

Las relaciones económicas internacionales y las posibilidades de desarrollo del Perú

Claudio Herska

El sector externo juega un rol muy importante en la economía peruana, especialmente en tres áreas: a) El comercio exterior: aproximadamente un 20% del producto nacional bruto se dirige hacia el exterior; b) La inversión extranjera directa; y c) El flujo de capitales que se capta desde el exterior a través del endeudamiento externo.

Voy a tratar de comentar, en forma resumida, algunos de los acontecimientos más importantes que están ocurriendo en el *marco de las relaciones económicas internacionales* y que afectan las opciones con las que cuenta el Perú en su estrategia de desarrollo para la década del '80. No pretendo ser exhaustivo sino iniciar un diálogo que espero incorpore otras opiniones y estudios y que contribuya a esclarecer las perspectivas del sector externo nacional.

Trataré los temas en el siguiente orden:

A/ Productos básicos: El Programa Integrado de Productos Básicos, el Fondo Común, los mecanismos de compensación en el caso de divisas dejadas de percibir y la Cooperación Económica entre los Países en Desarrollo (CEPD), entre otros.

B/ La exportación de manufacturas, en relación a tres acontecimientos internacionales: a) Las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Rueda Tokio, celebradas en el marco del Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT); b) El Sistema Generalizado de Preferencias, que nace en el marco de la UNCTAD. Este es fundamentalmente de carácter bilateral, entre cada uno de los países desarrollados y el conjunto de los países en desarrollo; c) El Sistema Global de Preferencias Comerciales, entre países en desarrollo, en el marco de la CEPD.

C/ Tratamiento a los capitales extranjeros, negociación del denominado Código de Conducta de Empresas Transnacionales.

D/ Algunas apreciaciones iniciales con respecto a los acontecimientos en el campo de los

* Conferencia dictada en el Instituto de Desarrollo Económico, IDE/ESAN.

flujos de capital a largo plazo, partiendo de las instituciones financieras multilaterales, como el Banco Mundial, el FMI y el BID.

E/ La integración entre países en desarrollo en el ámbito latinoamericano: SELA, ALADI y Grupo Andino.

Esta presentación está dirigida a analizar cómo influye este conjunto de desarrollos internacionales en la economía peruana y qué tipo de estrategia debería tenerse en mente con respecto al desarrollo económico para la década venidera.

Los productos básicos

El comercio de los productos básicos es un tema complejo. Sin embargo, cabe tener presente algunas características importantes de su mercadeo:

a/ La mayoría de los países en desarrollo han presentado, como una característica del comercio de sus productos básicos, un nivel de participación relativamente reducido en su procesamiento, transporte, distribución y mercadeo. En muchos casos el rol de las empresas transnacionales ha sido preponderante. Es decir, una vez que la materia prima deja el país en desarrollo, éste mayormente no retiene control sobre lo que pasa con su producto con lo cual minimiza los efectos económicos positivos que pudo lograr para su propia economía.

b/ Una segunda característica es la inestabilidad de los precios de las materias primas.

c/ Otro aspecto es la declinación de los precios reales. Es decir, encontramos que muchas materias primas ven disminuir su capacidad de compra, si comparamos el volumen de exportación en términos de adquisición de manufacturas y tecnología del exterior.

d/ Un cuarto aspecto son las barreras no arancelarias y arancelarias en los países industrializados para las manufacturas procesadas de las materias primas. Estas barreras presentan un escalonamiento de la protección conforme aumenta el grado de elaboración. Es decir, cuando hay una mayor industrialización de la materia prima, mayor es el proteccionismo, atentando contra su transformación en el país en desarrollo.

e/ Concurrentemente a estas características subsiste una falta de inversión en investigación en los países en desarrollo. Esta se

efectúa fundamentalmente en los países industrializados, inclusive para la extracción primaria de materias primas.

f/ Por otro lado, en muchos casos en el mercadeo y la producción tienen una ingerencia sumamente grande las empresas transnacionales, las que juegan con sus inversiones entre diferentes países en desarrollo en forma tal de maximizar sus utilidades en función de un panorama global y no en función del interés de un país particular. Obviamente, este es el objetivo de las empresas transnacionales: buscar maximizar sus utilidades.

¿Qué es lo que pasa en el campo de productos básicos a nivel internacional? Principalmente podríamos decir que los países en desarrollo han tratado de obtener ventajas, con el asesoramiento de instituciones internacionales en dos áreas: Lograr la estabilización de los precios de las materias primas y facilitar el procesamiento de las materias primas.

Dentro del área de la estabilización de los precios de las materias primas se parte de un primer problema que se plantea entre los partícipes de la posible estabilización, es decir, por un lado los países productores y por otro los países consumidores. Mientras los países consumidores pudiesen estar interesados en atenuar las fluctuaciones de los precios o tratar de lograr precios relativamente estables, la mayoría de los países productores en desarrollo pretenden, adicionalmente, lograr una mejora en los precios reales que están obteniendo por estas materias primas en los mercados internacionales.

El Programa Integrado de Productos Básicos que se aprueba en la IV UNCTAD, tiene por objeto lograr una reducción en las fluctuaciones de los precios de las materias primas a través de dos instrumentos:

a/ Los Convenios de Productos Básicos que, individualmente, deben tratar de estabilizar los precios de estas materias primas a través de la constitución de reservas o "buffer stocks" que atenuen los ciclos en las cotizaciones, ajustando la oferta a nivel del consumo esperado. Se seleccionaron 18 productos sobre los que se esperaba lograr convenios: banano, cacao, café, carne, azúcar, té, bauxita, cobre, hierro, manganeso, fosfato, estaño, algodón, fibras duras, yute, caucho, ma-

deras tropicales y aceites vegetales.

Se suponía que estos convenios iban a constituir un marco general para la búsqueda de un segundo objetivo: la constitución del Fondo Común.

b/ El Fondo Común. Los países en desarrollo tuvieron como objetivo inicial que este fondo fuera el medio destinado a financiar la acumulación de las reservas de los productos básicos, y a través de la negociación de estos stocks, lograr atenuar las fluctuaciones de los precios. Comprar cuando haya exceso de producción y vender cuando hubiese faltante es el medio que permite regular precios entre niveles mínimos o máximos.

Se esperaba que la contribución mayoritaria al capital fuese de los países industrializados (se pidió US\$ 6 mil millones de aporte) y se sostenía por parte de los países en desarrollo que el manejo operativo estuviese en sus manos.

