco países miembros para que participaran en la Conferencia y en la gira de estudio. Asimismo, se escogió también como participante a un funcionario de la secretaría técnica del COIME.

Los Gobiernos del Pacto Andino, por conducto de la Secretaría del Pacto (JUNAC), designaron también dos delegados de cada uno de los cinco países para que asistieran a la Conferencia en Lima. Además, participaron también en la Conferencia varios funcionarios superiores de la JUNAC y un representante de la Corporación Andina de Fomento. Participaron también en la Conferencia y en la gira de estudio funcionarios de la ONUDI. La lista completa de participantes figura como Anexo 1 al presente informe. El programa de la Conferencia se reproduce en el Anexo 2.

En sus excelentes instalaciones de conferencias, la Secretaría del Pacto Andino (JUNAC) hizo una interesante presentación de los diversos temas. Para la gira de estudio, los Gobiernos de cada uno de los países del Pacto Andino organizaron programas amplios y bien equilibrados que, al igual que la visita a la Corporación Andina de Fomento en Caracas, ofrecieron la oportunidad de mantener conversaciones muy provechosas.

II. LA CONFERENCIA

a) Informe resumido

El siguiente informe resumido fue aprobado en la sesión de clausura de la conferencia, el 14 de octubre de 1982.

Introducción

1. Los días 11, 12 y 14 de octubre de 1982 se celebró en Lima una conferencia sobre cooperación industrial regional en la secretaría del Pacto Andino, la Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC), con la participación de los representantes del Comité de Industria, Minerales y Energía (COIME) de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN), la Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC), los países miembros del Pacto Andino, la ONUDI y la Corporación Andina de Fomento (CAF).
2. El objetivo de la conferencia era servir de foro en el cual los países miembros de la ASEAN y del Pacto Andino pudieran intercambiar opiniones y experiencias sobre sus respectivas actividades de cooperación regional dentro del marco de la cooperación económica y técnica entre países en desarrollo.
3. La lista de participantes figura en el Anexo 1.
4. El programa de la conferencia figura en el Anexo 2.
5. La conferencia fue inaugurada por el Dr. Pedro Carmona, miembro de la Junta, quien subrayó la importancia de la cooperación Sur-Sur.
6. El Dr. César Peñaranda, Jefe del Departamento de Desarrollo Industrial de la JUNAC, fue el coordinador de la conferencia.
7. El Sr. N. Sadasivan, Director General Adjunto de la Dirección de Desarrollo Industrial de Malasia, hizo de portavoz de ASEAN/COIME.
8. Se acordó que al final de la conferencia se prepararía un breve informe resumido sobre las cuestiones generales tratadas en ella, y que la ONUDI prepararía oportunamente las actas de toda la conferencia para su distribución a ambos grupos.
9. El Sr. Lieh-Cheng Ehou, Director Adjunto de la División de Estudios Industriales de la ONUDI, explicó los fines de la misión de ASEAN/COIME ante el Grupo Andino y los objetivos de la conferencia.
10. Los representantes de la JUNAC describieron los fines y los mecanismos del Acuerdo de Cartagena (tratado esencial) y sus resultados hasta la fecha. Se habló de la creación de un mercado integrado, de la programación industrial conjunta y de la armonización de las políticas económicas y sociales, con especial referencia en este último caso a las condiciones aplicables al capital extranjero. También se consideró la formulación de políticas económicas e industriales en los países del Pacto Andino durante el decenio de 1970.

11. El portavoz de ASEAN/COIME describió los objetivos de la Asociación y los programas de cooperación que se estaban ejecutando dentro de ella, entre otros los relativos a comercio, industria, agricultura, finanzas y transportes. Se prestó atención especial a los planes de cooperación industrial que se van a emprender en la actualidad, es decir, los Proyectos Industriales de la ASEAN (AIP), el Programa de complementariedad industrial de la ASEAN (AIC) y las Empresas industriales mixtas de la ASEAN (AIJV).

Observaciones/conclusiones/otras consideraciones

12. La conferencia observó que los esfuerzos de cooperación regional desplegados por la ASEAN forman parte sobre todo de planes de cooperación económica, mientras que los del Grupo Andino constituyen claramente un arreglo para la integración. En tal sentido, las experiencias del Grupo Andino en materia de integración económica aportan indicaciones útiles para cualquier acuerdo de cooperación a largo plazo que haya de resultar de la ASEAN.
13. Se estudió en especial la programación industrial conjunta del Grupo Andino en vista de su avanzada integración en el terreno industrial. Algunas experiencias acumuladas en el proceso de integración latinoamericana, basado casi exclusivamente en la liberalización del comercio, constituyen un antecedente de esas actividades.
14. La programación industrial conjunta cuenta con varios instrumentos específicos, como los programas de desarrollo industrial sectorial, los programas de racionalización, los programas intersectoriales de desarrollo industrial, los proyectos de desarrollo integrado, y las reservas comerciales y el régimen especial para Bolivia y Ecuador en vista de su grado de desarrollo relativamente inferior.
15. La conferencia observó que tanto los programas de cooperación económica de la ASEAN como el proceso de integración del Grupo Andino cuentan con fuerte apoyo político. No obstante, en ambos casos es necesario analizar las realizaciones a fin de imprimir nuevo impulso a la acción de la ASEAN en el campo de la cooperación económica y de los acuerdos de integración del Grupo Andino.
16. Los representantes de la JUNAC indicaron a título provisional que los sectores en que se podía explorar la cooperación entre los dos grupos de países eran los de la acción internacional en común, el del comercio de manufacturas y el del intercambio de información.
17. Los datos de interés especial para ASEAN/COIME corresponderían a los sectores siguientes: racionalización/reestructuración de industrias en un contexto industrial en transformación; programación industrial; armonización de los aranceles aduaneros dentro de la subregión e imposición de un arancel exterior común para apoyar el desarrollo industrial; metodología del Grupo Andino para evaluar las repercusiones que tienen en su desarrollo industrial las medidas de liberalización del comercio aplicadas durante el último decenio; modelo de computadora utilizado por el Grupo Andino para la programación industrial sectorial con el fin de estudiar la factibilidad de su aplicación en la ASEAN.

18. Con respecto al comercio recíproco de manufacturas, los representantes de ASEAN/COIME expresaron la opinión de que tal vez sería conveniente promover su expansión, previa identificación de los productos.
19. Los representantes de ASEAN/COIME manifestaron que se confiaba en que su visita a los países miembros del Pacto Andino, del 13 al 23 de octubre de 1982, constituyese otra aportación importante como primer contacto con el Grupo Andino, y que sería útil organizar una visita recíproca por parte del Grupo Andino a la ASEAN con la posible asistencia de representantes de PNUD/ONUDI para que coincidiera con una reunión del COIME en un momento oportuno, después de que los dos grupos de países hubieran realizado las evaluaciones indicadas en el párrafo 15. En dicha visita debería prestarse atenta consideración a determinados sectores específicos, tales como los citados en los párrafos 17 y 18.
20. Se observó que existía la posibilidad de utilizar la Embajada de Filipinas en Perú como punto de contacto de la ASEAN con la sede de la JUNAC en Perú, y la Embajada de Venezuela en Indonesia como punto de enlace de JUNAC/Grupo Andino con la secretaría de la ASEAN en Indonesia, para mantener los contactos y la comunicación entre la ASEAN y el Grupo Andino.
21. Tanto la ASEAN como el Grupo Andino agradecieron al PNUD y a la ONUDI su valiosa ayuda en la organización de la conferencia. La ASEAN expresó también su agradecimiento a la JUNAC.

b) Relación detallada de las deliberaciones de la conferencia

En esta parte haremos una relación detallada de las deliberaciones de la conferencia. Si bien la necesidad de limitar la extensión del informe obliga a condensar las exposiciones sobre los diversos temas y las deliberaciones consiguientes, se ha procurado aportar los detalles necesarios de todos los casos en que se examinaran aspectos concretos de posible interés práctico e inmediato para las futuras actividades dentro de los respectivos grupos de países, de tal modo que las "lecciones" de la experiencia obtenida por un grupo puedan ser aprovechadas por el otro.

Sesión de la mañana - 11 de octubre de 1982

Inauguró la conferencia el Dr. Pedro Carmona, miembro de la Junta del Acuerdo de Cartagena. En su discurso el Dr. Carmona subrayó la importancia que la Junta atribuía a las reuniones dentro del marco de la cooperación Sur-Sur. En su opinión, esa clase de reuniones eran muy importantes para las agrupaciones regionales de países. Sobre todo en la actualidad, en época de crisis, podían ayudarias a entenderse mejor. Debían partir de su propia situación para resolver los problemas y afrontarlos con sus propios medios, y en ese sentido las reuniones de ese tipo revestían gran importancia para los

países de los dos grupos. Se debían intensificar los esfuerzos en pro de la integración, pese a los problemas con que se tropezaba a causa de la crisis económica internacional. No sólo debían mejorarse las relaciones con el mundo industrializado, sino también con el tercer mundo; el conocimiento de sus realidades comunes podía ser útil para los dos grupos.

El Sr. L.C. Zhou, Director Adjunto de la División de Estudios Industriales de la ONUDI, expuso en su declaración introductoria los fines y objetivos de la misión de ASEAN/COIME ante los países del Pacto Andino, sobre todo los de la conferencia, que consistían en dar una oportunidad a funcionarios clave y a representantes industriales que se ocupaban de la cooperación industrial regional, tanto en la ASEAN como en el Grupo Andino, para que intercambiaran experiencias y examinaran a fondo diversas cuestiones de interés común, tales como los instrumentos y mecanismos de la cooperación industrial regional, sobre todo los relacionados con la complementariedad industrial, la programación sectorial para el desarrollo industrial y la racionalización industrial. En el viaje de estudios los participantes pertenecientes a la ASEAN podrían reunirse con funcionarios y representantes industriales de todos los países del Pacto Andino para considerar y estudiar las experiencias aportadas por las actividades de cooperación industrial en dichos países.

El Sr. Zhou expresó la esperanza de que las deliberaciones de la conferencia se tradujesen en intercambios de opiniones y experiencias útiles entre los participantes acerca de los factores que posibilitan la feliz ejecución de proyectos y programas industriales regionales, así como de los problemas y dificultades encontrados, y añadió que debía prestarse atención especial a otras posibles soluciones para los problemas existentes, del mismo o semejante carácter, relacionados con los acuerdos y proyectos regionales en materia industrial dentro de las dos agrupaciones de países.

Por último, el Sr. Zhou expresó su agradecimiento a la JUNAC y a los países del Pacto Andino, y la esperanza de que la conferencia contribuyera a promover una eficaz cooperación industrial regional dentro de las respectivas agrupaciones y, posiblemente, la identificación de sectores de cooperación en el terreno del desarrollo industrial, dentro de las dos agrupaciones.

Tras las declaraciones iniciales, las deliberaciones de la conferencia comenzaron con una exposición del Sr. Oswaldo Davila, Jefe del Departamento

de Programación de la JUNAC, titulada "Objetivos a largo plazo del Acuerdo de Cartagena".

El Grupo Andino, constituido por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, abarca una superficie de 4.700.000 km², más de 73 millones de habitantes y supone un ingreso per cápita de 1.139 dólares en 1981. La población económicamente activa debe de rondar los 22 millones de personas, 7 millones de las cuales se encuentran en una situación de subempleo o de desempleo. Hay 8 millones de analfabetos, 47% de la población urbana carece de servicios de alcantarillado y sólo un 25% tiene agua potable (75% en el caso de la población rural). Existe un déficit de 4 millones de viviendas y las condiciones de alimentación son desastrosas. Si se hicieran proyecciones, se vería que al final del decenio habrá una población cercana a los 100 millones de habitantes, 70% de ellos en zonas urbanas. La población económicamente activa (29 millones) correspondería al 30% del total, lo que significa la incorporación anual de 780.000 personas al mercado de trabajo. En 1970 hubo un déficit alimentario de 1.300.000 toneladas, que para 1990 puede llegar a ser cuatro veces mayor.

En 1980 se exportaron mercancías por un valor de casi 30.000 millones de dólares, el 90% de los cuales correspondían a productos agrícolas o mineros. Existe una deuda externa enorme (cercana a los 49.000 millones de dólares o, aproximadamente, el 17% del total de la deuda internacional). El problema económico y financiero actual podría tener profundas consecuencias sociales en estos países. Para poder satisfacer las exigencias de sus poblaciones hará falta un desarrollo económico estable y sostenido.

Para la consecución de ese objetivo se cifran las esperanzas en la participación en el Acuerdo de Cartagena. Para lograr la integración se cuenta con varios mecanismos, a saber:

1. Programa de liberalización
2. Aranceles aduaneros exteriores comunes
3. Armonización y coordinación de planes de desarrollo
4. Programación industrial
5. Régimen agrícola e integración física
6. Política tecnológica
7. Financiación
8. Políticas sobre relaciones exteriores
9. Régimen especial para Bolivia y Ecuador

Los diversos mecanismos actúan de modo coordinado. Los que hasta ahora se han aplicado con mayor intensidad son los relacionados con el desarrollo industrial y la liberalización del comercio.

El programa de liberalización se inició en 1970. Abarca todos los artículos que no forman parte de las llamadas reservas para la programación industrial. Bolivia y Ecuador fueron excluidos hasta diciembre de 1981 en virtud del trato preferencial que se les concedía. Gracias a ese programa el comercio ha aumentado de 90 millones a 1.100 millones de dólares. Respecto al arancel aduanero exterior común, se parte del mínimo, que comprende 3.200 artículos de la nomenclatura respectiva. En el régimen agrícola se han tomado pasos importantes en bases relacionadas con el comercio exterior. En el terreno de la integración física se ha

avanzado muy poco, a causa de la gran necesidad de recursos financieros y de los problemas geopolíticos.

En el terreno financiero, la Corporación Andina de Fomento (CAF) ha funcionado relativamente bien, sobre todo en el caso de los dos países menos desarrollados. Se creó un fondo especial para Bolivia que, sin embargo, no se utilizó por diversas razones. No obstante, la CAF no dispone de recursos suficientes para hacer frente a las necesidades de su proceso de integración. También hay que tener en cuenta el Fondo Andino de Reserva, que ayuda a los países a resolver algunos de sus problemas de balanza de pagos. Tal ha sido el caso de Perú, Bolivia y, recientemente, Ecuador.

En el terreno de la política tecnológica se han hecho progresos considerables, y se espera con ansia la creación de una tecnología que sea producto de la propia iniciativa y se adapte a las necesidades de desarrollo de los países interesados. Hasta ahora se han obtenido algunos resultados en la tecnología del cobre y con un proyecto para la utilización de maderas tropicales.

En las relaciones exteriores la atención se ha concentrado en el desarrollo de una política común más coherente, continua y consecuente. Todavía puede hacerse mucho más, sobre todo en las relaciones de los países del grupo con otros países o grupos de países en desarrollo.

Respecto al régimen especial para Bolivia y Ecuador, a cuyo respecto el objetivo es reducir al mínimo las diferencias de desarrollo con los demás países, se han hecho progresos importantes.

Sin embargo, en el terreno de la armonización de políticas y de los programas de desarrollo se ha tropezado con muchos problemas. Cada país tiene diferentes políticas económicas y regímenes internos que resulta difícil coordinar, ya que el proceso de integración carece de la dimensión necesaria para condicionar las políticas nacionales. Se puede decir que la actividad económica andina corresponde sólo al 5% aproximadamente de toda la actividad económica de la región. Todavía no se ha conseguido armonizar las políticas en varios aspectos importantes. Eso dificulta las negociaciones y, en consecuencia, no se cumple lo previsto. También ha existido una falta de orientación del proceso, que tal vez debería haber procedido de los propios órganos de integración. La dependencia cultural, política y económica de estos países condiciona también su evolución dentro del proceso.

En la actual situación mundial la solución de los problemas resulta cada vez más difícil. Hay que seguir adelante con lo que ya se ha conseguido, defender y consolidar las realizaciones. Tal vez haya que orientar el desarrollo teniendo como norte la satisfacción de las necesidades sociales -entre otras cosas- dentro de la programación industrial. Pero, ¿qué clase de industrialización se debe planificar? Esta es una cuestión de importancia decisiva.

El consultor de la ONUDI, Profesor Javier Iguíñez Echeverría, hizo otra exposición sobre "Política económica e industrialización en el Grupo Andino en 1970-1980". 1/

Es un hecho que los efectos del Acuerdo de Cartagena sobre las políticas de los países son todavía mínimos en términos macroeconómicos. Pero cuando una planta es joven y endeble, el clima resulta decisivo para su desarrollo; debemos observar el clima en que se ha estado desarrollando nuestro proceso de integración.

De los 70 millones de habitantes del Grupo Andino, sólo 5 millones tienen un nivel de ingresos análogo al del mundo industrializado, y el 71% de la población vive por debajo de los niveles de subsistencia.

La producción industrial en nuestros cinco países tiene una importancia relativamente diferente, pues depende de factores tales como: i) el tiempo que lleva el proceso de sustitución de importaciones; ii) las peculiaridades de los recursos naturales disponibles en cada país. Colombia es el país que ha tenido una política industrial coherente durante más tiempo. Este país da ahora gran importancia a su agricultura. Perú dedica mucha atención a sus recursos mineros, y Venezuela a su petróleo.

Al evaluar el decenio de 1970 es importante prestar atención a una característica particular de la época de la crisis energética, o sea que tres (Venezuela, Perú y Ecuador) de los cinco países son exportadores de petróleo. Este hecho imprimió a la dinámica de algunos países del Grupo Andino un ritmo relativamente acelerado. Colombia experimentó esta aceleración después de 1975, cuando los precios del café aumentaron en el mercado mundial. Perú padeció la disminución de sus recursos pesqueros, que afectó sus exportaciones de harina de pescado. La crisis internacional influye de modo diferente sobre los países y, por ende, también sobre sus industrias. A pesar de ello, las exportaciones aumentaron en el decenio de 1970; por ejemplo, en Ecuador 11 veces de cuatro veces en Colombia y Venezuela, y algo menos de cuatro veces en Bolivia y Perú.

Observando la dinámica del decenio, podemos dividirlo en dos períodos: el primero, que abarca de 1970 a 1975, se caracteriza por un gran dinamismo relativo, y el segundo, de 1976 a 1980, que acusa una lentificación del crecimiento económico. Durante el primero de estos períodos, el aumento de las divisas a disposición de los países facilitaba a cada Estado la ejecución de programas de integración. Durante el segundo período, en que el mercado interno se ve golpeado por la crisis, surgió la necesidad de aumentar las exportaciones de productos manufacturados, cuya venta interna se hacía cada vez más difícil.

1/ La exposición se basaba en el estudio titulado "Política económica e industrialización en el Grupo Andino, 1970-1980" (UNIDO/IS.313), preparado por el Profesor Iguíñez e incluido en la documentación previa a la conferencia.

Nuestros países tienen una historia industrial relativamente reciente. Desde la creación de auténticos órganos y programas de fomento industrial han transcurrido en promedio unos veinte años. No obstante, en el segundo período -o sea a finales del decenio de 1970- la política de los gobiernos tuvo como consecuencia que el Estado ya no prestara su pleno apoyo a estos programas, que antes respaldaba, y diera menos impulso a los proyectos.

Para entender nuestro proceso de integración es preciso entender lo que sucede dentro de cada uno de los países, pues la integración aún no tiene una gran influencia sobre ellos. Por lo tanto, debemos estudiar los países para comprobar si la integración ha adelantado o no. En cada uno se ha asignado a la industria una función diferente. En Colombia -que tiene la experiencia industrial más prolongada- se hace hincapié en la agricultura, mientras que la prioridad de la industria se ve reducida. En este país se critica la sustitución de importaciones como programa de producción, y se insiste más en la fabricación de bienes para la exportación; también se presta mayor atención a la eficacia que a la expansión. Venezuela asigna importancia a su industria básica. Gracias a los ingresos procedentes de las exportaciones de petróleo, también ha registrado una enorme expansión de su mercado interno, y experimenta la necesidad de acelerar el proceso de sustitución de importaciones. Este país debe recurrir a las importaciones para satisfacer su demanda interna. En Perú la industria ha desempeñado una función importante, y el Estado cumple un papel activo con respecto a la industria básica. Esta política gubernamental cobra una mayor racionalidad y justificación ante la posibilidad de complementar este tipo de industrias dentro del Grupo Andino. Aunque es más difícil de justificar cuando se la examina aisladamente, resulta más fácil para los Estados la explicación y justificación de esta política cuando se la considera como una inversión en el contexto del Grupo Andino. Ecuador apoya activamente su industria, pero siempre con criterio selectivo, con la ayuda del Grupo Andino, orientándola hacia el mercado regional. Bolivia hace menos en esta esfera.

El Acuerdo Andino ha tenido una influencia indudable sobre las políticas económicas generales que no se refieren a la industria. Se han dado algunos ejemplos importantes que, sin embargo, constituyen casos que han estado siempre influidos por las políticas económicas nacionales. En materia de política laboral se advierten algunos lineamientos comunes; en todos los países, con excepción de Venezuela, las empresas negocian colectivamente los salarios y las prestaciones sociales. En cuanto a la política cambiaria, gracias a una relativa prosperidad, predominan los tipos de cambio fijos, y en efecto algunas normas están mutuamente relacionadas. Sólo Perú ha tenido una devaluación que ha llegado al 80%. Por lo que hace a la política arancelaria, se advierte que los países continúan estableciendo diferencias entre los bienes, así como numerosas excepciones que ponen en cuestión el sistema utilizado. En política tributaria, dado que en la mayoría de los países el incentivo más utilizado es la reducción de impuestos, tenemos multitud de excepciones o reducciones impositivas que no permiten reconocer claramente la política general. Sólo Colombia tiene una política tributaria que responde a objetivos fiscales. Las normas financieras por lo general favorecen a la industria. Se han

modernizado los mecanismos financieros y se ha alcanzado especialización y capacidad suficientes para actuar como corresponde con respecto a los créditos vinculados a las actividades de exportación. En cuanto a la política de exportación, encontramos que las subvenciones a la exportación normalmente se relacionan con el valor agregado, pero en algunos países es proporcional al valor de la producción bruta. Los mecanismos de fomento de las exportaciones dentro del Grupo Andino no han sido los principales utilizados durante el decenio; todas las normas relacionadas con la exportación han estado subordinadas a la política industrial general, que ha puesto en primer plano a la sustitución de importaciones. También debe advertirse que el Estado a menudo ha orientado su política hacia el desarrollo de la industria básica.

Según sus necesidades internas, los países ponen el acento de sus políticas de integración sobre aspectos diferentes; Colombia hace hincapié en los aranceles externos comunes, Perú en la industria, etc. Sin embargo, el intercambio comercial ha sido relativamente dinámico, y al mercado andino le ha correspondido una porción cada vez mayor de las manufacturas de la región. Gracias a la existencia del Grupo Andino, las políticas arancelarias se han modernizado y homogeneizado. También se han logrado beneficios en la esfera institucional.

La Decisión 24 sobre el tratamiento del capital extranjero ha influido en las políticas nacionales. La modernización de la política de fomento de las exportaciones se ha visto intensificada por la necesidad de integración de los países. El mercado ampliado ha justificado inversiones en la industria básica y ha hecho que la participación estatal sea cada vez mayor en los programas relativos a la industria básica.

Tras las dos exposiciones hubo un animado intercambio de preguntas y respuestas, que se recoge a continuación.

Preguntas del Sr. Sadasivan, Malasia

En esta etapa deseo formular un par de preguntas muy generales. En primer lugar, he advertido que en su programa de integración se ha prestado especial consideración a la etapa de desarrollo de Bolivia y Ecuador. Lo que realmente desearía saber es si estas consideraciones especiales acerca de Bolivia y Ecuador significan que, en lo que se refiere a los programas de la región, estos dos países recibirán eventualmente beneficios especiales, o si los otros tres países renunciarán a algo para compensar el menor desarrollo de Bolivia y Ecuador. Se trata de una pregunta muy general en esta etapa.

Las otras observaciones que deseo formular en esta primera etapa tienen que ver con mi impresión de que existe una diferencia fundamental entre los enfoques del Pacto Andino y de la ASEAN, en el sentido de que aquí el grado

de integración que se está proyectando parece mucho mayor que el tipo de integración de que hablamos en la ASEAN. En el caso de la ASEAN se trata más un intento de cooperación económica regional con cada uno de los países que la integran, manteniendo cada cual un curso de acción bastante independiente en lo que se refiere a su desarrollo nacional. Tengo la impresión de que en el Pacto Andino se intenta más decididamente integrar el proceso de desarrollo. Por ejemplo, me he enterado por los documentos previos a la conferencia de que la manufactura de productos se asigna a ciertos países, dando la exclusividad a uno de ellos para que los fabrique. Así pues, parece existir un grado mucho mayor de participación del órgano central aquí en el Pacto Andino de lo que cabría esperar en el caso de la ASEAN.

La tercera y última de mis preguntas por el momento (y esto tiene especial interés para la ASEAN) es la siguiente: ¿Por qué las medidas que se indican actualmente se refieren en general a proyectos nuevos y a estrategias de desarrollo nuevas en los países del Pacto Andino? ¿Cuál es verdaderamente la situación de la estructura industrial actual de estos países? ¿Existen medidas, por ejemplo, para reducir los aranceles existentes entre los países del Pacto Andino, conjuntamente con los aranceles externos comunes propuestos? ¿Es problemático este aspecto? Esto tiene interés inmediato para la ASEAN, porque estamos en una situación en que consideramos la posibilidad de reducir sustancialmente las tasas internas de los aranceles en la ASEAN. No hemos llegado a la etapa de considerar la posibilidad de un arancel externo común, pero desearíamos oír sus opiniones sobre estas cuestiones.

Respuesta del Sr. Equihua

Para los países andinos el costo de las ventajas otorgadas a Bolivia y Ecuador tienen escasa importancia, debido en primer lugar a la pequeña magnitud de ambas economías y, en segundo lugar, porque los países más desarrollados no aceptaban, a veces, determinados productos procedentes de los países menos desarrollados. En cuanto a los beneficios, pienso que Ecuador ha obtenido relativamente más.

La aspiración en relación con los proyectos de integración regional fue en cierto modo la de ampliar lo que fueron los grandes proyectos nacionales en el decenio de 1960. Los acontecimientos políticos posteriores son

importantes para explicar lo que alguien calificó previamente como falta de liderazgo. También cambió el concepto de cómo abordar el proceso de integración. Hemos encontrado incongruencias entre los objetivos de los proyectos, su complejidad y la voluntad política necesaria.

Existen políticas eficaces para la reducción de aranceles dentro del Acuerdo. Estas políticas tienen una aplicación más lenta para los países menos desarrollados, y más rápida para los más desarrollados.

Respuesta adicional del Sr. Peñaranda

En lo que respecta a Bolivia y Ecuador, el Acuerdo prevé una apertura de sus mercados durante un período de diez años, mientras que los otros tres países son ya mercados abiertos que aplican los aranceles externos mínimos comunes. Vemos también que, por ejemplo, un producto X (que no se está produciendo en la región) es un producto reservado para la programación, y podemos dar la oportunidad de producirlo a Ecuador o a Bolivia. ¿Cómo beneficia este plan a estos dos países? No dispongo en este momento de cifras y, si los beneficios reales fueron menores de los que se esperaba, se debió probablemente a que quizá hemos sobrestimado la capacidad o la infraestructura de estos dos países para aprovechar el plan. Obviamente, también han ejercido su influencia las condiciones externas. Es posible que los otros tres países no hayan cumplido completamente las condiciones establecidas en el plan.

Con respecto a su última pregunta, puedo decir que uno de los factores es que en el Pacto Andino se siente la necesidad de eficacia en la industria actual y futura, así como una mayor eficacia en la asignación de recursos. Podemos ver esto en nuestra política arancelaria cuando, entre aranceles altos o bajos, la tendencia consiste en disminuirlos. El segundo elemento es si se debe otorgar a la industria mayor o menos importancia que la dada a otros sectores, como la agricultura, la energía, etc. Actualmente tendemos a un mayor equilibrio, a fin de adecuar nuestro plan y nuestros mecanismos a la realidad.

Pregunta del Sr. N. Ramm-Ericson, ONUDI

He escuchado con gran interés sus respuestas, así como el resumen que ilustró bien la situación y las aspiraciones entre los años 1970 y 1980, y la medida en que esa situación se reflejaba en las actividades de la JUNAC.

Pienso en la respuesta que hemos recibido acerca de la gran importancia dada (por los Gobiernos) a la planificación y a la programación de la industria en los últimos años del decenio de 1960, lo que se ha plasmado en los programas de trabajo de la Junta y en las actividades de los funcionarios que trabajan allí y de los representantes gubernamentales que participan en las reuniones de la JUNAC. ¿En qué medida han podido ustedes, con esa secretaría bastante sólida, conciliar este aspecto con los enfoques de la planificación que, quizá, en algunos de los países actualmente son menos definidos, y hasta qué punto son ustedes, como secretaría, flexibles en la medida que lo es tal vez la ASEAN con sus mecanismos menos complejos? Esta pregunta es quizá fundamental en cuanto a lo que ahora están ustedes evaluando nuevamente, en una situación en que, por supuesto, necesitan ponerse plenamente a tono con los enfoques cambiantes de los países.

Respuesta del Sr. Iguñiz

En algunos países hay políticamente poco interés en continuar con el concepto original de integración, y en algunos países la política y las líneas de conducta son diferentes del concepto que inicialmente se tuvo en cuenta. La Junta ha tropezado con grandes dificultades en algunos de estos años, al menos en ciertos casos, para alcanzar suficiente consenso e impulsar realmente la integración, y reclamar con la fuerza suficiente la aplicación de medidas jurídicas que existen efectivamente.

Respuesta adicional del Sr. Peñaranda

Debemos pensar en nuestro proceso global. Si queremos obtener beneficios, debemos también dar algo a cambio. El gran problema ha consistido en encontrar el equilibrio de intereses, y esto no ha sido fácil debido a los factores dinámicos implícitos. Como para cada uno de los países del Grupo Andino no es todavía muy importante económicamente, los problemas de cierta magnitud se enfrentan por lo general con relativa independencia y esto, por supuesto, crea mayores dificultades. Por ejemplo, en el caso de la inflación, un país puede concebir una política basada en la elevación de los aranceles y, de este modo, entrar en conflicto con los intereses de otros países.

Pregunta de la Sra. Farita A. Cabazor, Filipinas

Desearía poder confirmar algunas de mis observaciones. Considero que en el tercer mundo han surgido tres sistemas de integración. Primero, el llamado sistema de integración basado en la libre iniciativa, segundo, un sistema mixto que es fundamentalmente un sistema de libre iniciativa modificado que incluye elementos de compensación mediante la planificación y tercero, un sistema de integración dirigista que vincula la planificación con la reglamentación dentro de un contexto regional. ¿Es verdad que el Grupo Andino se encuadra dentro de esta clasificación? El Grupo Andino utiliza tres mecanismos concretos que yo denominaría "mecanismos de escape", cuyo objeto es demorar la marcha del proceso de integración y que podrían ocasionar una distribución no equitativa de los costos, los beneficios y la oferta en el Grupo Andino. Estos son el período de transición más largo para los partícipes menos industrializados, un mayor número de productos con exenciones arancelarias, reducción de aranceles, y normas de procedencia menos estrictas para las importaciones provenientes de uno de los dos países de menor desarrollo industrial. ¿Quiere decir, entonces, que el Grupo Andino se caracteriza por haber aplicado mecanismos correctivos eficaces encaminados a producir un cambio económico fundamental, y que estos mecanismos se aplican para evitar que en el futuro surjan problemas por falta de equidad de los beneficios entre los Estados, centrando la atención en lo que se estiman sus costos verdaderos y nivelando la industrialización?

Respuesta del Sr. Iguñiz

Yo definiría la primera clasificación de otro modo; empezaría por un sistema dirigista, siguiendo con un sistema dirigista modificado por el mercado, y terminando con un sistema basado en la libre iniciativa. Creo que tanto el mercado como la planificación están dentro del proceso de integración y tienen un peso teórico análogo, aun cuando el peso práctico favorezca al mercado.

En cuanto a la segunda pregunta, preferiría dejar para más adelante el análisis detallado de las medidas encaminadas a alcanzar este objetivo. Se requiere un conocimiento preciso de los hechos ocurridos en cada país para poder determinar por qué y dónde falló el mecanismo, si falló. Se trata de un mecanismo frágil.

Sesión de la tarde - 11 de octubre de 1982

La sesión de la tarde se inició con una exposición del Dr. Augusto Aninat, del Departamento de Política Económica de la JUNAC, titulada "Cuestiones de política económica en el Grupo Andino".

Trataré de resumir las cuestiones de política económica en cuatro subtemas: i) políticas para la formación de un mercado ampliado; ii) realizaciones y situación real; iii) principales causas de la situación actual; iv) alternativas futuras, habida cuenta de la experiencia y de los problemas.

i) En nuestro plan hemos tratado de construir un mercado ampliado, especialmente para las transacciones en mercancías para las cuales existen cláusulas específicas en el Acuerdo, y en el que se preste menos atención a los factores de servicio de las transacciones. En consecuencia, haré mayor hincapié en el comercio de mercancías y menos a los otros aspectos. Hablamos aquí de la apertura de un mercado más amplio entre mercados iguales, basándose este mercado más amplio en una barrera protectora denominada arancel externo común. Su objetivo es promover un crecimiento económico mayor y más estable y procurar una adecuada distribución de los beneficios. No estamos refiriéndonos, como en otros procesos de integración, a una zona de libre comercio, a una unión aduanera o a un mercado común. Tenemos algo de cada uno de estos conceptos.

Las principales características de nuestro criterio son: i) La adopción de un enfoque gradual, paso a paso, dado que un cambio radical significaría elevados costos de ajuste inmediatos y demora en la obtención de los beneficios. Toda nuestra planificación se basa en esta premisa. ii) La formación de este mercado se concibe dentro de una acción combinada de fuerzas, de libre funcionamiento del mercado y de instrumentación planificada de la política económica. Utilizamos la palabra planificación para llegar eficazmente a una asignación eficiente de los recursos y a una distribución equitativa de los beneficios entre los países. Una operación demasiado libre conduciría a una polarización de los beneficios y a situaciones no equitativas, especialmente en el sector industrial. iii) La existencia de un sistema institucional dotado de un poder ejecutivo fuerte y apoyo técnico eficaz, e integrado por varios representantes de diferentes sectores económicos de los países miembros y de la comunidad regional.

¿Cuáles son los principales mecanismos que se utilizan en la formación del mercado ampliado? Tenemos, en primer lugar, la apertura del intercambio comercial entre los países, el denominado programa de liberalización de aranceles y restricciones. Su aplicación es gradual y automática, paso a paso, sin posibilidad de retroceso, y distinta en cada país. No está sujeto a negociación. Por ejemplo, los países de menor desarrollo relativo requieren mayor tiempo para abrir sus mercados que los demás países, y los mercados de los países más desarrollados se pueden abrir con mayor rapidez para los productos de los países menos desarrollados. El segundo mecanismo es el arancel externo común, que se aplica a las transacciones o importaciones de

terceros países. Su aplicación también es gradual, automática y diferente en cada país. Los países más desarrollados deben ponerlo en práctica en un lapso más breve que los menos desarrollados. El tercero se refiere a la programación sectorial y trata de la asignación de recursos y la localización de las inversiones. Un cuarto mecanismo se refiere al hecho de que, si bien con los instrumentos mencionados se llega a un enfoque gradual que afecta las cuestiones de política económica, no hay aquí plazos fijos para la concertación de compromisos. En este sentido podemos hablar del trato dado a la inversión extranjera, de la armonización de los mecanismos e instrumentos para reglamentar el comercio exterior y la producción industrial, y de algunas esferas tales como la monetaria, la financiera, etc.

