



Integración comercial para una Comunidad Económica Sudamericana

Miguel Vega-Alvear

Presidente de la Cámara Binacional de Comercio e Integración Perú – Brasil “CAPEBRAS”

Octubre, 2005

Síntesis: Con la creación del Proyecto IIRSA (2000) el concepto de la integración comercial de Sudamérica ha cambiado sustancialmente. De un proceso liberalizador del comercio recíproco entre la Comunidad Andina y el Mercosur, se ha pasado a un enfoque que apuesta por la creación de un Mercado Común, el cual busca unir ambos bloques para con ello propiciar la construcción de una Comunidad Económica Sudamericana. Ahora bien, para que esto sea posible será necesario no sólo apuntar a un mayor intercambio comercial entre nuestros países sino también a ofrecer al mundo bienes y servicios competitivos.

El Perú necesita un mercado ampliado, con medios e instrumentos que faciliten la inversión industrial, generadora de empleo y de tecnología a la velocidad que nuestra población demanda. La integración económica de Sudamérica puede ser la plataforma del desarrollo, para participar con éxito en la globalización comercial.

El exitoso caso europeo

Cuando en 1954 se suscribió el Tratado de Roma, con el proyecto de integración europeo, concebido en ese tiempo como una complementación a la Comunidad Económica del Carbón y el Acero, se estaba dando inicio al más audaz proyecto de integración regional a escala mundial: La Unión Económica Europea. 50 años después, dicho proyecto de desarrollo económico, político y social muestra un resultado exitoso de perseverancia, disciplina y voluntad política.

La Europa de 1950 confrontaba no solo el desolador panorama de dos Guerras Mundiales en los primeros cincuenta años del Siglo XX -que enfrentaron a naciones hermanas- sino también una clara ausencia de identidad común, ya que el concepto de lo “europeo” estaba más arraigado en las elites y en el nivel dirigente de las sociedades, debido que a nivel popular ante todo eran ingleses, franceses, alemanes, italianos, austriacos, húngaros, polacos, checos, españoles, portugueses, suecos, daneses, finlandeses, belgas, holandeses, griegos, etc. Es decir, una constelación de nacionalidades antiguas, con raíces milenarias, lo que podía presagiar un camino difícil, para transformarse en europeos.

Sin embargo, la Agenda de Trabajo exigía resolver en primera instancia la limitación jurídica del comercio internacional, establecida por el GATT (Acuerdo General de Aranceles y Comercio a nivel mundial). En este sentido, los tratados de liberalización del comercio que suscribieran los países debían regirse por el principio de la cláusula de la nación más favorecida. Este principio del Derecho Internacional del Comercio exige que cuando un país concede a otro un beneficio (arancelario), debe automáticamente extenderlo a los demás países con los que tiene similares tratados, a fin de conservar los términos de equidad negociados.

Es decir, era imposible avanzar en un proyecto de desgravación arancelario entre Italia, Francia, Alemania o el Benelux (Bélgica, Holanda y Luxemburgo), si los beneficios concedidos entre sí tuvieran que ser extendidos a cuanto compromiso comercial hubieran suscrito dichas naciones con otros países del mundo.



Por ello, resultó histórico el Acuerdo de la Asamblea del GATT, que exoneró a los Acuerdos Regionales del principio de la Cláusula de la nación más favorecida. Con esta decisión se dio inicio al concepto de “mercado ampliado” lo que favorecía notablemente el desarrollo industrial de países de reducidos mercados internos, naturalmente si estaban dispuestos a utilizar estos mecanismos de integración regional en provecho de su desarrollo económico. Solo la especialización industrial y la introducción de mayor tecnología permitirían superar las limitaciones de tener un limitado mercado interno, lo que sería posible también lograr gracias al mercado regional ampliado.

Resuelto el impase inicial, el proyecto europeo tuvo que pasar a una Agenda de Trabajo que contemplara una secuencia de etapas sucesivas, agregando nuevos instrumentos de integración tales como:

- Creación de una Zona de Libre Comercio Regional, mediante la desgravación arancelaria recíproca, para que pudieran circular libremente los bienes entre los países signatarios.
- Creación de un Arancel Externo Común, para que las importaciones de terceros países no distorsionaran las negociaciones arancelarias acordadas entre los países conformantes del Acuerdo Regional. A esta etapa se le conoce como la propuesta de Unión Aduanera.
- Constituido el espacio regional como Zona de Libre Comercio y Unión Aduanera, había que convertirlo en un Mercado Común, que contemplara el libre intercambio no solo de bienes, sino de factores de producción y servicios para favorecer la industrialización. En tal sentido el Mercado Común Europeo de los años 70 liberalizó el tránsito de personas, medios de transporte, organizó la integración de la infraestructura vial, ferroviaria, energética y de telecomunicaciones, así como la creación del Tribunal Arbitral de Comercio, etc., es decir todo lo que favoreciera la creación de empresas multinacionales y el desarrollo industrial.
- Formalizado el Mercado Común, el paso siguiente era constituir una Comunidad Económica, con Parlamento Común, facultades legislativas supranacionales; eliminación del pasaporte para garantizar el libre tránsito de personas y la integración migratoria laboral, etc.
- Por último, en la fase de consolidación de inicios del Siglo XXI, la conformación de la Unión Económica, con una moneda común (Euro) y de ser posible de acuerdo a los referéndums en consulta, una Constitución Común. 50 años le ha tomado a Europa construir este extraordinario proyecto de integración regional y de lo que fue un sueño de seis países, hoy 24 naciones integran la Unión Económica Europea.

¿Y en Sudamérica?

En el contexto latinoamericano en cambio, el acontecer integrador ha tenido una secuencia distinta, porque si bien el Tratado de Montevideo en 1959 copiaba el modelo europeo a través de la formación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y proyectaba cumplir una tarea de creación de una zona de libre comercio, unión aduanera y mercado común, los mecanismos diseñados y la ausencia de una visión práctica de nuestras realidades, pronto resultaron insuficientes para vencer las dificultades y los obstáculos levantados por naciones en su mayor parte emergentes, con la consecuencia del retraso y mutilación del proyecto integrador.



Hacia fines de los años 60 la ALALC se frustró por la inviabilidad integradora de las agriculturas de Argentina, Brasil y México, y el desequilibrio industrial regional debido a la existencia de naciones menos desarrolladas. Esto trajo como consecuencia el nacimiento del Pacto Andino en 1969, mientras que la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) sustituyó a la ALALC después del Protocolo de Caracas.

En la actualidad, los resultados muestran el inexorable fraccionamiento de los espacios regionales de América Latina. México es hoy activo miembro del NAFTA con Estados Unidos y Canadá. El Mercado Común Centroamericano goza hoy de un TLC con Estados Unidos y su desenvolvimiento económico gira hacia Norteamérica.

En el contexto sudamericano, la Comunidad Andina -con sus 35 años de existencia- y el MERCOSUR -con la asociación inicial de Chile y de Bolivia-, venían intermitentemente avanzando en el proceso liberalizador del comercio recíproco y, en lo posible, en propiedad intelectual y factores de producción. Sin embargo, al nacer en 2000 el Proyecto IIRSA (Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Sudamérica) la situación ha variado sustancialmente, al transformar paulatinamente a Sudamérica en una región natural susceptible de consolidarse como un Mercado Común, a través de la unión de la Comunidad Andina y del MERCOSUR, y con ello, construir la base de una Comunidad Económica Sudamericana. Dicha Comunidad -reflejada hoy sólo en la voluntad política y en la infraestructura del Plan IIRSA- debe construir Sudamérica a través de la liberación del comercio recíproco de los bienes y servicios. Ello significaría tener no sólo un mercado ampliado, sino asegurar la libre circulación de capitales, tecnología, mano de obra calificada, eliminación de pasaportes, intercambio de profesores y alumnos, homologación de currícula universitarias, etc., acompañado de una infraestructura común vial, energética, portuaria y de telecomunicaciones.

Sudamérica tiene casi el doble de espacio territorial que China. Su biodiversidad es envidiable, tal vez es la más rica del planeta. Cuenta con una población mayor que la de Estados Unidos y un Producto Bruto Común de 1,600 millones de millones de dólares, lo que la convierte en una significativa contraparte política y económica dentro del contexto mundial, transformándose en la región del futuro. Sólo en los primeros 331 proyectos de infraestructura sudamericana del Plan IIRSA, será necesario ejecutar a través de concesiones en los próximos dos años, bajo la modalidad PPP (Participación Pública Privada), la suma de 37, 424 millones de dólares

Ahora mismo, en 2005, deben entregarse en concesión 31 proyectos consensuados por todos los Presidentes de las Repúblicas Sudamericanas, incluyendo las dos Guayanas. Entre ellos se encuentran los Ejes Amazónico y la Interoceánica del Sur, las dos obras actuales de infraestructura vial más importantes de Sudamérica. Estos 31 proyectos están demandando una inversión de US\$ 4,316 millones; el Perú se favorece con el 25% de dicho monto.