A los países industrializados, —en contraposición con los países en desarrollo— no les gustó el concepto del Fondo Común. Trataron de crear una institución mediatizada que fuera financiada principalmente por la contribución de cada uno de los convenios de productos básicos. Es decir, un fondo de financiamiento de tipo *pool* entre todos los convenios. Cada convenio, del azúcar, café, algodón, etc., de lo que recolectase —para balancear su propia situación de oferta y demanda— debía colocar sus fondos en el Fondo Común, con lo cual cada uno de los fondos, individualmente, contaría con mayores recursos colectivos.

Esto, obviamente, significaba mucho menos contribución por parte de los países industrializados y, además, ningún tipo de control sobre estos fondos por parte de los países involucrados, ya que el Fondo Común tendría que ser manejado por los organismos integrantes de los convenios. Como éstos debían tener una fórmula tal, que tanto consumidores como productores tuviesen igual voz, los países consumidores tendrían por lo menos igual capacidad de participación en cada convenio que los países productores. Al sumarse la capacidad de acción de los países consumidores en el Fondo Común, éstos tendrían mayor posibilidad de dominar las decisiones frente a productores mucho más dis-

persos, según el número de productos sujetos a convenios.

Recién antes de la V UNCTAD, en el año 1978, se logra un acuerdo preliminar sobre la constitución de este Fondo. En febrero del año 1979 se llega a un arreglo sobre los principios básicos del Fondo Común, y a mediados de 1980 se finaliza la negociación del Convenio.

Es decir, cinco años después del acuerdo político de la creación de un Fondo Común para la estabilización de los precios de las materias primas recién se concreta el mismo, sujeto a las ratificaciones del Convenio Constitutivo por los países.

En lo que se refiere a los convenios de productos básicos, solamente se han firmado cinco, que no son muy proclives a participar en el Fondo Común. Son los del azúcar, café, cocoa y estaño —que existían antes del PIPB— y el del caucho, el único de creación reciente, que cae dentro de la concepción propia del Programa. Entre los organismos internacionales de productos básicos que existen, por lo menos dos presentan oposición para ingresar al Fondo Común. El más importante es el del café, en el cual varios países que lo forman se oponen al Programa Integrado de Productos Básicos por temor de perder la dominación que han logrado los productores. Hay otros casos en que los países productores no han demostrado interés de participar, como el estaño, por considerar que sería necesario adecuar su propio convenio para poder solicitar su ingreso, lo que, a su vez significaría una complicada renegociación del mismo.

¿Qué significa ésto? Significa que el gran esfuerzo de negociación internacional que han efectuado los países en desarrollo, desde el año 1972, realmente no ha dado los frutos esperados, ya que no se ha logrado el objetivo de una capacidad real de estabilización de los precios de las materias primas.

Un concepto que surge en el contexto internacional como resultado de la histórica frustración de los países en desarrollo en esta área —que luego se repite en el Programa Integrado de Productos Básicos— es el financiamiento del ingreso de divisas que un país deja de percibir por la caída temporal de los precios de las materias primas. Tene-

mos dos casos de existencia de estos mecanismos:

a/ Un mecanismo de Financiamiento Compensatorio en el Fondo Monetario Internacional, que otorga a los países cuyos ingresos por exportaciones caen, un financiamiento parcial del déficit de ingreso de divisas ocasionado por ello.

b/ El Fondo de Estabilización de las Exportaciones (STABEX) que han firmado los países de la Comunidad Económica Europea con la ACP (países de Africa/Caribe/Pacífico) en el Convenio de Lomé. Este es un Convenio que nace entre Europa y sus ex-colonias, integrado básicamente por los ex-territorios belgas, franceses, alemanes, etc. Posteriormente, con el ingreso del Reino Unido a la Comunidad Económica Europea ingresa mucho del Commonwealth, especialmente las islas ex-colonias británicas del Caribe y del Pacífico.

Uno de los mecanismos del Convenio de Lomé es la existencia de un fondo constituido por aportes anuales de la CEE para financiar los déficits que tengan cualquiera de los 49 países en desarrollo miembros de la ACP, por la caída de sus ingresos de exportaciones ya sea por la baja de precios o la reducción del volumen de exportación de sus materias primas. Actualmente, el STABEX cubre 44 productos agropecuarios y 9 productos mineros.

El segundo aspecto clave que cabe destacar, como objetivo de los países en desarrollo y que también es parte del Programa Integrado de Productos Básicos, es la idea de procesamiento de las materias primas en los países que tienen los recursos naturales.

Un elemento que atenta contra el logro de este objetivo es el escalonamiento de los aranceles de los países desarrollados respecto de muchos de los productos transformados a base de sus recursos naturales. Esto se ve claramente, por ejemplo, en el campo de la minería.

También existe un conjunto de barreras no arancelarias que limitan el ingreso de los productos elaborados a los países desarrollados. De las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Rueda Tokio —a las cuales me referiré posteriormente— emana un concepto nuevo de negociación, que puede ser el que se consolida en las décadas veni-

deras, denominada de negociación por sectores.

Canadá propuso este método que, en vez del tradicional sistema de negociación de reducciones globales de los aranceles y barreras no arancelarias, podría ser más interesante para los países en desarrollo. Se pretende negociar a nivel del grupo de productos, partiendo de las materias primas e incluyendo los productos industrializados, tratando así de reducir la protección en cadena que es característica de la protección vigente. Canadá presentó el caso del cobre como un ejemplo clásico en el que se podría aplicar este tipo de negociación. Sin embargo, el resto de los países industrializados, especialmente Estados Unidos, no aceptaron esta propuesta, por lo cual no prosperó.

Un área de adelanto con respecto al procesamiento de los recursos naturales es la creación de la denominada *segunda ventana del Fondo Común*. Aquí se negoció —especialmente por presión de los países en desarrollo— sobre la búsqueda de mecanismos que permitiesen financiar la investigación y desarrollo que, a su vez, permitan la transformación de las materias primas en los países en desarrollo.

El concepto de *segunda ventana* tuvo mucha resistencia en los países industrializados. Los países en desarrollo originalmente requirieron más o menos 1,000 millones de dólares para su constitución, lo que es un monto bastante apreciable.

Luego de extensas negociaciones, se acordó que el fondo tendría una meta de 350 millones de dólares, pero en base a aportes voluntarios de los países industrializados. Hasta el momento éstos han comprometido solamente US\$ 280 millones a esta *segunda ventana*.

Quisiera mencionar, adicionalmente, la llamada Cooperación Económica entre Países en Desarrollo (CEPD) que tiene por objeto el apoyo y la ayuda mutua, de tipo horizontal, entre estas agrupaciones de naciones.

