

## INTERCAMBIO COMERCIAL UNIÓN EUROPEA - COMUNIDAD ANDINA (1997-2007)\*

MARÍA GUERRA\*\*, ALEXIS LÓPEZ\*\*\* & MARÍA DE LA FE LÓPEZ\*\*\*\*  
UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR (VENEZUELA)

*Recibido/ Received/ Recebido: 04/05/2009 - Aceptado/ Accepted / Aprovado: 25/09/2009*

### Resumen

El presente artículo, analiza los intercambios comerciales entre la Unión Europea (UE) y la Comunidad Andina de Naciones (CAN), con especial énfasis en la aplicación del Sistema de Preferencias Generalizado (SPG), en el periodo 1994 – 2007. Como resultado, se evidencia que el SPG andino, como política europea de cooperación internacional, no ha cumplido satisfactoriamente los objetivos primordiales de su formulación, principalmente por el grado de asimetrías y disfunciones que ha presentado a lo largo de su aplicación. También se analizó la institucionalidad de la CAN y las características del intercambio comercial intrarregional y la ampliación de su mercado en el mismo periodo. Finalmente como metodología para la elaboración de dicha investigación, se utilizó la descripción y análisis crítico basado en el estudio de estadísticas de fuentes oficiales y Organismos Internacionales, así como de teorías referidas al tema.

**Palabras clave:** Sistema Preferencias Generalizado, Acuerdo de Cartagena, Unión Europea, Comunidad Andina de Naciones

## COMMERCIAL TRADE EUROPEAN UNION - ANDEAN COMMUNITY (1994 - 2007)

### Abstract

The present article analyzes commercial trade between the European Union (EU) and Andean Community of Nations (CAN), emphasizing in Generalized Preference System (SPG) implementation, during the period 1994 – 2007. As a result, there is evidence that the Andean GPS as a European policy of international cooperation, has not satisfactory accomplished the main objectives of its formulation, mainly because of the level of asymmetries and dysfunctions presented along its implementation. Also, the institutionalism of the CAN, the characteristics of intraregional commercial exchange and the extension of its market were analyzed for the same period of time. Finally, the methodology used for this research was the description and critical analysis based on statistical data from official sources and International Organizations, as well as, theories related to the topic.

**Keywords:** Generalized Preference System, Cartagena Agreement, European Union, Andean Community of Nations.

---

\* Artículo resultado del proyecto “Estudios Estratégicos”, culminado en mayo de 2009 y financiado por la Universidad Simón Bolívar de Caracas (Venezuela).

\*\* Profesora Asociado. MsC. Economía Internacional Lic. Administrador Comercial. Universidad Central de Venezuela (UCV). TSU Especialidad Aduanas. (ENAHPI-UT). Grupo de Investigación en Estudios Estratégicos. (GIEE) Universidad Simón Bolívar. Correo electrónico: maguerra@usb.ve

\*\*\* Profesor Asociado. MsC. Economía Internacional Lic. Administrador Comercial. Universidad Central de Venezuela (UCV). Grupo de Investigación en Estudios Estratégicos. (GIEE) Universidad Simón Bolívar. Correo electrónico: alexislo@usb.ve

\*\*\*\* Profesor Agregado. MsC. Economía Internacional. Lic. En Estudios Internacionales. Universidad Central de Venezuela (UCV). Grupo de Investigación en Estudios Estratégicos. (GIEE). Universidad Simón Bolívar. Correo electrónico: mlopez@usb.ve

## INTERCÂMBIO COMERCIAL UNIÃO EUROPÉIA - COMUNIDADE ANDINA (1994-2007)

### Resumo

Neste artigo analisam os intercâmbios comerciais entre a União Européia (EU) e a Comunidade Andina de Nações (CAN), enfatizando na aplicação do Sistema de Preferências Generalizado (SPG) no período 1994-2007. É evidente que o SPG andino, como política européia de cooperação internacional, não tem cumprido a gosto os objetivos principais de sua formulação, sobretudo pelo grau de assimetrias e disfunções apresentado durante sua aplicação. Assim mesmo, analisam-se a institucionalização da CAN e as características do intercâmbio comercial intra-regional e a ampliação de seu mercado nesse mesmo período. Por último, como metodologia para levar a cabo a pesquisa, utilizou-se a descrição e a análise crítica baseado no estudo de estatísticas de fontes oficiais e organismos internacionais, assim como teorias referidas ao tema.

**Palavras chave:** Sistema de Preferências Generalizado, Acordo de Cartagena, União Européia, Comunidade Andina de Nações

Guerra, M.; López, A. & De la Fe, M. (2009) Intercambio comercial Unión Europea – Comunidad Andina (1997-2007). En: *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Militar Nueva Granada. rev.fac.cienc.econ*, XVII (2)

**JEL:** E26, D74, D43

### I. Introducción

La influencia que ejercen los procesos de globalización sobre normas y procedimientos, se refleja en las constantes variaciones que rigen tanto a las transacciones internacionales como a las decisiones políticas, mediante el impulso que dichos procesos generan en países cuyos lineamientos comerciales se orientan hacia la instrumentación de economías de mercado. Tales economías, se caracterizan por la apertura comercial y financiera, además de manifestarse en crecientes procesos de integración de carácter nacional, y en acuerdos regionales y sub-regionales. Como ejemplo de ésta tendencia se evidencia que el comercio mundial en la década de los años ochenta estuvo signado por fuertes tensiones que obligaron a la mayoría de los países en desarrollo a adoptar amplias reformas en su política comercial, conduciéndolos a la búsqueda de diversos acuerdos de integración económica con sus vecinos, lo que, en consecuencia, ha conducido a la conformación de bloques que persiguen el desarrollo del comercio mundial de manera armoniosa, con una política externa común frente a terceros países, la supresión progresiva de las restricciones a los intercambios internacionales y la reducción de las barreras arancelarias, tal y como ha sucedido en la Comunidad Económica Europea (CEE), que ha evolucionado hasta convertirse en un modelo a seguir de integración

económica, establecida hoy en día como la Unión Europea (UE).

