



OBJETIVOS GENERALES

- Identificar los instrumentos que los gobiernos latinoamericanos utilizan para facilitar el comercio con otros países.

APERTURA ECONOMICA EN LATINOAMERICA

Introducción

La apertura económica es un proceso de modernización que pretende lograr mayor eficiencia en la producción donde su objetivo es producir y exportar a menor costo y de esta manera ser más competitivos en los mercados internacionales con esto se pretende acelerar el mejoramiento del bienestar de la población también se busca modernizar la industria y llegar al consumidor con productos de buena calidad cuyos precios se asemejen a los del mercado internacional el grado de la apertura económica se mide en M/PIB importaciones . PIB Producto interno Bruto.

La importancia de la apertura comercial radica en que permite incrementar el flujo comercial las empresas ganan competitividad , se incrementan los niveles de empleo y se producen mayores tasas de crecimiento en el país para lograr este objetivo los países están generando acuerdos comerciales entre los cuales se destaca el TLC con el cual mediante preferencias arancelarias nuestros productos se pueden comercializar en otros países ; se ha demostrado que las economías abiertas al comercio crecen más rápidamente y este crecimiento reduce la pobreza

En América Latina los primeros pasos de apertura económica se dieron desde la segunda mitad de la década de los años setenta, desarrollándose programas de ajuste económico en Chile (1976), Colombia (1976), Argentina (1978), Uruguay (1978).

En conclusión la apertura económica es la respuesta para las necesidades económicas del país donde se ha tenido una economía cerrada que necesita cambiar de rumbo y que mejor solución que abrirse a otros mercados para incrementar el flujo de actividad económica logrando una optimización de la calidad de los productos y sus precios lo cual beneficia en última instancia al consumidor pues las empresas entran a competir con otras y para ello deben entregar productos de muy buena calidad a un bajo costo y donde el cliente se vuelve más selectivo.

MARCO TEORICO

La Apertura Económica que experimentó Colombia a principios de los noventa fue uno de los muchos pasos que dio el continente suramericano para integrarse a la economía global. Los principales proponentes de esta política comercial llegaron al poder durante la administración del Presidente Ronald Reagan en Estados Unidos, y la Primer Ministro Margaret Thatcher en Inglaterra. En Sur América, Chile fue el país que más notablemente adoptó este modelo económico durante el periodo en que el general Augusto Pinochet estuvo en el poder. La lógica detrás de este modelo consiste en que al introducir un elemento de competitividad extranjera, la calidad de los productos internos y la innovación aumentan, mientras que los costos tienden a bajar, de tal manera que es de mayor beneficio para el consumidor.

Si todos los actores en el mercado se comportan de tal manera, el resultado es productos de mayor calidad y menos precio que fluyen de un país a otro según los niveles de demanda del mercado. En Colombia, la decisión de adoptar este modelo se produjo luego que una política proteccionista dominó el intercambio comercial con otros países durante varias décadas. Como resultado del proteccionismo, el mercado nacional se había saturado con productos locales, de tal manera que el poder de compra era inferior a la oferta. En adición, los precios de los productos nacionales habían incrementado con el tiempo, y el control de calidad se había deteriorado por falta de competencia. Frente a esta situación, la administración del presidente Colombiano Cesar Gaviria adoptó la política de apertura. La nueva ola de competencia generada por la introducción de productos extranjeros al mercado colombiano transformó por completo la relación de producción y demanda que había regido al país por varias décadas. Como resultado, muchas industrias no lograron sobrevivir a la competencia, y sectores enteros de producción desaparecieron. Para los consumidores, o al menos aquellos consumidores cuyo poder de compra no fue afectado por la desaparición de ciertas industrias, la apertura significó mayor variedad de productos a precios más bajos y de mayor calidad. Una década después de la apertura económica es claro que la lógica del modelo nunca fue aplicada en su totalidad. Sin excepción, todos los países en el mercado global continúan aplicando medidas proteccionistas, en forma de aranceles, subsidios a ciertos sectores, u otro tipo de restricciones. Igualmente, la idea de una economía global integrada aún no se ha concretado en su totalidad.

Entre los países latinoamericanos que se han insertado en la economía mundial mediante esta estrategia de apertura al mundo se encuentran Panamá y Chile, que constituyen las economías más globalizadas de la región. Son los campeones latinoamericanos del libre comercio (Chile) y la inversión extranjera (Panamá). Hasta cierto punto, las economías más importantes de América Latina (Brasil, México y Argentina) también se han abierto al mundo y han consolidado sus vínculos económicos con socios extrarregionales, como la UE y China. Y si Chile es el país más globalizado de América Latina en términos económicos, Brasil es el único con aspiraciones políticas globales. Ha ampliado y profundizado sus relaciones con China, la India y Sudáfrica y ha firmado diversos acuerdos con Alemania, la India y Japón para obtener una banca permanente en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas. Poco tiempo atrás, Brasil fue el único país

latinoamericano que participó en la Conferencia de Annapolis en pos de la paz palestino-israelí, junto con los principales poderes del sistema internacional.