Otros mecanismos importantes se refieren a la reglamentación de la competencia. Debe señalarse, en primer lugar, que el acceso al programa de liberalización es para los productos de la región. En segundo lugar, se utilizan otros instrumentos en casos de competencia desleal. En tercer lugar, la razón para establecer una política comercial común es la posibilidad de obtener beneficios del comercio internacional reforzando nuestra capacidad de negociación. Otros mecanismos tratan de canalizar recursos para financiar inversiones, y se centralizan en instituciones tales como la Corporación Andina de Fomento (CAF) y otras instituciones. Por último, cabe mencionar la prioridad que se asigna al enfoque conjunto orientado a la acción para solucionar los problemas derivados de la integración física que pueden afectar a todo el proceso.

El retiro de Chile de nuestro Acuerdo demuestra que un sistema demasiado liberal no es compatible con nuestro proceso de integración. Asimismo, un sistema demasiado centralizado resulta incompatible con el uso de los mecanismos. Es la interacción de los mecanismos y de los factores políticos y económicos la que nos señalará las características que deberá tener el mercado ampliado.

El Acuerdo de Cartagena significó una liberalización de los aranceles aduaneros en un plazo de diez años, posteriormente ampliado a trece para los países más desarrollados y a un plazo mayor para los menos desarrollados. Hemos alcanzado ya cierto grado de integración, que beneficia principalmente al sector productivo menos competitivo. Tenemos normas claramente definidas para el 70% de todos los aranceles y el comercio recíproco sujeto a los aranceles de aduana es relativamente bajo, alrededor del 5%, frente a un 25 ó 30% correspondiente a los mismos productos de terceros países. Sin embargo, debido a las demoras, a los sistemas de excepciones y a otras variables económicas es posible que la integración no sea tan profunda. Dentro del Grupo Andino no existe hasta el momento una posición común en relación con las transacciones e importaciones procedentes de terceros países, como tampoco existe la protección mínima ya acordada con respecto a los aranceles aduaneros. ¿Las razones? Incumplimiento, en algunos casos, o falta de armonización de una serie de disposiciones de promoción industrial. Hasta el momento no se han aprobado nuestras propuestas para la aplicación de un arancel aduanero externo común, basado en las siguientes consideraciones: a) preferencia para los bienes industriales; b) protección a las actividades de gran densidad de mano de obra; c) protección a las actividades que requieren una tecnología

especial. Hasta la fecha es muy reducida la legislación existente en relación con el trato del capital extranjero, y la circulación del capital regional es limitada. Se ha producido una duplicación de las tasas impositivas, pese a cierto progreso registrado en la esfera de una terminología aduanera común. No tenemos, por ejemplo, normas comunes sobre los incentivos para la exportación. Cada país tiene su propia política en esta esfera. Otro ejemplo es la diferencia entre las políticas cambiaria y monetaria. También en la aplicación de los aranceles a las exportaciones se observan diferencias, según el criterio de cada país. Con respecto al aumento de nuestro poder de negociación, éste se ha visto limitado principalmente porque en esta etapa la ampliación del mercado no está aún plenamente confirmada. No obstante, se ha registrado un incremento del comercio interregional y hay mayor diversificación de productos. Yo diría que la idea del mercado andino ampliado sólo tiene una aplicación parcial, y que algunos de sus mecanismos están más desarrollados que otros. Es un tanto inestable y adolece de determinadas distorsiones. Por lo tanto, consideramos que el mercado ampliado no está afectando en grado considerable la asignación de recursos dentro de la región. Hay varios reclamos de productores sobre la desigualdad de los incentivos, bien sea por las políticas económicas globales o por la aplicación selectiva y unilateral de determinados mecanismos. Esto hace que sea más difícil lograr un mayor grado de integración, y demuestra que no es fácil adelantar y mantener un proceso de integración sin una legislación armónica adecuada para determinados instrumentos de política económica. Varios países han afirmado que no se oponen al establecimiento de esta legislación, aunque necesitan más tiempo para ponerla en práctica. Sin embargo, la inexistencia de una legislación común hace que resulte difícil mantener la integración cuando ésta crea desigualdades.

Tal vez podríamos resolver el problema reduciendo los compromisos actuales o introduciendo compromisos compensatorios. Podríamos utilizar el arancel aduanero compensatorio como se hace en Europa, aunque no es de fácil aplicación. Podríamos utilizar quizá otros instrumentos en reemplazo de los que no se han podido utilizar dentro de la región, a fin de adoptar nuevos compromisos para perfeccionar el mercado.

La magnitud de los hechos ha superado la capacidad del Grupo Andino para examinar, aprobar y buscar soluciones en relación con los instrumentos de la política económica. Los fenómenos han ocurrido con una rapidez tal que nos ha sido imposible asimilarlos, reaccionar e investigar los problemas y sus efectos sobre el mercado ampliado.

Preguntas del Sr. Sadasivan, Malasia

Tengo dos preguntas concretas. En dos ocasiones he oído hoy la frase "incumplimiento" de ciertos países del Pacto Andino que solicitaban la adopción de ciertas decisiones. ¿Se prevé este incumplimiento en el Acuerdo? Esta mañana oí, y ahora vuelvo a oír que en relación con ciertos asuntos arancelarios y como resultado del incumplimiento de algunos países, las

medidas no se aplicaron con la rapidez o en el grado en que era necesario. Sólo quisiera saber si esta expresión flexible se menciona en el Acuerdo. ¿Se trata del incumplimiento de cualquier país por sus propias razones nacionales? La segunda pregunta es, en el proceso de la integración del sector industrial, ¿cuál sería, realmente, en su opinión, el problema más difícil con que se ha tropezado hasta la fecha? ¿Es la incapacidad para armonizar las políticas entre los países miembros, o hay alguna otra cuestión sumamente difícil que en su opinión deberíamos examinar con más detenimiento, en nuestro empeño por lograr una mayor integración industrial y económica?

Respuesta del Sr. Aninat

Quando utilizamos la frase incumplimiento lo hacemos porque no está expresada en el Acuerdo. Al referirnos a incumplimiento queremos decir que algunos acuerdos o compromisos precisos y claros no se han aplicado. En cuanto a su segunda pregunta, creo que el mayor problema ha sido la incompatibilidad, es decir, la existencia de cinco políticas diferentes, aun cuando la intensidad del problema varíe de un sector a otro. Un ejemplo podría ser que un país considerara absolutamente necesario proteger una determinada industria, mientras que otro considerara que eso no debe hacerse en absoluto. Al respecto, las políticas cambiarias, las políticas crediticias y los incentivos arancelarios desempeñan una función, y debemos, con los instrumentos que contamos, limitar esta capacidad para actuar unilateralmente como lo hemos hecho algunas veces.

El Acuerdo de Cartagena proporciona los mecanismos para evitar el incumplimiento. En primer lugar, está el grado de armonización de políticas para casos de incumplimiento que permite crear una determinada situación económica (aún cuando los países puedan también incurrir en incumplimiento con estas políticas de armonización). El segundo mecanismo, establecido mediante la firma de un tratado, es el Tribunal Andino de Justicia, merced al cual los conflictos pasan de la esfera puramente política a la esfera jurídica.

Pregunta de la Sr. Cabazor, Filipinas

¿Se ha presentado algún caso al tribunal? Otra pregunta: ¿es cierto que la conclusión de la unión aduanera andina se ha aplazado de 1985 a 1989? En ese caso, ¿cuáles son las causas del aplazamiento?

Explicación del Sr. Montes, Colombia

El Tribunal de Justicia Andino no ha entrado aún en funciones debido a que uno de los países todavía no ha ratificado el acuerdo de su constitución.

Respuesta del Sr. Aninat

El problema es saber cómo puede un tribunal juzgar casos para los cuales no se han fijado normas.

En lo que respecta a la segunda pregunta, el plazo inicial estipulado en el Acuerdo se ha aplazado por otros tres años, hasta el 31 de diciembre de 1983. Debemos decidir ahora una vez más si podremos o no cumplir nuestros objetivos dentro de ese nuevo plazo.

Respuesta adicional del Sr. Montes, Colombia

Es cierto que la labor del tribunal a ese respecto debe consistir en primer lugar en una armonización de políticas, pero al mismo tiempo disponemos también de determinados instrumentos que pueden utilizarse. Veamos, por ejemplo, el problema de los incentivos a la exportación y la decisión sobre prácticas desleales. ¿Por qué los países no utilizan instrumentos tales como esa decisión, y por qué se recurre en su lugar al no cumplimiento?

Respuesta adicional del Sr. Aninat

Yo también me he preguntado por qué no se utilizan tales instrumentos, y la respuesta que se me ha dado es que, si los países lo hiciesen, sus exportaciones disminuirían. Hemos intentado encontrar soluciones para cada caso, pero es difícil hacerlo en forma global.

La sesión de la tarde continuó con una exposición del Sr. César Peñaranda, Jefe del Departamento de Desarrollo Industrial de la JUNAC, sobre el tema de la Programación industrial conjunta del Grupo Andino, con especial referencia a los Programas sectoriales de desarrollo industrial y los Programas de racionalización industrial.

Dividiremos el tema en tres partes, a saber: i) marco conceptual de la Programación industrial conjunta; ii) qué son los Programas sectoriales de desarrollo industrial; iii) cuál es la situación real que se desprende de la Programación industrial conjunta, analizando los tres programas existentes.

Individualmente, los mercados de los países andinos son pequeños debido al bajo nivel de los ingresos, lo que constituye un obstáculo para un proceso de industrialización más dinámico. Un problema de mayor gravedad aún es que un porcentaje pequeño de la población se beneficia con un porcentaje elevado del ingreso. Ello nos condujo a la idea de la integración. De esta forma nació la ALALC, pero los diferentes niveles de desarrollo de países tales como México, Argentina y Brasil por un lado, y el resto de los países por otro dieron lugar a diversas incongruencias. Por otra parte, el Acuerdo de Cartagena se concertó teniendo claramente en cuenta las diferencias de desarrollo de los países participantes; se trató esencialmente de un acuerdo industrial.

En el Acuerdo se utilizan dos tipos de mecanismos en la búsqueda de un proceso de industrialización más dinámico para la zona del Pacto Andino, o sea: a) los mecanismos de mercado; b) la fijación de aranceles aduaneros externos comunes. La finalidad perseguida fue utilizar más adecuadamente las industrias ya existentes y promover el comercio intra-andino de productos manufacturados. Posteriormente establecimos otro mecanismo denominado Programación industrial conjunta, con el fin de que los países alcanzasen un importante nivel de industrialización y la máxima eficiencia industrial, merced a la asignación de los recursos de la mejor forma posible. Se dotó a la Programación industrial conjunta de dos instrumentos para lograr sus objetivos: en primer lugar, los Programas sectoriales de desarrollo industrial y, en segundo lugar, los Programas de racionalización industrial.

Los Programas sectoriales de desarrollo industrial tienen por objeto: a) distribuir equitativamente nuevos proyectos entre los países; b) mejorar y aumentar las capacidades ya existentes. En lo que respecta al punto a), para empezar no tenemos en cuenta los mercados locales, concentrándonos principalmente en proporcionar a los cinco países oportunidades de inversión. La decisión de invertir dependerá de otros elementos, tales como los esfuerzos que un Gobierno determinado despliega para que esta oportunidad se haga realidad, la disponibilidad de recursos y la rentabilidad del proyecto. Para lograr esta distribución recurrimos a los programas sectoriales de desarrollo industrial. Esta asignación equitativa de oportunidades tiene el inconveniente de que la distribución de beneficios se analizará también sectorialmente, con lo que se distorsiona en cierto modo un mejor enfoque teórico de esta distribución con arreglo a un plan de carácter más global.

Hemos asignado oportunidades de inversión a los países en los casos en que sus posibilidades eran manifiestas, pero luego nos encontramos con el problema de determinar cómo se distribuían los beneficios dentro de la zona, dado que, evidentemente, las oportunidades de inversión siempre serán mayores en aquellos países con una infraestructura más desarrollada o con una mayor capacidad para elaborar proyectos más avanzados. No obstante, ello podría haber constituido también una posibilidad. Por otra parte, otra posibilidad era la de enfocar la programación sectorial sobre la base de un único programa, lo que habría supuesto incorporar en él a todos los sectores industriales reservados para la programación, tratando de fundamentarlo principalmente en las ventajas comparativas. Un plan semejante podría haberse traducido en una mejor asignación de recursos, pero no permitía que todos los países participasen en varias industrias por las que habían manifestado interés, y creaba asimismo un problema de planificación y de estadística debido a las complejidades implícitas. Por tanto, en el Acuerdo se optó por adoptar un enfoque sectorial y se reservó alrededor de un tercio del total de aranceles a la programación consiguiente. Se incluyeron las industrias más dinámicas e importantes y aquellas que, a nivel andino, estaban poco desarrolladas o no existían en absoluto.

El Programa sectorial es un mecanismo permanente con un calendario establecido, y su esfera de acción es muy amplia. Las prioridades se establecieron con arreglo a los plazos que teníamos fijados, pero podemos programar otras actividades en cualquier momento.

Existe una estructura común básica para los tres programas sectoriales ya aprobados, a saber, la asignación de oportunidades de inversión a cada uno de los países miembros.

Los mecanismos esenciales de cada programa sectorial son los siguientes:

- A) El programa de liberalización para productos programados (los mercados de Bolivia y del Ecuador se liberalizan después que los demás mercados);
- B) Aranceles externos comunes, cuyo objetivo es mantener ciertos márgenes de preferencia para la producción subregional que debe hacer frente a la competencia de terceros países, y regular la eficacia productiva del sector;
- C) Medidas complementarias, que adoptan varias formas, por ejemplo, el acuerdo de los países de no fomentar o expandir la producción de artículos correspondientes a asignaciones concedidas a los demás países miembros, o de que los países no deben autorizar tampoco las inversiones extranjeras en esa producción, etc.

Es preciso destacar que cualquier país puede importar de terceros países los mismos productos que se fabrican dentro de la zona, pero siempre que se haga mediante el pago de las tarifas externas comunes establecidas. Ello significa que se establece una competencia dentro de la zona, así como con respecto a terceros países.

En el momento de la firma del Acuerdo de Cartagena, la infraestructura industrial de los diversos países firmantes ofrecía grandes diferencias. Al abrirse los mercados para una industria dada, el mercado propio se veía sometido a una competencia interna y externa debido a los aranceles externos comunes. Determinadas industrias como la textil, de artículos de cuero, del calzado, etc. han sido muy importantes en el sentido de que absorbieron más mano de obra que otras y tenían un mayor o menor nivel de desarrollo. La apertura de mercados tal vez haya afectado el proceso de integración. En consecuencia, el programa de racionalización de la industrialización se creó con objeto de aminorar los efectos causados por esta nueva competencia y aumentar al mismo tiempo la eficacia con objeto de poder penetrar en terceros mercados. Nuestra labor se basa en una teoría mixta, tanto de la producción para la sustitución de importaciones, como de la promoción de exportaciones de productos manufacturados. La aplicación del programa de racionalización también debía guardar conformidad con otros mecanismos de integración. El Acuerdo estipula que habrá por lo menos un programa de racionalización anual. No obstante, hasta la fecha no se ha aplicado ningún programa de racionalización, porque se ha dado más importancia a los programas sectoriales.

Ahora voy a referirme a los programas sectoriales ya aprobados. El primero es el programa del sector automotor. Con él se persigue la limitación de los modelos y marcas de vehículos dentro del Grupo Andino, con el objeto de incrementar los volúmenes de producción así como la fabricación de componentes de los vehículos. Debe de señalarse que la principal finalidad del programa es la fabricación de componentes. Este programa está respaldado por un programa de liberalización y por aranceles externos comunes (que en promedio es del 48% para los vehículos comerciales, del 135% para los automóviles y del 49% para los componentes). Como elementos complementarios de las oportunidades de inversión en este programa se establecieron tres tipos de acuerdos: a) acuerdos sobre montaje, según los cuales cualquier país puede montar todo tipo de vehículo asignado a otros países andinos, con tal de que utilice los mismos componentes recibidos por el país al que se asignó previamente la producción; b) acuerdos sobre coproducción, cuyo objetivo es la especialización, es decir, que un país pueda producir determinados componentes y otro país pueda fabricar otros, con objeto de lograr mejores economías de escala; c) acuerdos sobre complementación, para que los países se especialicen en la fabricación de partes de un determinado componente de un vehículo. Todos esos acuerdos son elementos esenciales de este programa. La coordinación y ejecución del programa ha sido muy difícil en la actualidad debido a las circunstancias que afectan internacionalmente a esta industria, a la recesión mundial y a la crisis energética.

El segundo programa es el programa de fabricación de productos de metal de 1972, que fue modificado posteriormente debido al retiro de Chile y a la incorporación de Venezuela. Nosotros aprobamos la Decisión 146, que es básicamente un programa sobre bienes de capital. En él se establecen asignaciones exclusivas para Ecuador y Bolivia (hasta la fecha hay 33 asignaciones exclusivas y 43 compartidas). Establecimos asimismo aperturas de mercados, diferentes con respecto a países

y productos. Los aranceles externos comunes oscilan entre el 20% y el 80%, con un promedio del 51%. En el programa se fomenta asimismo la idea de la coproducción con el fin de lograr una mayor especialización, que no ha sido tan intensa como se deseaba. El programa se ha remitido a todos los países, dado el interés que éstos han mostrado en participar en él.

El tercer programa es el petroquímico. Se trata de un programa integrado verticalmente, dado que comprende las materias primas, los productos intermedios y los productos finales. Fue aprobado en el momento de la crisis mundial del petróleo, cuando existía una gran competencia. Las exportaciones formaron parte asimismo de él, con el 60% correspondiente al mercado andino. Los aranceles eran bajos (20% - 35%), y las asignaciones debieron efectuarse rápidamente, con diferencias acerca de las aperturas de mercados según los países. Posteriormente tuvimos que hacer frente a un exceso de oferta internacional, así como al hecho de que esta industria es capital-intensiva. Además, debemos enfrentarnos ahora con el hecho de que varios países andinos no tienen las mismas proyecciones que tenían antes con respecto a sus recursos petroleros. Algunos de ellos (Colombia y Bolivia) han pasado incluso a ser importadores de petróleo. En cuanto al Perú, si bien exporta productos petroleros no lo hace al nivel que había previsto cuando se negoció el programa. Por esta razón el Grupo Andino está revisando este programa.

En lo que respecta al hierro y al acero, debo decir que no existe nada parecido a un programa; hasta la fecha sólo existe un acuerdo para tratar de elaborar un programa lo antes posible. Al respecto tropezamos con un problema más serio, dado que esta industria está proporcionando en parte materias primas a otras industrias, tales como la de automotores y la de fabricaciones metálicas, y todo costo adicional resultante de su desarrollo a nivel andino tendría gran importancia para los futuros usuarios. Los aranceles tienen también mucha importancia, lo mismo que los costos del transporte.

He de señalar que la aplicación de programas sectoriales plantea problemas en lo que respecta a tres de sus mecanismos, a saber: a) la asignación de oportunidades de inversión; b) la no asignación de oportunidades a otro país si existe uno que ya tiene esa inversión; c) los aranceles.

Cuando hablamos de asignación no nos referimos a obligaciones de hacerse cargo de un proyecto o realizarlo. Todas las asignaciones tienen un lapso en el que deben realizarse, y tienen una reserva de mercado, de forma que una vez que los productos son fabricados, el fabricante dispone del mercado, sea por sí solo, conjuntamente, o en competencia con fabricantes de terceros países.

En los tres programas nos encontramos con varias asignaciones que no se efectuaron, pero hay también realizaciones y nuevas inversiones que se lograron gracias a las asignaciones.

Existen varias razones para la no asignación, tanto externas como internas; por ejemplo: los propios problemas del país huésped; una estimación excesiva de la capacidad; al principio los países deseaban

la máxima participación con objeto de obtener mayores beneficios, es decir, buscaban mayores oportunidades de inversión, lo que afectó a la asignación de los recursos y disminuyó la eficacia. Están también los incumplimientos por parte de otros países: la no aplicación de aranceles, la no apertura de mercados, la no aceptación de los costos adicionales y los problemas debidos a la competencia de terceros productores.

En el ramo de la fabricación de productos de metal, de las 76 unidades asignadas 50 ya están produciendo, con 153 empresas en funcionamiento. En el sector petroquímico, de las 50 unidades asignadas 20 están produciendo, con la participación de 108 empresas.

En lo que respecta al programa de liberalización, se han producido notables adelantos debido al importante volumen de comercio que ha generado. Las siguientes cifras indican los efectos del programa en el intercambio comercial. En la fabricación de productos de metal en 1972 el volumen del comercio intra-andino no llegó a 2 millones de dólares, mientras que en 1980 alcanzó la cifra de 25 millones. En el sector petroquímico, el comercio pasó de 10 millones de dólares en 1976 a 50 millones en 1980.

Por lo que respecta a los aranceles externos comunes, existen varios problemas. Subsisten aún importantes diferencias en el precio que los países están dispuestos a pagar por su desarrollo industrial en general y por la programación sectorial en particular. Hay varios casos de incumplimiento y, por ello, una inestabilidad del mercado, y no se dispone de parámetros claros que permitan a los países adoptar decisiones en materia de inversiones. Todo ello afecta al desarrollo de los programas, principalmente los relativos a industrias que requieren grandes economías de escala y elevados niveles de producción. No se han encontrado los mercados esperados, y los terceros países han ofrecido más competencia de la que se preveía. Todo ello ha creado problemas en lo que respecta a la utilización de la capacidad instalada de las industrias protegidas por los programas aprobados.

Es preciso estudiar ahora los importantes elementos, a saber: a) la situación internacional, dado que el Grupo Andino no puede aislarse; debido a la recesión global los países más desarrollados tienen una política de inversión más resuelta con respecto al tercer mundo; b) las situaciones nacionales internas, que requieren la adopción de medidas a corto plazo. Ante esta situación, nuestra labor debe ir acompañada de los dos elementos comunes siguientes: i) una mayor eficacia en la asignación de recursos; ii) un tratamiento más homogéneo en lo que respecta a países e industrias.

Pregunta del Sr. A.M. Sobraneña, Filipinas

Quisiera conocer el grado en que el sector privado ha participado en la selección de los productos que debían promoverse en los diversos programas, así como la forma en que participaron en el proceso de identificación de los problemas en la propia fase de ejecución. En segundo lugar,

desde el punto de vista del desarrollo industrial a largo plazo, en qué medida la JUNAC proporciona orientación general para que el sector privado pueda tener idea de la marcha de los asuntos dentro del Grupo, y de cuál podría ser la situación al cabo de cinco o diez años. Lógicamente, esto responde al hecho de que las inversiones del sector privado requieren un horizonte a largo plazo. Además, ello permitirá al sector planificar mejor su participación en lo que probablemente serían iniciativas gubernamentales sobre proyectos de gran envergadura.

Respuesta del Sr. Peñaranda

La participación del sector privado en la concepción y ejecución de programas sectoriales ha variado de un país a otro, según la organización de dicho sector, y ha dependido de la voluntad del Gobierno de dejarlo participar, así como del tipo de industria. Por ejemplo, en el sector petroquímico, debido a las grandes inversiones necesarias, las actividades las ha desarrollado en su mayor parte el sector público.

Los parámetros que necesita el sector privado para invertir son las aperturas de mercados y los aranceles. Basándose en los mecanismos de los programas sectoriales se proporcionan los elementos necesarios, que nosotros también revisamos constantemente.

Pregunta del Sr. Lim, Singapur

¿Podrían darme cifras aproximadas sobre los proyectos en los sectores de fabricación de metales y petroquímico? Desearía disponer de datos sobre el nivel real de producción en comparación con la capacidad instalada, el nivel de la inversión en comparación con la inversión estimada y los costos reales de producción frente a los costos calculados al comienzo del programa.

Respuesta del Sr. Peñaranda

Es difícil dar cifras, pero le facilitaremos algunos datos de que dispone la secretaría.

Sr. Lim, Singapur

Sí, veo las dificultades. No obstante, permítame hacer una aclaración con un ejemplo. Supongamos que tenemos un proyecto dentro de un plan sectorial dado, y que se ha verificado la producción para que el proyecto tenga una "capacidad instalada" de 100 unidades. Supongamos además que en la realidad la producción disponible para abastecer el mercado sólo llega a 70 unidades. Yo pregunto: ¿la producción real está calculada en función de la capacidad instalada o de la producción máxima? De este modo puede alcanzarse un nivel de producción igual a las necesidades previstas del mercado. También hay que tener en cuenta que durante la preparación de un proyecto de esta clase pueden haber variaciones respecto de las estimaciones del costo de la producción (y de la competencia real). Las variaciones pueden ser ascendentes o descendentes. Lo que trato de evaluar es lo que usted mencionó antes, al presentar esta cuestión relativa a la viabilidad de algunos proyectos, en casos de incumplimiento, etc.

Respuesta del Sr. Peñaranda

No hacemos estudios de viabilidad para cada uno de los proyectos asignados a cada país. Estudiamos primordialmente la información internacional sobre el asunto, las estadísticas internacionales y las oportunidades de inversión que pueden ser de interés para el Grupo Andino. Luego preparamos descripciones industriales en las que figuran datos tales como la magnitud de la inversión necesaria, la mano de obra requerida y el mercado. No obstante, no hacemos cálculos sobre lo que costaría producir, y ni siquiera ahora disponemos de información sobre los costos de producción, sino tan sólo sobre la capacidad instalada y la producción real.

Pregunta de la Sa. Cabazor, Filipinas

Mis comentarios se refieren a la cuestión de la autosuficiencia tecnológica de la industria petroquímica de su país. No cabe duda de que esa industria requiere una substancial inversión de capital. Además, esta inversión se caracteriza por el hecho de que la mayoría de sus componentes tienen que sufragarse al iniciarse el proyecto. Por ejemplo, en la construcción de plantas, la maquinaria y los servicios de ingeniería de

las industrias petroquímicas sólo se suministran de una vez, en el período de diseño y construcción. No ocurre lo que en otras industrias, en que los suministros se proporcionan paulatinamente, a lo largo de las operaciones de la planta. Así, el volumen de inversiones necesarias limita el grado de participación de las empresas nacionales en el desarrollo del sector petroquímico, y favorece en cambio a las empresas transnacionales estatales y extranjeras, pues las unas y las otras pueden allegar los recursos financieros necesarios. También contribuyen a los elevados costos del desarrollo de la industria petroquímica otras características del sector, el grado de intensidad de investigación requerido, la tecnología voltaica a gran escala necesaria y los cambios rápidos y frecuentes de procesos y productos, con exigencias complejas como los sistemas de control por computadora, las técnicas de alta presión y de calentamiento y la dificultad de descentralizar la producción por el peligro que entraña el transporte de gases voltaicos. En virtud del programa petroquímico, sólo podrá reemplazarse la inversión extranjera directa por la concesión de licencias cuando se desarrollen nuevos productos y procesos y cuando aumente el número de proveedores de tecnologías para estos otros productos. Pero aun en los casos en que no se ha recurrido a la inversión extranjera directa, las empresas transnacionales han determinado -y es probable que sigan determinando- a través de su monopolio tecnológico la estructura y el contenido de muchas industrias petroquímicas, debido en parte a que el insumo de importaciones del programa petroquímico es elevado. La propiedad estatal no entraña de por sí el control sobre la elección de la tecnología, el conocimiento de las distintas posibilidades ni la capacidad de disgregación. Tanto las empresas estatales como las privadas nacionales deben estar dispuestas a aprender sobre tecnología. Mi pregunta es la siguiente: ¿qué fuerza tiene el apoyo prestado por la JUNAC al sector petroquímico en materia de investigación y organización, con miras a incrementar las posibilidades de lograr el objetivo de la autosuficiencia tecnológica?

Respuesta del Sr. Peñaranda

Existen dos decisiones interesantes sobre este aspecto: la Decisión 24, que regula las inversiones extranjeras, y la decisión por la que se rigen las corrientes de capital dentro del Grupo Andino o de la Compañía Multinacional Andina. Ambas se examinarán ulteriormente.

Pregunta del Sr. Sobrepeña, Filipinas

Dada la escasez de tiempo, quisiera tan sólo pedir que se examinara una cuestión mañana a una hora apropiada. Esta mañana se mencionó que había una decisión (la Decisión 24) relativa a la comunalización o a la elaboración de normas uniformes para la inversión extranjera. Una de las cuestiones básicas que se examina ahora en la ASEAN es el tratamiento nacional de los proyectos regionales. Si bien ustedes no tienen aquí proyectos regionales integrados como los que se aplican o se prevén en la ASEAN, agradecería que se me diera idea de cómo consideran ustedes las corrientes de inversión entre sus países. La documentación distribuida no trata de las corrientes de inversión ni de la creación de empresas mixtas. Tal vez sea una cuestión útil para mañana.

Sesión de la mañana - 12 de octubre de 1982

La sesión de la mañana se abrió con la exposición del portavoz de la ASEAN/COEME, Sr. N. Sadasivan (Malasia), acerca de "los objetivos a largo plazo de la cooperación económica de la ASEAN y el fomento de la industrialización a través de los mecanismos de cooperación de la ASEAN".

En mi exposición analizaré algunos de los principales campos de cooperación económica de la ASEAN, refiriéndome especialmente a las esferas que afectan a la cooperación industrial. Nos gustaría luego dedicar un poco más de tiempo al examen de algunos problemas y experiencias comunes que ambos grupos regionales han tenido durante estos años con la cooperación regional.

La ASEAN fue fundada en 1967 y sus miembros son Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia; su población total es de unos 250 millones de habitantes, que es aproximadamente el triple del número de habitantes de los países del Pacto Andino. Durante los primeros 3 ó 9 años de historia de la ASEAN no se hizo mucho para promover la cooperación económica, sencillamente porque los dirigentes y los pueblos de la ASEAN estaban tratando de comprenderse mutuamente, de comprender las diferentes culturas, idiomas y religiones de la ASEAN. Por ello, se progresó muy lentamente durante los primeros años y, de hecho, apenas aumentó la cooperación económica. En 1976, casi diez años después de crearse la ASEAN, los Jefes de Gobierno de los cinco países miembros se reunieron para celebrar la primera reunión cumbre de jefes de gobierno en Bali (Indonesia). En esa reunión, los cinco Jefes de Gobierno firmaron un Tratado de Amistad y Cooperación en el Asia sudoriental y, lo que es más importante, firmaron también la

Declaración de Concordia de la ASEAN, por la que reiteraron los compromisos de sus respectivos Gobiernos con los objetivos y propósitos declarados de la Asociación al ser creada en 1967. La Declaración de Concordia de la ASEAN dio un nuevo impulso a la cooperación económica entre los países miembros. Con esa Declaración y con el Tratado se confirmó una vez más que la cooperación económica era uno de los principales objetivos de la ASEAN y un importante intento de lograr la paz, la estabilidad y la prosperidad en la región de la ASEAN. Estos dos importantes documentos sirvieron también de base a la formulación y ejecución de futuros programas de trabajo y al establecimiento de mecanismos institucionales apropiados para la cooperación económica entre los países de la Asociación. A partir de 1976 se elaboraron diversos programas de cooperación para amplios sectores económicos, algunos de los cuales están ya en aplicación. Estos programas sirven ahora de orientación para la cooperación económica a corto y a mediano plazo en la ASEAN.

Seguidamente citaré las principales esferas de cooperación en algunos de los sectores económicos más importantes de la ASEAN. En el campo del comercio, el objetivo de la ASEAN es promover el desarrollo y la expansión de la producción y el comercio y mejorar las estructuras comerciales, tanto nacionales como de la ASEAN en su conjunto, a fin de promover el desarrollo y salvaguardar e incrementar los ingresos y reservas en divisas. Otro objetivo importante es la expansión del comercio de los Estados miembros, mejorando el acceso a los mercados de exportación fuera de la ASEAN para sus materias primas y sus productos acabados. En 1977 los países de la ASEAN firmaron un convenio sobre Acuerdos Comerciales Preferenciales con la principal finalidad de ampliar el comercio intrarregional. En virtud de este convenio se ampliaría el comercio merced a una serie de medidas de la ASEAN. La primera de ellas consistiría en concluir contratos cuantitativos a largo plazo, que oscilarían entre 3 y 5 años y se aplicarían principalmente a productos básicos como el arroz y el petróleo crudo. Cabe destacar también otras medidas como las preferencias en las adquisiciones efectuadas por entidades gubernamentales, la ampliación de las preferencias arancelarias y la liberalización de las medidas no arancelarias a base de un criterio preferencial. Actualmente, la ampliación de las preferencias arancelarias es la medida de liberalización del comercio entre los países de la ASEAN cuya aplicación está más avanzada. Hasta junio de 1982 se habían otorgado preferencias respecto de un total de 3.529 productos de interés para los países miembros de la ASEAN, dentro de un margen preferencial de 20% - 25%, a partir de una reducción inicial del 10% de los aranceles. Asimismo, estamos adoptando medidas para ampliar la cobertura de productos respecto de los cuales se intercambian preferencias arancelarias con un enfoque sectorial y no con el enfoque producto por producto que se aplicó en los primeros años. También está previsto aumentar las tasas de reducción arancelaria por encima de la escala de 20% - 25% actual.

En la esfera de la industria, en que los miembros presentes de la ASEAN tenemos más actividades, se desarrollan actualmente una serie de programas. Se espera que estos programas contribuyan a aumentar las corrientes de inversión en los países de la ASEAN, a reforzar y a

ampliar la base del sector industrial en las respectivas economías y a promover una mayor utilización de la capacidad industrial, así como el comercio. Actualmente se van a emprender tres grandes programas, que son básicamente los Proyectos industriales, los Programas de complementariedad industrial y las Empresas industriales mixtas de la ASEAN. Los Proyectos industriales son básicamente iniciativas gubernamentales a gran escala destinadas concretamente a satisfacer las necesidades regionales de productos esenciales. Se da la prioridad a los proyectos en que se utilizan los recursos disponibles en los Estados miembros, que contribuyen a aumentar la producción de alimentos, permiten aumentar o ahorrar los ingresos en divisas y crean oportunidades de empleo. La propiedad de los Proyectos industriales de la ASEAN se distribuye a razón del 60% para el país en que se ubica el proyecto y el 40% restante de las acciones para los otros cuatro países. Estos proyectos son principalmente de propiedad estatal, pero el sector privado, tanto el de la ASEAN como el ajeno a ella, tienen derecho a adquirir hasta las dos terceras partes de las acciones asignadas a un país miembro. La única reserva consiste en que en todo momento la propiedad de la mayoría de las acciones de los Proyectos industriales tiene que estar en manos de ciudadanos de países de la ASEAN. A fin de estimular y facilitar la creación de tales proyectos, los Gobiernos de los países miembros firmaron en 1960 un acuerdo básico. Actualmente hay aprobados cuatro proyectos de este tipo. Existen dos proyectos de la ASEAN sobre urea en Indonesia y en Malasia, un proyecto de producción de sal gema/carbonato de soda en Tailandia y un proyecto de explotación del cobre en Filipinas. Así pues, cuatro de los cinco países de la ASEAN han adoptado ya medidas para ejecutar estos proyectos de gran envergadura. Se está estudiando un quinto proyecto para Singapur. Además de estos proyectos industriales a gran escala, que son en su mayoría de propiedad y administración estatal, en junio de 1961 se emprendieron los Programas de complementariedad industrial, lo cual comportó también la firma del Acuerdo básico de complementariedad industrial de la ASEAN. En virtud de este Acuerdo los países miembros realizan un intercambio comercial complementario de determinados productos o componentes elaborados o manufacturados, que están incluidos en grupos de partidas industriales complementarias de la ASEAN. Los productos que se incluyen en cada uno de estos grupos entrañan, entre otros, el derecho a preferencias arancelarias derivadas de los Acuerdos comerciales preferenciales de la ASEAN, y también a un estatuto de exclusividad durante período de dos a tres años. Los países miembros de la ASEAN también conceden respecto de estos productos preferencias no arancelarias adicionales, como la adquisición obligatoria de un producto por otro país y, en algunos casos, la acreditación de la condición de producto con contenido del país para estos productos. El primer grupo de partidas industriales complementarias de la ASEAN, aprobado en junio de 1961, comprendía los componentes automotrices existentes. A partir de entonces los productos del primer grupo se beneficiaron de una reducción del 50% en los aranceles de la ASEAN. Estamos considerando la posibilidad de establecer otros grupos de partidas industriales complementarias.