Por su parte, los países latinoamericanos han visto el proceso europeo como un modelo a seguir, por lo que han llevado a cabo variados acuerdos de integración regional, yendo desde los modelos más sencillos, como las áreas de libre comercio, hasta el mercado común. En este contexto, los Estados que ya conformaban el Pacto Andino (Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela), se erigen, en 1993, como una zona de libre comercio, al eliminar los aranceles aduaneros en sus intercambios comerciales y posteriormente constituirse en una unión aduanera, denominada: Comunidad Andina de Naciones, con una estructura arancelaria simplificada, basada en la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Codificación y Clasificación de Mercancías, caracterizado por poseer cuatro niveles de protección: 0; 5; 10 y 20 por ciento. La aplicación de esta nueva Nomenclatura fue acordada en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia en el año 2002, durante la Reunión Extraordinaria del Consejo Presidencial Andino y entró en vigencia a mediados del año 2004.

En este sentido, la alternativa de interactuar como un bloque unido frente a otros grupos de integración, ha sido punto de discusión en múltiples ocasiones, tomando en cuenta las ventajas, desafíos y retos que

dichos esquemas representan para las economías emergentes de la región andina, no solo en cuanto a la competencia de los productores de bienes de altísima calidad, sino también en cuanto a la exigencia como consumidores de grandes volúmenes de producción. Sin embargo, en los últimos años esta discusión ha evidenciado la necesidad de consolidar las relaciones intrabloque, permitiendo con ello un importante incremento del intercambio comercial frente a otros grupos de integración regional. Como resultado, en el intercambio con la UE durante el año 2005 (ver Tabla 1), las exportaciones y las importaciones de la CA representaron el 10 y el 16 por cien, respectivamente. Asimismo, en el año 2006, las primeras ascendieron a 8.731 millones de dólares, cifra superior en un 36,6 por ciento a la alcanzada en el año anterior (6.389 millones de dólares) y, las segundas remontaron los 7.259 millones de dólares, lo que significó un incremento del 22% en el desempeño del mismo rubro en el año anterior (5.931 millones de dólares). Este valor, en el intercambio comercial, representó el máximo alcanzado en los últimos 10 años, lo que deja perfectamente definido que la UE se ha constituido en el segundo socio comercial de la CA después de los Estados Unidos de América.

En la última década, las relaciones de intercambio entre ambos bloques han sido muy asimétricas y el comercio entre ambos grupos integrados se ha debilitado de manera sostenida, manteniéndose, no obstante, el flujo de las exportaciones europeas hacia los países andinos. Mientras las exportaciones de la CA han reflejado una tasa promedio anual de crecimiento por debajo del 1%, sus importaciones de bienes provenientes del bloque europeo han crecido a un ritmo anual del 3%. Adicionalmente, las mercancía que se ha venido intercambiado se encuentran concentradas en muy pocos productos, de modo que los andinos continúan exportando materias primas (café, carbón, plátano, derivados del petróleo y oro), e importando productos manufacturados con mayor valor agregado y, según análisis realizados por la SGCAN, fundamentada en cifras provisionales, en promedio los veinte principales productos de exportación

hacia la UE dieron cuenta del 90,5% de las ventas totales en el año 2006.

Ahora bien, considerando un intercambio comercial tan desigual, como en efecto sucede con las economías andinas, al compararlas con las economías de la UE, el Consejo Europeo aprobó el Sistema de Preferencias Generalizado (SPG), el 13 de diciembre de 1990, con la intención de contribuir a incrementar y diversificar las exportaciones andinas. De esta manera, la UE eliminó, de forma unilateral, los aranceles que imponía a una gran cantidad de bienes industriales, así como a numerosos productos primarios provenientes de la subregión andina<sup>1</sup>. Sin embargo, los frutos resultantes de la aplicación del SPG no han causado los efectos esperados. Entre otras razones, la liberalización del comercio en el proceso globalizador de las economías trajo como consecuencia la rebaja de los impuestos arancelarios por concepto de importación, hecho este que atenuó significativamente los beneficios por rebajas arancelarias que se obtenían mediante el SPG.

Por otra parte, el SPG cubre aproximadamente el 23% de las exportaciones andinas y su carácter temporal (diez años, con modificaciones en 1994, 1998, 1999 y 2004) no brindó las garantías de largo plazo que necesitan las empresas para invertir. Consecuentemente, a más de treinta años del comienzo de la aplicación efectiva del SPG general, y de quince años de SPG andino, se evidencia que los objetivos trazados no fueron logrados, lo que ha llevado a estudiar entre sus causas la recurrencia al proteccionismo, con nuevas e ingeniosas modalidades, por parte de los países desarrollados y, en particular, los de UE.

En este orden de ideas, el presente trabajo trata los intercambios comerciales entre la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y la Unión Europea (UE), considerando las asimetrías y disfunciones que la aplicación del SPG ha presentado a lo largo de su aplicación en el lapso 1997-2007. Así mismo, se analiza la institucionalidad del grupo de integración

<sup>1</sup> Para ampliar sobre el tema, consultar El Sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea. SPG (2004) Publicado por la Comisión Europea.

andino y las características del intercambio comercial intrarregional y la ampliación de su mercado por diferenciación del patrón de comercio y por zonas económicas. Para alcanzar tales objetivos, la presente investigación se basó en la descripción y análisis crítico de variadas investigaciones, cifras estadísticas publicadas por entes oficiales y organismos internacionales referidos al tema.

## 2. Política Comercial de la Unión Europea<sup>2</sup>

La política comercial común de la UE se divide en *autónoma* y *convencional*, la primera se desarrolla unilateralmente, mientras que la segunda se basa en acuerdos

contraídos por la UE con terceros países o con grupos integrados, pero siempre dentro del marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Su punto central radica en el arancel de aduanas, en la legislación y en los impuestos que recoge, lo que marca sus normas básicas y da cabida a las excepciones existentes. Cuenta con regímenes aplicables a las importaciones y a las exportaciones, con instrumentos de defensa comercial y con mecanismos específicos de regulación del comercio exterior, como es el SPG. (Nieto 2001: 231-239 y Ávila, Castillo & Díaz 1997: 126-138).

