

OEA/Ser.D/V.24/96
25 de septiembre de 1996
Original: español

CONVENIO DE COOPERACION TECNICA NO REEMBOLSABLE
ENTRE LA CORPORACION ANDINA DE FOMENTO Y
LA SECRETARIA GENERAL DE LA ORGANIZACION DE LOS
ESTADOS AMERICANOS
(Firmado en Washington, D.C. 25 de septiembre de 1996)

91.24

ORGANIZACIÓN DE LOS ESTADOS AMERICANOS
WASHINGTON, D. C.

SECRETARÍA GENERAL

CONVENIO DE COOPERACION TECNICA NO REEMBOLSABLE
ENTRE LA CORPORACION ANDINA DE FOMENTO Y
LA SECRETARIA GENERAL DE LA ORGANIZACION DE LOS
ESTADOS AMERICANOS

**CONVENIO DE COOPERACION TECNICA NO REEMBOLSABLE
ENTRE LA CORPORACION ANDINA DE FOMENTO Y
LA SECRETARIA GENERAL DE LA ORGANIZACION DE LOS
ESTADOS AMERICANOS**

La Corporación Andina de Fomento, en adelante "La Corporación", representada por su Presidente Ejecutivo, Enrique García, y la Secretaría General de la Organización de los Estados Americanos, en adelante denominada "SG/OEA", representada por su Secretario General, César Gaviria, teniendo en cuenta que el 6 de octubre de 1995, la SG/OEA y La Corporación suscribieron un Convenio como marco general de cooperación, para la prestación de asistencia técnica a los Estados que sean miembros de la OEA y de La Corporación, conforme con las condiciones que se establezcan y dentro de las áreas de interés común, han acordado celebrar el presente convenio de cooperación técnica, bajo los siguientes términos:

PRIMERO: Destino

Los recursos de cooperación técnica que aporta La Corporación se destinarán al financiamiento parcial del costo total del "Proyecto de Investigación relativo a la apertura comercial y a las estrategias futuras de integración para los países de la Comunidad Andina" y a la realización de un seminario a efectuarse en la Sede de la Organización de los Estados Americanos o en una de las capitales de los países andinos.

SEGUNDO: Monto

Para el financiamiento del proyecto La Corporación aportará hasta ciento cincuenta mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 150.000). Cualquier monto adicional que se requiera para la ejecución del Proyecto deberá ser cubierto por SG/OEA.

TERCERO: Plazo

Los recursos que aporta La Corporación estarán disponibles para el uso de SG/OEA por un lapso máximo de un (1) año, contado a partir de la fecha de suscripción del presente Convenio. Vencido este plazo, excepto que las partes convengan por escrito lo contrario, se extinguirá toda responsabilidad de La Corporación en cuanto se refiere al otorgamiento de los recursos en cuestión.

CUARTO: Responsabilidad

El Asesor Especial para Asuntos Comerciales de la Unidad de Comercio de la SG/OEA será el responsable de la cooperación técnica y actuará como contraparte de La Corporación para todos los asuntos relacionados con la ejecución de la misma.

QUINTO: Consultoría

La cooperación técnica se llevará a cabo bajo la responsabilidad de la Unidad de Comercio de la SG/OEA, quien deberá contratar a consultores especializados en la materia, de acuerdo a lo señalado en el presente documento. Los términos de referencia de las consultorías serán los que se detallen en el respectivo contrato de consultoría. Los términos de referencia de cada consultoría serán sometidos a la aprobación de la Corporación conjuntamente con el perfil profesional requerido, de manera previa a la selección de cada uno de los consultores. Para tal efecto, SG/OEA se compromete a

preparar una programación bimestral de los requerimientos de consultoría dentro del Proyecto, la cual deberá recibir por escrito la no objeción de parte de La Corporación antes de iniciar el proceso de contratación de los consultores.

SEXTO: Selección y Contratación

La selección y la contratación de los consultores estará a cargo de la Unidad de Comercio de SG/OEA, previa consulta y aprobación de La Corporación, debiendo ceñirse dicha contratación a las normas y a los procedimientos establecidos por esta última. La selección se deberá realizar en base a un mínimo de tres candidatos. Una vez que SG/OEA realice la selección, deberá remitir a La Corporación un informe sobre el proceso de selección y el curriculum vitae de cada uno de los candidatos estudiados. Los proyectos de contratos de consultoría entre SG/OEA y los consultores deberán ser aprobados por La Corporación antes de su firma.