Entre los mecanismos que están incluidos en los CEPD, hay dos que pueden ser útiles para incrementar la capacidad negociadora de los países en desarrollo en el área de la comercialización de los productos básicos:

1/ *La cooperación entre empresas estatales de comercio exterior*, que puede permitir la acción conjunta de países en desarrollo que tienen algún tipo de control estatal o paraestatal de la exportación de sus materias primas.

2/ *Las empresas multinacionales de comercialización* entre países en desarrollo, cuyo concepto está muy poco desarrollado y sobre el cual existen dudas en lo que se refiere a su viabilidad. Sin embargo, la reciente experiencia en el campo de fertilizantes en América Latina, promovida por el SELA, indica que es factible desarrollar empresas multinacionales de los países en desarrollo que contrapongan su capacidad negociadora a las empresas transnacionales.

Un último elemento que cabe mencionar con respecto a los productos básicos tiene que ver con las Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT, donde los países desarrollados plantearon la dación de normas internacionales para las restricciones y recargos a la exportación. Este fue el primer avance de lo que va a ser, probablemente, una negociación importante en la década de los '80 en la cual los países desarrollados van a presionar para establecer normas internacionales que eviten que los países en desarrollo utilicen la restricción de las exportaciones o del abastecimiento como mecanismo de presión. Esto es una respuesta obvia de los países industrializados a lo acontecido con la OPEP en el campo del petróleo.

De este somero análisis de la situación actual respecto de las negociaciones internacionales en el campo de los productos básicos se puede deducir varias apreciaciones.

Con respecto al Programa Integrado de Productos Básicos, éste no ha significado una contribución importante para los países en desarrollo, hasta el momento. No se vislumbra —excepto para casos especiales— un deseo por parte de los países industrializados de lograr acuerdos con los países en desarrollo, a no ser que dominen los mismos, limitando la capacidad de acción de los países productores. Por otro lado, los países en desarrollo tienen mayor interés de lograr acuerdos de productores que les signifiquen un aumento en sus ingresos reales. Por lo tanto, no parece probable que de este Programa resulte una

estabilización de precios que permita a los países exportadores de materias primas lograr, en esta década, una garantía en el nivel de ingreso de divisas.

En relación con los mecanismos de compensación del ingreso de divisas que se está dejando de percibir por la baja de los precios internacionales son, hasta el momento, débiles y atados a organismos internacionales que no se han demostrado muy proclives a apoyar a los países en desarrollo en la década de los setenta.

Finalmente, el procesamiento de las materias primas en los países en desarrollo, parece una opción alcanzable en el mediano plazo, sin embargo requeriría de estos países un importante esfuerzo propio y una negociación inteligente frente a los países importadores para ir obteniendo la apertura del mercado requerido para la colocación de sus productos elaborados.

De este somero análisis se establece la importancia de incorporar en las políticas nacionales, por lo menos tres tipos de acciones:

a/ La diversificación de las exportaciones al máximo posible, probablemente hacia el campo de la industrialización, pero no exclusivamente debiendo contemplarse también la producción de otras materias primas.

b/ Trazar metas de reservas internacionales que permitan sobrepasar "los años de las vacas flacas", es decir, las recesiones que se están produciendo por parte de los ciclos económicos internacionales y en las cuales caen los precios de los productos básicos.

c/ Tener especial cuidado sobre el efecto que tiene en el aparato productivo interno el sistema de precios internacionales fluctuantes. Uno de los programas que es menester promover, es el procesamiento cada vez mayor de las materias primas. Como elemento importante de este programa se requiere definir qué parte de la producción se destina a un procesamiento dirigido exclusivamente hacia afuera, y en qué casos es posible lograr la vinculación del procesamiento con el mercado interno, reduciendo así el efecto de los ciclos internacionales sobre los productores.

En todas las acciones que efectúen los países en desarrollo se debe tener presente que el objetivo final no sólo es lograr

una estabilización de los precios, sino una mejora sustancial en los valores reales que por ellos se obtienen.

La exportación de manufacturas

Un segundo punto al que quiero hacer referencia es el problema de la exportación de manufacturas y el llamado proteccionismo internacional.

Estaba leyendo un artículo recientemente, que presentaba la argumentación de que no existe proteccionismo internacional sino mecanismos temporales que evitaban la distorsión del comercio "normal" a nivel mundial. Obviamente, aquí existe un gran debate. La mayoría de los países en desarrollo —que son los que sufren los problemas de colocar sus productos manufacturados en los países industrializados— alegan que existe un proteccionismo, y que este proteccionismo tiene relación —en buena parte— con el problema de los países desarrollados respecto a la reconversión de su propia industria a fin de hacerla competitiva o hacerla desaparecer.

El año pasado, el Presidente del Consejo de Ministros de la CEE señaló, claramente, que la CEE debía desarrollar un plan interno para lograr la reconversión de sus industrias en aquellas áreas en que los países en desarrollo habían demostrado una capacidad de poder exportar en forma competitiva y más barata.

En este tema la discrepancia fundamental está relacionada con los tiempos involucrados.

Mientras que los países en desarrollo ya están invirtiendo en la industrialización destinada a colocar sus productos en los mercados de los países desarrollados, la reconversión en éstos se efectúa lentamente. Cuando subsiste una industria en un país desarrollado que no es competitiva o no ha logrado reasignar sus recursos hacia otras áreas de producción, se implanta, como medio de ganar tiempo, una serie de medidas que perturban el acceso al mercado de los países en desarrollo. Esto configura el proteccionismo. Adicionalmente, la dificultad en promover fuentes alternativas de empleo en los países industrializados frena aún más esta reconversión.

En el campo internacional se han rea-

lizado diversas negociaciones que tienen relación con el deseo de los países en desarrollo de colocar sus productos manufacturados:

- 1/ Las Negociaciones Comerciales Multilaterales,
- 2/ La implantación del Sistema Generalizado de Preferencias,
- 3/ La Cooperación Económica entre Países en Desarrollo. *

Las Negociaciones Comerciales Multilaterales se inician en el año 1973 con la Declaración de Tokio. Se denominaron en ese entonces Rueda Nixon. Luego pierde ese nombre y pasa a denominarse Rueda Tokio. Al igual que las Ruedas Dillon y Kennedy pretende, en primera instancia, lograr importantes reducciones en las barreras arancelarias. Sin embargo, en este caso éstas se complementan con un profundo examen de las barreras no arancelarias, que se han convertido en un importante freno al comercio mundial.