Desearía ahora hablar del papel que desempeña en la ASEAN el sector privado, que es algo distinto del que desempeña el sector privado en

los países del Pacto Andino. En la ASEAN, el sector privado, en particular en el comercio y en la industria, suele ser activo y mantiene una estrecha relación con los cinco Gobiernos de la ASEAN. De hecho, la iniciativa de cooperación económica en la industria emana con frecuencia del sector privado, y a fin de facilitar este estrecho contacto, así como el intercambio de opiniones entre los Gobiernos de la ASEAN y el sector privado, las empresas privadas de los países miembros se han organizado y han formado una serie de Clubs de Industria Regionales de la ASEAN. Por ejemplo, todos los fabricantes de productos derivados del caucho en los países de la ASEAN han formado una Asociación de fabricantes de productos de caucho, que tiene una Asociación nacional de fabricantes en cada uno de los países miembros. Este Club de Industria Regional mantiene continuos intercambios de opiniones con los Gobiernos de la ASEAN para promover el comercio dentro de la Asociación. Hay en total unos veinte Clubs de Industria Regionales de la ASEAN, los cuales mantienen todos una relación muy estrecha con los Gobiernos.

En reconocimiento del papel muy importante que ha de desempeñar el sector privado en la cooperación económica de la ASEAN, los Gobiernos de los Estados miembros van a dar cima a la elaboración de un plan que permitirá al sector privado desempeñar un papel muy activo en la cooperación industrial en la ASEAN. Este plan se refiere a la propuesta de crear empresas industriales mixtas de la ASEAN. Las empresas industriales mixtas de la ASEAN equivalen a los Proyectos industriales de la Asociación, con la diferencia de que interesan al sector privado. Mientras que los Proyectos industriales de la ASEAN tienen una participación estatal preponderante, las empresas industriales mixtas son iniciativas encaminadas casi exclusivamente a fomentar la participación del sector privado. Este plan permitirá al sector privado de la ASEAN establecer proyectos industriales de gran envergadura y beneficiarse de preferencias sustanciales en la ASEAN, concretamente en el comercio de productos básicos elaborados en virtud de estos grandes proyectos. Esperamos obtener a fines de este año la aprobación final del plan de creación de empresas industriales mixtas de la ASEAN, fecha en que los ministros de economía de la ASEAN han de reunirse para dar cima a este acuerdo. El papel de los Gobiernos de la ASEAN en la creación de empresas industriales mixtas de la ASEAN se limitaría inicialmente a la concesión de preferencias arancelarias sustanciales para los productos de esas empresas. Los Gobiernos no participarían en el capital accionario de los proyectos ni facilitarían apoyo financiero de otra clase.

Hablaré ahora brevemente de los esfuerzos de la ASEAN en otras esferas importantes. En cuanto a la cooperación en materia energética, las iniciativas de la ASEAN responden a tres enfoques básicos. El enfoque a largo plazo se relaciona con el desarrollo de otras fuentes de energía, en particular el carbón y la generación de hidroelectricidad. La finalidad del enfoque a mediano plazo es incrementar la exploración y desarrollar la explotación de petróleo y gas en la región. El enfoque a corto plazo se refiere a la asistencia mutua en casos de necesidad o de emergencia, como la prevista en el plan para compartir el

petróleo en casos de emergencia, y en la propuesta de establecer una reserva petrolera de seguridad para la ASEAN. Según el plan para compartir el petróleo en casos de emergencia, se espera que los países de la ASEAN que tienen la suerte de disponer de petróleo concedan preferencias a otros países de la Asociación en caso de reducirse las importaciones de petróleo crudo. Hasta la fecha Indonesia, que es el principal país petrolero de la región, ha vendido petróleo en condiciones especiales a Tailandia y a Filipinas en virtud de este plan para compartir el petróleo en casos de emergencia.

En la esfera de los minerales, la ASEAN está examinando una propuesta para facilitar y promover el comercio de este producto, impulsar la exploración y el pleno desarrollo de los recursos minerales en los países de la ASEAN, promover la integración del desarrollo de los recursos minerales en el desarrollo industrial y fomentar la transferencia de tecnología y de conocimientos especializados para la industria minera de la región. Para lograr estos vastos objetivos la ASEAN está estudiando una propuesta sobre exploración, explotación y comercialización de yacimientos de caolín y de cromita de baja ley. Con miras a facilitar estas tareas se ha pedido asistencia para la realización de un estudio detallado de viabilidad. En cuanto a la integración industrial en el sector de la minería, se estimula a los países miembros para que se complementen entre sí en el desarrollo de los recursos minerales con que se espera respaldar los esfuerzos de integración industrial. La ASEAN considera también la posibilidad de adquirir conjuntamente tecnología para la industria minera.

En el campo de las finanzas y de la banca, los esfuerzos de cooperación de la ASEAN se han concentrado principalmente en las actividades que se describen a continuación. Se van a adoptar disposiciones para la asistencia mutua entre los países miembros en relación con problemas coyunturales de liquidez internacional mediante, por ejemplo, operaciones monetarias entre los bancos centrales y las autoridades monetarias de los países de la ASEAN. El valor de estas transacciones asciende a 100 millones de dólares EE.UU. Entre las actividades financieras de la ASEAN ha habido también medidas conjuntas con los siguientes fines: estabilización de los ingresos procedentes de la exportación de productos básicos y de otros productos de los países miembros; financiación para la elaboración de proyectos industriales; afianzamiento de la infraestructura financiera; medidas de apoyo financiero para fomentar una mayor inversión y facilitar la expansión del comercio de la ASEAN.

Asimismo, la ASEAN ha participado activamente en los esfuerzos de cooperación en la esfera de los transportes y las comunicaciones. Los programas de cooperación en este campo cumplen los objetivos de expansión del comercio y de desarrollo industrial proporcionando la infraestructura básica para el transporte de mercancías y mejorando los sistemas de comunicaciones con miras a facilitar los negocios y promover una mayor comprensión entre los pueblos de la ASEAN. En algunos de los documentos distribuidos hoy también se dan detalles sobre estos esfuerzos por promover una mayor cooperación en materia de transportes y comunicaciones.

En la esfera de la agricultura, los programas de la ASEAN tienen por objeto el logro de la autosuficiencia en la producción de alimentos básicos, principalmente merced al robustecimiento de la infraestructura de la producción alimentaria en los países miembros. En 1979 se adoptó la política agrícola común de la ASEAN, que servirá de marco para las medidas concretas de cooperación en agricultura, pesca y silvicultura, incluida la coordinación de las políticas y los programas nacionales en estas esferas. Entre las principales disposiciones previstas en la política agrícola común figura el establecimiento de un Centro de Cuarentenas de la ASEAN, que ha de proteger la flora y la fauna de toda la región. En julio de 1980 entró en vigor un acuerdo sobre la creación de una reserva alimentaria de seguridad de la ASEAN, en cuya virtud habrá una reserva de 50.000 toneladas métricas de arroz para casos de emergencia, a la que podrán recurrir en tiempos de grave escasez los países miembros que tengan problemas para importar o conseguir el arroz necesario.

Voy a hablar ahora de las perspectivas a largo plazo de la ASEAN. Hace casi diez años que la Asociación empezó a trabajar más activamente en el campo de la cooperación económica y puso en práctica diversos programas para lograr esta finalidad. Hoy estamos logrando algo muy similar a lo que ustedes nos describieron ayer. Estamos reexaminando las diversas medidas de cooperación económica que hemos adoptado en la ASEAN. El objetivo principal de este análisis es determinar si el marco institucional y jurídico dentro del cual fueron adoptadas estas medidas es adecuado para el próximo decenio. Al respecto somos objeto de una presión considerable del sector privado de la ASEAN, según el cual los Gobiernos no toman medidas con suficiente rapidez para promover una mayor cooperación; la ASEAN estudia actualmente una serie de medidas normativas. El sector privado propuso hacia principios de año, según creo, que los Gobiernos de la ASEAN concertaran un tratado económico muy amplio que abarcara diversos ámbitos de cooperación en la ASEAN. De hecho, el sector privado citó precisamente como ejemplo la experiencia de los países del Pacto Andino, y subrayó la necesidad de que los países de la ASEAN concluyeran un tratado económico entre ellos. Los Gobiernos de la ASEAN están estudiando esta idea. Creo que nuestra propia experiencia nos indica que un tratado económico no daría a los países de nuestra región suficiente flexibilidad para llevar a cabo sus respectivas políticas nacionales (a menos que diera tanta flexibilidad que ya no fuera realmente muy eficaz). No obstante, los Gobiernos de la ASEAN están considerando el asunto con mucho detenimiento a fin de averiguar si la conclusión de un tratado económico se traducirá en una mayor cooperación económica. También el sector privado y algunos Gobiernos de la ASEAN han propuesto que se convierta gradualmente a la Asociación en zona de libre comercio. Esta es una cuestión a la que los Gobiernos de la ASEAN también están prestando especial atención.

En resumen, he de concluir diciendo que los esfuerzos de cooperación económica de la ASEAN han tenido varias formas y modalidades, algunas de las cuales han logrado un éxito mayor del que esperábamos, mientras que otras medidas han tenido que ser abandonadas a raíz de las conclusiones a que llegamos en reuniones de la ASEAN. Reviste trascendental

importancia el hecho de que la ASEAN esté comprometida a conseguir a largo plazo una mayor cooperación económica entre los países miembros. Sin embargo, no sabemos todavía a qué forma de cooperación llegaremos. Tal como dije, estamos examinando una serie de propuestas, y no nos cabe ninguna duda de que la experiencia de los países del Pacto Andino será muy valiosa para nosotros.

Pregunta del Sr. N.M. Campos, Perú

Quisiera saber algo más sobre el trato dado al capital extranjero en la ASEAN y si existe o no la posibilidad de actuar dentro de una "Compañía Multinacional de la ASEAN".

Respuesta del Sr. Sadasivan

Quizá yo no expliqué muy claramente este asunto. Lo primero que quiero destacar es que todos los países de la ASEAN creen en un sistema de empresa privada, y que en todos esos países los Gobiernos despliegan considerables esfuerzos para atraer inversiones privadas, especialmente en el sector manufacturero. La inversión privada puede ser nacional, intra-ASEAN o ajena a la ASEAN. Entre los países de la ASEAN, de acogida a las inversiones extranjeras difiere según las políticas propias de cada uno. En el caso de Singapur, que es el país más pequeño de la Asociación, con un mercado nacional reducido y recursos nacionales limitados, no existen restricciones a las inversiones extranjeras de ninguna parte del mundo. En Indonesia, por ejemplo, país que tiene un mercado nacional muy grande y gran número de inversionistas nacionales pudientes, hay menos interés en atraer inversiones extranjeras que en Singapur. Creo que la cuestión es que, aun cuando en todos los países de la ASEAN se destaca la necesidad de las inversiones extranjeras, se han adoptado políticas diferentes para regular la entrada de inversiones extranjeras. Los proyectos de empresas industriales conjuntas, a que me he referido, constituyen un esquema destinado a estimular el sector privado en la ASEAN para que invierta en todos los demás países, simplemente porque en los países de la Asociación hay mucho capital que se ha invertido en uno u otro de esos países sin ningún plan formal al efecto. Por ejemplo, Singapur ha hecho inversiones importantes en Malasia. Tradicionalmente, el sector privado de Malasia

ha hecho inversiones en Tailandia, también porque compartimos una frontera. Todos los miembros de la ASEAN han invertido en Indonesia, debido a las oportunidades y al tamaño del mercado nacional de ese país. El plan de empresas industriales conjuntas de la ASEAN tiene la finalidad de facilitar y promover mayores inversiones intra-ASEAN, proporcionar un marco jurídico y aplicar algunas medidas de apoyo de los Gobiernos de la Asociación para impulsar ese aumento de las inversiones.

Pregunta del Sr. Montes, Colombia

Quisiera saber algo sobre los procedimientos institucionales y los órganos, cómo se adoptan las decisiones y cuáles son las relaciones de fuerza dentro del COIME.

Respuesta de la Sa. Cabazor, Filipinas

Me limitaré en mi respuesta al comité que se encarga de la industria, el COIME. Mi colega filipino del Ministerio de Relaciones Exteriores es el experto en sistemas institucionales, quizá él quiera añadir algo después. En lo que se refiere a los asuntos económicos, es decir, el comercio, la industria, la agricultura, la financiación y la banca, el órgano superior es la reunión de los Ministros de Economía de los cinco países de la ASEAN, que en general se celebra por lo menos dos veces al año. Por debajo de esa reunión de Ministros de Economía hay cinco grandes comités económicos. Tenemos el Comité de Comercio y Turismo, el de Alimentación, Agricultura y Silvicultura, el de Transportes y Comunicaciones, el de Banca y Financiación, y el de Industrias, Minerales y Energía (COIME), que representamos aquí ahora. Estos comités se reúnen cuando es necesario. Cada uno de ellos está radicado en un país miembro de la ASEAN. El COIME está radicado en Filipinas, el Comité de Comercio y Turismo en Singapur, el de Transportes y Comunicaciones en Malasia, el de Alimentación, Agricultura y Silvicultura en Indonesia y el de Banca y Financiación en Tailandia. El país huésped, es decir, el país donde tiene su sede el comité de que se trate, proporciona servicios de secretaría, asume la presidencia del comité y corre con los gastos de las reuniones que se celebren en su territorio. Todas las propuestas de cooperación en un sector determinado se examinan primero a

nivel de comité. El COIME puede establecer un grupo de expertos para examinar en detalle las propuestas, por ejemplo, para el establecimiento de una empresa conjunta de la ASEAN o para un plan de complementariedad. Las propuestas para tales planes pueden formularlas los Gobiernos o del sector privado de la ASEAN. Pero en definitiva el COIME examina con todo detalle las propuestas. Sólo cuando este comité puede llegar a una decisión la propuesta se somete a la aprobación de los Ministros de Economía de la ASEAN.

Dado que los Ministros de Economía se reúnen por lo menos dos veces al año, los comités de la ASEAN disponen sus calendarios de modo que sus reuniones se celebren poco antes de que se reúnan los Ministros de Economía, para que las cuestiones puedan remitirse inmediatamente a estos Ministros, que son quienes han de adoptar una decisión al respecto.

En el sistema de la ASEAN las decisiones de los Ministros de Economía son definitivas. Si acuerdan que una propuesta es aceptable, lo que puede significar que los países de la ASEAN acuerdan apoyar las propuestas de un número de medidas, por ejemplo, de reducción de aranceles aduaneros, ya no hay nada más que discutir y los cinco países simplemente ejecutan el plan. Por supuesto, a nivel de comité hay mucho que discutir. Sin embargo, una vez que el COIME aprueba un proyecto y los Ministros de Economía están de acuerdo, el proyecto sigue su curso y ya no habrá modificación de la propuesta. Naturalmente, a veces los Ministros de Economía también discuten, lo mismo que los funcionarios gubernamentales. En estos casos el proceso de aprobación de un proyecto dado puede llevar más tiempo. Para dar un ejemplo de las dificultades iniciales con que tropezamos para la cooperación en la esfera industrial, en el caso del plan de complementariedad industrial de la ASEAN, creo que tardamos como dos años para definir el marco jurídico del plan. Fueron necesarias por lo menos cinco reuniones del COIME, y quizá cuatro reuniones de los Ministros de Economía para que todo el mundo estuviera de acuerdo con los lineamientos generales del plan. Pero una vez que un plan ha sido aceptado, se procede a firmar el acuerdo jurídico correspondiente. El sector privado de la ASEAN está ahora en condiciones de presentar un número de propuestas de complementariedad industrial.

Tuvimos que dedicar alrededor de dos años para definir el plan de empresas industriales conjuntas de la ASEAN. Pero nuestra experiencia demuestra que es mejor argumentar y discutir todas las cuestiones muy cuidadosamente y con todo detalle antes de contraer jurídicamente un compromiso. Por lo tanto, si bien el sector privado de la ASEAN ha criticado la lentitud de los progresos hechos por los Gobiernos, creo que estamos actuando correctamente, ya que ahora parece que el sector privado también está convencido de que es mejor avanzar despacio y resolver las dificultades iniciales antes de acometer esfuerzos de cooperación industrial muy ambiciosos. Quizá mi colega quiera hablar del otro marco institucional de la ASEAN, que es algo más complicado.

Respuesta adicional del Sr. Sobrepeña, Filipinas

Los Jefes de Estado, que se han reunido dos veces desde 1967, tienen la autoridad definitiva en la adopción de decisiones. Directamente después de los Jefes de Estado están los Ministros de Relaciones Exteriores de la ASEAN, que se reúnen una vez al año para examinar las recomendaciones hechas por el Comité Permanente, que se reúne por lo menos seis veces al año. La reunión del Comité Permanente se turna alfabéticamente entre los cinco países miembros. Actualmente se reúne en Bangkok, y seguirá haciéndolo hasta junio del año próximo. Además de las actividades de secretaría del Comité Permanente y las de otros comités permanentes, está la secretaría de la ASEAN en Yakarta, que dirige un Secretario General, quien cuenta con la asistencia de Directores que se ocupan de diferentes campos, como el social, el cultural y el económico. La Secretaría de la ASEAN tiene, entre otros, un funcionario de información pública. Cinco de los comités permanentes mencionados se encargan de las cuestiones económicas, a saber, el Comité de Industrias, Minerales y Energía (COIME), el Comité de Banca y Financiación, el Comité de Alimentación, Agricultura y Silvicultura, el Comité de Transportes y Comunicaciones y el Comité de Comercio y Turismo. Además, existen lo que yo llamaría comités políticos, o sea el Comité de Información Cultural y el Comité de Desarrollo Social y, también, entre ellos, el Comité de Ciencia y Tecnología.

La estructura de la ASEAN es algo diferente de la de la Secretaría del Grupo Andino porque nosotros no tenemos una "super Junta" como ustedes en Lima. La Secretaría de la ASEAN en Yakarta simplemente presta servicios. Como ya se ha dicho, gran parte de las actividades se desarrollan en los comités permanentes, cuya presidencia y cuyos servicios corren por cuenta de los países huéspedes respectivos. Cada uno de los cinco comités que se ocupan de las cuestiones económicas tiene su sede en uno de los países, con su respectiva secretaría. Estas secretarías técnicas de los comités preparan las reuniones y les prestan servicios. La secretaría técnica para la industria se encuentra en Manila, está completamente a cargo de filipinos, y Filipinas ejerce la presidencia del COME. Así que desde un punto de vista político en realidad gran parte de las facultades se delegan en los cinco países. El procedimiento del consenso se aplica a las diversas reuniones, incluidas las de los Ministros de Economía. Cuando tenemos propuestas que considerar, de alguna manera son objeto de examen en una reunión de expertos de los cinco países. De vez en cuando se pide a la secretaría técnica que realice algunos estudios, pero la mayoría de éstos, incluso los documentos normativos para las reuniones de los Ministros de Economía los prepara un país determinado.

En nuestras relaciones con terceros países -y creo que esto es algo muy importante en la ASEAN- tenemos, además de las reuniones de los Ministros de Economía y de los comités de asuntos económicos, los llamados "diálogos". Hemos establecido diálogos con la mayoría de los principales países copartícipes en el comercio. Así, hay un diálogo ASEAN-Estados Unidos y otros similares, por ejemplo, ASEAN-CEE, ASEAN-Japón, ASEAN-Australia, ASEAN-Nueva Zelanda y ASEAN-FRUD. Casi cada año o cada año y medio se celebra alguno de estos diálogos en una de las cinco capitales de la ASEAN o en la capital del país del diálogo. Este proceso de relaciones con terceros países también se ha institucionalizado de tal manera que hay consultas intra-ASEAN en los casos en que se trata de cuestiones económicas internacionales. Por ejemplo, si los países de la ASEAN tienen problemas con las existencias de estaño acumuladas por los Estados Unidos, los Ministros de Economía de la ASEAN se reúnen con la parte respectiva de los Estados Unidos para discutir el asunto. También hemos establecido comités

integrados por los Embajadores de la ASEAN en las principales capitales de nuestros interlocutores. En Washington tenemos un comité ASEAN-Washington, y si surge algún problema los cinco Embajadores acreditados en los Estados Unidos pueden reunirse conjuntamente con el Secretario de Estado de los Estados Unidos. De hecho, en todos los lugares donde hay acreditados cinco Embajadores de la ASEAN hay siempre un comité de esa clase.

Por último, una observación sobre las palabras de mi colega. Tal y como ha mencionado el Sr. Sadasivan, los Ministros de Economía y los Ministros de Relaciones Exteriores de la ASEAN trabajan de común acuerdo. Los Ministros de Relaciones Exteriores se encargan de los asuntos políticos (como las cuestiones sobre Kampuchea Democrática) y de los diálogos con los terceros países. Ambas reuniones de Ministros presentan informes a los Jefes de Gobierno. Entre esas reuniones se produce la de un Comité Permanente que, como ha mencionado mi colega filipino, se reúne casi seis veces al año precisamente para tomar nota de lo que sucede. Además, la secretaría del Comité Permanente se traslada de una a otra capital. Por lo tanto, como puede apreciarse se trata realmente de un procedimiento democrático de adopción de decisiones, en que gran parte de la labor se realiza en una de las capitales. Debido a esta rotación de reuniones, cada vez existe una mayor acción recíproca entre nosotros mismos. Estimo que es muy importante para nosotros que nos conozcamos, debido a que tenemos una historia y culturas diferentes.

Respuesta adicional de La Sa. Cabazon

Olvíde decir que el Comité Permanente está integrado por el Ministro de Relaciones Exteriores del país huésped o del país donde se encuentre el Comité Permanente y los cuatro Embajadores de la ASEAN en ese país. Los Directores Generales de los Organismos de Coordinación Nacional de la ASEAN en los cinco países miembros se reúnen antes de la reunión del Comité Permanente para examinar las decisiones adoptadas por los distintos comités permanentes y otros comités auxiliares, antes de que se sometan a la aprobación del Comité Permanente.

Pregunta del Sr. Montes, Colombia

Quisiera referirme de nuevo a dos aspectos concretos. Uno es la cooperación con terceros países, y al respecto quisiéramos saber más acerca de los resultados de los diálogos con el Japón, la CEE o los Estados Unidos. El segundo asunto es el porvenir de la ASEAN. En la ASEAN las cosas avanzan paso a paso, con una creación continua de estructuras. Ustedes probablemente tendrán que empezar pensando en la armonización de políticas, principalmente para el trato del capital extranjero, ya que cuando hablamos de la apertura de mercados tenemos que pensar en ello. También cuando se piensa en las políticas propias de los distintos países se debe prestar atención a la armonización con economías que, como la de Singapur, son relativamente abiertas y, como la de Filipinas, que son muy cerradas. ¿Qué se ha pensado a este respecto y sobre su porvenir?

Respuesta del Sr. Sadasivan

Quisiera contestar primero la segunda pregunta y creo que mi colega, la Sa. Altamirano, Secretaria del COIME, contestará sobre el resultado de algunos de los diálogos que hemos mantenido con otros países y con organizaciones internacionales. Respecto a la segunda pregunta, cómo creemos que tiene lugar esta armonización, estimo que es realmente un asunto muy crítico para nosotros simplemente debido a las diferentes políticas de los países de la ASEAN. Si se consideran los aranceles de los países de la Asociación se apreciará el grado de nuestras dificultades. En Singapur prácticamente no se aplica ningún derecho de importación. Los otros cuatro países de la ASEAN tienen distintos grados de protección aduanera, que van desde un arancel muy alto en Indonesia, con un 100% de protección aduanera en muchos casos, hasta un promedio arancelario del 25% en Malasia para la mayoría de las industrias. Nuestros problemas de armonización o liberalización del comercio entre estos países son obvios. El industrial de Indonesia, por ejemplo, que ahora está protegido por, digamos, un derecho de importación del 100%, argumentará que con 140 millones de habitantes tiene el mercado más grande de la ASEAN. ¿Por qué ha de renunciar a la protección que disfruta en Indonesia a favor de un fabricante de Malasia, que tiene un mercado de tan sólo 15 millones de personas? Lo que es aún más probable, el fabricante de Indonesia se preguntará por qué debe abandonar su mercado

a una compañía de Singapur de propiedad estadounidense o japonesa. Por otra parte, como el mercado de Singapur es muy pequeño, no interesa suficientemente a los fabricantes indonesios. Este problema se plantea una y otra vez en todos los países de la ASEAN, debido a que, lamentablemente, todos tenemos más o menos el mismo tipo de industria. Todos producimos básicamente las mismas clases de bienes de consumo y semiduraderos, a excepción de Singapur, cuyo caso es bastante diferente. Así, tenemos que esperar que se celebren muchas negociaciones antes de que alcancemos una etapa en la que tengamos una zona de libre comercio en la región de la ASEAN. Pero para alcanzar esta meta hemos tomado ciertas medidas. Por ejemplo, ya he dicho que más de 8.000 productos de la región de la ASEAN que se comercian con los países de la Asociación se benefician con márgenes de preferencia aduanera del 25% y se tiene la intención de incrementar ese margen; la idea es que al cabo de un largo período todos los países de la ASEAN llegarán a adquirir gradualmente la plena capacidad de competir, así que no habrá objeciones por parte de los países miembros con respecto a los grandes mercados nacionales. Pero este proceso llevará mucho tiempo.

Mientras tanto, todos tenemos nuestras políticas propias y diferentes con respecto a las inversiones extranjeras. Este es otro asunto que nos preocupa porque, como ya dije, Singapur no aplica restricciones a las inversiones extranjeras mientras que los otros cuatro países aplican algunas según el tipo de industria o el tipo de mercado que necesite el proyecto de que se trate. Por lo tanto, nos encontramos en el proceso de intercambio de información, por ejemplo, sobre las políticas de inversión de los cinco países de la ASEAN. Hemos celebrado varias reuniones de las cinco juntas de inversión (los organismos de inversión en los cinco países de la ASEAN) para discutir la mejor forma de armonizar nuestras actitudes hacia las inversiones extranjeras. También hemos iniciado el intercambio de información anticipada sobre nuestros planes industriales a largo plazo. Por ejemplo, a finales de año todos conoceremos nuestros planes industriales a largo plazo para los cinco a diez años siguientes, y sabremos cuáles son las principales industrias que los países de la ASEAN van a establecer. Estimamos que mediante el intercambio de esa información podamos hacer mucho para evitar la duplicación de plantas industriales en la región. Las tres industrias que ahora examinamos en la ASEAN y sobre las que intercambiamos

información son las de productos petroquímicos, hierro y acero y fertilizantes, para ver cómo podemos reducir al mínimo el despilfarro de recursos y de instalaciones resultante de la duplicación.

También estamos estudiando la posibilidad de un acuerdo de garantía de las inversiones intra-ASEAN, que protegería las inversiones de la ASEAN en los países miembros de la Asociación. Así pues, hay diversas ideas que examinamos simultáneamente. Quizá se abandonen algunas de ellas en el camino a medida que avancemos, porque estimemos que no son posibles en forma inmediata, mientras que otras se desarrollarán hasta convertirse en planes concretos, como las empresas conjuntas y el plan de complementariedad industrial de la ASEAN.

En respuesta a su pregunta sobre el porvenir, debo decir que realmente no lo podemos prever. Estamos determinados a trabajar más estrechamente, pero no sabemos la forma final que tendrá nuestra agrupación. Por lo menos desde el punto de vista gubernamental inmediato, en la mayoría de los países de la ASEAN no vislumbramos un tipo determinado de estructura. Por ejemplo, no prevemos la constitución de un parlamento de la ASEAN. Esto se proyecta mucho en el futuro; quizá nunca tenga lugar. Pero es evidente que en la ASEAN hay mucha buena voluntad política para alcanzar una más estrecha integración económica. Es muy probable que en el proceso para alcanzarla cometamos muchos errores. Quizá iniciemos algunos proyectos muy costosos y cometamos errores en el proceso, pero el mensaje esencial que quiero transmitir es que estamos comprometidos políticamente a alcanzar un mayor grado de integración económica que el que tenemos ahora. Todos los gobiernos de la ASEAN están comprometidos políticamente a ello. Pero creo que también somos lo bastante sensatos para darnos cuenta de que este proceso, en una situación tan multifacética como es la que existe en la ASEAN, llevará mucho más tiempo que en una situación más uniforme como es la de la CEE o la de los países del Pacto Andino. Como ya he mencionado, tenemos poblaciones que van de 2,5 millones en Singapur a 140 millones en Indonesia. Tenemos alrededor de 45 millones en Tailandia, unos 45 a 50 millones en Filipinas y 15 millones en Malasia. No hablamos un idioma común; la única lengua común es el inglés. Tenemos distintas religiones y distintos estilos de vida. En lo único que estamos de acuerdo en nuestras reuniones en el COME es en "reñir" los unos

con los otros. Estimo que el proceso de integración requerirá mucho más tiempo en la ASEAN que en otros casos, y realmente no tenemos ninguna idea clara respecto del porvenir. En realidad no podemos prever cómo será nuestro desarrollo.

Respuesta adicional de la Sa. Altamirano, Filipinas, a la primera pregunta

Sobre el resultado de los diálogos, en lo que respecta a la labor del COIME podemos decir, en primer lugar, que generalmente tratamos de llegar a ciertas propuestas sobre proyectos de asistencia financiera y técnica con el interlocutor del caso. Quisiera decir que, en conjunto, aunque el proceso ha sido bastante lento porque deben celebrarse negociaciones entre el interlocutor y la ASEAN como grupo, en general la acogida ha sido completamente favorable. Esta actividad particular que desarrollamos se ha concebido en consulta y cooperación con el PNUD y la ONUDI. Recuerdo que este proyecto se concibió en 1980 cuando tratábamos de desarrollar ciertos proyectos propuestos para que los financiara el PNUD. Con respecto al diálogo, ségame, con Australia, tenemos un proyecto que iniciaremos muy pronto, en el que los jefes de varias delegaciones en el COIME se reunirán en una ciudad australiana con destacados industriales de aquel país para tratar de definir las esferas comunes de cooperación en el campo industrial. Con los Estados Unidos tratamos de emprender proyectos sobre una posible ayuda a las industrias pequeña y mediana. El enfoque en los diálogos con nuestros interlocutores se ha orientado mucho hacia los proyectos, pero estimo que se debe considerar el diálogo como el principal foro de la ASEAN para conseguir que otros países (desarrollados) compartan algunas de las preocupaciones de la Asociación en la esfera del comercio. En los casos en que se trata de cuestiones comerciales de interés común que preocupan a los países de la ASEAN y éstos quieren discutirlos con la CEE o con los Estados Unidos, por ejemplo, el diálogo proporciona el foro adecuado para plantear las preocupaciones de los distintos países de la ASEAN. Quizá mi colega de Filipinas pueda referirse con más detalle a este foro común para considerar las cuestiones comerciales con los interlocutores.

Respuesta adicional del Sr. Sobrenepaña, Filipinas

Permítaseme repetir que si los cinco países miembros de la ASEAN actuaran separadamente, tal vez los grandes países desarrollados no conversarían con

nosotros. Pero ahora somos un grupo de cinco que representa a alrededor de 250 millones de almas. Además, se sabe que la ASEAN es una de las regiones de más rápido crecimiento económico en todo el mundo. Constatamos que los grandes países están muy dispuestos a conversar y discutir con nosotros. No sólo están dispuestos a ayudarnos y prestarnos alguna ayuda, sino que también nos consultan antes de la celebración de reuniones internacionales. Por ejemplo, pronto se celebrará una reunión ministerial del GATT y ya se han emprendido algunas consultas sobre varios de los temas de su programa de trabajo que revisten interés para los países de la ASEAN. También hemos recibido un considerable número de reacciones favorables con respecto a algunos de nuestros problemas y algunas de las cuestiones de la ASEAN. No es necesario que todas las cuestiones conciernan a los cinco países. Aun en el caso de que sea un solo país el afectado por cierta medida del Japón o de los Estados Unidos, los demás países lo apoyarán y así lo manifestarán en los documentos básicos del diálogo. Además, como ya he dicho, un comité de la ASEAN está radicado en la capital de cada país interlocutor.

Respuesta adicional del Sr. Sadasivan

Daremos un ejemplo de un asunto de interés particular para un país. Hace unos años la compañía aérea nacional de Australia, Qantas, generó circunstancias que afectaron muy gravemente a la compañía aérea nacional de Singapur, pues se trataba de sus posibilidades de recoger pasajeros en las ciudades australianas. Este era un problema completamente bilateral entre la compañía aérea de Singapur y la empresa Qantas. Aunque el problema sólo afectaba a un país de la ASEAN, los Ministros de Economía de los cinco países que la constituyen se reunieron y presentaron una postura común ante Australia, a pesar de que las otras cuatro compañías aéreas de la ASEAN todavía no habían sufrido perjuicios. Como resultado de esta postura común el asunto se solucionó muy rápidamente. Antes de que se adoptara postura solidaria, las negociaciones entre la línea aérea de Singapur y la de Australia se habían prolongado durante varios meses sin que se vislumbraran resultados tangibles. Este fue un caso en que el enfoque de la ASEAN obtuvo éxito. Pero, con la ASEAN o sin ella no siempre se puede lograr éxito. Por ejemplo, en nuestra experiencia con el Japón existe un caso tal de

frustración. Según un conjunto de medidas financieras especiales prometidas a la ASEAN por el Sr. Fukuda, ex Primer Ministro japonés, se supone que los proyectos industriales de la ASEAN han de ser financiados en parte por el Japón. Estos proyectos en los países de la ASEAN suponen un costo de 300 a 400 millones de dólares EE.UU. cada uno. Así pues, se trata de proyectos de gran magnitud y son todos proyectos de la ASEAN pues están emplazados en países miembros de la ASEAN, los mercados de los productos son los de la ASEAN, las materias primas para fabricar los productos terminados provienen de la ASEAN y son propiedad de los cinco Gobiernos de la ASEAN, de modo que son indudablemente de la ASEAN. Por consiguiente, los Ministros de Economía de la ASEAN negociaron con el Japón a fin de conseguir las mismas condiciones de financiación para todos los proyectos, los mismos tipos de interés, el mismo período de gracia, el mismo plazo de amortización, y dijimos al Japón: estos son proyectos de la ASEAN, en los mismos participan los cinco países y, por lo tanto, se deben tratar todos en pie de igualdad. Creo que negociamos con los japoneses durante cuatro años sobre este asunto. El primer proyecto deberá iniciar su producción a finales del año próximo. Pero hasta la fecha el Gobierno japonés ha sostenido que, si bien está de acuerdo con todas las demás consideraciones para los proyectos de la ASEAN, la financiación se realizará sobre una base individual, según el emplazamiento de cada proyecto. Por ejemplo, las condiciones concedidas al proyecto de la ASEAN en Indonesia son mucho más generosas que las aprobadas para el proyecto en Malasia simplemente porque, según los criterios del Gobierno japonés, Indonesia merece mejores condiciones que Malasia. Ahora bien, creo que los Ministros de Economía de la ASEAN se reunieron por lo menos tres veces con sus colegas japoneses, y los Jefes de Gobierno han tomado cartas en el asunto sin resultado alguno. Así, mientras hay casos en los que hemos tenido mucho éxito en nuestro trabajo como grupo, también hay otros en los que hemos fracasado.