Así mismo, la experiencia de dichas relaciones comerciales evidencia que en las negociaciones con países de igual nivel de desarrollo se llegan a acuerdos

**Tabla 1.** Exportaciones e importaciones de los países de la comunidad andina con la unión europea (millones de dólares)<sup>3</sup>

País	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>EXPORTACIONES FOB</b>											
Comunidad Andina	5,753	4,996	4,611	4,111	4,411	4,502	5,285	6,433	7,061	9,560	11,506
Bolivia	315	312	290	141	141	65	78	110	104	167	269
Colombia	2,684	2,512	1,945	1,744	1,744	1,654	1,889	2,327	2,738	3,340	4,383
Ecuador	1,074	904	823	625	625	775	1,020	893	1,273	1,494	1,733
Perú	1,680	1,268	1,553	1,902	1,902	2,007	2,298	3,103	2,946	4,559	5,121
<b>IMPORTACIONES CIF</b>											
Comunidad Andina	5,388	5,544	3,640	4,165	4,165	3,976	4,274	4,672	5,976	7,451	8,306
Bolivia	282	341	235	163	163	143	131	151	224	262	318
Colombia	2,914	3,036	1,954	2,251	2,251	1,875	2,127	2,349	2,933	3,480	4,063
Ecuador	835	817	402	687	687	946	850	896	1,078	1,248	1,315
Perú	1357	1,349	1,049	1,065	1,065	1,012	1,166	1,275	1,741	2,461	2,610
<b>INTERCAMBIO COMERCIAL</b>											
Comunidad Andina	11,141	10,540	8,251	8,577	8,577	8,478	9,559	11,105	13,037	17,011	19,811
Bolivia	597	654	525	304	304	209	209	261	328	429	587
Colombia	5,597	5,548	3,899	3,995	3,995	3,529	4,015	4,677	5,671	6,820	8,446
Ecuador	1,909	1,721	1,224	1,311	1,311	1,721	1,871	1,789	2,350	2,742	3,048
Perú	3,037	2,617	2,603	2,967	2,967	3,020	3,464	4,378	4,687	7,020	7,731
<b>BALANZA COMERCIAL FOB-CIF</b>											
Comunidad Andina	365	-548	971	246	246	526	1,011	1,761	1,085	2,109	3,200
Bolivia	32	-29	55	-22	-22	-78	-52	-42	-120	-94	-50
Colombia	-230	-524	-9	-507	-507	-220	-238	-22	-195	-140	320
Ecuador	240	86	421	-62	-62	-171	170	-3	195	245	418
Perú	323	-81	504	838	838	995	1,132	1,828	1,205	2,098	2,511

<sup>2</sup> Algunos de los informes consultados para esta investigación fueron: COMISIÓN DE UE. SECRETARÍA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA. (2003); COMUNIDAD ANDINA. (1992; COMUNIDAD ANDINA. (2005a); COMUNIDAD ANDINA. (2005b); COMUNIDAD EUROPEA. (2004); CONSEJO EUROPEO (Reglamento (CE) 2501/2001 de 10-12-2001; Reglamento (CE) 2501/2001 de 1 -1-2002), EUROPEAN COMMUNITIES. (2003); MARTÍN, I. (1999); MOSLARES, C., & TURMO, J. (2002); NIETO SOLÍS, J. A. (2001, 2002); OCDE, (2003); OMC, (2004); OZDEN, C. & REINHART, E. (2003); UNCTAD (1998a); UNCTAD (1998b); UNCTAD (1998c); UNCTAD (2003b); UNCTAD (2004).

<sup>3</sup> SICEX, ELABORACIÓN: COMUNIDAD ANDINA, Secretaría General, Oficina de Estadística.

recíprocos con concesiones mutuas por ambas partes (por ejemplo entre la UE y países europeos y mediterráneos y acuerdos inter regionales) y los *no recíprocos o preferenciales*, contraídos con naciones de distinta situación geográfica, con los cuales los niveles de preferencias se establecen, principalmente, en atención a vínculos históricos, a objeto de facilitar las exportaciones de países asociados de menor desarrollo y otras consideraciones que les son propias, dentro de un claro compromiso con el libre comercio. En tal sentido, dentro de los acuerdos y disposiciones preferenciales se encuentra la *Asociación con Países y Territorios de Ultramar (PTU)*, constituidos por territorios y naciones con los que Dinamarca, Francia, Reino Unido y los Países Bajos tienen relaciones especiales. La UE ha concedido el trato libre de derechos y en régimen de reciprocidad sobre todos los productos originarios de los PTU desde 1963, y el Consejo decidió prolongarlo hasta finales de 2011. También, mediante el *Acuerdo de Asociación Asia, Caribe y Pacífico con la Comunidad Europea (ACP-CE)*, se otorga una serie de preferencias encaminadas a mantener el sistema de relaciones existentes para el momento de la descolonización a los países y territorios de ultramar, con vínculos históricos o que hayan sido colonias de los entonces miembros fundadores de la Comunidad.

Ahora bien, en el caso de los países latinoamericanos, la política comercial de la UE, se basa en acuerdos suscritos con cada Estado, donde la mayor importancia se centra en los mecanismos de cooperación económica o en los instrumentos de cooperación para el desarrollo, según el nivel de renta per cápita de cada país. En este sistema de relaciones la UE mantiene especial interés en acuerdos de integración regional con la CAN, así como con el Grupo de Río, el Mercado Común del Sur, el Sistema Centroamericano de Integración (SCI) y con la Comunidad de Estados del Caribe (Ver Tabla 1).

### 3. Política Comercial de la Comunidad Andina de Naciones

El origen de la Comunidad Andina, se debió más a un proyecto político que comercial o económico ya

que el comercio entre los países miembros era inferior al 2% de su comercio total al momento de entrar en vigor el Acuerdo subregional, a diferencia de otros procesos de integración como la UE que conformó un volumen de comercio entre sus miembros que alcanzó el 30%, o incluso el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), que en sus inicios ya contaba con un comercio de casi el 10%. Este incipiente intercambio comercial de la CAN contó con las herramientas necesarias, (programa de liberación comercial y programas de desarrollo agropecuario e industrial), para su promoción y desarrollo. Aunado al mercado ampliado y protegido para los productos nacionales, se encontraba el apoyo de la política de desarrollo industrial adoptada por los países miembros, basada en la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) e influenciada por el pensamiento de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) (BID, 2002).