Las ruedas de negociación Dillon y Kennedy habían logrado una reducción sustancial de los aranceles en los países desarrollados, especialmente en aquellos productos que les interesaba comerciar entre sí. Pero al bajar sus aranceles los países industrializados encontraron otras formas de sustituir la protección: las llamadas barreras no arancelarias.

La negociación de la Rueda Tokio se centra en dos aspectos que cabe comentar por separado:

- 1/ La reducción arancelaria
- 2/ La negociación de los denominados "Códigos de Conducta Internacional".

La negociación arancelaria empieza en el año 1973 y desde su inicio se presentan muchos problemas para concretar la forma de la reducción. Se adelantan varias opciones: la fórmula americana, la japonesa, la de la CEE, etc. Finalmente, en el año 1977, se acuerda la utilización de la fórmula Suiza, modificada. Esta fórmula permite superar el conflicto entre la CEE y los Estados Unidos, suavizando el grado de reducción de los aranceles de mayor nivel (que pretendía la CEE) pero significando una menor reducción promedio que la deseada por Estados Unidos. De la fórmula Suiza resulta que los aranceles en los países industrializados se reducen en un promedio simple de 38%, en el lapso de 8

años.

Para los países en desarrollo, el promedio simple de reducción en función de los productos de su interés, es de 33%. Nuevamente han bajado más los aranceles de aquellos productos que interesan al comercio entre países industrializados que los que interesan a los países en desarrollo.

La reducción de los aranceles tiene un efecto sobre otro logro obtenido en las negociaciones internacionales de la década de los '70 (y al que me referiré en mayor detalle posteriormente, el Sistema Generalizado de Preferencias). Al reducirse los aranceles —por la cláusula de nación más favorecida— todos los países acceden a los cortes que hacen los países industrializados entre sí. Sin embargo, la ventaja o margen de preferencia que tenían los países en desarrollo para sus productos bajo el Sistema Generalizado de Preferencias se reduce en el tiempo, ocasionando una erosión de la misma.

En los últimos días, en artículos que he estado leyendo, he visto que hay dos argumentaciones distintas:

a/ Un argumento sostiene que la disminución de los aranceles de los países industrializados —por la negociación de la Rueda Tokio— va a crear, para los países en desarrollo, mayores oportunidades de comercio al ampliarse el acceso al mercado de los países desarrollados en mayor magnitud que lo que se pierde por la erosión de la SGP.

b/ Los informes de la UNCTAD señalan lo contrario, es decir que los países en desarrollo pierden por la erosión más de lo que reciben.

Creo que esta argumentación teórica tiene para largo. Pero un elemento que debe tener todo país en cuenta al planear un grado de apertura para el sector industrial, es ver el efecto que va a tener para sus productos la reducción de aranceles que se efectuará entre 1980 y 1988. Cabe recordar que la reducción de los aranceles se efectúa sólo por los países desarrollados, no siendo obligación para los restantes países.

Más importante que la reducción arancelaria es la aprobación de los Códigos de Conducta. Voy a tratar de concentrarme —rápidamente— en algunos de los puntos más trascendentales de éstos.

Los Códigos, aunque operan dentro del marco del Acuerdo General de Comercio y Ta-

rifas del GATT, y reglamentan artículos del mismo, no están restringidos en su aplicación a los partícipes de este Acuerdo. Los Códigos deben ser firmados individualmente por cada país, sin necesariamente ser adherentes al Acuerdo. Hecho importante es recordar que el Perú pertenece al GATT y que por lo tanto debe decidir su participación en cada uno de ellos.

Los Códigos cubren los siguientes campos: 1/ Subsidios y derechos compensatorios, que es uno de los temas más críticos para los países en desarrollo; 2. Antidumping; 3/ Valoración aduanera; 4. Licencia de importación; 5/ Obstáculos técnicos al comercio; 6/ Compras estatales.

Voy a referirme a los principales:

Subsidios y Derechos Compensatorios.—Este Código establece que ningún país puede utilizar, subsidios a la exportación. Se exceptúa, tácitamente, a los países en desarrollo que todavía no han logrado montar una industria exportadora de cierta magnitud. Asimismo, sólo pueden utilizar subsidios a la producción interna si las exportaciones del país subsidiante no amenazan causar perjuicio material en el país al cual se destina esta mercadería.

Esto tiene una gran importancia para nosotros, que tenemos un amplio sistema de promoción de exportaciones que contiene importantes mecanismos clasificados como subsidios según el Código. El Código, tarde o temprano va a tener profundas implicancias para nuestro sistema. Todo depende de los países desarrollados que pueden decirle al Perú "síntese en la mesa de negociaciones, porque no vamos a permitir que usted siga exportando productos con este tipo de subsidios". Amenazando, por cierto, con aplicar unilateralmente los derechos compensatorios a nuestras exportaciones en caso de que no lo hagamos.

Para que un país en desarrollo firme el Código, tiene que negociar el dismantamiento progresivo de su sistema de subsidios. Si uno de los países no dismantela los subsidios "voluntariamente", dentro del Código, los países industrializados aumentan sus cobros a las importaciones a través de los llamados derechos compensatorios.

Esto es lo que le está pasando a Colombia: le han aplicado derechos compensato-

rios a las flores, bolsos de cuero y en dos casos más. Por esta razón Colombia está negociando su posible adhesión al Código; sería el tercer país latinoamericano en hacerlo después de Brasil y Chile.

Este Código tiene realmente importancia para nosotros. ¿Por qué? Porque tenemos el CERTEX, un financiamiento preferencial, reducción de impuestos, y otras medidas que pueden ser consideradas como subsidios.

Antidumping.—Es la autorización que se da a un país para tomar medidas si otro país está invadiendo su mercado con precios por debajo de lo que se define como “el precio normal del mercado internacional”, causando perjuicio o amenazando causar perjuicio a la producción interna.

El código define lo que es un precio normal internacional, la forma de calcularlo y las pruebas requeridas para establecer el dumping. En la palabra “perjuicio” o en la frase “amenace causar perjuicio” es donde se va a centrar el debate cuando se comiencen a presentar los casos prácticos.

El Código de Valoración Aduanera.—Establece un nuevo método de valoración, distinto al que tenemos en el Perú. Nosotros utilizamos el sistema de valoración aduanera de Bruselas en la aplicación de los derechos aduaneros. El código se refiere a un nuevo sistema que determina que el valor de aforo es el de transacción, es decir el que se establece en la factura.