Respuesta adicional del Sr. Lim, Singapur

Deseo añadir unas pocas palabras con respecto al problema de la línea aérea con Australia, mencionado por el Sr. Sadasivan como un ejemplo del éxito alcanzado por la acción colectiva de la ASEAN. Efectivamente, Singapur

ha estado muy satisfecho con la gestión del grupo, que dio tan buenos resultados. La gestión misma fue bilateral. Sin embargo, había un motivo de preocupación más profunda que confería a la cuestión una importancia vital para todos los países de la ASEAN, así como para otros países.

Pregunta del Sr. Montes, Colombia

Quisiera hacer varias preguntas. En primer lugar, ¿de qué manera evalúan ustedes el grado de integración alcanzado? En segundo lugar, ¿qué medidas adoptan para evitar la polarización? Con respecto a esto último, ¿cuál es la distribución de los beneficios y de los costos entre los países? ¿De qué manera contrarrestan ustedes los efectos de la polarización? ¿De qué manera distribuyen los beneficios y los costos, y qué medidas adoptan a ese respecto?

Respuesta del Sr. Sadasivan

En realidad, éstas son algunas de las preguntas que nosotros mismos nos hacemos. Con respecto a la primera pregunta, es decir, de qué manera evaluamos el grado de integración, en primer lugar creo necesario observar que, como dije antes, la integración en la ASEAN ha cobrado diversas formas. Para empezar, quisiera poner un ejemplo muy sencillo. Hace ya muchos años los países de la ASEAN decidieron que sus ciudadanos no necesitarán visado para viajar por la región. De este modo, si se considera el movimiento de turistas, por ejemplo, se observa que en la actualidad se realizan más viajes turísticos intrarregionales que en ninguna otra época. El grado de integración se aprecia también en otros aspectos más importantes; por ejemplo, en el número de ocasiones en que la ASEAN ha asumido posiciones comunes en las esferas política y económica. En la esfera política tenemos posiciones comunes con respecto a Kampuchea, al Afganistán y a varios otros problemas internacionales. En la esfera económica están los acuerdos de distribución de mercados en relación con los Proyectos industriales de la ASEAN. Por ejemplo, está el proyecto de producción de carbonato de soda, proyecto industrial que se ejecuta en Tailandia; aunque el Gobierno de Tailandia posee el 60% de la empresa, más del 60% de la producción no se destina al mercado tailandés sino a los mercados de Malasia, Indonesia, Filipinas y Singapur. Está también el proyecto de producción de urea en Malasia, en

cuyo caso por lo menos la mitad de la producción está destinada al mercado filipino. Lo mismo ocurre con el proyecto relativo al cobre en Filipinas. Estimo que cerca del 60% o del 70% de los artículos de cobre que se producirán como resultado del proyecto de la ASEAN en Filipinas estarán destinados a los mercados de otros países de la región. En algunos casos los artículos probablemente serán ligeramente más costosos que los que podemos adquirir en el resto del mundo. No obstante, los Gobiernos de la ASEAN han decidido que ése es el precio que deben pagar los consumidores de la ASEAN en bien del proceso de integración de las economías de la región. Ahora bien, si se examinan las corrientes comerciales entre los países de la ASEAN y los resultados obtenidos gracias a los esfuerzos desplegados por el Comité de Comercio y Turismo para liberalizar los aranceles aduaneros -o sea, eliminar las barreras arancelarias y reducir los derechos de aduana que se aplican a diversos productos que se intercambian en la ASEAN- se observa un importante aumento del comercio interregional durante los diez últimos años. No dispongo de los datos exactos, pero durante esos diez años el comercio intrarregional ha sido mucho más importante que en ninguna otra época. Si analizamos la primera serie de proyectos de complementariedad industrial de la ASEAN vemos que algunos países deberán hacer frente a un importante déficit en su intercambio comercial con otros países de la región. Dicho déficit se eliminará una vez que se inicie la ejecución de la segunda y la tercera series de proyectos de complementariedad industrial. En suma, el grado de integración se puede evaluar de diversas maneras. Evidentemente, esto no significa que estemos satisfechos con el grado de integración actual. Hablo ahora de integración en su sentido más amplio, ya que en realidad nuestro objetivo no es la integración física propiamente dicha; pensamos que en nuestro contexto la integración física no daría buenos resultados.

Respuesta complementaria del Sr. Samnao Chulkarat, Tailandia

Quisiera agregar algo con respecto a la integración económica y política. A veces las circunstancias han sido tales que la cooperación ha surgido automáticamente, por ejemplo, en algunos foros internacionales. En algunas reuniones los países miembros de la ASEAN tropiezan con problemas, en cuyo caso nos congregamos automáticamente para deliberar y designamos a un portavoz para que hable en nombre del grupo.

Respuesta complementaria de la Sa. Cabazor, Filipinas

Quisiera agregar que ha habido mucho intercambio cultural entre los países de la ASEAN. Por ejemplo, está el festival del cine de la ASEAN, en que se proyectan películas de los cinco países miembros, y en que actores, artistas, directores, productores y otros profesionales de la industria cinematográfica visitan los países de la Asociación. Por otra parte, hay intercambios de artistas, pintores, escultores y antropólogos. Se está preparando una antología literaria de los países de la región. Se están preparando también una serie de películas sobre la ASEAN, y esperamos que se exhibirán oportunamente en los países andinos. En el campo del desarrollo social y más concretamente en el de la educación, está el proyecto de la ASEAN sobre educación para el desarrollo, que se financia principalmente con recursos que proporciona Australia. Este proyecto comprende cinco subproyectos, a saber: educación especial, que coordina Indonesia; sistema de información sobre gestión, que coordina Malasia; modificación del sistema de formación de docentes, que coordina Filipinas; educación orientada al trabajo, de tipo extraescolar, que coordina Singapur; desarrollo de la autosuficiencia, que coordina Tailandia. También está el "Proyecto de la ASEAN para casos de desastres naturales", relativo a la cooperación en tales casos. Como ustedes saben, casi todos los países de la ASEAN están expuestos a catástrofes naturales tales como tifones, terremotos, inundaciones, etc., para lo cual queremos establecer algún mecanismo de cooperación. Ya hemos creado un Centro de Desastres Naturales de la ASEAN; al principio el Centro tendrá su sede en Filipinas, pero luego pasará a los demás países miembros por orden alfabético, conforme al método habitual de rotación. Estos son sólo algunos de los esquemas de cooperación de carácter muy concreto que hemos establecido en el marco de la ASEAN.

Pregunta del Sr. Revuelta, Bolivia

Quisiera saber qué problemas han surgido como consecuencia de los diferentes niveles de desarrollo de los países de la ASEAN.

Respuesta del Sr. Sadasivan

Hemos tropezado con problemas debido a los diferentes grados de desarrollo y de ingresos de los países de la ASEAN. Singapur es el país más desarrollado de la Asociación y tiene el nivel de ingresos más elevado: en el extremo

opuesto está Indonesia, que es el menos desarrollado en muchas esferas, lo que se traduce en un bajo nivel de ingresos. Evidentemente, ello se ha traducido en diferentes órdenes de prioridades en cada país. En Indonesia lo más importante y apremiante era el aumento de la producción de alimentos y de fertilizantes y el desarrollo de las comunicaciones y de los transportes, es decir, la satisfacción de las necesidades básicas de infraestructura de todo país en desarrollo. Singapur tenía otro orden de prioridades; en este país se ha dado preferencia al desarrollo de los servicios financieros y bancarios, pues se había llegado a la conclusión de que ésa era la esfera que ofrecía mejores posibilidades al país. Singapur ha dado asimismo importancia al desarrollo de las industrias que utilizan tecnología avanzada y en las que la mano de obra ha dejado de ser un insumo considerable, mientras que Malasia, Tailandia, Filipinas e Indonesia han decidido desarrollar las industrias de gran intensidad de mano de obra durante muchos años. Estos países fomentan el establecimiento de industrias electrónicas y textiles en sus respectivos territorios y compiten entre ellos en esos ramos, mientras que Singapur ha renunciado a ello. Cuando se trata de impulsar la cooperación en materia industrial, esas diferencias de grado de desarrollo repercuten en nuestras respectivas posiciones. Así, como ustedes habrán podido apreciar, los cuatro Proyectos industriales de la ASEAN se han concentrado en la fabricación de productos primarios, a saber, urea, cobre y carbonato de soda, lo que se debe a las actuales características de nuestras economías. La próxima serie de proyectos probablemente se relacionará con la producción de bienes cuya fabricación requiere una tecnología más avanzada, lo cual permitirá satisfacer las aspiraciones de Singapur. Parece que en la próxima etapa la ASEAN deberá ocuparse de dicha esfera. No obstante, cualquiera sea el proyecto o el grupo de industrias que se considere colectivamente, es evidente que nuestra posición con respecto a la industria dependerá fundamentalmente de nuestro grado de desarrollo en el momento de tomar la decisión correspondiente. Por ejemplo, durante muchos años la Asociación de Fabricantes de Caucho de la ASEAN ha procurado convencer a los Gobiernos de la Asociación de que liberalicen los aranceles aduaneros que se aplican a los productos de caucho en la región. Malasia apoya dicha propuesta porque su industria del caucho es sumamente eficiente. Singapur, que tampoco se interesa demasiado en la industria del caucho, no está ni a

favor ni en contra de la propuesta. En cambio, los países de la ASEAN que tienen una industria del caucho menos desarrollada que la de Malasia, se han opuesto, pues sostienen que si abren sus mercados y si liberalizan el comercio del caucho los principales beneficiarios serán los fabricantes de Malasia, que tienen más experiencia y han alcanzado un mayor grado de eficiencia. Esas diferentes posturas del respectivo sector industrial de los países determinan hasta qué punto podemos cooperar, y explican también por qué en la ASEAN ha sido relativamente difícil impulsar la cooperación. En efecto, son muy pocas las industrias en que no existen intereses contrapuestos. Cada vez que analizamos una industria lo hacemos en función de los productos, pues de ese modo nos resulta más fácil decidir si estamos dispuestos a cooperar en la fabricación de un producto determinado y en qué medida o si, por el contrario, no nos interesa hacerlo. No obstante, en nuestros intentos por impulsar la cooperación actuamos con cierta flexibilidad, ya que los acuerdos correspondientes no están sujetos a la participación de los cinco países miembros en un proyecto dado. A juzgar por lo que se nos ha informado, éste no parece ser el caso en el Pacto Andino. Dos o tres países de la ASEAN pueden cooperar entre sí en una industria, aunque los demás países decidan seguir adelante con sus respectivos planes nacionales. Por ejemplo, nada impide que Malasia y Tailandia concluyan un acuerdo en virtud del cual Malasia fabricaría motores para motocicletas, mientras que Tailandia no fabricaría motores sino chasis, intercambiándose los unos por los otros. Puede que Indonesia y Filipinas opinen que sus mercados son suficientemente grandes para establecer fábricas de motores y demás componentes, en cuyo caso no participarían en el acuerdo. Esta política deliberada de flexibilidad en materia de participación se debe exclusivamente a los diferentes grados de desarrollo de nuestros países. No estamos seguros de si seguiremos actuando con la misma flexibilidad durante mucho tiempo, pues resulta extremadamente difícil y lleva tiempo lograr que participen los cinco países miembros. Por ello, nada impide que, en vez de esperar a que los cinco lleguen a un acuerdo, dos o tres cooperen entre sí. Los demás países pueden incorporarse al acuerdo más tarde o permanecer al margen. Por consiguiente, en el resto del mundo se piensa a menudo que nuestro método de cooperación sólo conduce a la adopción de medidas ad hoc. Para nosotros, sin embargo, se trata de un criterio práctico que tiene en cuenta el verdadero grado de desarrollo de cada uno de los cinco países.

Pregunta del Sr. Ramm-Ericson, CNUDI

Quisiera hacerle una pregunta o, mejor dicho, rogarle que detalle un poco más. La cuestión de los proyectos industriales específicos se está estudiando en el COIME y la de las preferencias comerciales en el Comité de Comercio y Turismo (COTT). ¿Hasta qué punto trabajan ustedes, en el COIME, de común acuerdo con el COTT? Naturalmente, la decisión final corresponde a los Ministros de Economía. ¿Desempeñan éstos el papel de árbitros o se está elaborando entretanto un acuerdo entre el COIME y el COTT? Supongo que hasta cierto punto los representantes de los países miembros son también los encargados de las decisiones sobre comercio e industria. Tal vez pudiera usted explicarnos esta cuestión un poco más detalladamente.

Respuesta del Sr. Sadasivan

Cuando acordamos la creación de los Proyectos industriales de la ASEAN, acordamos también que los productos de dichos proyectos debían beneficiarse de preferencias arancelarias muy importantes en los países de la ASEAN. Después nos encontramos con un problema, porque la cuestión de los aranceles se trata en el Comité de Comercio y Turismo (COTT). En el COTT nos dijeron que les parecía muy bien la creación de los proyectos industriales de la ASEAN, pero que debía ser el COTT quien se ocupara de las cuestiones arancelarias correspondientes a dichos proyectos. Ahora bien, como señala el Sr. Ramm-Ericson, los Ministros de Economía de la ASEAN se reúnen dos veces al año; los mismos ministros de diversos gobiernos de la ASEAN participan tanto en el COTT como en el COIME, de modo que no fue difícil llegar a un acuerdo rápidamente con el COTT. Hace dos años organizamos una reunión conjunta de los Comités de Comercio e Industria de la ASEAN en Singapur para estudiar las posibilidades de obtener preferencias arancelarias. Ahora estamos siguiendo una senda más fácil: hemos pedido a los Ministros de Economía de la ASEAN que autoricen al COIME a recomendar cuál debe ser el nivel de concesiones arancelarias para los proyectos industriales de la ASEAN. Así, recomendamos a los Ministros de Economía de la ASEAN que debe haber, por ejemplo, un 50% de reducción en los derechos de aduanas. Nosotros hacemos esa recomendación al COTT, el cual la acepta sin debate y pide a los Ministros una decisión. Así es como ha funcionado el sistema, bastante bien en realidad.

Pregunta del Sr. Montes, Colombia

Ha dicho usted que ha habido varias posturas comunes de la ASEAN. ¿Reconocen ustedes personalidad jurídica a los diferentes órganos de la ASEAN para que puedan, por ejemplo, firmar contratos internacionales en nombre de la ASEAN?

Respuesta del Sr. Sadasivan

En realidad, no tenemos un marco jurídico propiamente dicho para las posturas colectivas de la ASEAN respecto a cuestiones exteriores. Ahora bien, todos los países miembros de la Asociación tienen conciencia de que, en relación con ciertas cuestiones que afectan a uno o a todos ellos, a largo plazo nos interesa a todos adoptar una postura común. Con frecuencia nuestras Embajadas en una zona determinada son las que se encargan de las gestiones para adoptar dicha postura común. Por ejemplo, cuando estábamos estudiando el problema de Campuchea, las Embajadas de la ASEAN en otros países y las misiones de la ASEAN ante las Naciones Unidas en Nueva York no cesaron de expresar una posición común a todos los países de la Asociación. Que yo sepa, en la ASEAN no existe un mecanismo jurídico que permita a los cinco países miembros adoptar, por ejemplo, la decisión de permitírnos nombrar a una persona dada para expresar una posición común. La ASEAN sólo adopta oficialmente una postura común como resultado de la reunión de sus Ministros de Economía en la que éstos pueden acordar que, en vista de las negociaciones sobre determinadas cuestiones comerciales o determinadas cuestiones que afectan a la ASEAN, puede ser de interés para ésta nombrar a alguien para que exponga su posición común.

Respuesta del Sr. Sobrepeña, Filipinas

Yo creo que la cuestión fundamental es saber si existe una entidad de cooperación llamada ASEAN. Y no existe. Siempre decimos que somos cinco países, pese a que la representación del grupo corresponde siempre al menos a un país por turno. Así, por ejemplo, en esta conferencia concreta hemos elegido al representante de Malasia para que sea nuestro portavoz. En otra reunión podría ser Tailandia, en otra Singapur. Si en un momento determinado pretendiéramos ser muy estrictos al respecto, el representante de la ASEAN

sería el Ministro de Relaciones Exteriores que ocupa la presidencia del Comité Permanente, cuyas reuniones se celebran seis veces al año. El mandato del Comité Permanente dura un año. Se traslada de una capital a la siguiente, y en la actualidad está en Tailandia. Por ejemplo, en el debate actual de las Naciones Unidas respecto a las credenciales de la República Democrática de Campuchea el portavoz de la ASEAN es Tailandia.

Pregunta del Sr. C.D. Pardon, Ecuador

Quisiera saber cómo actúan los Ministros de Economía tras haber adoptado una decisión que ha de aplicarse en los demás países. ¿Cuál sería la actitud de los demás países si uno de ellos se negara a acatar una decisión determinada? ¿Se ha dado un caso así alguna vez? ¿Cómo se resolvió? En segundo lugar, me gustaría saber cómo afecta el sistema de la zona de libre comercio al proceso de integración en la ASEAN.

Respuesta del Sr. Sadasivan

Respecto de la primera pregunta, sobre el proceso de acatamiento de las decisiones de los Ministros de Economía de la ASEAN, las cuestiones realmente importantes se estudian a nivel de comité. El Comité de Agricultura, por ejemplo, ha propuesto la creación en la ASEAN de un plan de emergencia para el arroz. El Comité puede constituir un grupo de expertos agrícolas para que estudien la propuesta y sus consecuencias. Ese grupo de expertos puede recomendar al Comité de Agricultura una decisión sobre las propuestas. Como se trata de niveles de gobierno diferentes puede ocurrir, por ejemplo, que si bien el representante de Malasia en el grupo de expertos sobre el plan relativo al arroz puede estar de acuerdo con la necesidad de establecer un plan, el Gobierno de Malasia tiene aún oportunidad de cambiar de posición cuando el asunto pasa al Comité de Agricultura. A nivel del Comité, una vez adoptada la decisión, se somete a la aprobación de los Ministros de Economía. Cuando los Ministros de Economía la aprueban (y antes de que así sea los comités competentes se habrán puesto de acuerdo al respecto), los distintos organismos interesados de los Gobiernos de la ASEAN habrán sido informados ya del resultado que cabe esperar de la reunión de los Ministros y de la decisión que cuya aprobación ha recomendado el comité pertinente. Una vez

conocida, la decisión de los Ministros tiene los efectos prácticos consiguientes. Por ejemplo, en cuestiones arancelarias los Acuerdos comerciales preferenciales de la ASEAN constituyen un documento con fuerza jurídica según el cual "una vez que los Ministros de Economía deciden el nivel de reducción arancelaria, todos los países de la ASEAN deben ponerla en práctica al cabo de 90 días de adoptada dicha decisión". No hay posibilidad de incumplimiento, porque todos los países de la ASEAN han llegado a ese acuerdo y lo han firmado. En el caso del COIME, por ejemplo, se adoptó la decisión de reducir en un 50% los derechos de aduanas para los productos del primer grupo de complementariedad industrial de la ASEAN. Estaba previsto que esa reducción entrara en vigor en septiembre u octubre de 1981, dado que los Ministros de Economía habían decidido que debíamos reducir los derechos de aduana en un 50% (tal como había recomendado el CCIME); así pues, en virtud del acuerdo, 90 días después la decisión debió ponerse en vigor. Ahora bien, éste es un ejemplo en el que no se dio un incumplimiento propiamente dicho, sino que un país de la ASEAN tuvo dificultades para cumplir la decisión, porque el Ministerio al que correspondía hacer efectiva la reducción del arancel probablemente no fue informado a tiempo de que a partir del 1º de octubre de 1981 los artículos del caso debían beneficiarse de una rebaja del 50% en los derechos de aduana. En la mayoría de los países hay que pasar por una serie de procedimientos jurídicos antes de poder anunciar una reducción arancelaria; hay que pasar por el Parlamento, por la Comisión asesora en materia de aranceles, obtener la aprobación del Ministerio de Hacienda, etc. En este caso concreto, el país de la ASEAN que no pudo poner en práctica la decisión a tiempo informó a los Ministros de Economía de que, pese a haber dado su asentimiento al acuerdo, no podía ponerlo en práctica por falta de tiempo. Por ello, los Ministros decidieron aplazar por seis meses la puesta en vigor, con lo que todos los países se mostraron de acuerdo, y en el período comprendido entre el 1º de junio y el 1º de julio de 1982 todos los países de la ASEAN hicieron efectiva la misma reducción de derechos de aduana. Lo que ocurrió, entonces, no es que no se haya puesto en práctica la decisión de los Ministros de Economía, sino que se produjo un retraso debido a problemas de tramitación. Se recurrió de nuevo a los Ministros, quienes decidieron el aplazamiento.

La segunda pregunta, me parece, es la de si esta concepción de la zona de libre comercio en la ASEAN afectaría a la larga a los programas actuales de la Asociación. Existe una concepción de la zona de libre comercio (que no es exactamente la habitual) que consiste en una liberalización mayor de las preferencias arancelarias, y que algunos países han propugnado como grado máximo de cooperación en la ASEAN, como prueba de que se ha llegado a la etapa final en el proceso de cooperación. Evidentemente, eso ha afectado a nuestros programas de cooperación, porque para unos países de la ASEAN puede no ser una propuesta práctica. Los países con grandes mercados internos y una base industrial creada (o en proceso de creación) acaso no querrían exponer sus industrias a la competencia que traería aparejada una zona de libre comercio. Así, mientras algunos países han defendido con calor la idea de la zona de libre comercio, otros han adoptado una actitud menos decidida. Esa es la razón por la que, como antes he explicado, ahora estamos reexaminando todas las propuestas relativas a la cooperación en la ASEAN para ver si una concepción de la zona de libre comercio, una forma limitada de unión aduanera o un arancel exterior común (aún no sabemos qué, exactamente), sería la orientación definitiva que adoptaría la ASEAN. Pero esas diferencias de actitud han afectado obviamente el ritmo de fomento de los proyectos regionales. Porque puede haber quien diga: en fin, una zona de libre comercio es buena en teoría, pero cuando disponemos en nuestro país de 140 millones de personas y contamos con un mercado amplio, ¿por qué habríamos de abrir ese mercado a los demás? Por otro lado, otros pueden decir: claro que, si queremos ser de verdad competitivos en el plano internacional, debemos contar con una zona de libre comercio en la que todo el mundo pueda competir. Estas son algunas de las diferencias de opinión y siempre procuramos llegar, en función de los productos, a algún tipo de solución intermedia, de modo que podamos contar con formas limitadas de competencia y formas limitadas de actividades propias de una zona de libre comercio.

Pregunta del Sr. C.D. Rendon, Ecuador

¿Cómo ha afectado la creación de zonas de libre comercio o de zonas de elaboración a la integración de la ASEAN?

Respuesta del Sr. Sadasivan

Cada país de la ASEAN ha creado dentro de su territorio zonas de libre comercio, principalmente para atraer industrias del tipo de las grandes compañías electrónicas que arman y en algunos casos manufacturan productos para exportarlos al resto del mundo. En el caso de Malasia, por ejemplo, tenemos 16 zonas de libre comercio a lo largo y lo ancho del país, en las que las compañías pueden importar sus materias primas y sus componentes sin tener que pagar derechos de aduanas ni ajustarse a ningún reglamento aduanero, con tal de que los productos acabados se exporten al extranjero. Fundamentalmente, ésa es la única exigencia. Se importan las materias primas y se exportan los productos acabados. En Filipinas ha habido una serie de zonas de libre comercio que han tenido mucho éxito en diferentes regiones del país. Singapur es fundamentalmente una zona de libre comercio. No hay restricciones a las importaciones de materias primas, con lo que todo el país es prácticamente una zona de libre comercio.

Respuesta del Sr. Dhawatchai, Tailandia

En el caso de Tailandia, si bien tenemos una zona de libre comercio, contamos también con el sistema de los depósitos de aduanas situados en unas 20 zonas y que se basa en el mismo principio: se importan las materias primas sin pagar derechos de aduana, pero los productos acabados deben exportarse.

A petición de los participantes de la ASEAN, el Dr. Antonio Kuljevan, del Departamento Jurídico de la JUNAC, hizo una exposición sobre el tema de la Decisión 24 de la JUNAC relativa al tratamiento a los capitales extranjeros y la Decisión 169 sobre la empresa multinacional andina.

El régimen de inversiones extranjeras previsto en el Acuerdo de Cartagena (Decisión 24) es un sistema muy amplio basado en el concepto de armonización de políticas. Sus dos principios fundamentales son: a) el reconocimiento de la necesidad del Grupo Andino de disponer del capital y tecnología extranjeros y de establecer una relación entre éstos y las prioridades de desarrollo del Grupo; b) la creación de un régimen estable que dé seguridad a los inversionistas extranjeros que tengan derechos y obligaciones y a los que favorezca una cierta estabilidad jurídica. El régimen no puede ser modificado por uno o dos países sino únicamente por decisión de la Comisión Andina.

Toda inversión extranjera ha de estar sometida a la autoridad del órgano nacional competente. Una vez realizada, ha de registrarse (en moneda convertible) para que el inversionista tenga derecho: a) a reexportar el capital invertido caso de vender sus obligaciones a inversionistas del país o de liquidación de la empresa. En el acuerdo no se prevé el caso de una reducción de capital y son normalmente las autoridades nacionales las que resuelven este tipo de casos; b) a reexportar los beneficios realizados. Existe un límite para ello, que antes era del 14% de la inversión extranjera directa. En 1975, Chile propuso una modificación de este porcentaje. En 1976, en virtud de la Decisión 103, se acordó aumentar este porcentaje a un 20% y autorizar a los países a exportar más del 20% cuando lo consideraran conveniente, con la única obligación de comunicarlo a la Comisión. Hasta la fecha, la Comisión no ha recibido ninguna comunicación de este tipo. No obstante, hay varias empresas que no están sujetas a estas limitaciones; por ejemplo, las que exportan más del 80% de su producción a terceros países.

En el régimen común, existen tres tipos de empresas: a) las empresas extranjeras (empresas en las que el capital en manos nacionales es inferior al 51%); b) las empresas mixtas (empresas con 51 a 80% del capital en manos nacionales); y c) las empresas nacionales (con más del 80% de capital nacional). Por capital nacional entendemos también capital andino. Las restricciones arancelarias favorecen a las empresas nacionales. La protección de los aranceles exteriores comunes favorece a las empresas nacionales o mixtas (o a las empresas extranjeras que están transformándose en nacionales o mixtas). Existe un régimen para la transformación de las empresas extranjeras que rige dos casos: a) las empresas ya existentes en el momento de entrar en vigor el régimen y que sólo han de transformarse si desean gozar de las ventajas del programa de liberación; b) las nuevas empresas, que están obligadas a transformarse dentro de un plazo determinado: 15 años en Colombia, Perú y Venezuela y 20 años en Bolivia y en el Ecuador. Sin embargo, estas reglas generales tienen las siguientes excepciones: a) los sectores básicos como la energía y la minería; b) los servicios públicos; c) los seguros y la banca; y d) los transportes internos, la comercialización interior y los medios de información. Por otra parte, estas empresas no pueden beneficiarse del programa de liberación.

Desde 1971 existe un sistema andino de información tecnológica para el intercambio de información sobre capital extranjero e inversiones extranjeras.

En 1971 adoptamos también un régimen para la empresa multinacional andina (Decisión 46), que no entró en vigor hasta 1976, cuando los países hubieron cumplido con los requisitos de sus respectivas legislaciones. Hasta la fecha, no se ha formado ninguna empresa en virtud de la Decisión 46 y ello se debe principalmente a que una de sus disposiciones requiere que el objetivo social de la empresa esté basado en la programación andina; también se debe a la enorme burocracia que implica. En vista de ello, pensamos crear un nuevo régimen, que fue aprobado en marzo de 1982 con la Decisión 169, que no anula la Decisión 46. Así pues, podemos guiarnos por el contenido de ambas decisiones. La sede de la recién creada empresa multinacional andina tiene que estar en uno de

los países andinos; la inversión de los países miembros del Pacto tiene que ascender por lo menos al 80% y dejar un margen del 20% como máximo para la inversión extranjera. Tiene que haber inversionistas de dos países miembros por lo menos y el 80% de inversión andina debe reflejarse en la gestión de la empresa. Con la Decisión 169 la Comisión pretendió intensificar la circulación de capital entre los países andinos.

La empresa multinacional andina debe constituirse en sociedad por acciones en uno de los países andinos. Su capital ha de estar representado en acciones nominativas, ya que, en virtud de la Decisión 24, no están permitidas las acciones transferibles en estos países. Esta limitación viene impuesta por la necesidad de controlar la observancia del régimen común y de los requisitos de la empresa multinacional andina.

Con la nueva empresa (Decisión 169) se evita una gran parte de la burocracia anterior; para su constitución basta realizar los trámites ante el órgano nacional del país en que la empresa vaya a fijar su sede. Jurídicamente la administración de la empresa se halla bajo la jurisdicción del país en que tiene su sede. La empresa multinacional andina, que es uno de los cinco tipos de empresas que por el momento pueden constituirse en el ámbito del Acuerdo de Cartagena, recibe trato especial y sus productos gozan también de las ventajas del Acuerdo de Cartagena. Se beneficia también de un trato fiscal y crediticio especial similar al que reciben las empresas nacionales del mismo sector económico. Lo que la hace especialmente interesante a la inversión extranjera es la ausencia de limitaciones para el pago de los beneficios anuales a diferencia de lo que ocurre con la Decisión 24.

Otra ventaja de la empresa multinacional andina es que toda inversión que efectúe la empresa en cualquiera de los países andinos será considerada inversión nacional. Por último, debe señalarse la flexibilidad atribuible al hecho de que la Decisión 169 será aplicable cuando dos países la hayan incorporado a sus respectivos sistemas legislativos y hayan dado constancia de ello a la Secretaría de la JUNAC. Hasta el momento, la Decisión 169 está vigente en Bolivia y el Perú.

Pregunta de la Sra. Cabazor (Filipinas)

Desearía que se me dieran algunos detalles sobre los procedimientos de venta obligatoria de acciones a efectos de nacionalización. ¿Se ha modificado algunas de las características de la venta obligatoria inicialmente incorporadas en la primitiva Decisión 24? ¿Existe alguna enmienda a la Decisión 169 en este sentido? En caso afirmativo, ¿cuáles son esas enmiendas? ¿Cuáles son los procedimientos de venta obligatoria?

Respuesta del Sr. Kuljevan

En principio, no ha habido modificaciones importantes. Se ha acordado con los países miembros mantener los mismos procedimientos con los plazos de 15 y 20 años. No hablaré de la Decisión 103 en el sector del turismo, que

no está sujeta a las normas del Capítulo II de la Decisión 24; está exenta de transformación. Está al mismo nivel que las empresas que exportan más del 80% de su producción a terceros países. No obstante, hay otra enmienda que contribuye a la transformación de las empresas y que apenas ha sido utilizada: la que estipula que el capital poseído por inversionistas de los otros países miembros se considere capital nacional a efectos de calificación de la empresa receptora. Así pues, en las inversiones originarias de países andinos pueden transferirse las utilidades y reexportarse el capital, pese a computarse como inversión nacional para la determinación de los porcentajes de la empresa receptora, tanto si son del 80% como si son del 51% o menos. A tenor de otra modificación, la empresa puede transferirse mediante la venta de acciones por los inversores extranjeros no ya sólo a inversionistas nacionales sino también a inversionistas andinos, así como mediante la ampliación de capital, posibilidad regulada en la Decisión 103. Actualmente, para transformar una empresa cumpliendo el procedimiento de los 15-20 años, existen dos posibilidades: a) la venta del capital extranjero a inversionistas nacionales o b) la ampliación de capital por parte de los inversionistas nacionales o andinos.

Pregunta del Sr. Sadasivan (Malasia)

Tengo varias preguntas de carácter general que he dicho antes, estamos aquí para ver lo que podemos aprender de los debates en cooperación regional. Tengo la impresión de que, en lo que respecta a ustedes, los intentos de integración regional vienen de arriba. En el otro sistema, vienen de abajo. Así pues, por lo tanto, hay un mayor grado de consenso en el sistema de la ASEAN, y ello se debe sencillamente a que cuando las decisiones llegan arriba todo el mundo las ha aprobado. Una vez aprobada una decisión, todos la cumplen y todos promueven el plan porque los debates han tenido lugar a nivel muy inferior. Por consiguiente, mi primera pregunta, muy general, es la siguiente: si ahora tuvieran ustedes la oportunidad de examinar el concepto global de integración económica, habida cuenta de su experiencia, ¿cree Ud. que tomarían como base el Acuerdo de Cartagena o bien otro acuerdo muy distinto, quizá, al Acuerdo de Cartagena? Estamos realmente interesados en el asunto porque, tal como he dicho antes, nuestro sector privado en la ASEAN nos incita a concluir un tratado económico. Esta cuestión tiene también cierta importancia para nosotros habida cuenta de que después de lo que he escuchado ayer y esta mañana, tengo también la impresión

de que el sistema del Pacto Andino no parece proporcionar un grado de flexibilidad semejante al que nosotros tenemos. Puede ser que sus circunstancias sean distintas y no necesiten esta flexibilidad o tal vez que tengan un objetivo a largo plazo en el que la flexibilidad no sea importante. Pero estamos ciertamente aquí para ver cómo podemos elaborar más planes de cooperación económica, dadas las pronunciadas diferencias de las economías de la ASEAN. Habrán observado que, al hablar de la ASEAN, evito las palabras "integración económica", porque lo que queremos de momento es cooperación y no integración. ¿Podría contestarme? Sé que es una afirmación muy general pero trato de averiguar si éste es el camino que deberíamos seguir.

Respuesta del Sr. Kuljevan

Si tuviéramos que empezar totalmente de nuevo con el Acuerdo de Cartagena, insistiría ciertamente en que se diera un trato de régimen común al capital extranjero. Este régimen común debería ser lo suficientemente flexible y debería difundirse también en los países fuera de la subregión. Este régimen común incluso me parecería ideal para América Latina, o incluso para el Grupo de los 77.