Es de hacer notar, que en los primeros diez años del Acuerdo de Cartagena el crecimiento de las exportaciones intrarregionales llegó a duplicarse, pero, en los años 80 la crisis de la deuda externa en América Latina llevó a los gobiernos nacionales a tomar políticas de ajuste que se reflejaron en la disminución del comercio intracomunitario. Para la década del noventa, se adopta un modelo basado en la libertad de mercado y en la consolidación, en 1993, de la Zona de Libre Comercio, a la cual se incorpora Perú en 1997.

Paralelamente a las políticas de apertura comercial que emprendieron los países miembros del PA, se efectuaron cambios importantes en el ordenamiento jurídico del Acuerdo. El más significativo lo constituyó el desmontaje de todas las excepciones, mediante la formulación de un programa lineal y rápido de liberación comercial, la armonización de los instrumentos aduaneros, las normas técnicas y sanitarias, las reglas de origen y las normas relativas a la competencia y, además, se avanzó en la liberalización del comercio de servicios<sup>4</sup> y en la conformación de otras acciones destinadas a potenciar la integración andina.

<sup>4</sup> Decisión 439 del Acuerdo de Cartagena, contempla el marco general de principios y normas para la liberación de todos los sectores de servicios (salvo los suministros en ejecución de funciones gubernamentales y el transporte aéreo) y de los distintos modos de prestación.

La creación del Arancel Externo Común (AEC), buscaba el perfeccionamiento de la zona de libre comercio (ZLC), con miras a la conformación de una unión aduanera, logrando el consenso en el 62% de las transacciones del universo arancelario, fijando criterios para el 38% restante, así como en el 96% de las exportaciones intra- Comunidad Andina<sup>5</sup>. El compromiso de la creación de la unión aduanera, en 2005, llevó a los países miembros a la concertación de sus políticas sectoriales para lograr una mayor presencia e influencia internacional.

Además, la CAN para fortalecer su identidad, cohesión y convergencia con los demás procesos de integración de América Latina y el Caribe, negoció en bloque con el MERCOSUR y Chile (previos acuerdos de preferencias comerciales con Argentina y Brasil), con Centroamérica (Guatemala, Honduras y El Salvador) y amplió los contactos con la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) y el Caribbean Community and Common Market (Caricom).

En relación a la UE, se gestionó el Sistema de Preferencias Generalizado Andino (SPGA) y se han es-

tablecido instituciones que trabajan estrechamente vinculadas y cuyas acciones están encaminadas a lograr la profundización de la integración subregional, promover su proyección externa y robustecer las acciones relacionadas con el proceso<sup>6</sup>.

En este contexto, es importante destacar la salida de Venezuela de la CAN, quien denunció el Tratado en el año 2006, pero aún continúa participando en el intercambio comercial como país Miembro por los cinco años siguientes, hasta el 2011, cuando su salida del Acuerdo se hará definitiva.

### 3.1. Intercambio comercial intrarregión

Según datos de la SGCAN, a pesar de las dificultades por la que ha atravesado la Comunidad desde su creación, en el último decenio ha logrado más avances en el proceso de integración que en las dos décadas anteriores. Como se puede observar en la Tabla N° 2, en el periodo 1997 - 2007, el crecimiento del intercambio comunitario estuvo representado por casi el 78%, cuando se compara el valor del año inicial del período con el valor del último año del mismo.

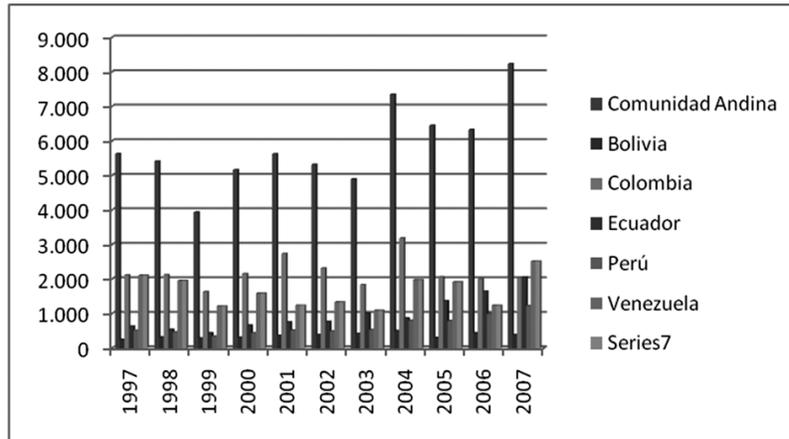
**Tabla 2.** EXPORTACIONES FOB INTRA- COMUNITARIAS (Millones de dólares)<sup>7</sup>

Países	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>Comunidad Andina</b>	5.636	5.411	3.940	5.167	5.653	5.189	4.900	7.766	4.532	5.092	5.723
Bolivia	254	320	293	311	367	392	422	506	305	441	389
Colombia	2.120	2.130	1.634	2.161	2.741	2.319	1.840	3.191	2.066	2.008	2.041
Ecuador	636	540	445	662	760	776	1.012	869	1.369	1.648	2.062
Perú	515	468	347	446	520	497	537	802	792	996	1.232
Venezuela	2.111	1.953	1.220	1.586	1.265	1.205	1.089	2.469	1.920	1.237	2.516

<sup>5</sup> Con la suscripción del Acta de Barahona se dio nacimiento a la Comunidad Andina de Naciones (CAN), mediante el Protocolo de Trujillo en marzo de 1996.

<sup>6</sup> Para profundizar en el tema consultar a Calvo Hornero, 2003: 216-226 y a Fernández De Soto, 2003:17-42.

<sup>7</sup> Elaboración propia. Fuente: Secretaría General de la Comunidad Andina.