En el caso de empresas vinculadas entre sí, se establecen normas adicionales que pueden utilizar las aduanas —hasta cinco de ellas— para establecer cual es el valor sobre el cual se debe calcular la tarifa aduanera. Se entiende por empresas vinculadas aquellas que tienen relación directa —a través del capital— con el exportador; la relación de sucursal con matriz es un ejemplo. La importancia de esta definición destaca si consideramos que hoy en día estas transacciones componen hasta el 45% del comercio internacional.

El Código de Licencias de Importación.—Establece dos tipos de licencias: la restrictiva y la no restrictiva, denominadas automática y no automática. Contiene una serie de procedimientos que pueden ser utilizados, eliminando distintas trabas en su aplicación.

El Código de Obstáculos Técnicos al

Comercio.— Señala que ningún país puede obstaculizar el ingreso de la mercadería de otro país estableciendo “estándares” o normas técnicas que atenten contra la posibilidad de ese país de competir en el mercado. O sea, si el Perú considerase que otro país ha dado una norma técnica que impide la colocación de su producto, puede acudir al mecanismo de reclamos que crea el Código de Obstáculos Técnicos y solicitar que ese país elimine la barrera no arancelaria modificando su norma interna.

¿Cuál es el peligro del Código de Obstáculos Técnicos al Comercio? Sin duda, tiende a una normalización internacional y esto significa, para los países en desarrollo, que deben estructurar sus propias industrias según estas normas si es que quieren exportar sus productos.

El Código de Compras Estatales.—Este código establece un tratamiento igualitario entre el exportador y el oferente doméstico en las licitaciones que efectúe el Estado. Es resultado de la presión de la CEE contra Estados Unidos y se refiere a un conjunto de normas que permite que las licitaciones del Estado sean de conocimiento de toda persona interesada —la llamada transparencia— facilitando la participación en ellas.

Cabe señalar que en el marco de las Negociaciones Comerciales Multilaterales también surgieron otros planteamientos que afectan las perspectivas que del comercio internacional pueden tener los países en desarrollo.

En primer lugar se debe destacar la aprobación de la cláusula de habilitación, que reforma a la parte tercera del GATT y en la que se acepta, por primera vez, el criterio de que los países industrializados pueden otorgar automáticamente preferencias no recíprocas a los países en desarrollo, autorizándose igualmente las preferencias que se otorguen exclusivamente entre estos últimos. Anteriormente se requería un *wavier* o permiso especial de los países contratantes del GATT para el caso en el que un país o grupo de países deseara acordar preferencias no extensivas a los países desarrollados.

Con esta cláusula no sólo se crean las condiciones para dar continuidad al Sistema Generalizado de Preferencias, sino que se concede la autorización legal para la creación del tratamiento preferencial entre países en desa-

rollo, como el propuesto sistema de preferencias globales entre países en desarrollo, que se describirá posteriormente.

Un segundo aspecto que empieza a surgir de la negociación es un nuevo concepto aplicable al comercio internacional que afecta directamente los intereses de los países en desarrollo, que es la graduación. Se entiende por graduación la posición de los países industrializados que insisten en que no todos los países en desarrollo son iguales y que es necesario por lo tanto establecer categorías entre los mismos. Esta es, obviamente, una maniobra destinada a fraccionar la unidad de los países en desarrollo y lo está logrando. Los intereses de países como Brasil, Taiwán, Corea o Nigeria, son distintos a los que pudieran tener Chad, Malí, Haití o Afganistán. La aplicación por los países desarrollados de este principio servirá para implantar medidas proteccionistas a los países de mayor grado de industrialización sin afectar el resto, aduciendo que con ello se favorece a los países más pobres que no pueden competir con las exportaciones de los de desarrollo intermedio.

El otro concepto que surge como complemento de la graduación es el de la selectividad. Los países desarrollados han expresado que ellos van a diferenciar por sectores productivos en los países en desarrollo, porque hay ciertas ramas industriales que no pueden ser consideradas como ramas industriales subdesarrolladas. Por ejemplo, en varios países petroleros hay industrias petroquímicas que compiten con la de los países desarrollados produciendo con la misma eficiencia que ellos. En este caso, se le otorgaría un trato de país desarrollado. Esto tiene una connotación especial para sectores tal como el textil, electrónico, acero, petroquímico o para cualquiera de las ramas industriales en las que los países industrializados consideran que los países en desarrollo no tienen derecho a un tratamiento preferencial.

Como se desprende de lo expuesto, el resultado de la Rueda Tokio establece las principales normas que regirán para el comercio de manufacturas en lo que queda del siglo. La reducción arancelaria puede ser un efectivo instrumento para dar un nuevo impulso al comercio internacional, aunque por las excepciones que han sido incluidas su efecto será

menor para los países en desarrollo. Sin embargo, el verdadero impacto estará relacionado directamente con el grado de proteccionismo que implanten los países que constituyen el principal mercado de consumo mundial. Si los códigos son un medio eficaz para evitar la imposición de barreras no arancelarias, serán un vehículo importante para facilitar el acceso al mercado por los países en desarrollo. Si, en cambio son utilizados para frenar el impulso de la competencia en los productos sensibles para los países industrializados, se convertirán en una nueva y complicada barrera al comercio.

El Sistema Generalizado de Preferencias. Este sistema se propone originalmente en la UNCTAD como un medio para aperturar el mercado de los países industrializados a los países en desarrollo, otorgándole aranceles preferenciales más reducidos que los aplicables a terceros países. Los países desarrollados que han puesto en vigencia este mecanismo lo han mediatizado a través de diversas normas que limitan el acceso cuando la competencia de los países en desarrollo pudiesen afectar seriamente a su producción.

En primer lugar, se ha limitado los productos susceptibles de beneficiarse con la rebaja arancelaria. En el caso de Estados Unidos, la Ley de Comercio de 1974 que pone en vigencia el sistema —tres años después que los otros países desarrollados— exceptúa productos de importancia como los textiles, las manufacturas de cuero, el acero, los productos de la electrónica, los relojes y algunos productos de vidrio. La cobertura en el caso de la CEE es mucho mayor, pero los productos sensibles están sujetos a cuotas, que pueden ser globales o inclusive por países. En ambos esquemas los productos agropecuarios tienen un tratamiento marcadamente menos favorable que el de los productos manufacturados.