Respuesta adicional del Sr. Montes (Colombia)

Creo que usted desea también comprender mejor los principios que informan la Decisión 24. ¿Qué problemas querían resolver con la Decisión 24? Básicamente, en primer lugar que la inversión extranjera en la región estuviera en consonancia con nuestras necesidades de desarrollo y que las inversiones estuvieran destinadas a los proyectos que nuestros países consideraran de máxima prioridad. La Decisión 169 es complementaria de la Decisión 24. El Grupo Andino habló de libertades intrarregionales, casi de un sistema de mercado común (y hablamos de libre circulación de bienes y mercancías), pero nosotros nos preguntamos ¿y por qué no también libre circulación de capitales? Dado que no pudimos lograrlo, tuvimos que conformarnos con una circulación limitada de capitales que, por cierto, favorece a un país más que a los otros. Con el mecanismo de la Decisión 169 se intenta conseguir una circulación aceptable de capitales dentro de normas especificadas.

La Decisión 24 es una pieza más en nuestro objetivo de integración, que es a su vez un instrumento de desarrollo económico. Por experiencia sabemos que si se persigue la integración, tarde o temprano hay que hacer frente al

problema del capital extranjero. De haber querido limitarnos a cooperar regionalmente, no habríamos tenido que hacer frente al problema.

Respuesta adicional del Sr. Peñaranda

Debemos tener clara la diferencia entre cooperación económica regional e integración. Cuando nosotros, el Grupo Andino, examinamos el Acuerdo de Cartagena nos parece que ambiciona una integración económica. Si lo analizamos en retrospectiva, nunca se consideró que la integración andina fuera un proceso a corto o a mediano plazo; es un proceso a largo plazo. Este último paso hacia la plena integración está claro en el Acuerdo, que prevé una serie de fases. Nos es difícil decir si estamos inmersos en la formación de una zona de libre cambio, de una unión aduanera o de un mercado común, porque hay características que se superponen y también porque, según el tipo de política que tratamos de elaborar o el tipo de sector económico que nos ocupe, podríamos afirmar que estamos aplicando o no, con mayor o menor intensidad, algunas de las fases en que sabemos se divide el proceso de integración. El Acuerdo es muy claro respecto a las fases y a las medidas que los países han de seguir y adoptar y a la necesaria armonización de las políticas; ello se hace diferenciando no sólo las políticas de máxima prioridad sino también las de más fácil aplicación a corto y a mediano plazo frente a las políticas que entrañan una mayor dificultad.

La armonización de las políticas de intercambios monetarios, por ejemplo, se ha incluido en el Acuerdo. Sin embargo, no hemos llegado todavía a este punto, si bien somos conscientes de que para lograr la liberalización del mercado, que es el objetivo del Grupo Andino, y para llegar a la implantación de un régimen de aranceles aduaneros comunes, nos veríamos en cierto modo obligados a armonizar la política de intercambios, dadas las distorsiones que crea en las corrientes comerciales y en la inversión de recursos. Este ejemplo ilustra el tipo de sistema subyacente en el Acuerdo de Cartagena, que es esencialmente un acuerdo de integración económica. ¿En qué difiere de un mecanismo de cooperación económica? Fijémonos en el sector agrícola y ganadero. En este sector, el Acuerdo de Cartagena prevé también una programación, que es ciertamente muy compleja. ¿Qué es lo que ha hecho el Grupo Andino al respecto? Diría que hemos empezado por la cooperación económica. Por ejemplo, hemos establecido una serie de actividades de las que nuestros cinco países se beneficiarían individual y colectivamente. Por ejemplo,

hemos actuado todos juntos contra el "moho del café", y no creo que ningún país se niegue a participar en actividades conjuntas al respecto. Conseguimos los fondos y hacemos frente al problema. Así veo yo la cooperación económica.

Al hablar de cooperación económica, observemos que suele ser el sector privado el que inicialmente promueve las medidas que ulteriormente aprueban oficialmente los respectivos gobiernos a través de la Comisión y, tal como usted dijo, siempre es más fácil conseguir la participación en las altas esferas que en las bajas (si bien opino que también en la ASEAN tiene que haber algunas medidas que se originen en la base). Pero ¿qué pasa cuando se intentan tomar medidas más ambiciosas y complejas como es la integración económica, que supone la armonización de las políticas macroeconómicas globales que afectan horizontalmente a los cinco países y que posiblemente tiendan a borrar las diferencias que existan entre ellos, debidas, por ejemplo, a los distintos niveles de desarrollo y que afectan a los beneficios relativos de las actividades económicas?

En este caso, evidentemente, han de proceder de arriba, de los gobiernos. Ello no es obstáculo para la participación de los agentes económicos interesados en la armonización de una determinada política económica, por ejemplo, la industrial. Así ha ocurrido cada vez que hemos estudiado la adopción de aranceles comunes. Incluso las universidades han tomado parte a veces en estos foros, al igual que, obviamente, las instituciones gubernamentales, que son las que han de decidir en última instancia. Dejando de lado nuestras grandes diferencias y nuestros problemas nacionales, a pesar de hablar el mismo idioma, decidimos, a finales del decenio de 1960, que nuestro objetivo iba a ser la integración económica y no la cooperación económica. Su pregunta es muy importante y desearía que continuara por la tarde el examen de este punto para exponerle abiertamente los problemas que nos plantea nuestro sistema de integración económica. Repito que también hemos tomado medidas que son estrictamente de cooperación económica, por ejemplo, en el sector agrícola. Pero somos conscientes de que también en este campo adoptaremos algún día las oportunas medidas de integración económica. Nuestros países han de importar grandes cantidades de alimentos y gastar en ello muchas divisas. Por ello, es preciso que adoptemos una política más agresiva y de mayor alcance con lo que entramos en cuestiones de precios y de comercialización, e incluso de especialización en el sector agrícola. Es un asunto delicado, decir, por ejemplo, que un país tiene que suprimir o reducir,

por lo menos en teoría, su producción de un determinado producto básico o abogar por una mayor rigidez de los instrumentos de política económica cuando se habla de armonización en común de los precios. Es delicado porque uno de los mayores problemas que la integración económica plantea a los gobiernos es la pérdida progresiva de libertad y de flexibilidad. Ya es difícil para los gobiernos aceptar instituciones como la JUNAC, o incluso la Comisión, pues toman decisiones a nivel supranacional.

Respuesta del Sr. Sadasivan (Malasia)

Creo que todos nosotros estamos esperando con gran interés la sesión de la tarde, porque cuando hice esa pregunta sobre las decisiones tomadas desde arriba o desde la base, creo que me hice eco del sentimiento de la ASEAN de que hemos agotado prácticamente las posibilidades de cooperación. Y es que hasta ahora nuestros esfuerzos de cooperación han implicado muy poca pérdida de soberanía nacional, debido, entre otras cosas, a que todos nosotros, salvo Tailandia, nos independizamos hace sólo 25 a 35 años. Estamos pues todavía en la fase en que se considera muy importante la independencia nacional. Así pues, durante los últimos 10 años hemos cooperado en los aspectos que no nos han obligado a renunciar a nuestra independencia nacional y a nuestra libertad nacional de ejecutar nuestras propias políticas. Sin embargo, estas posibilidades tienden a reducirse al cabo de un tiempo. No se puede cooperar ya sin renunciar a algo fundamental y hemos llegado actualmente a la fase en que nos resulta cada vez más difícil elaborar nuevos planes de cooperación sin abdicar de alguna competencia nacional. En vista de ello, creo que el ejercicio de análisis que van a efectuar ustedes será de gran importancia para nosotros. Y ello porque una vez que exista en la ASEAN la voluntad política necesaria para llegar a este grado de integración, es muy probable que debamos sufrir los mismos dolorosísimos ajustes en nuestras políticas nacionales y realizar ejercicios muy difíciles de armonización de cinco políticas nacionales distintas, por ejemplo, en el campo de la inversión extranjera. Espero ciertamente con gran interés conocer con mayor detalle las repercusiones de algunas decisiones que ustedes han adoptado a nivel andino, sus experiencias en materia de armonización de incentivos, y la repercusión que ha tenido en otros países. ¿Cómo reaccionaron otros países del Pacto Andino, por ejemplo, ante la propuesta de que la empresa multinacional andina no había de tener más del 20% de inversiones no andinas? Es algo que estamos empezando a preguntarnos en la ASEAN,

si bien optamos por una solución fácil. Dijimos sencillamente que en los proyectos de la ASEAN la mayoría de la propiedad ha de corresponder a la ASEAN y por mayoría entendemos el 51%. No obstante, se ha sostenido en la ASEAN que tal vez convendría que el porcentaje de capital de fuera de la ASEAN fuera, por ejemplo, del 30% en vez del 49%. Ahora bien, ustedes han decidido que el límite sea del 20%. Seguramente han sido muchas las reacciones que este porcentaje ha provocado en algunos países del Pacto Andino. Los países que tradicionalmente tienen una mayor experiencia en la inversión extranjera pueden haber sostenido que realmente el 20% es demasiado poco y que tal vez sea necesario el 30% para atraer este tipo de inversión. Creo que este es el tipo de cosas sobre el que nos interesaría realmente conocer las experiencias del Pacto Andino.

Respuesta del Sr. Kuljevan

Este 20% sólo se aplica al régimen de empresa multinacional andina; en otros tipos de empresas puede haber hasta el 100% de capital extranjero. Algunos sectores no están obligados a integrarse y los que sí lo están disponen de un período de 15 a 20 años. El tratamiento a los capitales extranjeros no es rígido sino flexible.

Pregunta del Sr. Campos (Perú)

Tengo una pregunta sobre la Decisión 169. Si nuestro objetivo es fomentar las corrientes de capital dentro del Grupo Andino, ¿qué motivos tendrían dos inversionistas de dos países distintos del Pacto Andino para formar una empresa multinacional andina? ¿Están en condiciones de igualdad respecto a los inversionistas nacionales?

Respuesta del Sr. Kuljevan

La ventaja radicaría sobre todo en los beneficios concedidos a la empresa. Requiere la participación de por lo menos dos inversionistas de dos países miembros.

Pregunta adicional del Sr. Campos (Perú)

En lo que a impuesto sobre la renta y a transferencias de utilidades se refiere, ¿es igual formar una empresa nacional o asociarse a una empresa andina?

Respuesta del Sr. Kuljevan

Hay ciertos aspectos concretos que afectan al inversionista andino. Para que un inversionista pueda ser considerado inversionista nacional, ha de cumplir una serie de normas que no figuran en la Decisión 169. Por ejemplo, tiene que estar autorizado por el organismo competente de su país; es más, sólo está autorizado a enviar capital a su país de origen. Esto la Decisión 169 no lo dice.

Sesión de la tarde - 12 de octubre de 1982

Pregunta del Sr. Lim, Singapur

En los países andinos, tras minuciosos estudios ustedes han concertado el Acuerdo de Cartagena, gracias al cual disponen de un marco en el que han formulado programas y también verifican los que ya están en marcha. Nos preguntamos si cuentan con un método para prever los resultados de dichos programas en ejecución y, si así es, cómo cotejan los resultados reales con los previstos o esperados. Nos gustaría mucho conocer su experiencia en la ejecución de esos programas minuciosamente preparados.

Comentario del Sr. Peñaranda

Entonces, ¿a ustedes les interesa conocer la metodología en que se basó la creación de los programas andinos y, especialmente, de los programas industriales, y la utilizada para evaluar los resultados en función de los planes? ¿Les interesan sólo los programas industriales o también desean conocer la puesta en práctica de otros mecanismos andinos?

Respuesta del Sr. Lim, Singapur

Creo que lo mejor y más informativo será limitarnos a un solo sector a título de ejemplo. Ayer, creo, usted nos dio ciertos datos sobre la situación en los sectores automotor y petroquímico. Se puede utilizar uno de esos dos sectores como ejemplo. La pregunta no se refiere tanto a la metodología general, cuanto al hecho de que probablemente ustedes, al formular el programa, previeron ciertos resultados o se fijaron ciertas metas. Después ejecutaron el programa, evaluaron los resultados y compararon (lo que nosotros llamamos cotejo). Nos gustaría conocer su parecer sobre las coincidencias y discrepancias de esas dos series de cifras.

Respuesta del Sr. Peñaranda

Voy a hablar del plan metodológico sobre la concepción y formulación del programa petroquímico, y después del sistema y el plan para su evaluación, control y ejecución.

¿Cómo concebimos las asignaciones a los países o las oportunidades de inversión en ellos y, por otro lado, cómo calculamos los posibles beneficios a través del movimiento del mercado intra-andino?

En relación con la primera pregunta diré que en la JUNAC, a partir de estudios hechos en el plano internacional por organizaciones como la ONUDI u otras y de nuestros propios estudios, hemos determinado qué productos serían interesantes y factibles dentro del Grupo Andino. Evidentemente, eso entrañaba un análisis de mercado y estudios de los niveles de producción, la tecnología necesaria y los procesos de producción.

Hemos preparado perfiles industriales para proyectos que no iban a ser realizados por la JUNAC, sino por los sectores privado u oficial, o ambos. Identificamos los productos que, con un nivel de eficacia determinado, podrían fabricarse. Tuvimos en cuenta la falta de eficacia o los gastos suplementarios a que, según podía preverse, tendrían que hacer frente los países. No todos los posibles productos debían asignarse a los países miembros. Llegamos a la conclusión de que, en razón de las oportunidades de mercado y de inversión, nos interesaban los productos intermedios y finales. No obstante, se necesitarían también productos básicos. De ese modo dispondríamos de procesos integrados verticalmente. Eso entrañaba la evaluación de los procesos y niveles medios de producción convenientes o posibles en el plano internacional para poder contar con economías de escala y ser competitivos. No es que pensáramos dirigirnos sólo al mercado andino. Lo que hicimos fue calcular las dimensiones del mercado andino para los distintos productos, sólo con la idea de iniciar la producción de modo eficaz; la exportación a los países extranjeros sería la acción complementaria. Se trataba de un modelo abierto. Tal vez fuimos demasiado optimistas con respecto al sector petroquímico. No pretendíamos llegar a utilizar el 100% de la capacidad instalada, sino un porcentaje que garantizara un beneficio a la explotación, eficacia y un nivel competitivo. Conseguimos gran cantidad de información de países ajenos a la JUNAC sobre cuestiones económicas y técnicas.

Una vez acabado el estudio industrial, la cuestión más compleja era cómo distribuir las oportunidades de inversión entre los cinco países. Lo hicimos en un contexto dinámico, basándonos en el concepto de las ventajas dinámicas relativas. En segundo lugar, las economías extranjeras de las que dependen la instalación o el emplazamiento de las plantas también pueden cambiar con el tiempo. Asimismo, con el tiempo la tecnología puede modificar las ventajas relativas. El hecho de que procuráramos que los cinco países participaran en el sector trajo aparejados factores de ineficacia en el plan. Tal vez lo mejor hubiera sido que el país con el mercado más amplio y con los mejores recursos naturales (en este caso Venezuela) desarrollara una parte mayor de la industria petroquímica basándose en el mercado andino, y que después intentara proyectarla hacia terceros países, mientras se daba a otros países una mayor participación en otras industrias. Sin embargo, no era eso lo que pretendíamos.

Naturalmente, lo que hicimos no se ajustaba plenamente a los criterios de eficacia aplicables a las oportunidades de inversión, sino que atendimos a las aspiraciones de los países. En consecuencia, la primera dificultad radicó en que los cinco países debían participar en el programa y debían tener oportunidades de inversión. Eso nos llevó a elaborar en la JUNAC otras opciones para la distribución de los productos identificados como interesantes, procurando hacerlo del modo más eficaz posible y satisfacer al mismo tiempo las aspiraciones de los países.

En el caso del programa petroquímico, al menos durante dos años se celebraron reuniones de expertos para elaborarlo. La distribución final se concretó tras un estudio de diferentes criterios sobre la magnitud del mercado, los recursos naturales, la infraestructura industrial, la integración vertical, etc., más las aspiraciones expresadas por cada país. La JUNAC propuso a los países una forma de distribuir las oportunidades de inversión entre los cinco. En lo referente al mercado, en general hicimos proyecciones a diez años basadas en el comercio intra-andino que el proyecto generaría, ya que no sabíamos qué porcentaje de la producción se podría vender al extranjero. Dimos por sentado que el mercado andino estaba protegido y que lo que se produjera se podría vender dentro del Grupo Andino, y que nuestras relaciones exteriores en todos los países andinos no permitirían acaparar dicho mercado. Puede que parte del mercado, al principio al menos, deba abastecer

desde el exterior. Gracias también a los análisis hechos para formular el programa, sabíamos también cómo se estaban abriendo los mercados. Sabíamos que un proyecto asignado tenía un mercado. Así pues, podíamos calcular el comercio potencial que cabía crear, así como las exportaciones que recibiría cada país y las importaciones necesarias. También calculamos por sectores las balanzas comerciales intra-andinas e hicimos análisis de las inversiones para asignar las oportunidades de inversión. La variable del empleo no tenía importancia en la industria petroquímica, pues sabíamos que esta industria necesita más capital que mano de obra. Lo importante era la disponibilidad de recursos humanos en relación con la gran cantidad de tecnología que habría que asimilar. La instalación de plantas, etc., también generarían empleo indirecto.

Así fue como se elaboró y presentó la propuesta. Después se negociaría con los Gobiernos, que analizarían su compatibilidad con sus propias aspiraciones. Los negociadores oficiales analizarían los beneficios que podían derivarse de ella en función de sus previsiones. La Decisión 91, por ejemplo, que se refiere al programa petroquímico, no es exactamente la que la JUNAC presentó. Es decir, que se hicieron cambios en la distribución propuesta atendiendo a diversos factores, con la particularidad de que en algunos casos se renunció también a una asignación más eficaz de los recursos para obtener beneficios mayores a nivel andino. Por lo general hay diferencias entre las propuestas del órgano técnico (JUNAC) y las decisiones finales a consecuencia de las negociaciones, que son más políticas que técnicas.

Una vez que se ha adoptado la decisión, pasamos a la evaluación. En todos los programas creamos nuestros comités administrativos, instituciones compuestas por representantes de los cinco países y que se reúnen periódicamente y evalúan la marcha del programa respectivo. La JUNAC tiene también que ocuparse del propio Acuerdo y del proceso de adopción de decisiones. También participamos en algunas de las reuniones e intentamos observar los cambios en el mercado para comparar con lo que habíamos previsto y ver si podrían modificar los beneficios esperados, y conocer las inversiones hechas y la producción realizada. Comparamos con nuestras previsiones en relación con los niveles de producción, la integración del complejo y la tecnología requerida. También examinamos las exportaciones e importaciones, y comparamos las balanzas comerciales con las previsiones. Calculamos las transferencias monetarias

dentro de la región y evaluamos el costo suplementario de los aranceles comunes, es decir, la subvención que los países pagan dentro del Pacto Andino; así pues, lo examinamos y comparamos con las previsiones y con los aranceles aduaneros reales que se aplican. ¿No son los que se aprobaron? No, porque a veces no todos los países andinos dan cumplimiento a lo previsto. El estudio realizado por la JUNAC sugiere ciertos ajustes para facilitar la ejecución del programa. Un programa sectorial es dinámico, no estático; la economía, la industria y la tecnología son dinámicas, por lo cual hay que hacer ajustes en el programa.

En la actualidad la JUNAC va a exponer a los Gobiernos la necesidad de hacer algunos ajustes en los diferentes programas. Se trata de ajustes y de un mayor análisis en relación con las oportunidades de inversión, pues el mercado puede haber cambiado. Por ejemplo, la JUNAC ha sometido a consideración de los países la propuesta de que, como en el terreno petroquímico hay productos programados que tal vez no sea posible producir a mediano plazo, se concentren los esfuerzos en un menor número de productos. También hemos manifestado aquí que, en vista de los problemas energéticos y financieros mundiales, a mediano plazo hay que abandonar -al menos de momento- la idea de una producción vertical. Tenemos que realizar evaluaciones continuamente. Los ajustes afectan a veces a las expectativas de los países, que por su parte han aceptado también concesiones mutuas. Eso hace que las negociaciones y, en particular, los ajustes, sean difíciles.

Pregunta del Sr. Sadasivan, Malasia

Desearía conocer más detalles sobre este mismo ejemplo. Tras haber realizado la evaluación técnica y la identificación de emplazamientos a base de los datos técnicos, proceden ustedes a esas negociaciones. Evidentemente, se llega a rápidas soluciones de avenencia, se cambian los emplazamientos para satisfacer los deseos de los Gobiernos de la región. Después, según ha dicho usted, al cabo de un tiempo se hace una evaluación para ver si es necesario hacer ajustes. Ahora bien, ¿se incluye en esos ajustes, por ejemplo, la posibilidad de que algunos Gobiernos de la zona renuncien a una oportunidad de inversión que se les ha asignado porque al cabo de unos años descubren que no es económica? ¿Es posible algo así? ¿Puede darse una reasignación de una misma oportunidad de inversión? Esta es la primera parte de la pregunta. La segunda partes es: ¿puede la asignación de oportunidades de inversión rebasar

los límites de los sectores industriales? Por ejemplo, en el caso del sector petroquímico de los países andinos, a juzgar por los recursos disponibles un país puede contar con el mejor emplazamiento económico para el éxito de las operaciones petroquímicas, pero la necesidad de contentar a todo el mundo acaso se traduzca en una serie de complejos. Concretamente, quiero decir: ¿es posible que conforme al plan actual de ustedes un país se especialice en la industria petroquímica porque es el lugar más lógico para emplazarla y, a su vez, qué otro país u otros países se especialicen en la elaboración de metales o en cualquier otro sector en que cuenten con la mayor ventaja relativa? ¿Es eso posible según los arreglos actuales?

Respuesta del Sr. Peñaranda

En cuanto a su pregunta sobre la posibilidad de una reasignación de la oportunidad de inversión, tenemos un ejemplo: el del programa metal-mecánico del año 1972. A consecuencia del retiro de Chile de ese programa y la entrada de Venezuela en él, hubo que ajustarlo; no necesariamente porque entrara un país como Venezuela, con un mercado más grande, y se retirase un país como Chile, con un mercado menor, sino porque la estructura de la demanda es diferente en uno y otro caso y Chile puede haber tenido mayor demanda de productos específicos. Cuando en 1979 negociamos un nuevo programa metal-mecánico, los países que originalmente habían firmado el programa aceptaron que algunas asignaciones pasaran a otros países, accedieron a compartir algunas asignaciones y también pidieron otras. A causa de las negociaciones y de la planificación de la JUNAC, se aceptaron nuevas oportunidades de inversión.

En relación con la otra pregunta, me parece que lo mejor es que los países se especialicen en los sectores en que cuentan con mayores ventajas relativas, mayor o mejor infraestructura industrial, mejores conocimientos técnicos y un mercado más amplio, etc.

El Acuerdo establece que deben emprenderse programas sectoriales de desarrollo industrial, lo que no quiere decir que han de existir muchos programas de esa clase. Hemos elaborado programas, uno tras otro y después se ha negociado, uno tras otro. Ahora tenemos tres programas, a saber, el de fabricación de productos metálicos, el petroquímicos y el automotor; en los tres se están haciendo actualmente ajustes. Tenemos otro programa por aprobar, el del hierro y el acero, y otros para el futuro, correspondientes a la química farmacéutica, la química, la electrónica y las telecomunicaciones. En determinado momento

queríamos programar intersectorialmente, es decir, que Bolivia se especializara en química farmacéutica, Venezuela o Colombia en electrónica, etc. Esa idea no tardó en abandonarse; no era factible porque el criterio no consistía en que todos los países participaran en todos los sectores. Los países no veían que esa concepción tuviera en cuenta sus aspiraciones, o veían desequilibrios en ella. Todavía tenemos que negociar. En cuanto a la posibilidad de que un país pueda obtener más beneficios de un sector a cambio de que otro país logre más beneficios en otro, debo decir que será lo que va a suceder en definitiva. Por ejemplo, en el terreno petroquímico ahora los países son muy realistas, pues tropiezan con muchos problemas, tales como inflación virulenta, déficit en la balanza de pagos, elevadas deudas con el exterior, y están estudiando de nuevo sus planes económicos. En esta situación no es de esperar que la industria petroquímica se mantenga como prioritaria en todos los países, y es de prever que algunos países no participen con la intensidad de un principio. Tal vez participen en otros programas, formulados o no, que ahora pueden revestir más interés.

Con el tiempo la asignación de recursos se hace más eficaz, no sólo a consecuencia de la planificación sino también a causa de sus propios mecanismos de mercado. Se ve con mayor claridad la realidad y se corrigen las deficiencias de los países. La respuesta a la segunda pregunta es que, en realidad, lo intentamos y no hubo buena acogida, pero probablemente con el tiempo lo conseguiremos, pues con ello la eficacia será mayor.

Respuesta complementaria del Dr. Augustu Aninat

La aquiescencia que se pide a estos países guarda estrecha relación con los instrumentos de que disponen para evaluar la rentabilidad en el sector industrial. Los Gobiernos tenían que decidir sobre los mejores proyectos, en comparación con otros que eran también relativamente buenos. No podemos ni debemos olvidar que los indicadores del mercado, los criterios económicos, deben ser muy claros, para evitar que las situaciones se vuelvan inflexibles y más difíciles de ajustar posteriormente.

Otro punto que se debe tener presente es que el proceso de negociación no se inicia sino después de celebradas las primeras reuniones, después de las primeras visitas a la JUNAC y de las reuniones con las empresas y asociaciones privadas, etc. En el caso de la petroquímica ese proceso se inició

casi en la época del Acuerdo de Cartagena, pues ese sector había heredado acuerdos derivados de la CEPAL. Esos primeros arreglos se presentaron al órgano técnico de la JUNAC y de ese modo dispusimos de las primeras opciones. Sin embargo, si en el terreno político no hay facilidades, de nada sirve formular propuestas funcionales. Así ha ocurrido en el caso de diversos sectores, debido a diversas presiones. Al principio se estudiaron diversos programas que no llegaron a concretarse. Por ejemplo, aun cuando en materia petroquímica contábamos con aranceles aduaneros comunes y conocíamos los datos relativos a la demanda, otros factores estaban afectando a la producción real en ese sector; las cifras podían variar del 40% al 350% en la práctica. Todo lo que hacía falta era que los Gobiernos decidieran el precio del petróleo o del gas, o las subvenciones que estaban dispuestos a conceder, directa o indirectamente, a la producción. En todos los planes de ajuste la preocupación de cada gobierno radica en saber cuáles son los costos suplementarios que ha de pagar por dichos productos, no lo que les cuesta a los demás gobiernos. Esto constituye un problema, pues si un programa es demasiado costoso para un gobierno, tarde o temprano habrá problemas y consecuencias económicas.

Respuesta adicional del Sr. Estrada, JUNAC

Al evaluar los posibles beneficios de un programa industrial determinado, no debemos olvidar que muchas de sus realizaciones están en manos del sector privado y dependen de la eficacia de ese sector. Pero esa eficacia depende a su vez de la existencia de una infraestructura dada, de la capacidad para asimilar los cambios tecnológicos y para entrar en un mercado externo sin experiencia previa. También depende de la estructura de los servicios y de la preparación técnica. La evaluación debe consistir no sólo en el análisis del proceso de integración, sino también de cada uno o de todos los países como economías dinámicas.

Pregunta del Sr. Sadasivan, Malasia

Prosigamos con varias preguntas. ¿Existe en general mucha diferencia, en lo que se refiere a la ubicación de los proyectos, entre el programa propuesto por la JUNAC y el programa definitivo aprobado por los gobiernos? Trato de hacerme una idea de las diferencias existentes entre el informe técnico sobre un programa industrial y lo que termina realmente por aportarse

en los correspondientes niveles políticos del país. Hemos hecho esta pregunta que para mí tiene especial interés, porque una de las principales diferencias entre el grupo del Pacto Andino y el de la ASEAN es que el primero tiene una organización técnica muy centralizada y muy poderosa de que carece el segundo. Es de suponer que la JUNAC es completamente independiente de los cinco Gobiernos. Pero los gobiernos, en todas las partes del mundo, desean tener la última palabra y a menudo no se toman las decisiones sobre una base estrictamente económica. Al igual que en su ejemplo de la petroquímica, la JUNAC puede identificar en tres países diez oportunidades de inversión por país y ninguna en los otros dos países por no darse los presupuestos económicos. Pero quizá los gobiernos tengan otros puntos de vista. Lo mismo sucede en otros sectores. Por tanto, ¿qué porcentaje se espera en general en el Pacto Andino? ¿Sólo un 10% o modificaciones de los gobiernos en un 20%?

Respuesta del Sr. Peñaranda

Debe establecerse una clara diferencia. En primer lugar, tenemos un mandato para elaborar programas sectoriales de desarrollo industrial y otro para determinar en qué programas sectoriales ha de trabajarse. Aquí se inician las diferencias, la elaboración de los programas sectoriales por el órgano técnico y las ideas puramente económicas y técnicas de éste. En el ejemplo de la petroquímica hubo discrepancias sobre la viabilidad de cinco complejos. Las propuestas definitivas fueron distintas de los programas originales. El único órgano que puede proponer es la JUNAC, por ser el único facultado para ello. La JUNAC propone los programas tras largas negociaciones técnicas y políticas. Sólo entonces la JUNAC presenta su propuesta o propuestas y, yo diría, que en todos los casos difirieron de lo que el órgano técnico había presentado.

En el caso de la petroquímica, por ejemplo, el órgano técnico pidió que se tomara en cuenta que se trataba de una esfera que requería grandes inversiones, con oportunidades de alto costo, y que incluso si existía la voluntad política de seguir adelante, no sería viable sobre la base de cinco complejos. ¿Cuál fue la decisión política? ¿Que se realizara sobre la base de cinco complejos? Dimos la señal de alarma, señalamos los problemas y elaboramos los cinco complejos sobre el papel. A la larga se demostró que las previsiones de la JUNAC y otros organismos internacionales eran ciertas, que era demasiado difícil, con base en el mercado andino, realizar una planificación para cinco complejos integrados.

También en el caso del programa metalmecánico, el órgano técnico se manifestó contrario a la identificación de oportunidades de inversión o duplicación de inversiones, porque el mercado era demasiado pequeño para que los productos fueran competitivos debido a la poca cantidad de producción prevista. Había necesidad de especializar a los países. Sin embargo, incluso en ese caso el órgano técnico tuvo que modificar sus primeras propuestas. Por tanto, el órgano técnico debe procurar un equilibrio, tomando en cuenta las aspiraciones y los problemas de los cinco países. En definitiva, lo que importa es la viabilidad de un esquema aceptable para los países.

Respuesta adicional del Sr. Estrada

Debemos referirnos también a las dificultades encontradas en las negociaciones en detalle que también pueden ser intersectoriales, por lo que ciertas compensaciones no se efectuaron en el sector examinado sino en otro. Se tuvieron dificultades en la verificación de si dichas compensaciones eran o no totalmente legítimas. Con referencia al aspecto político de las negociaciones, los negociadores trataron de obtener lo que en su opinión era una parte mayor del pastel sin examinar con demasiado detenimiento si los proyectos eran verdaderamente viables. A ellos les interesaba mostrar su éxito como negociadores mediante el número de proyectos que obtenían para sus países respectivos. Por ejemplo, en la metalurgia se duplicaron las propuestas de asignaciones de la JUNAC, como en el caso de Ecuador que pasó de un número inicial de 10 proyectos a 20, y de Bolivia que de 11 en la propuesta terminó con 27. Por tanto, un programa que era técnicamente razonable para 2 ó 3 países se dividió en asignaciones compartidas, con el resultado de que se redujo la viabilidad de muchos de los proyectos.

Respuesta adicional del Sr. Peñaranda

Debemos tener en cuenta que hablamos de países con pocos recursos, en los que es sumamente importante una asignación óptima de recursos. Concretamente en el sector de la metalurgia observamos que los casos de producción no alcanzada o de proyectos en los que surgieron problemas con posterioridad fueron precisamente los que los países habían negociado y los que no se asignaron inicialmente.

Pregunta del Sr. Sadasivan, Malasia

Tengo ahora otras dos preguntas de carácter general. Una se refiere a la mención hecha de que sólo la JUNAC puede hacer propuestas como tales, sobre programación industrial. ¿Existe alguna posibilidad, por ejemplo, de que Colombia, con una tradición industrial más antigua, haga una propuesta o se dirija a la JUNAC pidiendo, por ejemplo, que se estudie la posibilidad de un programa de estructuración o reestructuración industrial para un sector determinado de su industria, digamos, de la industria de la madera en la que Colombia tiene grandes conocimientos y desee ampliarla para satisfacer la demanda del mercado andino? En otras palabras, ¿es posible en el sistema que un país miembro del Grupo pueda solicitar a la JUNAC que se ocupe de un sector especial de la industria? Esta es la primera pregunta. La segunda, más difícil de responder, sobre un tema que quisiéramos conocer realmente, es la siguiente: Todo indica que la programación industrial es la forma última de cooperación industrial en el Pacto Andino, que es una de las principales formas de cooperación pero, antes de llegar a esa forma ¿se examinaron quizá y se descartaron otros métodos de integración de desarrollo industrial para toda la región? ¿Podrían informarnos sobre sus experiencias con respecto a propuestas examinadas y abandonadas? ¿Por qué? ¿Porque no eran prácticas? Quisiéramos tener una idea de qué otras medidas de política han examinado y considerado no muy prácticas antes de llegar a esta programación industrial sectorial.

Respuesta del Sr. Peñaranda

La JUNAC tiene facultad para hacer propuestas no sólo en el campo industrial sino en todo el ámbito de decisiones que toma la Comisión. Todos los países pueden sugerir a la JUNAC la importancia de analizar un sector que a su vez pueda ser interesante como programa. Otra cosa es que no es absolutamente necesario que todos los países participen en un determinado programa industrial o sectorial. Este era un requisito original en el Acuerdo de Cartagena, pero ya no lo es. Durante un período determinado se mantienen en reserva las asignaciones u oportunidades de inversión para que el país de que se trate tenga la oportunidad de integrarse de nuevo en el programa.