**Ilustración 1.** EXPORTACIONES INTRA-COMUNITARIAS FOB (millones US\$)<sup>8</sup>

También, en el Tabla N° 2, puede observarse claramente la pérdida de vitalidad en el intercambio, representada por los valores FOB de las exportaciones comprendidos entre los años 1999 y 2002, en los que hubo pequeñas caídas, causadas, en parte, por la influencia que en el comercio intrarregional ejercía Venezuela y, a su vez, acompañadas de pequeños repuntes que se sucedieron hasta el año 2003, que es el momento en que el intercambio comercial comienza a mostrar valores significativos hasta llegar al último año del período, momento en que alcanza su máximo valor. Es importante acentuar que en Venezuela se vivieron acontecimientos de carácter políticos y económicos que afectaron negativamente el desempeño de su intercambio con el resto de la Comunidad.

Por otra parte, y a pesar de que en el trienio 2004/2006 se produjeron dos caídas que rondaron el 10%, es también importante señalar que como resulta de los sucesos políticos acaecidos en Venezuela en el año 2007, se produce un repunte en el intercambio que llega a superar en más de un 42% las exportaciones intracomunitarias del bienio que antecede, a pesar de la denuncia por parte de Venezuela al Acuerdo (Ver Ilustración 1).

Para Venezuela los últimos años de este período fueron comercialmente significativos, puesto que su participación en el 42% del incremento exportador de la región superó, con todo y sus problemas internos, el 103%, como país exportador intracomunitario y esto significó que, a pesar de su decrecimiento continuo en el trienio 2001/2003 por las causas ya mencionadas, logró recuperarse y equilibrar su balanza comercial con la región andina, superando en valor a Colombia, país que siempre dentro del grupo se mostró como el más fuerte exportador.

Dentro del grupo de países, Colombia como país líder en exportaciones con un superávit creciente, alcanzó su máximo valor exportador en el año 2004, para luego sufrir una merma en las exportaciones intracomunitario en el último trienio en un 36%.

Ecuador, no obstante tener unos valores de exportación muy por debajo de los representados por Venezuela y Colombia ha experimentado un fuerte repunte al constituirse como el país de la región andina de mayor crecimiento relativo en sus exportaciones intracomunitarias. Con más del 224% en el lapso 1997-2007, a pesar de haberse visto afectado por problemas políticos y económicos en 1999 con

<sup>8</sup> Elaboración propia. Fuente: Secretaría General de la Comunidad Andina

el colapso del tipo de cambio y la posterior dolarización de su economía, se ha recuperado firmemente durante los últimos cuatro años del lapso estudiado, con solo una caída de su aparato exportador del 15% en el año 2004.

En cuanto a Perú, es bueno recordar que se mantuvo ausente del Acuerdo durante los primeros años de la década de los 90, lo que pudo haber afectado sus posibilidades de expansión por el lado de exportaciones al mercado andino. Sin embargo, ha mostrado una franca recuperación de más del 139% durante el periodo estudiado. Por su parte, Bolivia, presentó un balance positivo y creciente, hasta el año 2004, a partir de allí, es el único país de la región con decrecimiento sostenido de 23% en las exportaciones intracomunitarias.

### **3.2. Tipo de mercancía en las Exportaciones bilaterales**

Tal y como aparece expresado en el Tabla N°3, las exportaciones bilaterales intrarregional muestran de manera concluyente que Colombia, el país con mayor dinámica comercial en la región andina y con Venezuela mantiene el intercambio que representa los mayores valores de comercialización entre los Miembros del Acuerdo de Cartagena. En el bienio 1997/1998 del periodo en estudio, la balanza comercial fue favorable a Venezuela en 35 y 25 por cien respectivamente. Pero, a partir del año 1999, momento en que toma posesión el nuevo gobierno venezolano, las exportaciones de Venezuela sufren un severo descenso que alcanzó la cifra del (-46%). Esta tendencia a la baja se estableció como una constante, en parte, por los problemas políticos internos que han venido sucediendo en este país y así se ha mantenido durante los últimos años, con la excepción del año 2004 cuando Venezuela experimentó un pequeño repunte en sus exportaciones. Hay que destacar que los principales renglones de exportación Venezuela/Colombia están representados por Productos de la Industria Metal Mecánica (laminados planos de hierro o acero y manufacturas de aluminio), Propileno y otros productos de la industria química. (Aladi, 2005)

En el caso de Ecuador, el intercambio es muy inferior al que se realiza con Colombia pero, en general, los

términos de intercambio entre ambos países se mantienen en valores muy similares, salvo pequeños saltos alternativos favorables a uno y otro, pero que al final resulta ligeramente superavitaria para Venezuela, con exportación de laminados planos de hierro o acero y manufacturas de aluminio y aceites crudos de petróleo y minerales bituminosos.

En cuanto a Perú, el intercambio se ha mantenido superavitario durante todo el periodo a favor de Venezuela, excepto en 2007 cuando la relación de intercambio se invierte a favor de Perú en un 187% y los laminados de hierro o acero son el principal producto de exportación.

En lo que corresponde a Bolivia, este mantiene una balanza comercial superavitaria con Venezuela desde el año 1998, aunque los intercambios entre estos dos países son de bajo valor relativo. Venezuela exporta a Bolivia una mayor diversidad de productos entre los que destacan: mezclas de sustancias odoríferas para la industria alimentaria y bebidas, productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado, maquinas de afeitar y navajas, polifosfatos de sodio, escobas, cepillos, artículos higiénicos de papel y pañales para bebés y productos diversos de la industria química. Se puede considerar que, en términos generales, la Comunidad Andina, a pesar de la ausencia de Venezuela, ha continuado, aunque a paso lento, allí se puede observar que hay valores que se han multiplicado hasta por 161 veces y solamente esta carrera ascendente se ha visto afectada negativamente en las relaciones de Venezuela con Perú y con Bolivia las que arrojan valores con signo negativo (SICEX, 2006)

## **4. Ampliación del Mercado Andino**

Los análisis presentados a continuación se basan en los datos estadísticos de la SGCAN e informes anuales de la misma fuente. Al respecto, vale la pena destacar que el principal mercado para los países andinos con un movimiento descendente es Estados Unidos, con un 42% de las exportaciones FOB de la CAN en el año 2004, en comparación con el primer trienio del periodo estudiado (ver Tabla N° 8), con la misma tendencia le sigue la UE con un 12%, en el mismo periodo. La CA con el 10% de sus exportaciones ocupa

el tercer lugar como principal mercado. Así mismo, se observa la diversidad del destino de las exportaciones, pues en el año 1997 sólo los países del Tratado de Libre Comercio (TLC) y de Europa eran receptores del 62% de lo exportado por los países andinos, mientras que para el año 2000, MERCOSUR, China y Japón comenzaron a aumentar sus importaciones desde la CAN. Para el último año considerado, el 57% de las exportaciones tienen como destino el TLC, la UE y el MERCOSUR, de los cuales el mayor peso lo posee EE.UU con una proporción de 85,7% de lo comercializado por el TLC con la CAN en el año 2004.