Esta fase inicial de inversión está representada en 40 Grupos de Proyectos clasificados dentro de los 335 proyectos identificados. Como es natural, por la falta de infraestructura vial, 289 proyectos de inversión corresponden al sector transportes; 40 a energía y 6 a comunicaciones.

En el caso de Perú, el Eje Amazónico supone no sólo su integración con Brasil, también favorecerá a Ecuador y Colombia, a través de las hidrovías, puertos e interpuertos a construirse. En este ámbito, Perú deberá construir los nuevos puertos de Pucallpa y



Sarameriza; modernizar Yurimaguas y crear el Gran Centro Logístico de Distribución Comercial de Iquitos.

Por su parte, los puertos de Paita y Bayóvar (Perú) deberían ser los centros estratégicos de interconexión del Sudeste Asiático con Manaus (Brasil). Los Aeropuertos de Piura, Chiclayo y Trujillo deberán ser la vía aérea de integración del comercio bilateral del Norte de Brasil con el Macro Norte Peruano.

Similar consecuencia tendrá la integración del Centro de Perú. A través del Eje Pucallpa – Tingo María – Callao se favorecerá el dinámico desarrollo de la región del Huallaga, al que tendrá que sumarse el Eje Chimbote – Pucallpa y los proyectos de ferrocarril que deberán bajar los costos del transporte para movilizar la carga minera, agrícola y forestal.

Una tarea de especial consideración demanda el Eje Interoceánico del Sur, que involucra diez departamentos del Perú, como son Arequipa, Apurímac, Ayacucho, Cuzco, Huancavelica, Ica, Madre de Dios, Moquegua, Puno y Tacna y su integración económica y comercial con Brasil, Bolivia y el Norte de Chile. En la actualidad, una Comisión de Alto Nivel, creada por el Gobierno peruano bajo la Presidencia del Consejo Nacional de Descentralización, trabaja un Plan de Desarrollo Productivo y Comercio Exterior para articular un armónico desarrollo de la Macro Región Sur del Perú, lo que traerá inequívocamente progreso y bienestar para poblaciones que en su mayor parte vive en condiciones de pobreza.

El sur del Perú está íntimamente ligado a una agricultura de subsistencia que aunque representa el 20% de la superficie cultivable del país, limita el ingreso rural de la población agrícola a niveles de 1 ó 2 dólares por día. A título de ejemplo: cuando llegan buenos años de cosecha, los productores de papa perciben ingresos de 10 centavos de sol por kilo, mientras que los supermercados y bazares de los estados fronterizos del Brasil pagan 3 reales por un kilo de aquella papa que viene de lejanas tierras a más de 3,500 kms de distancia. Ello equivale a un mínimo de 4 soles por kilo, lo que significa que si se hace la Carretera Interoceánica, los campesinos peruanos podrían aspirar a un ingreso de 1 sol por kilo de papa (10 veces más), mientras los consumidores brasileños podrían acceder a una papa de mejor calidad, por la que pagarán 3 reales en los centros de consumo, es decir 30% menos de lo que pagan hoy. En otras palabras, todos ganamos, más aún si esta misma lógica la aplicamos a la cebolla, espárragos, páprika, aceitunas, pescado fresco o congelado, cemento, piedra chancada, dolomitas, fosfatos, etc., que podemos vender en condiciones competitivas de calidad y precio.

Un mercado abierto de 360 millones de habitantes, con libre transacción de factores de producción y libre circulación de bienes y servicios, facilitaría a países como el Perú, la plataforma económica necesaria para retomar el camino de la industrialización.

La estructura poblacional joven del Perú (70% es menor de 30 años de edad) hace indispensable el fomento de una industrialización de nuestros recursos internos para generar el empleo demandado. Una exportación primaria con escaso valor agregado es insuficiente. De ahí que el proyecto de integración económica sudamericana resulte el complemento ideal a nuestra apertura comercial global con los diferentes bloques comerciales mundiales.

Luego de 50 años de vivencias de un esperado proceso real de integración latinoamericano, ofrecemos sólo un incipiente resultado, en el que coexisten temores y retrocesos (tenemos



que quitarnos unos a otros pequeñas porciones de mercado), sin darnos cuenta que a la vuelta de la esquina hay un mundo que compra bienes y servicios competitivos. Para aprovechar este gran mercado tenemos que integrar capitales, tecnología, recursos naturales, humanos y técnicos, uniendo lo mejor de Sudamérica para exportar al mundo nuestros bienes y servicios, tal como los que progresan lo vienen haciendo. Por ello, la estrategia de desarrollo de las próximas dos décadas debe ser la inserción comercial global a través de la integración económica Sudamericana.