En segundo lugar, el sistema ha estado sujeto a una inestabilidad relativamente grande, especialmente por la posición sostenida por los países desarrollados que el SGP es de otorgamiento unilateral por parte de ellos, no sujeto a negociación internacional, y temporal en su extensión. En su primera etapa el SGP fue creado por un período de diez años, habiendo sin embargo expresado, los países desarrollados, su intención de pro-

rrogar el mismo.

Estas condicionantes, entre otras, han determinado que el SGP sea fundamentalmente un mecanismo que permite colocar excedentes de producción de los países en desarrollo, en base a la capacidad instalada ociosa que pudiese tener. No se ha logrado —como lo admite el mismo informe del Presidente Carter al Congreso de Estados Unidos sobre la evaluación de cinco años de operación del SGP— crear la generación de una verdadera capacidad productiva para la exportación en los países en vías de desarrollo.

Un síntoma preocupante que se presenta en el SGP, y que nuevamente se encuentra en el informe del Presidente Carter, es la intención de aplicar unilateralmente la gradualidad, es decir la eliminación de la preferencia a ciertos países para ciertos productos. Esto crea un nuevo elemento de inestabilidad y limita el incentivo que se esperaba el sistema otorgaría a la inversión en los países en desarrollo.

Aunque es de esperarse que el SGP sea un medio de introducción de nuevos productos a los mercados de los países desarrollados, su inestabilidad y lo limitado de su cobertura no permite abrigar esperanzas de un impacto significativo en las corrientes del comercio internacional.

El Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC) entre Países en Desarrollo, en el marco de la CEPD. Otro elemento que surge en el contexto internacional, como se ha mencionado anteriormente, es la cooperación entre países en desarrollo. Un poco por frustración, estos negocian un programa de acción entre los países miembros del Grupo de los 77 —denominado Programa de Arusha— que incluye los siguientes temas principales en el campo comercial:

- 1/ Un Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo (SGPC). Es decir, la concesión de preferencias comerciales entre países en desarrollo. Aún no hay un diseño claro de cómo se van a establecer estas preferencias.
- 2/ Cooperación entre organismos estatales de comercio exterior.
- 3/ Factibilidad de crear empresas multinacionales de comercialización. Se sustentan en esquemas tales como los diseñados por el SELA,

para el sector fertilizantes.

Esta Cooperación Económica entre Países en Desarrollo, probablemente tenga una evolución importante en los próximos años cuando se negocie el detalle de sus mecanismos. Los dos últimos ya han sido mencionados anteriormente en relación con los productos básicos.

Actualmente el comercio entre los países en desarrollo es una reducida proporción del comercio mundial. Las corrientes actualmente existentes son principalmente intraregionales y fruto de comercio entre países vecinos o miembros de un esquema de preferencias o de integración. Sin embargo, existen importantes posibilidades de ampliar el intercambio con países en desarrollo que deben ser explorados por el Perú. El mecanismo del SGPC pretende crear un margen de preferencia para el comercio de los países que participan del sistema. Las negociaciones que actualmente se llevan a cabo determinarán el nivel y la modalidad de este margen. En la documentación técnica preparada por la UNCTAD para la definición de las normas del SGPC, se incluyen temas como las preferencias globales, las por sectores o por productos, los mecanismos de origen y salvaguardia, entre otros. No será fácil que los más de 130 países del Grupo de los 77 se pongan de acuerdo sobre estos aspectos por lo cual no parece ser un sistema de aplicación real en el futuro cercano.

Para la exportación de manufacturas las tres negociaciones anteriormente resumidas forman parte importante del marco que regirá al comercio internacional. En la estrategia de exportación las apreciaciones sobre la viabilidad del acceso permanente y sostenido al mercado son claves, no sólo en relación con el grado de apertura que se le da a la economía, sino también en los sectores que son posibles promocionar.

Creo que con estos aspectos se cubre los principales elementos sujetos a negociación internacional en el ámbito del comercio.

Desearía ahora mencionar algunas consideraciones muy preliminares sobre orientaciones que se están dando en las negociaciones económicas internacionales y que se refieren a la posibilidad de captar recursos desde el exterior. Un tema se relaciona con la inversión extranjera directa, donde se está

en vías de negociar un Código de Conducta para las Empresas Transnacionales, y el otro al sustancial cambio que se da en el flujo de préstamos a los países en desarrollo a través de las instituciones multilaterales.

El tratamiento al capital extranjero: El Código de Conducta de empresas transnacionales

El tema de las empresas transnacionales y la transnacionalización de la economía mundial en contraposición a la soberanía nacional, es un tema que se discute mucho en la literatura económica y política de los últimos años. Los países en desarrollo, al no poder controlar mediante sus políticas nacionales el fenómeno de la transnacionalización, han propugnado la creación de la Comisión de Empresas Transnacionales en el seno de las Naciones Unidas, y, posteriormente, el establecimiento del Centro de Estudios de Empresas Transnacionales. Este Centro tiene por meta recopilar y divulgar información sobre las empresas transnacionales, las normas nacionales que las regulan, así como brindar asistencia técnica a los países en su trato con dichas empresas.

En la Comisión de las Naciones Unidas se está debatiendo la adopción de un Código de Conducta sobre las empresas transnacionales. Es un código que casi todo el mundo admite que debe existir, tanto en los países industrializados como en desarrollo; los únicos que no están de acuerdo son los países socialistas.

Sin embargo, existe una gran diferencia entre lo que piensa un grupo y el otro. Los países en desarrollo quieren un código imperativo, que obligue a las empresas transnacionales a un determinado tipo de conducta y postulan algún tipo de mecanismo internacional de control ante el cual puedan llevar a las empresas transnacionales cuando éstas violen las normas del código de conducta.

En cambio, los países industrializados quieren un código de conducta que sólo señale recomendaciones de comportamiento. Estas deben abarcar no sólo a las empresas transnacionales, sino también a los gobiernos con los cuales las transnacionales tienen relaciones. O sea, tenemos —lo que es lógico— un conflicto relativamente grande de entendimiento en lo que puede ser el código de conducta.

Los puntos claves que son objeto de las deliberaciones sobre el código son: sus objetivos; los agentes del gobierno y las empresas; la amplitud en lo político; las prácticas corruptas en las relaciones económicas y comerciales, (como precios, tributación, competitividad); las prácticas comerciales restrictivas; la transferencia de tecnología; el empleo; la protección del consumidor y del medio ambiente; y, la forma de aplicación del código.