Con respecto a la segunda pregunta, el Acuerdo de Cartagena es muy claro al hablar sobre programas sectoriales de desarrollo industrial y trata de definir normas, tales como que se deben localizar las plantas, establecer

programas de liberalización por países o por productos, adoptar aranceles comunes de aduanas, y proporcionar esquemas financieros para que las plantas sean viables. Al principio había otra opción, es decir, ofrecer a la comunidad andina sólo un programa, que incluiría todos los sectores. Tiene también pros y contras, pero no fue tomado realmente en consideración por el Grupo Andino. Sin embargo, con el transcurrir del tiempo hemos ampliado nuestros conocimientos sobre qué instrumentos y mecanismos se pueden utilizar en el desarrollo industrial. Estimo que los programas de racionalización industrial son muy importantes para ustedes. Quizá erróneamente se retardó su aplicación. Por tener en cuenta la competencia, el mecanismo de los programas de racionalización industrial muestra tendencia a aminorar, aparentemente, los problemas de adaptación. Pensamos en un esquema más indicador y menos planificador, a un nivel centralizado fuera de los programas sectoriales. Tratamos de abordar los problemas que el Grupo puede encontrar como resultado de la competencia interregional motivada por dos igualdades de desarrollo económico y de desarrollo industrial. Tratamos de mostrar a la industria de los países cómo hacer frente a la competencia de la mejor manera posible. Esto descansa en el supuesto de que si las ventajas tienden a polarizarse, no será viable el proceso de integración que en definitiva es político, por la existencia de efectos socioeconómicos, con todas las dificultades del desplazamiento de factores, etc. Por tanto, y para reducir estos problemas disponemos de los programas de racionalización industrial. Tenemos cuatro esferas o enfoques que pueden ser de interés para ustedes. Uno es la aplicación de los programas de racionalización por sectores, mediante la selección de los de máxima prioridad o de aquellos en que se observan problemas, para estudiarlos con hombres de negocios con el fin de buscar soluciones, quizá mediante la especialización. Otro enfoque es lo que tratamos de definir como esfera de acción en los programas de racionalización que denominamos los instrumentos y los mecanismos generales de racionalización, que consiste en definir los instrumentos generales, como financiación, tecnología, capacitación, comercialización, etc., para ponerlos a disposición de los hombres de negocios que tengan problemas o que deseen aumentar su propia eficiencia. La tercera esfera es la creación de un programa específico para las empresas de tamaño pequeño y mediano, teniendo en cuenta los posibles problemas de estos grupos. Por último, reconocemos la diferencia de desarrollo entre los cinco países, es decir, el Perú,

Colombia y Venezuela por una parte, y Bolivia y el Ecuador por la otra. Por tanto, estimamos que los programas de racionalización deben estar dirigidos en primer lugar a los dos países menos desarrollados para prepararlos mejor para la competencia. Estimamos que es muy importante facilitar un mayor comercio entre los países andinos, ya que el aumento de la eficiencia incrementa la productividad y la capacidad para competir que es, en definitiva, lo que procuramos.

La Comisión ha decidido también crear dos instrumentos complementarios de la programación industrial, los programas intersectoriales y los llamados Proyectos Integrales de Desarrollo, no necesariamente pero sí preferiblemente en la esfera industrial. Tratamos de definir proyectos importantes para un mayor mercado y que para ser viables requieren el apoyo de los miembros, aunque naturalmente se encuentren ubicados en uno de los países. Creo que son experiencias en cierto modo semejantes a las de ustedes. Todo surgió como reacción a la imposibilidad de materializar algunos proyectos u oportunidades de inversión que se facilitaban a los países en los programas sectoriales. Por tanto, como complemento a esta asignación de oportunidades, o programación de inversiones, establecimos este ulterior instrumento que todavía se encuentra en la etapa de elaboración. Esperamos que nos ayude a solucionar los problemas del sector industrial. Otro instrumento es, sin duda alguna, la empresa multinacional andina.

Respuesta adicional del Sr. Estrada

También podemos referirnos a las actividades de la ALALC, en la que los países con menor desarrollo económico relativo fueron los beneficiarios del proceso de integración; por el contrario, se convirtieron en los mercados receptivos de los países grandes, como México, el Brasil y la Argentina. Esta situación ocasionó la creación del Grupo Andino. También dentro de este Grupo existen diferencias en el desarrollo económico relativo. Obviamente, estas diferencias no son tan grandes. Creamos, en todo caso, un sistema que beneficia a los países de menor desarrollo económico relativo para que también puedan participar de las ventajas del principio básico de la integración andina. Es evidente que existe una diferencia entre la asignación de beneficios y el hecho de que los países realmente reciban ventajas de las asignaciones. No basta con asignar a un país proyectos industriales para que éstos sean viables. Mucho depende de que el país haya alcanzado o

no un nivel de desarrollo industrial que le permita la ejecución de proyectos nuevos. Observamos que los dos países menos desarrollados -el Ecuador y Bolivia- no tenían un nivel de desarrollo que les permitiera la rápida ejecución de una amplia variedad de proyectos, entre éstos, proyectos muy ambiciosos que significaban una verdadera absorción de la nueva tecnología industrial empleada en esos proyectos.

En la actualidad tratamos de crear una verdadera estructura industrial interna dirigida hacia bienes de producción, hacia los elementos que evidentemente pueden incrementar y multiplicar la capacidad de producción de los países. Este nuevo enfoque proporciona una amplia variedad de ventajas y aprovecha óptimamente los recursos naturales de los países, ayuda a capacitarlos tecnológicamente a un nivel superior y a producir un verdadero desarrollo económico interno, menos dependiente de las economías extranjeras.

Pregunta del Sr. N. Ramm-Ericson, ONUDI

Desearía referirme a los programas de racionalización industrial en relación con la atención prestada a determinadas ramas, para conocer su futuro desarrollo, incluidos los reajustes estructurales y la estrategia a largo plazo que hay que aplicarles. ¿En qué medida trabajan ustedes en la industria con este fin, con los representantes industriales y en qué medida la industria participa en este tipo de programas? Estoy pensando ahora en el paralelismo de la ASEAN con sus clubes industriales regionales que, además de elaborar propuestas de preferencias arancelarias, empresas mixtas, etc., han desarrollado una considerable cooperación entre ellos. Por ejemplo, en el caso de la asociación de la industria del cemento cooperan en asuntos técnicos, como las medidas y procesos para ahorrar energía. En la industria textil estudian la posibilidad de coordinar las actividades de la ASEAN en materia de capacitación e investigación, dado que la mayoría de los países cuentan con institutos textiles nacionales. ¿Han iniciado también las ramas de la industria de los respectivos países una cooperación parecida entre ellos dentro del Pacto Andino?

Respuesta del Sr. Peñaranda

No contamos todavía con experiencia práctica específica sobre el problema de la racionalización. En la JUNAC estamos tratando de colaborar con los países, basándonos en ciertos indicadores económicos, para señalar las

industrias prioritarias en las que, en su ulterior desarrollo dentro del contexto andino, apunten necesidades de racionalización. Por ejemplo, debido a su valor agregado, de empleo, etc., la industria textil es uno de los sectores más importantes del Pacto Andino y se admite la posibilidad de que se den los supuestos para el análisis de su ulterior desarrollo dentro de un programa de racionalización. Hasta ahora lo que hemos hecho es dar a los gobiernos ciertos instrumentos para facilitarles la identificación y definición de los sectores en los que habría que aplicar inicialmente los programas de racionalización industrial. No sería el órgano técnico el que decidiría qué ramas han de racionalizarse, sino (y hacemos en ello más hincapié que los gobiernos) los hombres de negocios y las asociaciones industriales los que deben tener una plena participación en la definición de las prioridades y en la realización de los estudios necesarios. Es esencial la participación del sector privado.

Así pues, aunque todavía no contamos con experiencia práctica en esta materia, la hemos presentado al estudio de los países. Hasta este momento cuatro países están de acuerdo con nosotros en que la rama textil es importante, no en todos sus aspectos, porque sería excesivamente complejo, sino selectivamente. Y tenemos entendido que ya están constituyendo equipos de trabajo, en los que el sector privado ha de efectuar los trabajos sustantivos. Puede ser que identificando los obstáculos comunes, se pueda lograr un enfoque común pero si se trata de problemas particulares, habrá que adoptar medidas particulares. Debe tenerse, naturalmente, en cuenta la disposición del sector privado a racionalizar. Lo que buscamos es una verdadera colaboración con la industria para detectar sus problemas y ofrecerle alternativas de gestión. Los gobiernos podrían abordar los macroproblemas, pero las decisiones fundamentalmente a nivel empresarial han de corresponder a los empresarios. Su principal función será ocuparse de los instrumentos para la ejecución de los programas de racionalización.

Respuesta adicional del Sr. Aninat

Hemos de formularnos estas preguntas: ¿Por qué deseamos intervenir? ¿Con qué instrumentos deseamos hacerlo? ¿Quién ha de intervenir: la comunidad andina, el gobierno o el sector privado? Todo depende del problema, del objetivo y de los instrumentos. En el Acuerdo de Cartagena contamos con instrumentos obligatorios y no obligatorios y, aun en el caso de que el problema sea

común, a veces no cuenta con atribuciones para imponer un instrumento para su solución. Mucho depende de la organización interna de los gobiernos y de la comunidad regional. Aunque el gobierno desempeñe un papel en la propiedad de los medios de producción, con frecuencia existen grandes organizaciones privadas y cada país puede presentar esquemas muy descentralizados de decisión. Estos elementos constituyen el núcleo del problema. Resulta difícil dar una respuesta si no conocemos los hechos ni la capacidad de reacción ante los problemas. Los esquemas que han de utilizarse pueden ser totalmente diferentes.

Pregunta del Sr. Samnao, Tailandia

Desearía alguna información sobre el número de proyectos propuestos por la JUNAC que han provocado desacuerdos entre los miembros del Pacto y el de proyectos propuestos por la JUNAC que han sido aprobados en la Comisión. La segunda pregunta es si cuentan con una política para la pequeña y mediana industria en los programas sectoriales. ¿Ha examinado o no la JUNAC una política básica para la pequeña industria y la mediana industria?

Respuesta del Sr. Peñaranda

Por lo que se refiere a su primera pregunta, no dispongo de una cifra exacta para darle, pero se refiere su pregunta a cuántos proyectos se han presentado y cuántos se han aprobado en los programas sectoriales?

Aclaración del Sr. Samnac

Según tengo entendido, un proyecto primero debe analizarse en la JUNAC y luego, en caso de que una mayoría de 2/3 de los miembros estén de acuerdo en la propuesta, el proyecto puede presentarse a la Comisión. Puede ser que ésta no esté de acuerdo con este proyecto y lo devuelva a la JUNAC. Entonces la JUNAC lo reelaborará y volverá a proponerlo, probablemente dentro de un plazo no mayor de dos meses. Deseo saber simplemente cuántos proyectos presentados por la JUNAC han sido rechazados por la Comisión.

Respuesta del Sr. Peñaranda

Ha habido muchos. La JUNAC eleva una propuesta, la Comisión la analiza y si no está de acuerdo la devuelve a la JUNAC; después de cierto tiempo, se vuelve a presentar a la Comisión. En el programa automotriz, por ejemplo, ha

habido muchos casos en que ha sucedido esto. Hubo, por lo menos, cuatro propuestas de la JUNAC antes de que se aceptara el programa. En cambio, en el programa petroquímico esto apenas se produjo, debido principalmente a que la JUNAC, después de reuniones con grupos técnicos y con gobiernos y de visitas a los países, etc., trató de lograr un denominador común aceptable para todos los países. Una vez presentado, fue rápidamente aceptado con muy pequeños reajustes por la Comisión. Tenemos casi la misma experiencia en el programa metalmeccánico. En la esfera siderúrgica ha habido varias propuestas que fueron rechazadas por la Comisión.

También hemos analizado la posibilidad de un enfoque intersectorial o multisectorial, pero el documento con una propuesta básica no fue aprobado. Todos los productos elegidos para la programación y que no han formado parte de un programa sectorial, figuran en una propuesta que la JUNAC ha presentado a los gobiernos para que estos productos pasen al programa de liberación, reservando para Bolivia y Ecuador algunos programas viables e interesantes que han de realizarse en esos países. El Acuerdo de Cartagena establece un plazo según el cual, en caso de no estar aprobado en 1980, estos programas (sectoriales) serán transferidos al programa de liberación. Naturalmente, no podemos mantener indefinidamente en reserva estos programas, pues retrasaríamos las oportunidades de inversión de los países. Algunos países pueden hasta tener ventajas relativas para producir incluso a nivel internacional y un retraso afectaría a unas claras posibilidades dentro del Grupo Andino o de un país determinado. Esto ha inducido a la JUNAC a proponer a la Comisión que tome una decisión sobre el asunto y como los productos no van a ser objeto de programación sectorial ni intersectorial, deben pasar al programa de liberación. Este equivale a un programa libre para todo país que produzca o venda libremente en el mercado andino.

Respuesta adicional del Sr. Estrada

Completando un poco más lo que se ha dicho, podemos añadir que los países nunca han rechazado un proyecto como tal. Las negociaciones han girado principalmente en torno a ajustes destinados a asegurar una distribución adecuada de las ideas del proyecto entre los países, de acuerdo con su importancia relativa. Así, no se ha rechazado ningún proyecto; por el contrario, el proceso de negociación ha enriquecido con nuevas ideas la larga serie de proyectos, entre ellos, la programación de todos los sectores. Por ejemplo,

dentro del programa metalmeccánico los negociadores discutirán sobre el nivel de aranceles aduaneros y después su realización, aspecto éste subdividido en muchos otros elementos. Es decir, ha habido una negociación conjunta de estas series de proyectos, pero los proyectos mismos nunca han sido rechazados.

Respuesta adicional del Sr. Peñaranda

Se puede distinguir entre una propuesta y los proyectos, que son varios y muchos de ellos forman parte de una propuesta de programa. Una vez aprobado el programa, es posible que no se realicen algunos proyectos específicos. A menos que su realización esté en manos del Estado, a fin de cuentas es el sector privado el que lleva a cabo los proyectos. Podemos dotarnos de un programa con 50 ó 60 unidades de producción que acaso nunca lleguen a convertirse en realidad, dado que no tenemos economías planificadas, sino más bien una planificación indicativa.

Entonces, ¿cómo se lleva a cabo la toma de decisiones dentro del Grupo Andino? En general, cuando la JUNAC llega a la fase de hacer una propuesta a la Comisión, ya se han realizado numerosas consultas. Se han reunido grupos de expertos y grupos de alto nivel que han discutido los asuntos a nivel técnico, y otros en los que las decisiones se toman a nivel político. A veces el problema es político, y puede suceder que la Comisión no tome una decisión o incluso que no devuelva la propuesta, ya que es posible que las propuestas de la JUNAC sean plenamente aceptables en sus aspectos puramente técnicos.

Creo que uno de los grandes problemas de la planificación indicativa en el Grupo Andino se refiere a la falta de coherencia industrial, de coherencia del sector privado de los países. El Grupo Andino, con la excepción de su Comité Asesor Económico y Social (CAES), todavía no ha alcanzado un nivel de cohesión que supondría: reunirse, discutir, exponer ideas, crear clubes en ciertos sectores para impulsar un determinado proyecto o programa. Esto constituye un problema en parte porque somos economías mixtas y aunque la mayoría de los proyectos específicos los lleva a cabo el sector privado, en algunos países andinos el Estado juega un papel significativo en determinados proyectos. De todas formas, muchos de los programas sectoriales de desarrollo industrial no se discuten en el sector privado, debido a que para este sector, por ahora, la cuestión no es cómo beneficiarse de un programa sectorial específico en conjunto, sino exclusivamente cómo obtener ganancias al nivel de los proyectos.

Comentario del Sr. Dhawatchai, Tailandia

Me gustaría hacer una observación sobre el nivel de participación del sector privado. Hace 10 años cuando se constituyó la ASEAN y se inició la cooperación industrial, nuestro sector privado no era demasiado activo tampoco, sobre todo en Tailandia; en fin, me refiero a Tailandia. Cuando la cooperación en la ASEAN empezó a adquirir impulso y hacer más progresos tuvimos las mismas dificultades para impulsar el sector privado a que aunara esfuerzos y participara. Desde entonces las actividades del sector privado de Tailandia han aumentado mucho, por la sencilla razón de que sus intereses están en juego. Las asociaciones industriales nacionales o las Cámaras de Comercio, que antes tenían una actitud bastante pasiva, están realizando muchas actividades y han unido sus esfuerzos con otras asociaciones nacionales de los países de la ASEAN que constituyen la Cámara de Comercio e Industria de la ASEAN y con las asociaciones industriales regionales que forman parte de ella. La CCI-ASEAN es una organización muy activa, que trabaja en estrecha colaboración con los gobiernos de la ASEAN. Han sido de gran ayuda en la elaboración de programas. Para que estos programas lleguen a producir resultados concretos es necesario el interés activo de la industria privada. Así pues, se trata realmente de un comentario y creo que podría aplicarse también en el caso de la situación andina.

Pregunta del Sr. Lim, Singapur

Deseo solicitar una aclaración respecto a una cuestión concreta. En virtud del Acuerdo de Cartagena, existen mandatos para adoptar determinadas medidas dentro de un espacio de tiempo determinado. Ahora bien, ¿se creó a causa de ello una situación en la que tal vez se sintiera la necesidad de formular programas dentro de un período de tiempo en cierto modo limitado, a consecuencia de lo cual pudo darse una sobreestimación de los recursos disponibles, originando alguno de los problemas que usted ha tenido la amabilidad de exponernos? Y, lo que tal vez sea más importante, ¿fueron quizá problemas de ese tipo y previsiones precipitadas las que provocaron algunos posibles conflictos? ¿No se refería usted a eso ayer cuando utilizaba otro concepto, concretamente, el de "desagregación"? ¿No entrañará la idea de desagregación de, por ejemplo, un proyecto de alto coeficiente de capital la utilización de cada vez mayor cantidad de recursos? Sólo deseo una aclaración para ver si he entendido correctamente.

Respuesta del Sr. Peñaranda

Durante los últimos años ha llegado a ser realidad una cierta cohesión del sector privado entre grupos formados con la iniciativa de las industrias, por ejemplo, la Corporación Andina de Industriales (Coandina). También se han formado algunos grupos de contacto en la industria automotriz y en el sector metalmeccánico tras la aparición de los programas sectoriales. No obstante, siempre que se pasa a etapas más complejas de integración económica, en las que hay necesidad de ser precisos en cuanto respecta al grado de liberalización de los mercados y a los aranceles aduaneros, no es necesariamente el sector privado el que aporta la claridad necesaria, ya que esos productos en potencia serán parte interesada con motivaciones diferentes. Sin embargo, queremos recalcar la importancia de una participación más intensa y más activa del sector privado, aun cuando en algunos terrenos su capacidad no sea suficiente.

Respuesta adicional del Sr. Aninat

Creo que podemos decir que hemos sobrestimado nuestra capacidad respecto a determinadas propuestas, hemos sobrestimado nuestras capacidades colectiva e individual para integrar gran cantidad de actividades, que, a su vez, requerían inversiones importantes (además de las necesidades de inversión propias de cada país y ajenas al proceso de integración). Hemos sobrestimado la capacidad de absorción de cada país, su capacidad para asumir los resultados, así como la capacidad de ajuste de las economías. En cierto modo el tiempo ha sido también un adversario del Grupo Andino; los ajustes no se pudieron hacer todo lo rápido que creíamos. Por esa razón siempre es importante tener en cuenta la movilidad de recursos y factores y la capacidad de los países para dirigir su propio sistema económico habida cuenta de los compromisos comunitarios, ya que los países pierden parte de su libertad de acción. Por ejemplo, los aranceles aduaneros no pueden aumentar unilateralmente, si existe un acuerdo en virtud del cual han quedado fijados. En muchos casos nuestros países se vieron superados por la cantidad de compromisos y decisiones adoptados por la JUNAC. Así, pues, hay que tener siempre en cuenta el factor tiempo. Desde el comienzo hay que comprender claramente lo que suponen las exigencias impuestas a los países desde el punto de vista de las necesidades nacionales. Los países no pueden aplazar programas de salud, vivienda y educación y dar

prioridad a otros programas. Uno de nuestros mayores problemas ha sido el de cumplir los plazos fijados, a pesar de que no faltaba la voluntad política.

Respuesta adicional del Sr. Estrada

Me gustaría recalcar la necesidad de tener en cuenta el carácter político de determinadas situaciones, sobre todo en nuestros países en desarrollo. Quiero decir con esto que las características políticas y las políticas económicas de los países que firmaron el Acuerdo de Cartagena son ahora muy diferentes, en general, de lo que eran originariamente. Las políticas económicas han dado nuevo impulso a nuestro proceso de integración, por ejemplo, en la programación industrial. Vemos que existen diferentes opiniones sobre cuándo se debe intervenir en un mercado, por qué se deben hacer asignaciones o en qué grado se deben adoptar medidas proteccionistas. Para la producción de bienes o servicios tenemos en cuenta diferentes niveles de prioridad, y tal vez otros distintos en la producción de bienes industriales o agrícolas.

La mayoría de las decisiones se han adoptado en momentos en que las concepciones de los países andinos eran más o menos homogéneas, ya fueran adecuadas o no. Por ejemplo, a comienzos de la década de 1970 todos pensábamos que había que conceder prioridad a los programas petroquímico y de la industria automotriz. Ahora sería difícil encontrar la misma opinión respecto a esas prioridades. Otras experiencias en ese terreno demuestran también que debe existir una identidad común, al menos en los sectores afectados, respecto al contenido de las políticas económicas.

Respuesta adicional del Sr. Montes, Colombia

Quiero insistir en el hecho de que el proceso de integración no puede en ningún caso disasociarse de la economía exterior. Cuando se adoptaron muchas decisiones sobre programación industrial, estaba claro que era lo que había que hacer y los países tenían los recursos para llevarlas a cabo con éxito. Había habido un alza espectacular en los precios del petróleo y varios gobiernos contaban con los medios para llevar a cabo los proyectos y también podían adoptar decisiones drásticas. A causa del aumento de las tasas de interés, es muy caro en la actualidad conseguir dinero, las deudas de los países son tan enormes, y el valor de sus exportaciones ha descendido tanto en el mercado internacional que la financiación de los programas resulta muy difícil. Algunos países están ahora más preocupados por la creación de

empleos que por la inversión en empresas de alto coeficiente de capital. Así, pues, ahora hay que prestar atención a los proyectos de alto coeficiente de mano de obra, distintos a los aprobados anteriormente. Ha resultado más difícil programar a largo plazo, ya que el futuro se vuelve cada vez más imprevisible. Por esa razón, debemos centrarnos, en cada país, en programas de pequeña escala que produzcan resultados en un período de tiempo más corto. Nos vemos en este momento obligados a adaptar nuestros esfuerzos a las necesidades de las circunstancias actuales dentro de nuestros países.

Respuesta adicional del Sr. Peñaranda

Las circunstancias han cambiado respecto a los decenios de 1960 y 1970; tal vez en el de 1980 haya que dar mayor importancia a la agricultura que a la industria. Lo importante es que el Acuerdo de Cartagena sigue existiendo y que la voluntad política de los países es lo suficientemente flexible como para permitir que los países, la JUNAC y los organismos del Pacto ejecuten una serie de políticas previstas en el Acuerdo. Este tiene dos ejes principales: el de la programación sectorial y el de la liberalización y la libre circulación. Según el momento y las circunstancias concretas, se insistirá en uno o en otro. Me parece que todos los acuerdos deben tener objetivos a largo plazo que tengan en cuenta el impulso histórico; una visión así es indispensable en cualquier forma de integración, porque, si no, no es en absoluto probable que los países se adhieran a un proceso de integración.

Pregunta del Sr. Estrada, JUNAC

Me gustaría preguntar si en la ASEAN era necesario y viable establecer criterios comunes en relación con la normalización técnica y los sistemas de certificación de normas de calidad, como medio de apoyar el intercambio comercial y la cooperación industrial entre los países. ¿Han podido ustedes realizar actividades específicas al respecto? Me parece que este es un campo en el que podríamos iniciar la cooperación entre los dos sistemas de integración que redundaría en múltiples beneficios para ambos grupos.

Respuesta de la Sa. Altamirano, COIME

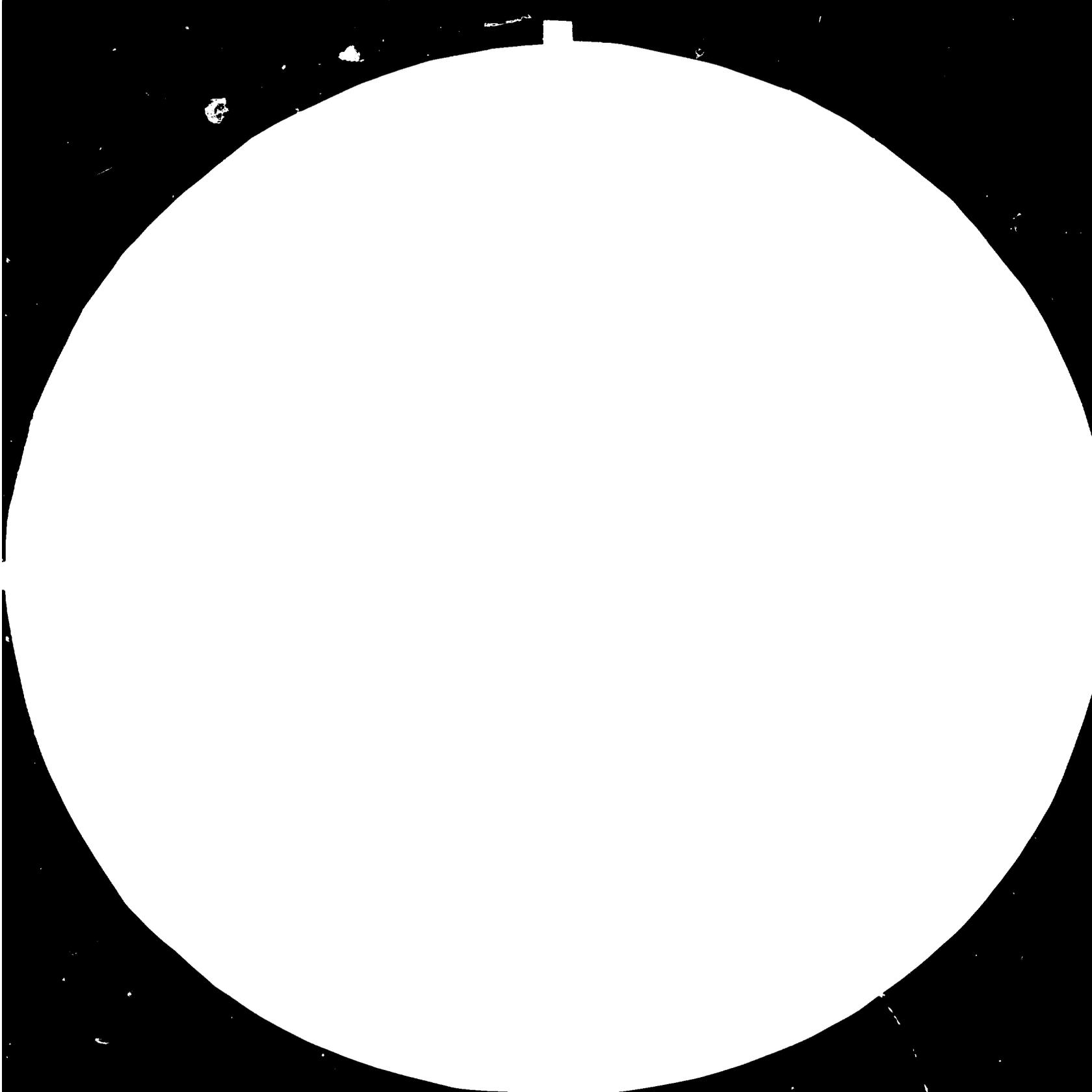
Yo puedo contestarle a esa pregunta concreta. La ASEAN ha prestado atención a la necesidad de llegar a algún tipo de armonización de normas, sobre todo las industriales. Recientemente hemos elaborado una propuesta de

estudio que se emprendería en cooperación con la Comunidad Económica Europea para examinar las posibilidades de armonización de las normas industriales de la ASEAN con el objetivo principal de facilitar el comercio entre sus países miembros. Especialmente con vistas al programa de la ASEAN sobre complementación industrial, se sintió la necesidad de saber qué productos podían o debían normalizarse, de modo que hubiera mayor intercambio comercial entre los países de la ASEAN. Así que podríamos decir que estamos empezando a estudiar ese sector concreto.

Comentario del Sr. Peñaranda

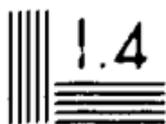
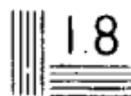
Me gustaría aludir a tres esferas en que sería posible la cooperación entre todos nosotros. Uno de ellos es el de las actividades exteriores dentro del marco internacional. Sería interesante que los dos grupos coordinaran sus posiciones y declaraciones ante los foros internacionales, ya que podríamos obtener más beneficios que si actuáramos por separado. Sugeriría que dejáramos para más adelante la busca de una posición y una actuación comunes ante los foros internacionales en diferentes terrenos: financiero, industrial o cultural, etc. Otra esfera sería intentar aumentar los intercambios comerciales entre nuestros dos grupos de países, especificando en qué productos y hasta qué punto se puede conseguir dicho aumento. La tercera esfera sería la de los aspectos particulares de los mecanismos del proceso de integración, como la metodología, las formas de enfocar los problemas, los datos estadísticos, etc. Nos gustaría, por ejemplo, intercambiar ideas sobre nuestra metodología así como estudios realizados sobre nuestros aranceles comunes exteriores. Partiendo de la teoría de la protección eficaz, hemos operado sobre la base de productos y materias primas. Tenemos experiencia y datos cuyo examen puede ser interesante para ustedes y para nosotros. También podríamos examinar la programación sectorial, cómo identificar las oportunidades de inversión, cómo distribuirlas entre los países, el modelo que utilizamos, cómo llegamos a él, cómo lo empleamos, etc. Estos son tres posibles esferas de cooperación, pues la idea principal es desarrollar ideas sobre las materias en que en el futuro puede darse la cooperación y sobre la continuación de esta relación. Naturalmente, estamos dispuestos a compartir nuestras experiencias sobre lo que hemos hecho. Todo esto podría completarse con seminarios, intercambio de expertos y reuniones más especializadas.

83-10-04





2 m 1.5



Metformin 250 mg tablets (Mettol) were analysed for metformin by the method described above. The results are given in Table 1. The mean recovery was 99.2% with a standard deviation of 0.7%.

Respuesta del Sr. Sobrepeña

También en nuestro grupo pensamos en posibilidades de ese tipo y hemos venido aquí sin ideas preconcebidas respecto a las futuras esferas de cooperación entre las dos agrupaciones. Personalmente, creo que la exposición hecha por diferentes miembros de la Secretaría de la JUNAC y las delegaciones de los países del Pacto Andino ha sido muy informativa, sincera y franca. Se nos han facilitado ideas sobre algunas posibilidades o sugerencias que podríamos presentar para mantener el impulso de este contacto inicial. Comprendemos la importancia de llegar a conocernos mejor para estrechar vínculos entre nuestras dos agrupaciones. Como ya saben, vamos a tener la posibilidad de hacerlo, porque a partir de mañana, empezando por Perú, vamos a visitar cada uno de los países del Pacto Andino para intentar reunirnos con las personas encargadas de la integración y visitar factorías. Desearíamos sugerir que el Grupo Andino explore asimismo con la ONUDI la posibilidad de que un grupo de delegados del Pacto Andino realice una gira parecida de conferencias y estudios a la ASEAN. Se podría hacer coincidir con la reunión del COIME en Manila el año que viene y después se podrían hacer visitas a las demás capitales de los países de la ASEAN y también se podría realizar un programa semejante. De ese modo sería posible llevar a cabo a un tiempo las conversaciones oficiales con la ASEAN y la comprobación material del nivel de desarrollo de cada uno de nuestros cinco países. Me parece que ese contacto inicial constituiría también una base útil para la segunda esfera propuesta por el Dr. Peñaranda, a saber, la determinación de las posibilidades de aumento del comercio. La posibilidad de observar las realizaciones de los cinco países del Pacto Andino durante las dos semanas próximas, nos ofrecerá, creo, una oportunidad para evaluar en cierto modo las posibilidades de mercado iniciales y creemos que el año próximo se podría remedar con una delegación similar del Pacto Andino.

Respecto a la primera esfera sugerida, relativa a las posibilidades de una cooperación mixta en los foros internacionales, se trata de una decisión que no podemos tomar en este momento. Quiero decir que no podríamos comprometernos oficialmente, porque es práctica de la ASEAN que antes de dar carácter oficial a cualquier vínculo entre agrupaciones o con terceros países tienen que decidirlo los Ministros de Asuntos Exteriores. La decisión, por ejemplo, de establecer diálogos oficiales con EE.UU., la CEE, Japón, etc. fue por los

Ministros de Asuntos Exteriores y no los Ministros de Economía, pese a que la mayor parte de las discusiones -y los resultados, en caso de que se obtuvieran- son en realidad de carácter económico.

Respecto al tercer punto, relativo al intercambio institucionalizado de información y de expertos, me parece que corresponde a la primera esfera. Si acordamos ya el establecimiento de vínculos oficiales auténticos con el Pacto Andino, como, por ejemplo, de un diálogo entre la ASEAN y el Pacto Andino, en ese caso el intercambio institucionalizado de datos tendría sentido. Pero, de no ser así, me parece que la mayoría de los delegados del Pacto Andino y de la ASEAN tendrían otros contactos oficiosos. Permítaseme de nuevo reiterar nuestra sugerencia (y para ello no necesitamos ninguna aprobación oficial) de que se podría negociar con la ONUDI la celebración de una gira de conferencias y estudios en la ASEAN, tal vez haciendo coincidir la conferencia de Manila con una de nuestras reuniones periódicas del COIME.

Por último, sólo un comentario breve. Al principio, dentro de este proceso de establecer diálogos o contactos oficiales, como cuestión de procedimiento posiblemente fuera conveniente tener en cuenta que en Lima, donde se encuentra la sede de la secretaría del Pacto Andino, hay un Embajador de los países de la ASEAN, que es el de Filipinas. De modo que el Embajador de Filipinas podría ser la persona que mantuviera los contactos en nombre de la ASEAN en Lima, donde se encuentra la sede de la secretaría del Pacto Andino. Igualmente los países del Pacto Andino sólo tienen una embajada, ubicada en Jakarta, donde se encuentra la secretaría de la ASEAN: la de Venezuela. Así que tal vez el Embajador de Venezuela podría ser el vínculo oficial de la JUNAC en la Secretaría de Jakarta. Así, pues, ustedes tienen la posibilidad de designar o la reunión podría recomendar que el Embajador de Venezuela en Jakarta pase a ser el enlace de la JUNAC en la ASEAN y se nombre al Embajador de Filipinas en Lima enlace de la ASEAN en la JUNAC. Hemos utilizado ese tipo de acuerdo en algunas de las capitales más importantes del mundo. Es uno de los modus operandi de la ASEAN.