SEPTIMO: Honorarios

En los contratos de consultoría deberá indicarse explícitamente que los pagos por concepto de honorarios se realizarán por la SG/OEA, contra la presentación de informes. Los recursos que aportará La Corporación serán desembolsados en dólares de los Estados Unidos de América al Departamento de Servicios Financieros de la SG/OEA en Washington, D.C. en la forma siguiente: un adelanto de US \$ 45.000,00 que representa el 30% del aporte total de La Corporación con fecha 1ro. de Octubre de 1996; un pago de US \$ 30.000,00 que representa el 20% del aporte total de La Corporación con fecha 1ro. de Abril de 1997; un pago de US \$ 45.000,00 que representa el 30% del aporte total de La Corporación con fecha 1ro. de Julio de 1997; y finalmente un pago de US \$ 30.000,00 que representa el 20% del aporte total de La Corporación con fecha 1ro. de Octubre de 1997.

OCTAVO: Informes

SG/OEA remitirá a La Corporación copia del (los) informe (s) de consultoría, de acuerdo a los requerimientos establecidos en el contrato de consultoría, y el informe final de la SG/OEA, cuyo contenido deberá ajustarse estrictamente a lo que establece La Corporación en el Anexo "A".

NOVENO: Supervisión

SG/OEA se compromete a facilitar a La Corporación toda la información que requiera para la adecuada supervisión administrativa y técnica de la operación y a mencionar la participación de La Corporación en todo documento de carácter público referido a la cooperación técnica y a sus resultados.

DECIMO: Compromiso

Queda claramente establecido que La Corporación, por el hecho de aportar recursos para la ejecución de la presente cooperación técnica, no queda comprometida a financiar acciones posteriores que pudieran derivarse de la misma.

UNDECIMO: Suspensión o Terminación

Queda expresamente convenido que en caso de presentarse condiciones o circunstancias que, a juicio de La Corporación determinaren una falta de idoneidad del (o de los) Consultor (es) para llevar a cabo el objeto de la presente cooperación técnica, la misma podrá suspenderse o darse por concluida.

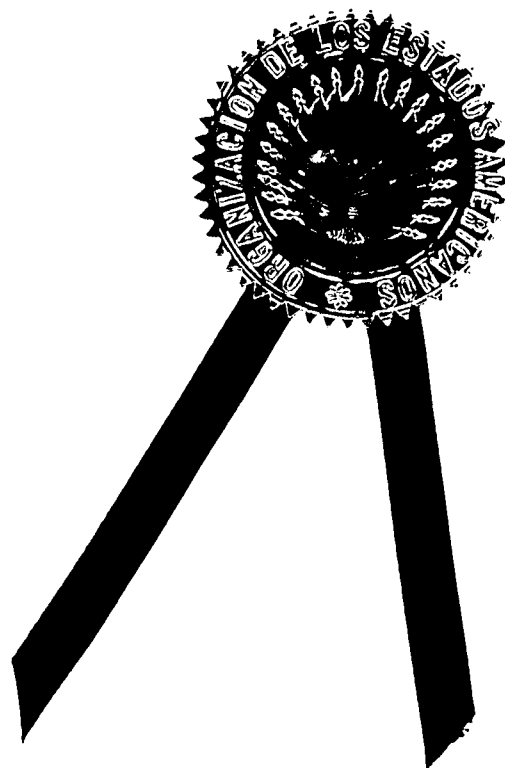
Se deja constancia que el presente Convenio se suscribe en dos (2) ejemplares, siendo ambos igualmente válidos y auténticos, el día 25 de septiembre de 1996, en la ciudad de Washington, D.C. U.S.A.

POR LA CORPORACION ANDINA DE FOMENTO:

L. Enrique García
Presidente Ejecutivo

POR LA SECRETARIA GENERAL DE LA ORGANIZACION DE LOS ESTADOS AMERICANOS:

César Gaviria
Secretario General



CAPITULO I. LA LIBERALIZACION COMERCIAL EN EL PACTO ANDINO Y EN AMERICA LATINA.