Creo que una de las definiciones importantes a nivel nacional en la década venidera es: ¿Cuál es el rol de la inversión extranjera directa en el Perú? Obviamente, lo que vaya aconteciendo con el código y alrededor de su negociación es de interés en el análisis que pudiese hacerse sobre el rol de dicha inversión en la captación de recursos externos. Un código fuerte que establezca mecanismos de defensa frente a los abusos de las transnacionales puede facilitar la negociación de las condiciones de su inserción en la economía nacional.

El financiamiento del desarrollo: Las instituciones multilaterales

En la década del 70, la Estrategia para el Desarrollo incluía como uno de sus medios claves la transferencia de recursos desde los países industrializados hacia los países en desarrollo de aproximadamente del 0.7% del PNB de los primeros. Lo alcanzado ha sido significativamente menor que la meta, habiendo llegado a sobrepasar el 0.7% sólo unos pocos países.

Lo que si se observa nítidamente es la multilateralización de la ayuda oficial o gubernamental que se concentra cada vez en organismos internacionales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y el BID, y menos en los organismos nacionales de los países industrializados, como AID.

Así, se crea una centralización en organismos que tienen una perspectiva propia del desarrollo, la cual tratan —en muchos casos— de imponer a los países en desarrollo, transfiriendo recursos sólo hacia aquellos proyectos que coinciden con su propia apreciación global.

La importancia de los organismos multilaterales de ayuda se tiende a acrecentar, aunque los préstamos que otorgan son una

proporción cada vez menor del endeudamiento externo de los países en desarrollo. Este fenómeno es resultado de la creciente vinculación de los créditos de la banca privada a los proyectos supervisados por las instituciones crediticias multilaterales. Como la banca comercial está captando los depósitos de los países de la OPEP, superavitarios en sus balanzas de pagos, y necesita colocarlos en los distintos mercados financieros internacionales —proceso conocido como reciclaje— buscan en las instituciones multilaterales un factor adicional de seguridad tanto con relación a la viabilidad del proyecto como con respecto al probable desarrollo de la economía del país receptor de los fondos. Esta preocupación de la banca comercial se ve reforzada por el alto nivel de endeudamiento de muchos de los países en desarrollo.

Mención especial, en cuanto a la transferencia de recursos hacia los países en desarrollo, merece el Fondo Monetario Internacional. No es objetivo de esta institución suplir las necesidades de capital de los países en desarrollo, sino proveerles de recursos temporales que le permitan solucionar problemas de balanza de pagos. Sin embargo, al reducirse significativamente su rol en el manejo de las relaciones financieras internacionales por el abandono de los países desarrollados del sistema de Bretton Woods que estableció al FMI, esta institución ha venido fortaleciendo sus actividades relacionadas con los países en desarrollo. La creación de instrumentos como el fondo compensatorio de exportaciones, mencionado anteriormente, y el fondo de financiamiento de importaciones de petróleo, así como el establecimiento de la Facilidad Witteven que permite el financiamiento a más largo plazo de los déficits estructurales de balanza de pagos de los países en desarrollo, son un claro síntoma de esta situación.

Para algunos economistas, el rol que empieza a ser preponderante en el FMI es el de "superintendente de países en quiebra", rol que es impulsado por las autoridades monetarias de los países industrializados y especialmente por la banca privada, que ve en éste un medio para asegurar la recuperación de los fondos que prestó. Esta creciente importancia del FMI se debe tener constantemen-

te presente. Sólo es explicable acudir a sus recursos, y por ende a sus condiciones, cuando no existe otra alternativa viable de solución a los problemas de balanza de pagos. Esta es claramente una situación donde más cabe prevenir que lamentar. La solución de los problemas de balanza de pagos debe lograrse antes de tener que acudir al FMI, después ya es muy tarde como para poder desarrollar un programa distinto al de los cánones normales de esta institución, y que son ampliamente conocidos en el Perú.

La integración económica en el ámbito latinoamericano

Es imposible en una presentación de esta naturaleza profundizar un tema tan vasto y complejo como el de la integración latinoamericana, por lo cual sólo se enunciarán los acontecimientos que enmarcan el acceso al mercado que puede aspirar el Perú, en lo referente a los países de su propio continente.

El Sistema Económico Latinoamericano (SELA) es una institución de relativamente reciente creación y cuya labor central gira alrededor de la coordinación de la posición latinoamericana en los distintos foros internacionales, los cuales incluyen temas de gran importancia como las Conferencias de la UNCTAD, la Cooperación Económica entre Países en Desarrollo, y el Diálogo Norte-Sur, entre otros. En el campo regional, su acción se ha centralizado en los denominados Comités de Acción, los cuales mayormente se refieren a sectores específicos y donde se analiza y ejecuta actividades destinadas a lograr una mayor capacidad de gestión conjunta. El SELA interviene en las relaciones de América Latina con los Estados Unidos y con la CEE, respaldando con sus trabajos técnicos las negociaciones que se efectúan.

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) nace en sustitución de la ALALC, a los veinte años de formulada ésta. Pretende ser un mecanismo más flexible y realista que la ALALC, la cual no alcanzó su meta de integración latinoamericana en un área de libre comercio. La ALADI se sustenta fundamentalmente en acuerdos bilaterales entre las partes, los cuales se irán multilateralizando progresivamente, conformando así un mer-

cado con un margen de preferencia creciente para los productos de los países que lo conforman. La ALADI también cuenta con otros mecanismos de promoción del comercio y de complementación industrial que vincularán económicamente a los países de América Latina.

El Grupo Andino es el esquema más ambicioso de integración económica entre países en desarrollo. Su avance ha sido mayor que el de cualquier otro proceso de esta naturaleza, habiendo logrado la desgravación a un nivel mínimo para la mayoría de los productos susceptibles de ser intercambiados. Su mecanismo de programación industrial, base para una distribución equitativa de los beneficios en la subregión, es uno de sus instrumentos más novedosos, estando sujeto, sin embargo, a un cuestionamiento en cuanto a su eficiencia como asignador de oportunidades de inversión. Este es el mercado más dinámico para las exportaciones peruanas, especialmente para las manufacturas, por el importante margen de preferencia con el cual se cuenta. Recientemente, el Grupo Andino ha venido incursionando en una forma importante en las relaciones económicas internacionales, habiendo los países actuado en forma conjunta en foros internacionales —como el GATT y la UNCTAD— y en tratos bilaterales tales como las negociaciones con Estados Unidos, la CEE, Argentina, Brasil y México.