Comentario adicional del Sr. Sadasivan

Sustancialmente, estoy de acuerdo con lo que ha dicho mi colega. Me interesa en particular la sugerencia relativa al intercambio de información y creo que en la ASEAN nos resultaría muy útil recibir un poco más de información sobre las metodologías utilizadas para preparar la programación

industrial del Pacto Andino. Me parece que nos interesaría mucho concretar, tratar de entender y descubrir más detalles sobre los métodos utilizados por ustedes para el arancel común exterior. Hemos examinado los métodos de la CEE. Creo haber entendido que ustedes lo están estudiando sobre la base de tasas eficaces de protección, que es un progreso sustancial con respecto al promedio tipo que la CEE adoptó como principio rector. Muchos países de la ASEAN están empezando ahora a examinar sus políticas arancelarias tanto en el plano nacional como en el de la ASEAN. El método de las tasas eficaces de protección arancelaria es el que la mayoría de nosotros estamos estudiando, pero también en el plano nacional. Algunos de nosotros hemos descubierto con horror que algunas de las industrias de nuestros respectivos países cuentan con un nivel de protección que llega al 150-200%, pese a que el nivel de protección nominal es de sólo un 25-30%. En Malasia, por citar un ejemplo, estamos muy preocupados con este aspecto de la protección arancelaria y creo que lo mismo sucede en otros países. De modo que cualesquiera datos de que ustedes dispongan sobre esta cuestión concreta y su importancia para el Pacto Andino creo que nos resultaría muy útil. La otra esfera es la del aumento del comercio entre ambos grupos de países. El Comité de Comercio y Turismo de la ASEAN está siempre estudiando la posibilidad de diversificar las relaciones comerciales para abrirse a otras áreas. Personalmente creo que existen muchos productos del Grupo Andino para los que encontraríamos un mercado abierto en la ASEAN. En este caso concreto me refiero a los bienes de capital y a los productos industriales semiperecederos del Grupo Andino. Creo que también una serie de otros productos de la ASEAN encontrarían mercado en la región andina. Según ha dicho usted, disponen de algunas cifras e indicaciones sobre productos que podrían constituir la base para iniciar la relación comercial entre los dos grupos. Toda clase de datos que pudieran aportarnos sobre esa cuestión los transmitiríamos al Comité de Comercio y Turismo de la ASEAN para que los examine y estudie las formas en que se podría desarrollar dicho comercio. Sobre el primer punto, relativo a la adopción de posiciones comunes en una serie de cuestiones internacionales, tal como ha explicado mi colega de Filipinas, en este momento rebasa los límites de nuestro mandato, sencillamente porque hemos venido aquí con un objetivo diferente en realidad: hemos venido a estudiar la experiencia de ustedes, por lo que la mayoría de nosotros, se lo digo con toda franqueza, no hemos pedido un mandato a nuestro gobierno para estudiar una relación oficial del tipo de la que entraña la aceptación o adopción de actitudes o posiciones comunes.

respecto a cuestiones internacionales. Pero, en principio, por lo que a Malasia se refiere no fue realmente demasiado difícil establecer los contactos iniciales a nivel político, tal vez en la primera reunión de las Naciones Unidas que estimemos adecuada. A nuestro regreso, no dejaremos de plantear esta cuestión a los Ministros de Asuntos Exteriores a través de nuestro comité (COIME) y de los Ministros de Economía para que estudien las posibles líneas de acción que en su opinión deben seguirse en esta cuestión. En resumen, señor Presidente, creo que la mayoría de los países que formamos parte de la ASEAN estaríamos extraordinariamente interesados en obtener mayor información sobre los dos últimos puntos citados, la posibilidad de un mayor comercio entre nuestros dos grupos de países y la metodología utilizada para las negociaciones.

Comentario adicional del Sr. Ramm-Ericson, ONUDI

¿Me permiten que cite otro pequeño punto sobre el cual la ASEAN posiblemente desee recibir información complementaria? Según se nos ha dicho, la JUNAC está examinando las repercusiones del programa de liberación comercial del Pacto Andino. Tal vez la metodología que están utilizando, o piensan utilizar, para evaluar el efecto del aumento del comercio interandino de manufacturas constituya un dato útil también para la ASEAN. Y después, naturalmente, los resultados de la evaluación también serán interesantes, sin lugar a dudas.

Sesión de la mañana - 14 de octubre de 1982

La conferencia se clausuró durante una breve sesión de la mañana celebrada el 14 de octubre de 1982, antes de que los participantes de la ASEAN continuaran su gira de estudios hacia La Paz, Bolivia. (El 13 de octubre el grupo de la ASEAN había celebrado conversaciones con representantes del Gobierno del Perú y con empresarios.)

En la sesión final se aprobó un breve informe resumido (véase página 6 supra).

En una declaración final el Sr. Sadasivan, en nombre de la ASEAN, señaló que el verdadero objetivo de la visita de la ASEAN había sido el de observar si existía algo en la experiencia del Pacto Andino que pudiera resultar útil

para la ASEAN. La reunión logró este objetivo dijo el Sr. Sadasivan. Hemos aprendido acerca de vuestras dificultades en materia de integración, hemos conocido algunos de los complejos planes que ustedes poseen y que han tenido que modificar porque, dado su carácter inicial, eran muy ambiciosos y, por lo tanto, trataremos de evitar esos errores en nuestras propias actividades en la ASEAN. La ASEAN, de modo colectivo, también está muy interesada en el establecimiento de relaciones a largo plazo con otros grupos regionales. En cuanto a la forma que tomarán estas relaciones, considero que es un poco prematuro decirlo ahora. Pero ciertamente el contacto inicial que hemos tenido con el Pacto Andino fue muy útil y vamos a tener nuevos contactos con ustedes. Ciertamente esperamos que la ONUDI y el PNUD presten una atención muy cuidadosa a nuestra propuesta de que sean ustedes los que nos visiten la próxima vez, quizá el año que viene. Creo que los contactos de este tipo podrían dar lugar al establecimiento de algún tipo de relación a largo plazo entre los países del Grupo Andino y los de la ASEAN. Como se ha mencionado, estamos especialmente interesados en la cooperación técnica. En este momento no sabemos qué esferas resultan adecuadas para esta cooperación. Podríamos tener una idea más completa después de que terminemos la visita a todos los países de la región. Por último, permítanme expresar nuevamente en nombre de los colegas nuestro más sincero agradecimiento a la secretaria de la JUNAC por habernos dado la oportunidad de observar personalmente y de conocer sus experiencias y dificultades. Pensamos que esto ha sido particularmente útil porque, como he mencionado ayer, también en la ASEAN estamos actualmente buscando medios para intensificar nuestros esfuerzos de cooperación económica y esta reunión y las visitas a los países del Pacto Andino son para nosotros realmente interesantes y útiles. Deseo aprovechar la oportunidad para agradecer otra vez profundamente la ayuda prestada por el PNUD y la ONUDI concluyó el Sr. Sadasivan.

III. LA GIRA DE ESTUDIOS

Gracias a la gira de estudios los participantes de la ASEAN tuvieron la oportunidad de conversar e intercambiar opiniones con los funcionarios de los países miembros del Pacto Andino directamente vinculados a la labor de integración, así como con empresarios de estos países, que participan activamente en los diversos programas industriales regionales del grupo. Las conversaciones, sin excepción, se caracterizaron por una gran franqueza y sinceridad, y los participantes de la ASEAN recibieron información muy valiosa sobre las esferas en que se lograron progresos, así como sobre las dificultades halladas. Los participantes de la ASEAN, por su parte, intentaron indicar cómo enfrentaban los problemas análogos, e informaron acerca de los diversos enfoques que estaban aplicando en materia de cooperación industrial.

A continuación se ofrece un resumen de todas las discusiones, al detallar los programas llevados a cabo en los diversos países.

También se visitó un ejemplo representativo de las industrias de cada país, y los participantes en la gira de estudios pudieron obtener una valoración de las consecuencias de los planes de cooperación del Pacto Andino, así como de los problemas encontrados y de las perspectivas previstas.

Lima, Perú

Miércoles 13 de octubre de 1982

10.00 Ministerio de Industria, Turismo e Integración (MITI)

Presentes: Dr. J. Gonzales Izquierco, Viceministro de Integración
Sr. N. Moscoso Campas, MITI
Sr. J. Alfaro Gilvonio, MITI
Sr. C. Canales Jesi, MITI
Sr. J. Licetti Conociq, Sociedad Nacional de Industrias
Sr. B. Baletti, FOPEX
Sa. E. de Patinho, Ministerio de Relaciones Exteriores

La discusión se centró en la experiencia del Perú en cuanto a la aplicación de los principales mecanismos del Acuerdo de Cartagena, por ejemplo, la programación y racionalización industrial sectorial, el Programa de Liberación y la Política de Arancel Externo Común y la Integración Física. En especial se analizaron en detalle los tres programas principales aprobados en materia de metalmecánica, petroquímica e industria automotriz.

Los objetivos de esos programas sólo se alcanzaron de modo muy parcial y los esfuerzos de integración fracasaron en gran medida. Por ejemplo, el programa metalmecánico proponía inversiones de 75 millones de dólares en la región y logró efectivamente inversiones reales por valor de 12 millones de dólares. El fracaso de los programas se atribuyó al carácter exageradamente obligatorio de la política de planificación, que no tuvo en cuenta la industria del sector privado.

El Gobierno del Perú había aprobado una política comercial y económica de carácter liberal que hacía hincapié en las fuerzas del mercado, que no es compatible con una programación gubernamental rígida en el plano subregional, y con la que se trataría hacer participar activamente a la industria privada, asignándole productos de acuerdo con criterios puramente económicos y tecnológicos.

La política industrial del Gobierno se propone lograr una reducción del nivel de protección, teniendo en cuenta las ventajas comparativas, y reasignar los recursos de conformidad con las fuerzas. Se hace hincapié en el programa de racionalización a fin de disminuir el costo de la adaptación a la nueva situación.

La asignación de productos y la programación industrial en la JUNAC eran anteriormente el resultado de negociaciones celebradas entre los gobiernos, mientras que en el futuro el Gobierno del Perú se propone dar una nueva formulación a los programas, orientándolos hacia una activa participación del sector privado, lo que supone también una nueva definición del papel de la JUNAC.

14.00 Compañía Delcrosa (fábrica de motores eléctricos)

La Paz, Bolivia

Viernes 15 de octubre de 1982

09.00 Secretaría de Integración

Presentes: Sr. Hormando Vaca Díez, Ministro de Integración
Sr. Gonzalo Walde Cárdenas, Subsecretario de Integración
Sa. Ana María Solares, Directora de Asuntos Económicos

(las últimas dos personas participaron en todas las ulte-
riores reuniones oficiales)

Expertos Técnicos del Ministerio.

Después de recibir el saludo de los participantes de la ASEAN, el Ministro de Integración expresó su satisfacción por recibir al grupo en este momento especial para Bolivia e hizo una breve exposición del nuevo enfoque boliviano del proceso de integración. El objetivo más importante sería la disminución de la dependencia en la esfera industrial. El proceso de integración debe fomentar la creación de una industria apropiada, que utilice materias primas nacionales y tecnologías intermedias en lugar de tecnologías que requieran gran cantidad de capital y escasa mano de obra, que son las que usan con preferencia las empresas internacionales. De este modo podría lograrse la integración industrial horizontal. Cuando se le preguntó acerca de los problemas específicos del proceso de integración andino, el Ministro indicó que algunas veces se olvidaba que en un proceso de negociación justo ambas partes tenían que obtener algo. Señaló que en las negociaciones llevadas a cabo en el pasado se habían distribuido algunas industrias que requerían un alto coeficiente de capital y de tecnología y que resultaba de interés menos inmediato para Bolivia, esto es, en la industria automotriz. El proceso de integración debería comenzar a nivel de países considerados individualmente, teniendo en cuenta la situación, la dotación de recursos y las prioridades de cada uno. En conclusión, el Ministro explicó que la experiencia adquirida tendría que evaluarse nuevamente. Los logros importantes deberían mantenerse, pero habría que definir nuevamente las necesidades.

10.00 Fábrica de aluminio Alubol, S.A., situada en El Alto, en las afueras de La Paz; la presentación estuvo a cargo de sus propietarios y gerentes.

Alubol, S.A., es una fábrica que produce perfiles y accesorios de aluminio, a partir de lingotes importados de los EE.UU. Esta fábrica, de propiedad privada, comenzó a funcionar hace tres años, y utiliza los equipos más modernos de América Latina. Debido a la exención de impuestos aduaneros para las industrias no tradicionales puede exportar a Perú sin pagar derechos, aunque ha encontrado diversos problemas administrativos, y a causa de esto, así como de las dificultades económicas internas de Bolivia, está trabajando actualmente a muy baja capacidad. Debido a estos problemas (es decir, las dificultades de exportar a los países del Pacto Andino, a pesar de la devaluación del peso boliviano), se encuentra en la misma situación que la empresa Atlas Copco de Bolivia, también del Pacto Andino, que recientemente ha suspendido su producción.

11.45 Fábrica Viacha de la Cervecería Boliviana Nacional; la presentación estuvo a cargo del gerente de la fábrica, Sr. René Prudencio.

La moderna planta embotelladora de la Cervecería Boliviana Nacional, que es la fábrica de cerveza más grande de Bolivia, fue inaugurada recientemente. Esta empresa, de propiedad privada, ha comenzado a exportar en gran escala a Perú y a Chile, gracias a sus mejores costos, y en el caso del Perú, aprovechando también la exención de impuestos aduaneros. A fin de disminuir sus costos de producción, esta empresa ha iniciado un gran proyecto agrícola y social en Chuquisaca para producir malta en Bolivia. De este modo, pueden fabricar cerveza, empleando hasta un 99% de insumos nacionales. Solamente tienen que importar la cebada, que no puede cultivarse en Bolivia.

14.00 Visita al Vicepresidente de Bolivia, Sr. Jaime Paz Zamora, en compañía del Representante Residente del PNUD, Sr. Pedro Mercader

Después de recibir el saludo del grupo, el Vicepresidente, Sr. Jaime Paz Zamora expresó la gran satisfacción que le producía recibir a una misión de los países de la ASEAN que, al igual que Bolivia, estaban llevando a cabo enormes tareas en materia de desarrollo. El Vicepresidente expuso sus puntos de vista sobre los problemas de integración de los países del Pacto Andino, que tienen que lograr al mismo tiempo la integración interna y la integración con los demás países. A causa de su situación geográfica, Bolivia depende en gran

medida del proceso de integración. No sólo se ve atraída hacia los países del Pacto Andino sino que, debido a su situación en la cuenca amazónica y en la cuenca del Río de la Plata, y a su proximidad al Océano Pacífico, también se ve atraída hacia la integración con otros países. Por todo esto, el Vicepresidente consideró que el proceso de integración constituía una empresa importante.

Cuando se analizan las experiencias del Pacto Andino con respecto a Chile, y también a Bolivia en la época de gobierno militar, podría deducirse que un proceso de integración que funcione correctamente debe basarse no sólo en la integración tecnocrática y económica, sino también en la integración política. El Viceministro expresó su interés por conocer si los países de la ASEAN han tenido los mismos problemas. Se le explicó que en los países de la ASEAN no se han presentado problemas de integración política, y que los países estaban satisfechos con sus logros en materia de cooperación económica. Bien podría ocurrir que, sobre la base de una integración económica exitosa, algún día pueda iniciarse un proceso de integración política.

15.00 Ministerio de Minería y Metalurgia

Presentes: Sr. Carlos Barragán Vargas, Ministro de Minería y Metalurgia
Sr. Guillermo Aliaga, Director de Planificación, Ministerio de Minería
Sr. Fernando Kyllmann) Representante de la Corporación
Sr. Rolando Jordan) de Mineros Privados

El Ministro de Minería estaba interesado en examinar determinados problemas con la misión y pidió a sus miembros que le informaran acerca del ejemplo concreto del intercambio de minerales de Penang. También estaba interesado en conocer la opinión de la misión acerca de la necesidad de adoptar medidas políticas para obtener un precio justo para el estaño. Se acordó que los miembros del grupo pertenecientes a países productores de estaño transmitirían a sus gobiernos el interés de Bolivia de discutir estos problemas concretos y les pedirían que se invitara a Bolivia a participar en la reunión de países de la ASEAN, en la que se debatiría la postura a adoptar sobre estos temas.

16.00 Ministerio de Relaciones Exteriores

Presentes: Sr. Fernando Salazar, Consejero Especial del Ministro
Dr. Hernando Velasco, Subsecretario, Relaciones
Exteriores, Ministerio de Relaciones Exteriores

La visita al Ministerio de Relaciones Exteriores fue en gran medida de carácter protocolario.

16.30 Cámara de Comercio Boliviana

Representantes de los Ministerios de Relaciones Exteriores y de Industria, Integración y Minería de Bolivia, y representantes del sector privado.

En la reunión conjunta celebrada en la Cámara de Comercio Boliviana se examinaron francamente las dificultades surgidas en ambos planes de integración. Los miembros de la ASEAN explicaron sus logros principales (es decir, proyectos industriales, empresas mixtas industriales y el proceso de complementación industrial de la ASEAN). Se señaló que el principal problema del proceso de cooperación de la ASEAN era la existencia de intereses contrapuestos entre sus miembros. Esto hacía difícil el asignar determinadas actividades económicas a un país. El proceso de reducción de derechos aduaneros encontró dificultades debido a los niveles muy diferentes de derechos aduaneros entre los países miembros.

Se explicaron con franqueza las experiencias de Bolivia con respecto a la integración en el Pacto Andino. Hasta entonces la programación del sector industrial había costado mucho a Bolivia, sin que de las rondas de negociaciones sobre asignaciones se desprendieran muchos beneficios en los tres sectores tratados hasta la fecha (entre los cuales el programa de la industria petroquímica ha perdido cierta actualidad debido a la escasa disponibilidad de materias primas en algunos de los países miembros, y también el programa de la industria automotriz debido al progreso tecnológico en esta rama). De las asignaciones que le correspondieron en el programa de la industria metalmeccánica, Bolivia sólo ha podido iniciar la producción de compresores y equipos de perforación, a cargo de la empresa multinacional Atlas Copco. El mercado existente en el Pacto Andino para estos equipos es muy reducidos, pues sólo Bolivia y Perú poseen una importante industria minera. No obstante, se señaló que el proceso de

integración siempre es largo y que era importante que hubiera comenzado un diálogo permanente entre los países andinos, que seguramente dará sus frutos algún día.

18.00 Recepción en la Secretaría General de Integración

Quito, Ecuador

Lunes, 18 de octubre de 1982

08.30 Ministerio de Industria, Comercio e Integración (MICEI)

Presentes: Sr. Armando Baquerizo Carbo, Subsecretario de Comercio Internacional, MICEI
Sr. Luis Orlando Díaz, Director General de Integración, MICEI
Sr. José Villacis Paz y Mino, Director General de Inversiones Extranjeras y Tecnología, MICEI
Sr. Nelson Díaz Suárez, Director, Departamento de la Dirección General de Desarrollo Industrial Nacional, MICEI
Sr. Rubén Herdoiza Mera, Director, Departamento de Armonización Económica y Social, MICEI
Sr. Marco Arias Ribadeneira, Director, Departamento de Programación Sectorial, MICEI
Sr. José Rivadeneira, Director de Promoción de Inversiones, Centro de Desarrollo Industrial (CENDES)
Sr. Marcelo Ruiz León, Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR) (sector privado)

Luego de unas breves palabras de introducción a cargo del Sr. Baquerizo, se dio inicio a cuatro horas de animado y franco debate de mesa redonda con una exposición del Sr. Díaz sobre lo que había significado el proceso de integración andina para el Ecuador. Se consideraba que, en principio, la integración había servido eficazmente de instrumento, estímulo y mecanismo de apoyo a los esfuerzos del gobierno para promover el desarrollo industrial del país. Un hecho particularmente importante era que el Ecuador (y Bolivia) habían recibido cierto tratamiento preferencial en virtud del acuerdo del Pacto Andino. Sin embargo, había que señalar algunos aspectos negativos. En especial, que los acuerdos relativos al comercio de mercancías, que son uno de los factores principales del proceso de integración, no se habían aplicado debidamente en todos los países, aunque Bolivia y Ecuador, por su parte, habían realizado grandes esfuerzos para cumplirlos. El Ecuador había encontrado difícil absorber el aumento de las importaciones provenientes de los países más desarrollados del Pacto Andino, a la par que experimentaba dificultades para penetrar en los mercados de estos países.

Con respecto a la programación del sector industrial, se consideraba que la experiencia con el programa metalmeccánico, el único que se había puesto en marcha, revestía gran importancia. La experiencia del Ecuador no había sido satisfactoria. Habían surgido conflictos y dificultades debido a la compleja administración y a la rigidez de las normas adoptadas en virtud del acuerdo. Asimismo, el bajo nivel de desarrollo infraestructural del Ecuador (y de Bolivia) era una desventaja. Por otro lado, el Ecuador tenía que superar ciertos prejuicios para penetrar en los mercados de los países vecinos y, en especial, los demás países no siempre estaban dispuestos a otorgar la entrada libre de impuestos, tal como estipulaba el acuerdo. En un comienzo, en los primeros años del decenio de 1970, el Ecuador había abrigado grandes esperanzas de atraer a un cierto número de industrias del sector metalmeccánico que tenían una tecnología relativamente desarrollada. Sin embargo, en las negociaciones bajo los auspicios de la JUNTA, se había puesto de manifiesto que en una mayoría de las industrias del tipo que podría convenir al Ecuador, ya existía una capacidad de fabricación establecida en los países vecinos más grandes y que tales industrias no serían asignadas al Ecuador. Por desgracia, el Ecuador no había realizado antes de las negociaciones estudios detallados sobre la viabilidad de determinados proyectos. Las industrias que se asignaron al Ecuador no fueron las ideales, aunque el país obtuvo la exclusividad en la zona del Pacto Andino para estas industrias hasta finales de 1987. Se establecieron varias industrias, pero algunas tuvieron que cerrar posteriormente. Las razones principales fueron:

- i) La falta de acceso en condiciones satisfactorias al mercado andino debido a que:
 - otros países del Pacto Andino no siempre cumplieron con las disposiciones relativas al arancel externo común;
 - no se eliminaron, como se había acordado, los aranceles de la Junta y del Pacto Andino;
 - algunos países del Pacto Andino crearon obstáculos administrativos y barreras no arancelarias;
- ii) Los adelantos tecnológicos hicieron que algunos de los proyectos resultaran obsoletos.

- iii) Algunos proyectos estaban mal concebidos desde un comienzo. Como se ha señalado anteriormente, la lista de los proyectos negociados por el Ecuador fue, en cierto grado, una lista de restos (dado que sobre la base de la producción existente se asignaron a otros países industrias mucho más adecuadas).

Según el representante del sector privado (Sr. Marcelo Ruiz León, de FEDEXPORT), un problema importante, además de los ya señalados, era la falta de apoyo político para la buena marcha del acuerdo de integración. También señaló que la situación del Ecuador en 1969 era muy distinta a la de hoy. En la actualidad, la mayoría de los países del Grupo Andino estaban compitiendo más intensamente unos con otros y querían fabricar los productos asignados a los demás. Por último, las delegaciones negociadoras ministeriales no podían muchas veces realizar una buena labor de seguimiento, en sus respectivos países, de los acuerdos de transacción que habían suscrito. Sería necesario que los demás países demostraran claramente su intención de cumplir todas sus obligaciones. Sólo entonces se podría restaurar la confianza del sector privado ecuatoriano en los programas del sector industrial.

Tanto el sector estatal como el privado hicieron hincapié en que no se ponían en tela de juicio los ideales del Acuerdo de Cartagena. Sin embargo, el Ecuador estaba intentando revisar los programas existentes y crear algunos otros dentro del plan de integración, puesto que se necesitaban programas que fuesen más prácticos para el Ecuador y que tomaran plenamente en cuenta las realidades locales. Sólo entonces se podría revitalizar la cooperación industrial en el Pacto Andino.

14.30 ECASA (fábrica de refrigeradores, cocinas de gas, etc.)

Presentes: Sr. Alfonso Abdo Neira, Gerente de Producción
Sr. Miguel Andrade, Gerente de Materiales

El Sr. Abdo Neira relató la experiencia de la Compañía ECASA con el programa de cooperación del Pacto Andino. Señaló que el mercado andino era una realidad y que pese a las grandes dificultades que por diversas razones había en la actualidad para vender en los mercados de los demás países andinos, consideraba que estos problemas se superarían a la larga. Había fabricantes de aparatos domésticos, como cocinas y refrigeradores, en todos los países andinos. En todos

ellos existía también un arancel externo relativamente alto. Para poder exportar a los otros países andinos, ECASA debía utilizar piezas de los países del grupo andino, siempre que en ellos se fabricaran dichas piezas, como por ejemplo, los compresores que se producían en Venezuela y Colombia. Sin embargo, aunque en ninguno de los países del grupo andino se fabricaba el compresor de 220 voltios, que era lo que se necesitaba para el Perú, ECASA no podía exportar sus refrigeradores libres de impuestos al Perú (dado que tenían un compresor importado).

En general, el Sr. Abdo Neira sostuvo que también en la producción para el mercado local ecuatoriano, la compañía tenía más problemas que antes del plan de integración. Concretamente, tenían que pagar derechos más elevados por los componentes importados. Actualmente la compañía, que se había establecido antes del plan de integración y se había ampliado unos años atrás en vista de las expectativas de crecimiento del mercado local y de las exportaciones intraandinas, exportaba alrededor del 20% de su producción a los otros países andinos. Se señaló que la Corporación Andina de Fomento (CAF) había concedido financiación para facilitar la importación de componentes de otros países andinos (por ejemplo, compresores de Venezuela).

17.00 Centro de Desarrollo Industrial (CENDES)

Presentes: Sr. César Delgado Pendón, Gerente General
Sr. José Puya, Gerente de Promoción
Sr. Rodrigo Ordo, Gerente Técnico
Sr. José Rivadeneira, Director de Promoción de Inversiones

El Sr. Delgado informó sobre las actividades relacionadas con los programas de integración andina del CENDES, que es un órgano de propiedad estatal. El CENDES facilita información y análisis en materia de política a los equipos de negociación estatales para los debates relacionados con los programas del sector industrial. Una vez aprobados los programas, la principal obligación del CENDES es promover su debida ejecución normalmente mediante el establecimiento de empresas mixtas. Para ello, el CENDES prepara perfiles de proyectos industriales y estudios de previabilidad e identifica a los posibles

patrocinadores de proyectos. El CENDES ha suscrito acuerdos con una serie de órganos de los países industrializados, con el objeto de promover la inversión en los países en desarrollo.

20.00 Cena ofrecida por el MICEI y el CENDES

Bogotá, Colombia

Miércoles, 20 de octubre de 1982

08.30 Instituto Colombiano de Comercio Exterior (INCOMEX)

Presentes: Dr. Luis Yesid Hoyos, Subdirector, Integración Económica, INCOMEX
Dr. Jorge Luis Ordóñez, Subdirector, Políticas Comerciales, INCOMEX
Dr. Alvaro Bernal Gómez, Subdirector, Operaciones, INCOMEX
Dr. José Alberto Pérez Toro, Subdirector, Exportadores, INCOMEX
Dr. Jorge Esquivel, Jefe, Oficina de Comunicaciones, Relaciones Públicas y Protocolo, INCOMEX
Dr. Jaime Gutiérrez Montes, Jefe, División de Relaciones Bilaterales, INCOMEX
Dr. Felipe Carrizosa Restrepo, Jefe, División de Estudios Económicos e Internacionales, INCOMEX
Dr. Omar Ferreira Rey, Director Adjunto, INCOMEX
Dr. Elías Herrera Mejía, Jefe, Sección de Metalmecánica y Siderurgia, INCOMEX
Dr. Fabio Jaramillo Rojas, Jefe, Sector de Relaciones Externas, INCOMEX
Dr. Horacio Hoyos, División de Estudios Económicos e Internacionales, INCOMEX
Dr. Pedro Garzón Sarmiento, Jefe, Sección de Los Países Latinoamericanos y el Resto del Mundo, INCOMEX

El Sr. J.L. Ordóñez, que presidía la reunión, abrió el debate subrayando la importancia de un diálogo sur-sur y refirió brevemente la experiencia colombiana en el Pacto Andino respecto a: i) la inversión extranjera; ii) los dos países menos desarrollados dentro de la JUNAC (Ecuador y Bolivia); iii) la cooperación entre los países del Pacto Andino; y iv) las empresas transnacionales.

A continuación, la delegación de los países de la ASEAN explicó brevemente los tres programas principales de la Asociación, es decir, los proyectos industriales, los programas de complementación industrial y las empresas industriales mixtas.

Por su parte, los funcionarios del INCOMEX relataron sus experiencias y explicaron el funcionamiento de los tres programas principales del sector industrial del Pacto Andino, a saber, los programas metalmecánico, automotriz y de la industria petroquímica.

En general, Colombia estaba satisfecha con los programas, si bien reconocía la existencia de muchos problemas y deficiencias en su funcionamiento. Se puso de relieve la importancia de equiparar la asignación de los productos con la infraestructura existente en cada país.

El Programa metalmecánico era el que mejor funcionaba, en tanto que el programa automotriz había tropezado con muchos problemas que surgieron independientemente de la planificación dentro del Pacto Andino (crisis energética, cambio de tecnología, etc.).

Se señaló que Colombia tenía una balanza comercial negativa en la región, es decir, que las importaciones procedentes de los otros países del Pacto Andino eran mayores que sus exportaciones.

Se afirmó que el incumplimiento de muchas de las decisiones de la JUNAC no suponía el fracaso del sistema en general. Más bien significaba que era necesario adaptar y corregir las disposiciones durante el proceso de integración. Asimismo, se consideró que un tratado firme, como el que representaba la JUNAC, era un elemento absolutamente necesario en un programa de integración. No obstante, el tratado debía ser flexible a fin de tomar en consideración las modificaciones del escenario político-económico.

Se consideró que la Decisión 24, referente a la inversión extranjera y la transferencia de tecnología, era un instrumento de suma importancia y un factor de estabilización para Colombia. En conclusión, se afirmó que en la actualidad, la integración andina era una importantísima realidad para el país y que, en consecuencia, el Pacto Andino revestía la máxima importancia. Colombia insistía en que se adoptaran los cambios necesarios dentro del tratado y creía firmemente en el futuro de dicho sistema de integración.

14.00 ICASA (Fábrica de refrigeradores, cocinas y otros aparatos domésticos)

Presentes. Dr. Jaime Glottman, Presidente del Directorio de la Empresa.

La misión visitó la planta de ICASA guiada por el Dr. Glottman, Presidente del Directorio, y otros directores de la empresa. Durante el almuerzo que se ofreció seguidamente, el Dr. Glottman analizó su experiencia personal y la de la empresa en el programa de cooperación

del Pacto Andino. El principio básico de la integración era buena, es decir, debían explorarse las posibilidades a nivel de empresa de mejorar las economías de escala con la ampliación del mercado y, caso de concretarse, conducir a una mayor eficacia y abrir nuevas posibilidades de penetrar en los mercados internacionales fuera de la región andina. En general, la industria colombiana había contemplado de esta forma la cooperación dentro del Pacto Andino, es decir, como una oportunidad.

El sector de los artefactos electrodomésticos era, sin duda, la industria más adelantada en lo que se refería a la cooperación andina. La programación sectorial, sin embargo, no había sido un mecanismo de mucha importancia en este sentido, ya que había conducido a más deliberaciones y debates que a resultados prácticos y concretos. Mucho más importante era la reducción gradual y automática de los aranceles (pese a que no todos los países habían cumplido plenamente con este procedimiento automático acordado). El Dr. Glottman también hizo hincapié en el hecho de que los órganos gubernamentales colombianos, tales como PROEXPO e INCOMEX, habían sido sumamente útiles y positivos para la industria colombiana.

Caracas, Venezuela

Viernes, 22 de octubre de 1982

09.30 Instituto de Comercio Exterior (ICE)

Presentes: Sr. Carlos A. Granier, Director General de Integración Económica, ICE
Sr. Telasco Pulgar, Director General de Planificación, ICE
Dra. Eglee de Blanco, Asesor del Presidente del ICE
Sr. Freddy Tineo Aguilero, Coordinador de Programación Industrial, Aspectos Jurídicos, ICE
Sr. Emilio Nouel, Oficina de Asesoramiento Jurídico, ICE
Sr. Gustavo Pérez Ortega, Director General de Planificación Sectorial, Ministerio de Planificación
Sa. Magda Gonzáles, Departamento de Relaciones Internacionales, Ministerio de Planificación
Sr. Ivan Fernández, Director de Planificación, Ministerio de Fomento (Comercio e Industria)

El Instituto de Comercio Exterior (ICE), institución semiautónoma encargada, entre otras cosas, de presentar al gobierno análisis de investigaciones y propuestas en materia de cooperación económica regional, organizó una reunión con altos funcionarios e investigadores venezolanos, que se ocupan de la integración andina, en relación con el sector industrial. El debate, que duró unas 4 horas, fue muy animado.

En primer lugar, se expusieron las razones del ingreso tardío de Venezuela (en 1973) en el Pacto Andino, decisión cuyo principal objetivo era prestar apoyo al desarrollo de la industria venezolana. Como principales razones de la demora se señalaron las siguientes:

- i) En un momento de las negociaciones finales se produjo un importante cambio político en Venezuela que hizo necesario una nueva evaluación de la política nacional;
- ii) Era necesario modificar los acuerdos comerciales concertados entre Venezuela y los Estados Unidos a fin de hacerlos compatibles con la cooperación que establece el Pacto Andino;
- iii) Era preciso, además, convencer a las principales empresas de ciertos sectores, en particular, los sectores agrícola, textil y bancario, de los beneficios generales de la cooperación en el Pacto Andino;
- iv) En Venezuela, las empresas internacionales eran principalmente unidades de producción para la sustitución de importaciones al amparo de aranceles proteccionistas, interesadas en el mantenimiento de mercados locales protegidos y no necesariamente en un mayor mercado andino. (Por otro lado, en Bolivia y Ecuador, las empresas transnacionales, al ser

principalmente distribuidoras e importadoras, eran, en general, menos partidarias de mercados nacionales muy protegidos.) En Venezuela, las transnacionales, con un planteamiento a corto plazo de ese tipo se oponían a la integración industrial del Pacto Andino;

- v) También se preveían dificultades en el campo del transporte entre países andinos, por ejemplo, el transporte con camiones era el privilegio de las compañías nacionales y era preciso volver a cargar las mercaderías en los puntos fronterizos.

Asimismo, se indicaron como principales razones (relacionadas con el sector industrial) del ingreso de Venezuela en el Pacto Andino las siguientes:

- i) En el decenio de 1960, y aun antes, la política industrial se había orientado principalmente al aumento de la producción de bienes de consumo para sustituir importaciones, prestándose poca atención a los bienes intermedios y de capital (en parte como consecuencia del tratado comercial con los Estados Unidos). Sin embargo, en 1970 la producción de ciertos bienes de capital e intermedios había alcanzado una fase interesante de desarrollo. Para prestarle apoyo eficaz era preciso, en primer lugar, ampliar el mercado.
- ii) La eficiencia de las industrias ya existentes, productora principalmente de bienes de consumo, aumentaría al exponerla a la competencia a) de los otros países andinos como consecuencia de la reducción y eventual eliminación de la protección arancelaria que imponía el Pacto Andino y b) de terceros países ya que el arancel externo común del Pacto Andino sería normalmente inferior al alto arancel venezolano. En particular, la industria venezolana debería alcanzar una situación tal que le permitiría competir con éxito en el mercado andino ampliado.
- iii) Por lo que se refiere a la programación del sector industrial en el Pacto Andino, Venezuela tiene mucho interés en productos tales como bienes de capital, equipos de transporte, productos petroquímicos intermedios, que pertenecen a la esfera de la programación industrial. Con esta programación podría reforzarse la política venezolana de fomento de estos sectores. Las medidas encaminadas a mejorar la eficiencia de la industria venezolana, planteaban necesariamente una serie de problemas inmediatos a la industria nacional, que se desarrollaba bastante cómodamente gracias a una considerable protección arancelaria. Además, Venezuela no contaba con ninguna ley que regulara las inversiones directas extranjeras (como la Decisión 24 del Pacto Andino).