Bloques comerciales en Latinoamérica

A pesar de tales adversidades, tres mercados han emergido en la región como posibles modelos de apertura: Brasil, Chile y México. Estas naciones han demostrado tener la motivación y los recursos que se necesitan para triunfar en un mercado mundial en pleno crecimiento, y son conscientes de lo importante que es forjar vínculos fuertes con la economía más poderosa del mundo. Brasil, por ejemplo, negoció aproximadamente US\$ 20 mil millones con los Estados Unidos en el 2002.

Como una de las economías latinoamericanas más prometedoras, Brasil ha mostrado en años recientes moderadas rachas de alzas de su economía y, a pesar de su desafiante postura inicial hacia el ALCA, dicho país cree que una zona de libre comercio es conveniente por muchas razones, como, por ejemplo, la ventaja de ser exonerados de los aranceles de exportación hacia USA. La producción total brasileña está creciendo en ciertos sectores de exportación y los productos brasileños en general siguen siendo comercializados a pesar del estancamiento de la economía nacional, en parte impulsados por la depreciación del Real. Existen también grandes expectativas en torno al progreso del gobierno en términos del estímulo a la producción industrial, ya que se prevé, que existirá una recuperación, superando la baja del 10.6% que presentó en el 2002.

La economía mexicana, por su parte, ha mostrado indicios claros de prosperidad continua, con el 47.5% del total de las exportaciones latinoamericanas, una inflación inferior al 5%, y, probablemente, la moneda más fuerte de la región. Si bien la población mexicana teme a la siguiente crisis económica o a la siguiente devaluación, los economistas del mundo tienen gran fe en México. Sin embargo, la inquietud del país con respecto al ALCA radica en que tendría que renunciar a su estado de nación privilegiada como el único aliado latinoamericano de los Estados Unidos a través del TLCAN. Sin embargo, este carácter privilegiado de México es una ventaja pasajera; en un mundo donde la globalización económica es cada vez una realidad más concreta, la competencia es inevitable y sólo los países preparados para competir en igualdad de condiciones triunfarán en el plano económico.

Chile, por su parte (el primer país latinoamericano en derribar sus muros arancelarios a fines de los años 70) está ansioso por participar en relaciones comerciales abiertas con el resto del continente. Esta nación ha sufrido internamente debido al aumento de las importaciones, pero ha logrado mantener la tasa de crecimiento económica más elevada de toda América Latina -su desempeño positivo durante los últimos 30 años ha sido tal que, en el 2002, el Foro Económico Mundial clasificó a Chile como el vigésimo lugar entre las economías más competitivas del mundo, superando a todos los países tercermundistas e incluso a Francia, Japón e Italia-.



DESARROLLO DE LA PROBLEMÁTICA

Un rasgo característico del proceso económico en los 90 fue la

"apertura" generalizada, respondiendo a las necesidades de una mayor internacionalización del capital en respuesta a la crisis de acumulación internacional. Esto se expresó en América Latina como "apertura" irrestricta al capital externo y la importación de toda clase de mercancías, y por otro lado, en las tendencias a la constitución de acuerdos regionales y subregionales, buscando "economías de escala" de acuerdo a los requerimientos del gran capital. Este proceso significa de hecho una mayor subordinación de conjunto al capital más fuerte: los monopolios yanquis, que juegan (junto a un rol menor de las transnacionales europeas y de algunos grandes grupos latinoamericanos) un papel central en los distintos "acuerdos de integración". Es además funcional a un rasgo de la estrategia de las transnacionales en este período: la extraordinaria expansión del comercio interfirmas, mediante el cual los pulpos que dominan la economía mundial organizan la producción a escala virtualmente planetaria. La "regionalización", en consecuencia, es uno de los aspectos "novedosos" del nuevo ciclo de recolonización, y su impacto más evidente se está produciendo en México y la Cuenca del Caribe.

Los "noventa" han sido también años dorados para el gran capital latinoamericano. Señalemos, que la enorme concentración y centralización de capitales, que tiene por protagonistas privilegiados a las empresas extranjeras, también ha acelerado el ascenso de un puñado de grandes grupos locales en cada país.

Beneficiarios de la protección del Estado, copartícipes de las privatizaciones, puntales de la aplicación del "modelo neoliberal" y de la ofensiva contra la clase obrera, en esta alta burguesía nativa, que combina sus negocios en la industria, la banca, la tierra, el comercio, los servicios. Los mayores entre estos grupos exhiben una fuerte tendencia a extenderse fuera de sus fronteras, "regionalizándose", como parte de la maduración de un capital financiero local, estrechamente subordinado al capital financiero imperialista, con el cual entrelaza intereses como agente y socio menor de la expropiación de la región.