En este contexto, se debe resaltar la caída en la participación de las exportaciones de la UE, que en los últimos cinco años del período en estudio han al-

canzado un 13%, lo que demuestra que las relaciones UE-CAN han decaído con respecto al 19% que mantuvieron en los primeros años de la década de los noventa. Por otra parte, las exportaciones intracomunitarias andinas se han mantenido en la mayor parte del período por encima de los cinco millardos de dólares con la excepción de los años 1999 cuando decayeron significativamente y en 2003 y 2005 que estuvieron cercanos a esa cifra.

Aun cuando las exportaciones andinas destinadas al resto del mundo son diez veces mayores que las intracomunitarias, estas últimas han tenido un crecimiento en promedio significativamente mayor que las primeras. Así, en la década de los años 90, las exportaciones intracomunitarias crecieron a una tasa de 16% de pro-

**Tabla 3.** Participación de productos seleccionados en el valor total de las exportaciones al resto del mundo (estructura porcentual)<sup>9</sup>

Bolivia			Colombia			Ecuador			Perú			Venezuela		
1997/01 2002			1997/01 2002			1997/01 2002			1997/01 2002			1997/01 2002		
Gás Natural	10.3%	27.3%							Oro	17,30%	21,10%	Petróleo	83,70%	83,00%
Zinc	15.03%	11.3%	Petróleo	31.9%	33.4%	Petróleo	31.9%	33.4%	Cobre	15,20%	16,90%			
Petróleo	4.2%	7.5%	Hulla	9.4%	9.8%	Hulla	9.4%	9.8%	Harina de pescado	11,80%	11,10%			
Plata	5.5%	5.9%	Café	15.3%	8.2%	Café	15.3%	8.2%	Zinc	7,90%	6,1%			
Estaño	6.0%	4.9%												
Ex.RM	41.0%	56.9%	Ex.RM	56,60%	51,40%	Ex.RM	60,70%	66,10%	Ex.RM	52,20%	55,20%	Ex.RM	83,70%	83,00%

**Tabla4.** Participación promedio de las manufacturas en las exportaciones (Estructura porcentual)<sup>10</sup>

PAÍS	1990 - 1995			1996 - 2000			2000 - 2005		
	INTR	RM	INTR/RM	INTR	RM	INTR/RM	INTR	RM	INTR/RM
<b>Bolivia</b>	72.5	52.3	22.9	81.9	55.1	45.3	94.4	45.0	90.3
<b>Colombia</b>	85.3	38.4	34.6	89.3	35.3	56.3	96.3	42.6	54.8
<b>Ecuador</b>	56.1	31.1	16.0	67.5	34.7	28.4	53.3	27.7	36.7
<b>Perú</b>	93.7	76.1	10.0	96.0	76.0	9.8	96.5	75.2	9.0
<b>Venezuela</b>	96.3	44.5	14.4	91.9	39.9	18.4	97.2	37.5	14.7
<b>CAN</b>	86.0	45.8	17.6	88.0	88.0	43.7	90.0	44.0	24.7

<sup>9</sup> Fuente: SICEXT. Secretaría General de la CAN

<sup>10</sup> Fuente: SICEXT. Secretaría General de la CAN

**Tabla 5.** Participación promedio de manufacturas de alto valor agregado en las exportaciones. (tasa de crecimiento constante)<sup>11</sup>

PAÍS	1990 - 1995			1996 - 2000			2001 - 2006		
	INTR	RM	INTR/RM %	INTR	RM	INTR/RM %	INTR	RM	INTR/RM %
Bolivia	8.1	17.6	7.7	16.2	30.8	14.8	4.7	22.5	8.3
Colombia	70.1	25.0	44.0	71.6	22.2	71.8	76.4	25.3	73.2
Ecuador	36.3	2.9	107.7	43.6	5.2	119.4	33.4	5.7	112.3
Perú	37.6	16.2	19.2	48.1	15.7	23.7	59.3	15.5	26.9
Venezuela	46.8	61.1	52.3	48.7	6.5	59.1	54.8	6.6	47.4
CAN	51.7	11.6	42.4	55.7	11.8	57.9	57.9	12.5	56.1

medio anual, mientras que las destinadas al resto del mundo, si bien continuaron creciendo, lo hicieron con una dinámica inferior al representar una tasa promedio cercana al 6% anual.

En cuanto a las diferencias en el patrón de comercio, se han tomado datos aportados por la SGCAN para la comparación de los tipos de productos comercializados y su grado de elaboración (Tablas N° 3, 4 y 5), entre los años 1997 y 2000. Al no poder ubicar cifras anteriores al año 1997 para la participación de productos al resto del mundo, ni posteriores al año 2000 para las manufacturas, se ha optado por tomar para el análisis las estadísticas disponibles. De hecho, las exportaciones de los países andinos al resto del mundo se encuentran concentradas en unos pocos productos, que son principalmente bienes primarios (agrícolas, mineros o petroleros) o *commodities*, de escaso valor agregado.

Durante los años 2005 y 2006, la CAN se caracterizó por la continuidad del ciclo expansivo de las economías andinas que continuaron beneficiándose de las favorables condiciones del escenario internacional, reveladas sobre todo en la creciente demanda de importaciones de la subregión. De acuerdo a estimaciones realizadas por la SGCAN, en el año 2006 el bloque andino registró un superávit comercial de US\$ 6309 millones, largamente superior al observado en el año previo (US\$ 3975 millones). Así, en el año 2006 la tasa de cobertura de las exportaciones

fue de 111%; el crecimiento de las ventas externas fue de 26,6% y el de las importaciones, de 23,8%.