En este capítulo se describe la liberalización comercial en América Latina, utilizando como referencia el período 1986-1995.

a) Evolución del Arancel Nominal 1986-95:

Se obtendrán promedios aritméticos y ponderados, máximos y mínimos de los aranceles nominales en los diferentes años. También se medirá la dispersión del arancel a través del tiempo, bajo la hipótesis de que la apertura comercial también significó una homogeneización del arancel. Se dispondrá de información para los 11 países de la ALADI (la información existe en la ALADI, y ya se está procesando en la Unidad de Comercio de la OEA).

a) Evolución del Arancel Efectivo 1986-95.

Se medirán tasas de protección efectiva utilizando diferentes alternativas de matriz insumo producto, con el fin de evaluar las variaciones en el "escalonamiento" del arancel en el tiempo.

CAPITULO II. EL ARANCEL EXTERNO COMUN EN LOS DIFERENTES ACUERDOS SUB-REGIONALES.

a) El Arancel Externo Común (AEC) frente a los Aranceles Históricos.

En que medida se incrementaron los aranceles cuando se crearon los aranceles externos comunes en los diferentes sub-grupos del hemisferio?. Se compararán los aranceles nominales y efectivos al comienzo de la liberalización en cada país (las fechas varían, por supuesto), y en el momento en que se adopta el AEC, con el AEC finalmente acordado. Se dispondrá de información detallada sobre el AEC para el Pacto Andino, Mercosur, el Mercado Común Centroamericano y CARICOM.

a) Las Excepciones al Arancel Externo Común.

Se tratará de determinar la importancia relativa de las excepciones al arancel externo común en términos de su peso en los flujos comerciales. Lo anterior parece posible para todos los acuerdos comerciales. No se cuenta con información detallada de flujos comerciales para los países del CARICOM, pero se utilizará como sustituto las exportaciones de los Estados Unidos al CARIBE.

a) Comparación de los Aranceles Externos Comunes de los diferentes Acuerdos Sub-regionales, el Arancel de los Estados Unidos, México y Canadá.

Toda ampliación de los acuerdos sub-regionales (e.g. negociaciones del Pacto Andino con Mercosur o con Centro América conllevará inicialmente una discusión sobre los niveles

arancelarios actuales en cada bloque. En el extremo, si los aranceles actuales del Mercosur y del Pacto Andino fuesen idénticos, sería relativamente sencillo crear una unión aduanera para los dos grupos comerciales.

La comparación de los aranceles externos de los diferentes grupos con los aranceles de Estados Unidos, México y Canadá tiene un propósito adicional (aún cuando relacionado), ya que en el camino hacia la zona de libre comercio hemisférica podrían fijarse normas mínimas que vinculen las reglas de origen a las diferencias arancelarias. En particular, se ha propuesto la no aplicación de normas de origen en la región cuando los aranceles se encuentran "cercaños". Cualquier alternativa de este tipo será bienvenida, puesto que la discusión sobre las normas de origen para el hemisferio constituirá sin duda la parte más difícil y compleja de la negociación global.

Es probable que las normas de origen de NAFTA representen la sección del NAFTA más discutible y difícil de aceptar para los países de América Latina.

CAPITULO III. EL EFECTO "LIBERALIZADOR" DE LOS ACUERDOS COMERCIALES.

El propósito de este capítulo es evaluar en que medida han profundizado los diferentes acuerdos regionales la apertura unilateral adoptada por los distintos países de América Latina. Los acuerdos a considerar son el TLC-NAFTA, la Comunidad Andina, el Mercosur, El Mercado Común Centroamericano, El CARICOM, y los acuerdos firmados por Colombia, Venezuela, Costa Rica y Bolivia con México. También se incluirán los acuerdos firmados por Chile con Colombia, México y Venezuela.

- a) Descripción del Patrón de Liberalización en los Diferentes Acuerdos.

Se presentará un resumen breve de la reglamentación que tiene cada acuerdo con respecto al período de liberalización, el número de listas, las excepciones a las listas, los subsidios a la producción y a las exportaciones, las salvaguardias y los mecanismos anti-dumping.

- b) El efecto de la reducción arancelaria y para - arancelaria sobre el arancel promedio en los distintos países.

Cual es la influencia de la liberalización "bilateral" implícita en los Acuerdos sobre el arancel promedio de cada país?. Obviamente, se trata de obtener un promedio arancelario que incorpore la liberalización que resulta de los Acuerdos en los flujos bilaterales.

CAPITULO IV. LOS EFECTOS DE LA LIBERALIZACION COMERCIAL SOBRE LOS FLUJOS COMERCIALES Y SOBRE LA PRODUCCION.