Representantes conspicuos de esta crema de la burguesía son las "24 familias" o grupos de México, como Carso, Vitro, Televisa, Banacci, Cifra, Ica o Cemex. En Brasil: Bradesco, Gerdau, Votorantim, Camargo-Correa. En Argentina: Bunge y Born, Macri, Sodati, Techint, Pérez Companc. En Chile: Luksic, Matte, Angellini. En Perú: Romero, Bentín, Nicolini, Brescia. En Venezuela: Cisneros o Polar. En Ecuador se destaca Noboa. En Colombia: Grupo Santo Domingo, Sindicato Antioqueño, Ardilla-Lulle, Mendoza. En Uruguay: Strauch y Soler. Etc.³⁵

En la tabla de las mil mayores empresas de la región que publica Gazeta Mercantil, 347 grupos de capital privado venden por sí solos por valor de 270.271 millones de dólares, es decir, un 20% del PBI regional en 1997. La mitad de estos grupos es brasileña, lo que da una idea del peso decisivo que tiene la economía de este país en Sudamérica. Estos GGE, aunque enfrentan la creciente competencia de los monopolios imperialistas, retienen posiciones dominantes en una corta serie de ramas productivas: acero, alimentos, agricultura, construcciones, comunicaciones, etc. o importante participación en otras.

La otra cara del avance del capitalismo agrario es una verdadera contrarreforma agraria, que está en la base de la emergencia del movimiento campesino desde Chiapas en adelante. Los desplazamientos masivos de campesinos en Guatemala y en Colombia que afectan a más de un millón y medio de personas, alimentando las tendencias a la guerra civil en el campo, son expresiones de este proceso de desplazamiento. Carecemos de datos de conjunto sobre este proceso, pero basta un botón de muestra: Brasil. En 1995-96 los establecimientos con más de mil hectáreas, que en 1970 eran el 0.7% del total y poseían el 40% de la superficie, pasaron a ser el 1.0 % y tener el 45% de la tierra. Entre

tanto, de 1985-86 a 1995-96, desaparecieron 941.944 propiedades, la mayor parte – 662.448 con menos de 100 has.-³⁶ Entre tanto, un solo terrateniente se ha apropiado en el Amazonas de una superficie mayor que Bélgica³⁷, mientras que hay 4.500.000 de campesinos sin tierra³⁸.

Un correlato de este proceso es el entrelazamiento aún mayor entre la gran propiedad agraria y la burguesía nacional, y un salto en la explotación irracional de todos los recursos: el suelo, los bosques, la pesca, etc.

El acelerado proceso de penetración capitalista en el campo, tanto en zonas tradicionales de la agricultura de exportación, como en nuevas áreas, con una creciente participación de empresas extranjeras (como en Centro América), atraídas por la expansión del "agrobusiness"; se combina con el estancamiento o la ruina de vastos sectores de pequeños productores y una enorme degradación de los suelos, los bosques y el agua, con proporciones de catástrofe ecológica (tala de bosques, agotamiento de suelos, contaminación con pesticidas, etc.).

Junto al latifundio improductivo subsisten millones de pequeñas propiedades de baja productividad. El sector "moderno" controlado por una reducida capa de capitalistas en que se entrelazan los viejos terratenientes y los nuevos "inversores" impide la expansión de un fuerte mercado agrario para la producción industrial y, gobernado por el dictado de la ganancia, introduce fuertes desequilibrios en la producción rural. Por ejemplo, desplazando cultivos de consumo interno por agricultura de exportación, con lo que muchos países latinoamericanos llegan al absurdo de importar crecientes cuotas de alimentos básicos, como arroz, trigo o porotos. Peones descalzos y hambrientos pasan a trabajar en haciendas dotadas de maquinaria moderna y de biotecnología avanzada para la exportación. A la vez, la agricultura campesina, cada vez más degradada sigue siendo fuente básica de abastecimiento de alimentos para las ciudades. La "modernización" desigual, fuertemente polarizada y de conjunto regresiva en el agro consolida la muralla que el atraso rural opone a un avance superior de las fuerzas productivas en el agro y lejos de paliar o superar un problema fundamental -anclaje del atraso capitalista latinoamericano- como es la cuestión agraria, no hace sino modificar la forma en que se manifiesta, aumentando las contradicciones y la urgencia de remover este obstáculo.

ACUERDOS ECONOMICOS EN COLOMBIA

Comunidad Andina (CAN)

Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

Ley de preferencias arancelarias andinas (ATPA)

Grupo de los Tres - TLC G-3

Colombia, como miembro de la Comunidad Andina (CAN), se beneficia de acuerdos comerciales celebrados por la Comunidad con Argentina, Brasil y el Mercosur. Igualmente, como país independiente, tiene acuerdos comerciales con el CARICOM (Área de libre comercio del Caribe), Chile, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay y Uruguay.

BIBLIOGRAFIA

http://www.colombialink.com/01_INDEX/index_finanzas/19_acuerdos.html

<http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/poli/poli69.htm>

<http://www.liderempresarial.com/num102/5.php>

<http://www.ft.org.ar/estrategia/ei14/ei14translatinoam.htm>