Así, en el año 2002 Bolivia obtuvo en total el 57% de sus ingresos de la venta del gas, petróleo y productos minerales (zinc, plata y estaño), fuera de la subregión. Es importante resaltar que el gas natural se ha convertido en el primer producto de exportación de Bolivia, aumentando en 17%, principalmente a los países miembros del MERCOSUR. Colombia ocupa el 43% de sus ventas al resto del mundo con petróleo y hulla, mientras que sus exportaciones de café han disminuido en un 7%. Ecuador cubre el 66% con sólo dos productos, petróleo y banano. El 55% de las exportaciones de Perú al mundo es de minerales (oro, cobre y zinc) y de harina de pescado (aunque ha disminuido en el último año considerado). Finalmente, Venezuela exporta petróleo y sus derivados por un monto equivalente al 83% de sus ventas al resto del mundo.

Ahora bien, si se toma en cuenta el número de subpartidas arancelarias exportadas, Colombia es el país que presenta mayor grado de diversificación, con un incremento de casi 300 partidas en el periodo en estudio, en el mercado andino, y de 792 en el resto del mundo. Venezuela, a pesar de haber reducido en el año 2002 el número de ítems exportados en relación con años anteriores, ocupa un segundo lugar en diversificación, seguido de Perú que presenta un grado significativo y creciente de diversificación

<sup>11</sup> Fuente: SICEXT. Secretaría General de la CAN

en ambos mercados. Ecuador no ha mostrado un incremento importante en el número de subpartidas durante el periodo de estudio y Bolivia ha ampliado los rubros de exportación, pero su grado de diversificación sigue siendo el más bajo de los países andinos. Por el contrario, la exportación de estos productos no es significativa en el mercado andino, con la excepción de la exportación de petróleo de Ecuador y Venezuela, y aún así, representa un porcentaje bastante menor, de 38% y 15% respectivamente.

En contrapartida, la gran mayoría de las exportaciones con destino a la subregión andina son bienes manufacturados; más del 94% en todos los países con excepción de Ecuador; esto se debe a que el 38% de sus ventas a la subregión es petróleo (Ver Tabla N° 10). Sin embargo, la participación de las manufacturas no deja de ser importante, representando más de la mitad del mercado andino, es decir el 53%, notándose además, que las manufacturas tienen un peso bastante menor en las exportaciones al resto del mundo, aunque para el conjunto de la CAN estas aumentaron en el valor de sus exportaciones de manera significativa en relación al lapso comprendido entre los años 1990/1995 cuando alcanzaron un valor de 46% y, luego para el período 1996/2000 lograron llegar hasta el 88%, para el primer cuatrienio del periodo.

Al considerar los denominados “productos manufacturados de alto valor agregado”<sup>12</sup> se acentúan aún más las diferencias entre ambos mercados. Desde los años 90, las exportaciones de la CAN al resto del mundo fluctúan entre un 12% y 13% en manufacturas de Alto Valor Agregado (AVA), mientras que las dirigidas al mercado andino han aumentado de un 52% a 58%. Son Colombia y Perú los países con la mayor representatividad de este tipo de comercio (Tabla N° 10 y N°11). Para Colombia, el mercado andino siempre ha sido significativo no sólo porque equivale a un quinto de sus exportaciones totales sino también, por la fuerte concentración en manufacturas AVA, que constituyen el 76% de las mismas y para el resto del mundo significan el 25%. Este tipo de comercio ha aumentado

para Perú en veinte puntos porcentuales desde 1990, situándose en el 2000 en un 59%, si se consideran las exportaciones a la CAN. Pero si se considera el comercio peruano con el resto del mundo la participación de manufacturas AVA es muy baja, alrededor del 15%.

Las exportaciones manufactureras de Venezuela, AVA, a la comunidad andina es del 55% y al resto del mundo sólo significan el 7%, por lo que el mercado de este tipo de productos no es muy representativo en cuanto a tamaño. En el caso de Ecuador, el peso de las manufacturas AVA en el mercado intracomunitario ha disminuido en los últimos años, pero sigue siendo marcadamente más importante que en las exportaciones al resto del mundo (33% versus 6%). En cuanto a Bolivia, su caso es especial, pues las exportaciones derivadas de la soya (aceite y harina) no son consideradas manufacturas de alto valor agregado y el 75% del total exportado al mercado andino en el año 2002 fue de estos productos.

Así mismo, el PIB manufacturado de los países andinos, aunque muestra un crecimiento constante continúa siendo escaso como para reflejar aportes representativos al PIB del comercio internacional regional o del mercado mundial. Sin embargo, a partir del año 2004 en adelante, se registra un crecimiento del PIB entre el 4.9% y el 6.8% y un avance económico en la práctica de la totalidad de los indicadores económicos: inversión, ahorro interior, empleo, equilibrio comercial, inflación y deuda externa. En 2007, la suma del PIB de todos los países andinos alcanzó la cifra total de 222.000 millones de euros. Colombia registró el 51% de la producción total, seguida por Perú, con el 32%; Ecuador, con el 13% y Bolivia, con el 4%.

#### **4.1. Participación del Comercio de la Comunidad Andina con la Unión Europea**

En el año 2007, según se muestra en la Tabla 1, el intercambio comercial entre la Comunidad Andina y la Unión Europea ascendió a USD 19.811 millones que, al compararse con el valor obtenido en el año

<sup>12</sup> Las manufacturas de alto valor agregado excluyen de la clasificación CIIU Rev. 3 los productos primarios (Secciones 1 a la 14), la elaboración de productos alimenticios y bebidas. (Sección 15), la fabricación de coque, productos refinados del petróleo y combustible nuclear (sección 23) y la fabricación de metales comunes (Sección 27).

2006 (USD 17.011 millones), representa un incremento del 17% como resultado de un crecimiento de las exportaciones (20%) y de las importaciones (12%). En 2005, el intercambio comercial fue USD 13.037 millones por lo que se observa que, en el año 2006 hubo un importante crecimiento anual de 31% tanto por el incremento de las exportaciones (35%) como de las importaciones (25%).