En 1971, se organizó una gran reunión de representantes del sector industrial privado, del sector público, de los sindicatos y de los partidos políticos para examinar los pros y contras del ingreso de Venezuela en el Pacto Andino. La conclusión más importante de la

reunión fue que Venezuela debía ingresar, convenciéndose al vacilante sector privado de los decisivos beneficios a largo plazo de la cooperación en el Pacto Andino. Actualmente, el Instituto de Comercio Exterior (ICE) funciona como secretaría técnica y órgano de estudio de todo lo concerniente a la integración. Cuenta con grupos de trabajo para los sectores programados (metalmecánico, petroquímicos, automotriz) en los que participan representantes de todas las partes interesadas (sectores privado y público).

Después de casi diez años de su ingreso en el Pacto Andino, los principales resultados obtenidos por Venezuela son los siguientes:

- i) El desarrollo de una política industrial común en el Pacto Andino
- ii) El desarrollo de una política comercial común en el Pacto Andino
- iii) La diversificación de la producción y las exportaciones. Actualmente, de las exportaciones de Venezuela a otros países miembros del Pacto Andino el 20% son productos no tradicionales (mientras que estos productos representan sólo el 4% de las exportaciones al resto del mundo).

Se consideró que el beneficio principal para Venezuela era la reestructuración industrial a mediano o largo plazo, debido a que la cooperación en el Pacto Andino reforzaría este proceso. No dejó de señalarse que con el mercado regional habían aumentado considerablemente las posibilidades de lograr los objetivos nacionales en la esfera de la política industrial. No obstante, se observó al mismo tiempo que el programa de liberación comercial parecía tener inconvenientes para Venezuela en un futuro inmediato. Era importante tener en cuenta también que sólo podía preverse un gran aumento del empleo local (e interandino) de los recursos naturales del país, como petróleo, gas, aluminio e hierro a medio o largo plazo.

Respecto a las esferas en que sería conveniente introducir algunos ajustes o modificaciones en el proceso de integración andino, se señaló lo siguiente:

- No se plantearía ningún problema de retracción del proceso de integración logrado hasta el momento.
- Sin embargo, los contextos internacional y nacional, en los que se había realizado la integración, habían cambiado, en

tanto que los acuerdos de integración habían permanecido, con frecuencia, relativamente estáticos. Los futuros acuerdos deberían elaborarse sobre bases más flexibles y dinámicas.

- En el caso de la política comercial común, además de complementar lo que ya se había hecho, era preciso realizar nuevos esfuerzos para armonizar las diversas medidas encaminadas a impedir la competencia injusta (normas de origen comunes, armonización a nivel Andino de los incentivos a la exportación, normas de calidad comunes, y regulación de las ZTE). También deben examinarse a fondo las listas de exenciones arancelarias.
- Por lo que se refiere al desarrollo industrial, hubo pleno consenso en el país en que los proyectos andinos deberían tener carácter complementario más que competir directamente con las industrias existentes en otros países. En otras palabras, uno de los objetivos sería identificar y fomentar industrias en las que bastarían una o dos plantas para toda la región Andina.

Por último, se observó que el proceso de integración, por ejemplo, en la esfera de la programación industrial, no había alcanzado su pleno desarrollo y no siempre funcionaba de forma plenamente armónica. Sin embargo, esto no significaba que los mecanismos fueran inadecuados.

Sábado, 23 de octubre de 1982

10.30 Corporación Andina de Fomento (CAF)

Presentes: Sr. José C. Cárdenas, Presidente Ejecutivo
Sr. Jorge Balcázar, Vicepresidente, Operaciones.
Sr. Víctor Hoyos Salaz, Vicepresidente de Finanzas
Sr. Emilio Costa, Jefe de la División de Programación Financiera
Sr. Carlos Claverie, Jefe de la División de Evaluación
Sr. Miguel Olano, Jefe de la División de Administración de Préstamos
Sr. Guillermo Hansen, Analista Financiero

El Presidente Ejecutivo de la CAF, Sr. Cárdenas, describió en general las funciones y actividades de la CAF. Señaló que el acuerdo sobre la creación de la CAF se había celebrado en 1968, es decir, antes incluso que el acuerdo oficial del Pacto Andino en 1969. La CAF comenzó sus actividades en 1970. Su capital autorizado es de 400 millones de dólares de los Estados Unidos, de los cuales inicialmente se suscribieron y desembolsaron 100 millones. Otros 100 millones están disponibles para una nueva suscripción y con ese propósito

se han iniciado consultas con los gobiernos. Los restantes 200 millones constituyen el capital de garantía. La CAF ha aprobado hasta ahora operaciones por un monto de unos 500 millones. Se sirve de dos vías:

- i) programa de inversiones en los países del Pacto Andino;
- ii) financiación del comercio (entre los países del Pacto Andino así como con otros países del tercer mundo).

La CAF ha creado también el Sistema Andino de Financiación del Comercio (SAFICO) para fomentar las exportaciones procedentes de los países andinos. El sistema funciona mediante créditos a los exportadores o compradores de bienes no tradicionales de la subregión.

Los créditos se conceden por una suma mínima de 10 millones de dólares, a corto plazo hasta un año o a medio plazo hasta cinco años, con un tipo de interés que actualmente alcanza el 13,5% anual. Se han recibido líneas de crédito a través de las siguientes instituciones: Fondo Andino de Reservas (FAR), PROEXPO (Colombia), FOPEX (Ecuador) y FINEXPO (Venezuela).

El Sr. Cárdenas observó también que si bien durante los últimos decenios se había producido, en general, un espectacular crecimiento del comercio internacional, los países de América Latina no habían participado en el mismo. En efecto, en 1950, América Latina participaba con un 11% en el comercio internacional, y hoy sólo con un 4% aproximadamente. Durante los últimos decenios los países de América Latina, incluidos los del Pacto Andino no habían aprovechado a fondo la oportunidad de incrementar el comercio con los países desarrollados y con los países árabes de la OPEP. Se esperaba que las empresas multinacionales andinas, cuyo principio se aprobó en 1982, constituyera un valioso mecanismo o instrumento para ello. La CAF deseaba desempeñar un papel en el mantenimiento de los vínculos necesarios entre estas nuevas empresas y los canales de comercialización y la distribución de los conocimientos técnicos de las empresas internacionales.

Asimismo se comunicó a la misión que la CAF había completado un primer estudio sobre racionalización industrial. La Corporación consideraba importante la realización de nuevos estudios sobre aspectos

concretos en este campo. Los estudios habían de identificar en cada país miembro un determinado número de proyectos que podría financiar la CAF y de los que ésta podría elaborar los correspondientes perfiles preliminares.

La CAF estaba también realizando un estudio sobre futuras empresas multinacionales andinas.

LISTA DE PARTICIPANTES

ASEAN (Conferencia y gira de estudio)

FILIPINAS

Sr. Aniceto M. Sobrepeña
Director del Personal de Coordinación de Políticas
Organismo Nacional de Economía y Desarrollo

Sa. Farita A. Cabazor
Jefe de la División de Información y Coordinación
ASEAN - Filipinas
Ministerio de Asuntos Exteriores

MALASIA

Sr. N. Sadasivan
Director General Adjunto
Organismo para el Desarrollo Industrial de Malasia

Sr. Abdul Hamid Bin Ismail
Director Adjunto Superior
Ministro de Comercio e Industria

SINGAPUR

Sr. Lim Chuan Poh
Director de Asuntos de la ASEAN
Junta de Desarrollo Económico

TAILANDIA

Sr. Samnao Chulkarat
Director General Adjunto
Departamento de Promoción Industrial
Ministerio de Industria

Sr. Dhawatchai Tangsanga
Director de la Oficina del Comité Nacional de colaboración con la ONUDI
Ministerio de Industria

SECRETARIA TECNICA DEL COIME

Sa. Lourdes K. Altamirano (Filipinas)
Secretaría Técnica Provisional del COIME
Ministerio de Comercio e Industria
Manila

INDONESIA (únicamente gira de estudio)

Sr. Slamet Dirham
Oficial Superior de la Oficina del Secretario General
Ministerio de Industria

Sr. Heru Aswinarko
Oficial Superior del Organismo de Investigación y Desarrollo
de la Industria
Ministerio de Industria

GRUPO ANDINO (solamente conferencia)

BOLIVIA

Sr. Héctor Revuelta
Experto Técnico
División de Programación y Proyectos
Secretaría de Integración General

COLOMBIA

Sr. Jaime Gutiérrez Montes
Jefe de la División de Relaciones Bilaterales
Instituto de Comercio Exterior (INCOMEX)

Sr. Omar Ferreira Rey
Jefe de la Sección de Relaciones Exteriores
Instituto de Comercio Exterior (INCOMEX)

ECUADOR

Sr. César Delgado Rendón
Director del Centro de Desarrollo Industrial (CENDES)

Sr. Nelson Díaz Suárez
Subdirector de Desarrollo Industrial
Ministerio de Industria, Comercio e Integración (MICEI)

PERU

Sr. Néstor Moscoso Campos
Director General, Cuestiones Técnicas
Ministerio de Industria, Turismo e Integración

Sa. Hilda Rodríguez Cruz
Ministerio de Industria, Turismo e Integración (MITI)

ANEXO 1 (3)

Sa. Doris Urbina Mancilla
Ministerio de Industria, Turismo e Integración (MITI)

Sr. Félix Mendoza Amézquita
Ministerio de Industria, Turismo e Integración (MITI)

Sr. Javier Valderrama Escobar
Ministerio de Industria, Turismo e Integración (MITI)

Sr. Luis Ponce Vega
Ministerio de Industria, Turismo e Integración (MITI)

Sr. David Aranaga Manrique
Ministerio de Industria, Turismo e Integración (MITI)

Sr. Jorge Licetti Conicia
Asociación Industrial

VENEZUELA

Sr. Freddy Tineo Aguilera
Coordinador, Programación Industrial
Instituto de Comercio Exterior (ICE)

Sr. Luis Hueck Gutieri
Asociación Venezolana de Exportadores (AEX)

CORPORACION ANDINA DE FOMENTO (CAF)

Sr. Juan Ramírez Valdeavellano
Representante en Perú

JUNTA DEL ACUERDO DE CARTAGENA (JUNAC)

Sr. César Peñaranda
Jefe del Departamento de Desarrollo Industrial

Sr. Oswaldo Dávila
Jefe del Departamento de Programación

Sr. Raúl Estrada
Jefe de la Sección de Estudios
Departamento de Desarrollo Industrial

Sr. Augusto Aninat
Funcionario Internacional
Departamento de Política Económica

Sr. Carlos Palacios
Funcionario Internacional
Departamento de Desarrollo Industrial

Sr. Antonio Kuljevan
Funcionario Internacional
Relaciones Jurídicas

Sr. Enrique Magán
Funcionario Internacional
Relaciones Externas

Sa. Mercedes Alayo
Asistente Técnico
Relaciones Externas

Sr. Javier Iguiñiz Echeverría
Consultor de la JUNTA-ONUUDI

ONUUDI (Conferencia y gira de estudio)

Sr. Liecheng C. Zhou
Director Adjunto
División de Estudios Industriales

Sr. Nils Ramm-Ericson
Oficial Superior de Desarrollo Industrial
Subdivisión de Estudios Regionales y por Países
División de Estudios Industriales

Sa. Claudia von Monbart
Oficial Auxiliar de Desarrollo Industrial
Sección de Cooperación Económica entre Países en Desarrollo
División de Coordinación de Políticas

Sr. Marino Dizzy
Alto Asesor Industrial Extrasede (solamente conferencia)
Lima (Perú)

Sr. Gerold Janka
Oficial de Proyectos Industriales (solamente conferencia)
Lima (Perú)

Sr. Enrique C. D'Angelo
Asesor Jefe Técnico (ONUUDI) (solamente conferencia)
JUNAC

Sr. Andreas Lenel
Oficial de Proyectos Industriales (solamente gira de estudio)
La Paz, Bolivia

GRUPO ANDINO - ASEAN - ONUDI
Conferencia
Octubre 11 - 14, 1982
Lima, Perú

PROGRAMA PROVISIONAL

Lunes, 11 de octubre

Sesión de la mañana, 9.00 horas

1. Apertura de la Conferencia, a cargo de la Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC).
2. Breve introducción sobre el objetivo de la conferencia, por la ONUDI.
3. Objetivos a largo plazo del Acuerdo de Cartagena, por la Junta del Acuerdo de Cartagena.
4. Política económica e industrialización del Grupo Andino en 1970-1980, por el Sr. Javier Iguñiz, Consultor.

Sesión de la tarde, 15.00 horas

1. Cuestiones de política económica en el Grupo Andino, por la Junta del Acuerdo de Cartagena.
2. Programación industrial conjunta del Grupo Andino: marco conceptual, aplicación y perspectivas, por la Junta del Acuerdo de Cartagena. Este tema incluye, además de otras cuestiones, el Programa Sectorial de Desarrollo Industrial y los Programas de Racionalización.

Martes, 12 de octubre

Sesión de la mañana, 9.00 horas

1. Objetivos a largo plazo de la cooperación económica de la ASEAN.
2. Promoción de la industrialización a través de los mecanismos de cooperación de la ASEAN.

Sesión de la tarde, 15.00 horas

1. Intercambio de experiencias y observaciones sobre cuestiones de desarrollo industrial.

ANEXO 2 (2)

- Factores que conducen a la aplicación con éxito de programas, acuerdos y proyectos;
- Problemas y dificultades de esa aplicación;
- Otras soluciones a los problemas comunes o similares relacionados con los dos grupos de integración.

2. Identificación y análisis de posibles esferas de cooperación entre la ASEAN y el Grupo Andino.

Jueves, 14 de octubre

Sesión de la mañana, 8.30 horas

Sesión final de la Conferencia con adopción de un breve informe.

Cuadro 1

Grupo Andino: Principales productos importados de la ASEAN
(En miles de dólares de los EE.UU.)

<u>PAIS</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>
<u>BOLIVIA (TOTAL)</u>	<u>319</u>	<u>321</u>	<u>131</u>	<u>140</u>
27.13 Parafinas	82	-	N.D.	N.D.
84.12 Acondicionadores de aire	25	105	N.D.	N.D.
85.15 Receptores de radio y de TV	132	85	N.D.	N.D.
<u>Total parcial (%)</u>	<u>239</u>	<u>190</u>	<u>N.D.</u>	<u>N.D.</u>
<u>Total</u>	<u>75%</u>	<u>59%</u>	<u>N.D.</u>	<u>N.D.</u>
<u>COLOMBIA (TOTAL)</u>	<u>10 207</u>	<u>16 006</u>	<u>16 055</u>	<u>17 161</u>
09.09 Semillas de comino	-	117	272	111
40.01 Látex y caucho natural	9 430	13 227	13 742	14 937
80.01 Estaño	259	-	437	131
84.11 Bombas, motobombas y turbobombas	163	1 605	-	178
85.15 Receptores de radio y de TV	196	356	802	249
87.09 Motocicletas	-	-	-	900
<u>Total parcial (%)</u>	<u>10 048</u>	<u>15 305</u>	<u>15 253</u>	<u>16 506</u>
<u>Total</u>	<u>98%</u>	<u>96%</u>	<u>95%</u>	<u>96%</u>
<u>ECUADOR (TOTAL)</u>	<u>2 631</u>	<u>2 254</u>	<u>7 521</u>	<u>2 618</u>
15.07 Aceite de palma	1 108	311	2 621	-
40.01 Látex y caucho natural	1 056	1 313	3 538	1 000
84.12 Acondicionadores del aire	-	-	283	840
85.15 Receptores de radio y TV	4	62	275	250
<u>Total parcial (%)</u>	<u>2 168</u>	<u>1 686</u>	<u>6 717</u>	<u>2 090</u>
<u>Total</u>	<u>82%</u>	<u>75%</u>	<u>89%</u>	<u>80%</u>
<u>PERU (TOTAL)</u>	<u>7 822</u>	<u>10 713</u>	<u>11 762</u>	<u>N.D.</u>
15.07 Aceites de coco y de almendra	189	69	409	N.D.
27.13 Parafinas	-	329	418	N.D.
40.01 Látex y caucho natural	7 033	9 779	9 558	N.D.
85.15 Receptores de radio y de TV	115	137	609	N.D.
<u>Total parcial (%)</u>	<u>7 377</u>	<u>10 314</u>	<u>10 994</u>	<u>N.D.</u>
<u>Total</u>	<u>94%</u>	<u>96%</u>	<u>94%</u>	<u>N.D.</u>
<u>VENEZUELA (TOTAL)</u>	<u>16 513</u>	<u>17 812</u>	<u>23 887</u>	<u>N.D.</u>
08.01 Cocos	244	358	481	N.D.
09.09 Semillas de comino y de anís	216	620	329	N.D.
15.07 Aceites de semilla de algodón y de coco	1 431	3 631	-	N.D.
26.01 Cromo	469	477	581	N.D.
40.01 Látex y caucho natural	9 299	7 240	18 338	N.Da
73.21 Estructuras de hierro y acero	-	2 669	-	N.D.
85.01 Motores monofásicos	-	431	383	N.D.
85.15 Receptores de radio y de TV	255	65	244	N.D.
89.01 Embarcaciones	2 474	22	-	N.D.
<u>Total parcial (%)</u>	<u>14 388</u>	<u>15 513</u>	<u>20 356</u>	<u>N.D.</u>
<u>Total</u>	<u>87%</u>	<u>87%</u>	<u>85%</u>	<u>N.D.</u>

N.D.: No disponible

Fuente: Unidad de Estadística (JUNAC).

ANEXO 3(2)

Cuadro 2

Grupo Andino: Principales productos exportados por la ASEAN
(En miles de dólares de los EE.UU.)

<u>PAIS</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>
<u>BOLIVIA (TOTAL)</u>	<u>136</u>	<u>1 072</u>	<u>4</u>	<u>12 140</u>
Estaño	-	-	-	12 140
Algodón	134	1 066	-	-
<u>Total parcial (%)</u>	<u>134</u>	<u>1 066</u>	<u>-</u>	<u>12 140</u>
<u>Total</u>	<u>99</u>	<u>99</u>	<u>-</u>	<u>100</u>
<u>COLOMBIA (TOTAL)</u>	<u>914</u>	<u>2 359</u>	<u>1 862</u>	<u>3 731</u>
Café	-	19	653	-
Algodón	-	-	-	2 717
Forros para frenos y embragues	67	134	326	-
Componentes de automóviles	23	197	187	369
Bolígrafos	413	241	325	429
*No identificados	133	1 259	-	-
<u>Total parcial (%)</u>	<u>636</u>	<u>1 850</u>	<u>1 491</u>	<u>3 515</u>
<u>Total</u>	<u>70</u>	<u>78</u>	<u>80</u>	<u>94</u>
<u>ECUADOR (TOTAL)</u>	<u>2 027</u>	<u>529</u>	<u>598</u>	<u>1 810</u>
Cacao	493	213	-	-
Pasta de cacao	1 519	298	184	299
Cacao en polvo	-	-	101	-
Extracto de café	-	-	301	-
Harina de pescado	-	-	-	310
Bolígrafos	-	-	-	1 200
<u>Total parcial (%)</u>	<u>2 012</u>	<u>511</u>	<u>586</u>	<u>1 809</u>
<u>Total</u>	<u>99</u>	<u>97</u>	<u>98</u>	<u>100</u>
<u>PERU (TOTAL)</u>	<u>3 139</u>	<u>3 689</u>	<u>3 788</u>	<u>4 551</u>
Conservas de pescado	648	33	229	118
Harina de pescado	2 178	2 669	1 577	473
Minerales de estaño	-	-	1 146	127
Plomo	88	120	336	491
Cinc	-	64	21	2 794
Manufacturas de cinc	91	196	-	248
<u>Total parcial (%)</u>	<u>3 005</u>	<u>3 082</u>	<u>3 309</u>	<u>4 251</u>
<u>Total</u>	<u>96</u>	<u>84</u>	<u>87</u>	<u>93</u>
<u>VENEZUELA (TOTAL)</u>	<u>2 548</u>	<u>2 822</u>	<u>-</u>	<u>3 565</u>
Chapas de hierro o acero	-	2 808	-	2 190
Tubos de hierro o acero	-	-	-	1 120
Máquinas para trabajar el vidrio	-	-	-	174
<u>Total parcial (%)</u>	<u>-</u>	<u>2 808</u>	<u>-</u>	<u>3 484</u>
<u>Total</u>	<u>-</u>	<u>99</u>	<u>-</u>	<u>98</u>

* Productos comprendidos en la partida 99.99 de la NAB

Fuente: Unidad de Estadística (JUNAC).

ANEXO 3(3)

Cuadro 3

Grupo Andino: Comercio con la ASEAN, 1975-1981
(En miles de dólares de las EE.UU.)

	Exportaciones							Importaciones						
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Bolivia	-	19	498	136	1 072	4	12 140	61	48	180	319	321	131 <u>e/</u>	140 <u>e/</u>
Colombia	252	898	902	914	2 359	1 862	3 731	4 832	8 674	9 003	10 207	16 006	16 055	17 161
Ecuador	-	2 539	238	2 027	529	598	1 810	1 121	7 305	7 945	2 631	2 254	7 521	2 618
Perú	5 856	3 385	3 472	3 139	3 689	3 788	4 551	17 405	5 359	7 323	7 822	10 713	11 762	N.D.
Venezuela	40	1 505	5 387	2 548	2 822	-	3 565	18 159	16 732	35 557	16 513	17 812	23 887	N.D.
Total	6 148	8 346	10 497	8 764	10 471	6 252	25 797	41 578	38 118	60 008	37 492	47 106	59 356	N.D.
% del total														
Exportaciones/ Importaciones	0,05	0,06	0,07	0,05	0,04	0,02	0,09	0,36	0,31	0,36	0,20	0,26	0,26	N.D.

e/ Estimaciones.

N.D. No disponible.

Fuente: JUNAC.

ANEXO 3(4)

Cuadro 4

Grupo Andino: Comercio con la ASFAN, 1975-1981
(Porcentaje)

	Exportaciones							Importaciones						
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Bolivia	-	0,2	4,7	1,6	10,2	-	47,1	0,1	0,1	0,3	0,9	0,7	0,2	N.D.
Colombia	4,1	10,8	8,6	10,4	22,5	29,8	14,5	11,6	22,8	15,0	27,2	34,0	27,1	N.D.
Ecuador	-	30,4	2,3	23,1	5,1	9,6	7,0	2,7	19,1	13,2	7,0	4,8	12,7	N.D.
Perú	95,3	40,6	33,1	35,8	35,2	60,6	17,6	41,9	14,1	12,2	20,9	22,7	19,8	N.D.
Venezuela	0,6	18,0	51,3	29,1	27,0	-	13,8	43,7	43,9	59,3	44,0	37,8	40,2	N.D.
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	N.D.

N.D.: No disponible.

Fuente: JUNAC.

ANEXO 3(5)

Cuadro 5

Grupo Andino: Comercio con la ASEAN
(En miles de dólares de los EE.UU.)

	Exportaciones							Importaciones						
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Filipinas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	91	4	-	N.D.	N.D.
Indonesia	-	-	1	-	-	-	-	26	4	-	91	4	N.D.	N.D.
Malasia	-	-	497	-	6	-	12 140	20	17	-	45	177	N.D.	N.D.
Singapur	-	19	-	2	59	-	-	14	27	89	179	140	N.D.	N.D.
Tailandia	-	-	-	134	1 007	4	-	1	-	-	-	-	N.D.	N.D.
TOTAL	-	19	498	136	1 072	4	12 140	61	48	180	319	321	131 e/(e)	140 e/

e/ Estimaciones.

N.D.: No disponible.

Fuente: JUNAC.

ANEXO 3(6)

Cuadro 6

Grupo Andino: Comercio con la ASFAN, 1975-1981
(Porcentaje)

	Exportaciones							Importaciones						
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Filipinas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	50,6	1,3	-	N.D.	N.D.
Indonesia	-	-	0,2	-	-	-	-	42,6	8,3	-	28,5	1,3	N.D.	N.D.
Malasia	-	-	99,8	-	0,6	-	100,0	32,8	35,4	-	14,1	55,1	N.D.	N.D.
Singapur	-	100,0	-	1,5	5,5	-	-	23,0	56,3	49,4	56,1	43,6	N.D.	N.D.
Tailandia	-	-	-	98,5	93,9	100,0	-	1,6	-	-	-	-	N.D.	N.D.
TOTAL	-	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	N.D.

N.D.: No disponible.

Fuente: JUNAC.

ANEXO 3(7)

Cuadro 7

Colombia: Comercio con la ASFAN, 1975-1981

(En miles de dólares de los FF.UU.)

	Exportaciones							Importaciones						
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Filipinas	30	221	150	354	671	628	669	36	18	60	44	152	252	945
Indones.a	-	98	60	-	18	-	-	-	-	-	-	49	36	-
Malasia	1	53	22	108	61	21	13	1 209	545	783	1 175	2 056	2 570	1 537
Singapur	215	351	387	300	1 547	1 070	223	3 587	8 111	8 152	8 982	13 749	13 197	14 663
Tailandia	6	175	283	152	62	143	2 826	-	-	8	6	-	-	4
TOTAL	252	898	902	914	2 359	1 862	3 731	4 832	8 674	9 003	10 207	16 006	16 055	17 149

Fuente: JUNAC.

ANEXO 3(8)

Cuadro 8

Colombia: Comercio con la ASFAN, 1975-1981
(Porcentaje)

	Exportaciones							Importaciones						
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Filipinas	11,9	24,6	16,6	38,8	28,4	33,7	17,9	0,8	0,2	0,7	0,4	1,0	1,6	5,5
Indonesia	-	10,9	6,7	-	0,8	-	-	-	-	-	-	0,3	0,2	-
Malasia	0,4	5,9	2,4	11,8	2,6	1,1	0,4	25,0	6,3	8,7	11,5	12,8	16,0	9,0
Singapur	85,3	39,1	42,9	32,8	65,6	57,5	6,0	74,2	93,5	90,5	88,0	85,9	82,2	85,5
Tailandia	2,4	19,5	31,4	16,6	2,6	7,7	75,7	-	-	0,1	0,1	-	-	-
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: JUNAC.

ANEXO 3(9)

Cuadro 9

Ecuador: Comercio con la ASEAN, 1975-1981

(En miles de dólares de los EE.UU.)

	Exportaciones							Importaciones						
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Filipinas	-	-	-	493	213	47	1 621	88	3 121	540	798	30	33	17
Indonesia	-	2 425	-	983	-	-	-	555	149	431	168	103	388	1 053
Malasia	-	-	-	79	-	-	-	390	3 634	6 927	1 571	1 748	6 263	59
Singapur	-	114	238	472	307	551	189	77	390	145	72	327	828	1 302
Tailandia	-	-	-	-	9	-	-	11	11	2	22	46	9	187
TOTAL	-	2 539	238	2 027	529	598	1 810	1 121	7 305	7 945	2 631	2 254	7 521	2 618

- 134 -

Fuente: JUNAC.

ANEXO 3(10)

Cuadro 10

Ecuador: Comercio con la ASEAN, 1975-1981
(Porcentaje)

	Exportaciones							Importaciones						
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Filipinas	-	-	-	24,3	40,3	7,9	89,6	7,8	42,7	6,8	30,3	1,3	0,4	0,7
Indonesia	-	95,5	-	48,5	-	-	-	49,5	2,0	5,4	6,4	4,6	5,2	40,2
Malasia	-	-	-	3,9	-	-	-	34,8	49,8	86,0	59,7	77,6	83,3	2,3
Singapur	-	4,5	100,0	23,3	58,0	92,1	10,4	6,9	5,3	1,8	2,7	14,5	11,0	49,7
Tailandia	-	-	-	-	1,7	-	-	1,0	0,2	-	0,9	2,0	0,1	7,1
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: JUNAC.

ANEXO 3(11)

Cuadro 11

Perú: Comercio con la ASFAN, 1975-1981
(En miles de dólares de los FF.UU.)

	Exportaciones							Importaciones						
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Filipinas	5 426	2 968	3 266	2 805	2 727	1 632	815	210	570	-	362	12	72	N.D.
Indonesia	-	4	-	-	128	27	2 082	696	2	-	4	130	681	N.D.
Malasia	-	-	30	86	127	1 304	460	1 990	4 417	6 941	296	105	301	N.D.
Singapur	430	413	174	148	443	487	929	4 005	343	360	7 160	10 465	10 698	N.D.
Tailandia	-	-	2	100	264	338	265	10 504	27	22	-	1	10	N.D.
TOTAL	5 856	3 385	3 472	3 139	3 689	3 788	4 551	17 405	5 359	7 323	7 822	10 713	11 762	N.D.

e/ Estimaciones.

N.D.: No disponible.

Fuente: JUNAC.

ANEXO 3(12)

Cuadro 12

Perú: Comercio con la ASEAN, 1975-1981
(Porcentaje)

	Exportaciones							Importaciones						
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Filipinas	92,7	87,7	94,1	89,4	73,9	43,1	17,9	1,2	10,6	-	4,6	0,1	0,6	N.D.
Indonesia	-	0,1	-	-	3,5	0,7	45,8	4,0	0,1	-	0,1	1,2	5,8	N.D.
Malasia	-	-	0,8	2,7	3,4	34,4	10,1	11,4	82,4	94,8	3,8	1,0	2,6	N.D.
Singapur	7,3	12,2	5,0	4,7	12,0	12,9	20,4	23,0	6,4	4,9	91,5	97,7	90,9	N.D.
Tailandia	-	-	0,1	3,2	7,2	8,9	5,8	60,4	0,5	0,3	-	-	0,1	N.D.
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

N.D.: No disponible.

Fuente: JUNAC.

ANEXO 3(13)

Cuadro 13

Venezuela: Comercio con la ASFAN, 1975-1981

(En miles de dólares de los FF.UU.)

	Exportaciones							Importaciones						
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Filipinas	7	124	-	323	-	-	174	10 720	7 960	372	2 259	4 708	1 656	N.D.
Indonesia	33	5	489	738	-	-	686	1 840	3 383	3 121	6 351	2 614	8 149	N.D.
Malasia	-	-	25	-	-	-	-	1 926	2 544	3 412	2 854	3 533	9 277	N.D.
Singapur	-	1 376	4 873	-	14	-	81	3 489	2 700	28 448	4 745	6 782	4 576	N.D.
Tailandia	-	-	-	1 487	2 808	-	2 624	184	145	204	304	175	229	N.D.
TOTAL	40	1 505	5 387	2 548	2 822	-	3 565	18 159	16 732	35 557	16 513	17 812	23 887	N.D.

Fuente: JUNAC.

ANEXO 3(14)

Cuadro 14

Venezuela: Comercio con la ASEAN, 1975-1981
(Porcentaje)

	Exportaciones							Importaciones						
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Filipinas	18,0	8,3	-	12,7	-	-	4,9	59,1	47,6	1,0	13,7	26,4	6,9	N.D.
Indonesia	82,0	0,3	9,1	29,0	-	-	19,2	10,1	20,2	8,8	38,5	14,7	34,1	N.D.
Malasia	-	-	0,5	-	-	-	-	10,6	15,2	9,6	17,3	19,8	38,8	N.D.
Singapur	-	91,4	90,4	-	0,5	-	2,3	19,2	16,1	80,0	28,7	38,1	19,2	N.D.
Tailandia	-	-	-	58,3	99,5	-	73,6	1,0	0,9	0,6	1,8	1,0	1,0	N.D.
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	N.D.

N.D.: No disponible.

Fuente: JUNAC.

139

ANEXO 3(15)

Cuadro 15

ASEAN: Comercio con el Grupo Andino, 1975-1981

(En miles de dólares de los EE.UU.)

	Exportaciones							Importaciones						
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Filipinas	5 463	3 313	3 416	3 975	3 611	2 307	3 279	11 054	11 669	1 063	3 467	4 902	2 013	N.D.
Indonesia	33	2 532	550	1 721	146	27	2 768	3 117	3 538	3 552	6 614	2 900	9 254	N.D.
Malasia	1	53	574	273	194	1 325	12 613	5 535	11 157	17 963	5 941	7 619	18 411	N.D.
Singapur	645	2 272	5 672	922	2 370	2 108	1 422	11 172	11 571	37 194	21 138	31 463	29 299	N.D.
Tailandia	6	175	285	1 873	4 150	485	5 715	10 700	183	236	332	222	248	N.D.
TOTAL	6 148	8 346	10 497	8 764	10 471	6 252	25 797	41 578	38 118	60 008	37 492	47 106	59 225	N.D.

a/ Las importaciones de Bolivia no están incluidas.

N.D.: No disponible.

Fuente: JUNAC.

ANEXO 3(16)

Cuadro 16

ASFAN: Comercio con el Grupo Andino 1975-1981
(Porcentaje)

	Exportaciones							Importaciones						
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Filipinas	88,9	39,7	32,6	45,4	34,5	36,9	12,7	26,6	30,6	1,8	9,3	10,4	3,4	N.D.
Indonesia	0,5	30,4	5,2	19,6	1,4	0,4	10,7	7,5	9,3	5,9	17,6	6,1	15,6	N.D.
Malasia	0,0	0,6	5,5	3,1	1,9	21,2	48,9	13,3	29,3	29,9	15,5	16,2	31,1	N.D.
Singapur	10,5	27,2	54,0	10,5	22,6	33,7	5,5	26,9	30,3	62,0	56,4	66,8	49,5	N.D.
Tailandia	0,1	2,1	2,7	21,4	39,6	7,8	22,2	25,7	0,5	0,4	0,9	0,5	0,4	N.D.
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

a/ Las importaciones de Bolivia no están incluidas.

N.D.: No disponible.

Fuente: JUNAC.

ANEXO 3(17)

Cuadro 17

Total del comercio exterior de los miembros del Grupo Andino y de la ASFAN, 1970-1980
(En miles de dólares de los EE.UU.)

	Exportaciones					Importaciones				
	1970	1975	1978	1979	1980	1970	1975	1978	1979	1980
<u>GRUPO ANDINO</u>	<u>5 352</u>	<u>13 113</u>	<u>16 309</u>	<u>23 912</u>	<u>32 049</u>	<u>3 536</u>	<u>10 950</u>	<u>17 526</u>	<u>17 710</u>	<u>20 185</u>
Bolivia	190	445	627	856	1 033	159	588	848	985	833
Colombia	727	1 465	3 060	3 410	4 016	843	1 495	2 836	3 031	4 495
Ecuador	190	897	1 494	2 013	2 400	274	943	1 627	1 986	2 248
Perú	1 048	1 315	1 941	3 474	4 000	619	2 629	1 601	2 090	2 541
Venezuela	3 197	8 991	9 187	14 159	20 600	1 641	5 325	10 614	9 618	10 068
<u>ASFAN</u>	<u>6 276</u>	<u>21 338</u>	<u>37 319</u>	<u>51 637</u>	<u>68 252</u>	<u>7 537</u>	<u>23 867</u>	<u>36 716</u>	<u>47 289</u>	<u>63 826</u>
Filipinas	1 142	2 294	3 425	4 601	5 977	1 286	3 776	5 143	6 613	7 727
Indonesia	1 108	7 103	11 643	15 590	21 909	1 002	4 770	6 690	7 202	10 834
Malasia	1 762	4 188	8 042	12 014	14 481	1 489	3 907	6 483	8 658	12 045
Singapur	1 554	5 376	10 134	14 233	19 376	2 461	8 134	13 049	17 635	24 008
Tailandia	710	2 377	4 075	5 199	6 509	1 299	3 280	5 351	7 190	9 212

Fuente: JUNAC.