Estos intentos de coordinación de la acción económica de América Latina tendrán una marcada influencia en las condiciones que enfrente el Perú en el mercado de los países que conforman nuestro continente, pudiendo ser importantes vehículos para la negociación de acceso preferencial, complementación productiva, o financiamiento de proyectos. Asimismo, la capacidad de negociación conjunta de América Latina puede ser un elemento clave para superar inconvenientes serios en los mercados internacionales, especialmente si el fenómeno del proteccionismo se mantiene o se acrecenta.

Apreciaciones finales

Si en la década de los '80, el Perú sigue los pasos de la mayoría de los países de similar grado de desarrollo que han superado una primera etapa de sustitución de im-

portaciones, irá aperturando su economía en forma progresiva. En este sentido, el elemento de promoción de exportaciones tomará creciente importancia, requiriéndose una modificación importante en el manejo tradicional de los instrumentos de política económica para permitir al sector productivo mantener un dinámico crecimiento hacia afuera.

Cabe realizar algunas reflexiones sobre el grado de apertura que es posible lograr en vista del contexto internacional que se enfrenta.

En cuanto al comercio internacional de los productos básicos, no creo que podamos esperar, en esta década, una atenuación sustancial de los ciclos económicos internacionales y su efecto nocivo sobre los precios de las materias primas. Si en algo se mantiene la tendencia de la segunda mitad de la década de los '70, la inestabilidad de la economía internacional será un factor permanente, que inclusive puede empeorar sustancialmente.

Siendo el Perú un país dependiente de sus materias primas para el ingreso de divisas, situación que no parece modificable en forma drástica en el corto plazo, se debe realizar un manejo adecuado de la economía peruana a fin de estar preparados, en lo interno, para afrontar los ciclos externos. La posible creciente importancia del petróleo, especialmente en la segunda mitad de la década de los '80, y un sostenido crecimiento de las exportaciones de manufacturas, puede ir atenuando el factor cíclico para la economía en su conjunto. Sin embargo, para algunos sectores —como la minería y la agricultura— se requiere incorporar mecanismos que permitan al aparato productivo afrontar las continuas crisis que se producen por la caída de los precios internacionales.

En la promoción de exportaciones de las manufacturas, la incertidumbre existente sobre el grado de proteccionismo que podemos esperar a nivel internacional complica la toma de decisión sobre el grado de apertura.

En muchos casos la situación es muy diferente según la rama industrial sobre la cual se habla. Hay áreas donde se puede ser muy competitivo y donde las oportunidades de inversión serán claras y destinadas a una alta rentabilidad en el largo plazo. Sin embargo, hay otros sectores como el textil, el

acero, los productos de la electrónica, las manufacturas del cuero y otros donde las circunstancias de la economía internacional no hacen prever un fácil ingreso al mercado mundial. No sólo es el problema del proteccionismo el que juega un rol importante, sino también la competencia de otros países en desarrollo, como Corea, Taiwán, India, Brasil u otros, que ya tienen un largo historial de captura de los principales mercados de consumo. Asimismo, hay muchos países en el mundo donde el costo real de la mano de obra puede ser menor que en el caso peruano.

En primera instancia la industrialización de los recursos naturales, especialmente los productos derivados de la minería, la agricultura, la pesca, y los recursos forestales debería ser sustento de la exportación no tradicional. Asimismo, los insumos y bienes de capital destinados a la industria de transformación de las materias primas pueden ser, por contar con un mercado interno importante, un complemento a la exportación no tradicional. Sin embargo, tenemos que evitar que se constituyan nuevos enclaves productivos, como fueron los asientos mineros o azucareros en el pasado, que vayan generando efectos negativos en la economía. El eslabonamiento entre el sector industrial peruano y sectores de producción primaria es un elemento crítico para la formulación de una economía balanceada.

Obviamente se debe seguir con la política de exportación de capacidad instalada ociosa, pero solamente —dado el alto costo que esto representa para la economía en su conjunto por el subsidio requerido— mientras no exista una capacidad para dirigir esta producción hacia el mercado interno. Para ello, hay que diseñar algún tipo de reconversión del aparato productivo industrial existente para que pueda vender eficientemente en el mercado interno o exportar competitivamente, en un plazo razonable. Con el actual nivel de incentivos, creo que no va a pasar mucho tiempo hasta que nos pidan que eliminemos los subsidios presionando vía el mecanismo del código de subsidios y derechos compensatorios.

Esto significa que hay que empezar rápidamente a reestructurar los incentivos a las exportaciones actuales, para permitir a las

empresas que se acostumbren a competir en esta situación.

Un último punto que cabe tratar en esta oportunidad es la poca capacidad negociadora que ha denotado el Perú en sus relaciones económicas internacionales. En muchos casos nuestra participación o no se dá, o es completamente marginal. En los pocos eventos donde se logra una presencia importante ésta ocurre más por los conocimientos de algunas personas especializadas, que por la existencia de un mecanismo organizado de preparación de la posición nacional.

Tanto en el caso del Ministerio de Relaciones Exteriores como en el sector administrativo responsable del comercio, la preparación de los estudios básicos que permitan sustentar posiciones coherentes deja mucho que desear. Por más habilidad negociadora que se tenga es imposible tentar logros importantes si no se cuenta con una visión de largo plazo dentro de la cual enmarcar una acción específica, y un claro planteamiento de los objetivos, fines y medios de cada negociación individual.

Es de destacar que otros países en desarrollo, como el caso de Brasil y la India, han configurado toda una estrategia de creación de un equipo de negociaciones económicas internacionales, dándose inclusive el caso de que este tipo de relaciones externas se convierta en la acción prioritaria de la diplomacia nacional.

Aunque en el Perú existe una creciente percepción de la importancia de los temas económicos, todavía éstos no ocupan una posición relevante dentro de la estrategia externa global. Por más esfuerzo que se haya hecho en esta dirección, se requerirá un nuevo y certero impulso que involucre a todos los organismos de la administración pública nacional.

Igual validez, sino mayor, tiene esta crítica para las asociaciones gremiales que virtualmente no han hecho esfuerzo alguno para configurar equipos calificados de negociadores y analistas que puedan participar en apoyo de la acción pública. En otros países estas mismas asociaciones gremiales han logrado una importante capacidad de participación por el simple hecho de tener técnicos especializados cuyo aporte es significativo para la

negociación. El caso de la Asociación Nacional de Industriales (ANDI) de Colombia, es un ejemplo de esta situación.

Espero que las apreciaciones que se han presentado en esta oportunidad, como lo

señalé al principio, sirvan para aperturar un diálogo que encuentro muy necesario. No he pretendido ser exhaustivo ni realizar un análisis de fondo sino sólo presentar unas primeras ideas alrededor del tema.