En este capítulo se tratará de ver cual ha sido el impacto de la liberalización comercial de América Latina (aranceles, para-aranceles y acuerdos bilaterales) sobre los flujos comerciales y sobre la producción.

- a) Ha crecido más el comercio en los sectores mas liberados?. Que tipo de comercio: intra- industria o inter-industria.

Existe una amplia literatura sobre los beneficios del comercio intra-industrial en comparación con el comercio tradicional. Se obtienen beneficios adicionales con la

especialización en un número menor de bienes producidos en cada sector, y no se presentan las consecuencias “negativas” sobre la distribución del ingreso.

La evidencia preliminar disponible parecería sugerir que la apertura comercial de América Latina condujo preferencialmente a un gran crecimiento del comercio intra-industrial y sería conveniente ilustrarlo con el manejo sistemático de la información. Son aún sustancialmente menores los niveles de comercio intra-industrial en el Pacto Andino y en el hemisferio que en los países desarrollados?.

- a) Ha crecido menos la producción en los sectores más liberados?.

En forma preliminar, se cuenta con información sobre la evolución del valor agregado en diferentes sectores de la producción para los países de la ALADI (e.g. nivel CIU 4 dígitos) y en los capítulos anteriores se obtendrán promedios arancelarios. Sería interesante analizar si existe evidencia de que los sectores más liberados fueron más golpeados que el resto de la economía o sí, por el contrario, se han presentado mayores tasas de crecimiento fruto de la presión causada por la “nueva” competencia internacional.

CAPITULO V. CREACION DE LA BASE DE DATOS PARA EL MODELO GTAP (GLOBAL TRADE ANALYSIS PROJECT) PARA LOS PAISES DEL PACTO ANDINO.

En los últimos meses la Unidad de Comercio de la OEA ha adelantado conversaciones con miembros del Global Trade Analysis Project (GTAP) en la Universidad de Purdue, con el fin de hacer un esfuerzo serio para montar en su base de datos la información para los países de la Comunidad Andina. Ello hará posible realizar ejercicios futuros de simulación de tipo equilibrio general, para afianzar algunas de las preguntas planteadas en la introducción de esta propuesta.

En particular, en una segunda etapa de este trabajo (Capítulos VI y VII) se trataría de evaluar el impacto que sobre los países del Pacto Andino tendrían los escenarios alternativos en materia de integración. Deben los países del Pacto Andino insistir en la conveniencia de vincularse al Mercosur antes de continuar sus negociaciones tendientes al libre comercio hemisférico? Al NAFTA? A una zona de libre comercio que represente un nuevo acuerdo para todo el hemisferio? En el capítulo VII se haría un ejercicio similar, para tratar de cuantificar cuál fue el impacto de la liberalización unilateral adoptada por los países de la Comunidad en el pasado.

El proyecto GTAP se creó en 1992, con el objetivo de reducir los costos de entrada para aquellos grupos o personas interesados en implementar ejercicios cuantitativos en temas de economía internacional. Sus creadores distribuyen el modelo y la información a los usuarios, y éstos, a su vez, contribuyen con documentos y nueva información para la base de datos. Entre los países del hemisferio ya incluidos solo se encuentran Argentina, Brasil, Canadá, Chile, México y Estados Unidos.

En esta primera etapa se montarían las bases de datos para los países de la Comunidad Andina. La información sobre aranceles y flujos comerciales recolectada para el período 1990-95 sería utilizada inicialmente, pero también se requiere contar con información sobre producción y matrices insumo producto. El consultor-director del proyecto colaboraría con los miembros del GTAP en la compatibilización de las bases de datos existentes con las que se requieren en el GTAP.

PRESUPUESTO

PROYECTO DE APERTURA COMERCIAL Y ESTRATEGIAS FUTURAS DE
LA COMUNIDAD ANDINA.

	APORTE EN US\$	
	C.A.F.	O.E.A.
1) Honorarios Consultores		
a) Principal 12 meses	108.000	
b) Consultor 12 meses	36.000	
c) Consultor 12 meses	6.000	
2) Seminario		5.000
3) Publicaciones y divulgación (1.000 ejemplares)		15.000
4) Oficinas Consultores, equipo, computadoras, comunicaciones, gastos de viaje del staff del Proyecto		17.500
	<hr/>	<hr/>
	150.000	37.500
	<hr/>	<hr/>
	GRAN TOTAL	187.500