Al comparar el valor del intercambio comercial CAN-UE para el año 2007 con el valor de la variable CAN-Mundo del año anterior, se observa que, en su conjunto, la Unión Europea es el segundo socio más relevante de la Comunidad Andina y esta importancia relativa se ha mantenido desde la década anterior. Para el año 2007, la proporción de los flujos comerciales entre la UE y la CAN representaron alrededor del 13% del total de la variable para la Comunidad Andina. Este nivel comunitario se alcanzó, principalmente, por las corrientes comerciales de Colombia y Perú, en vista que, para ambos países, este bloque económico fue el segundo más relevante luego del NAFTA. En el año 2007, el intercambio comercial fue 13% para Colombia y 16% para Perú. Por su parte, para Ecuador, la UE es el tercer socio más importante (11%), luego de NAFTA y la CAN, mientras que para Bolivia, la UE fue el cuarto bloque económico más relevante (6%), luego del MERCOSUR, NAFTA y CAN.

Las exportaciones de la Comunidad Andina hacia la Unión Europea en el año 2007 es el nivel más elevado obtenido en los últimos diez años. Éstas alcanzaron los USD 11.506 millones, lo cual representa un incremento de 20% con respecto al monto alcanzado en el año anterior (USD 9.560 millones). Al comparar estos niveles con las exportaciones totales de este bloque económico del año 2005, se puede notar que continúa la tendencia ascendente, en vista que el incremento de dicho año fue 35%, y, la tasa de crecimiento del año 2005, con relación al monto obtenido en el año 2004 fue de 10%.

Al observar la evolución de las exportaciones totales de la Comunidad Andina a la Unión Europea desde el año 1997 en el Ilustración 2, se identifican dos

etapas. En la primera, entre los años 1997 y 2000, el valor promedio de las exportaciones (USD 4.868 millones) estuvo marcado una tendencia decreciente hasta alcanzar un mínimo de USD 4.112 millones en el año 2000. Luego, en una segunda etapa que se inició en 2001 y aún se mantiene, el nivel de exportaciones se ha incrementado significativamente y, en

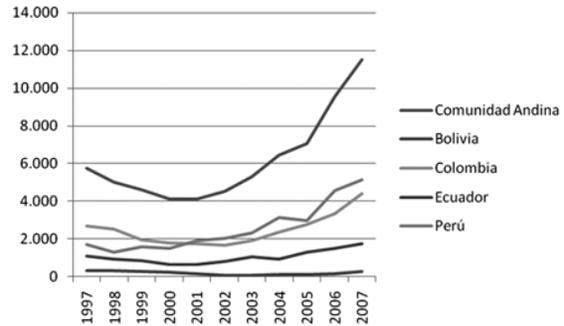


Ilustración 2. Exportaciones de la can (por países a la Unión Europea)<sup>13</sup>

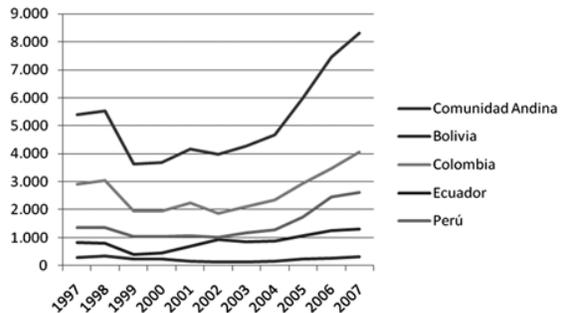


Ilustración 3. Importaciones CIF realizadas por la CAN desde la UE.<sup>14</sup>

2007, el valor de estas exportaciones es 2.5 veces más de las ventas externas logradas en el año 2001 (USD 4411 millones), (Ilustración 2)

Las importaciones de la Comunidad Andina hacia la Unión Europea en el año 2007 ascendieron a USD 8.306 millones, que representa un incremento de 12% con respecto al valor obtenido el año anterior

<sup>13</sup> Fuente: SGCAN, Elaboración propia.

<sup>14</sup> Fuente: SGCAN, Elaboración propia.

(USD 7.451 millones), el cual es el máximo nivel alcanzado en el período analizado. Estas importaciones a la Unión Europea representan un incremento del 25% con respecto al monto alcanzado en el año 2005 (USD 5.976 millones) que, a su vez, en relación al nivel del año 2004, las importaciones aumentaron en 28% (Ver Ilustración 3).

Al igual que en el caso de las exportaciones, el comportamiento de las importaciones totales de la Comunidad Andina provenientes de la Unión Europea en los últimos diez años se pueden considerar en dos etapas. Una primera fase, entre 1997 y 2002, se caracteriza por ser oscilante y determinada por el comportamiento de las importaciones desde Colombia y, ligeramente por las realizadas desde Ecuador. Una segunda fase, a partir del año 2003, muestra que las compras externas se han incrementado sostenidamente, las cuales han sido impulsadas principalmente, por las mayores compras realizadas por Colombia y Perú y, en menor grado, por un incremento de las importaciones de Bolivia y Ecuador desde el año 2004.

También es necesario destacar que los productos exportados desde la CAN hacia la UE no tienen un alto grado de diversificación. Han pasado de 2.007 subpartidas Nandina<sup>15</sup> en 1994 a 2.743 subpartidas en 2003 y se ha concentrado en exportaciones de minerales (aceite crudo de petróleo, productos de su destilación y derivados, hulla bituminosa, ferromniquel, cátodos de cobre refinado, minerales de zinc, cobre, oro y estaño), productos agrícolas (plátanos o bananas, café sin tostar ni descafeinar y espárragos), frutos del mar, frescos o en conservas (como los camarones, langostinos, atunes y bonitos), las conservas de pescado y las harinas, polvos y pellets propios para el consumo humano.

Se evidencia un importante dinamismo exhibido por el comercio exterior de bienes con la Unión Europea, entre 2005-2006, (SGCAN). Las exportaciones hacia esta región, en valor, crecieron a una tasa de 36,6% en el año 2006, convirtiendo al mercado europeo en el segundo principal bloque con el cual la

Comunidad Andina mantiene relaciones comerciales. En el año 2007, el intercambio comercial entre los dos bloques ascendió a USD 19.811 millones que, al compararse con el valor obtenido en el año 2006 (USD 17.011 millones), representa un incremento del 17% como resultado de un crecimiento de las exportaciones (20%) y de las importaciones (12%). Y en comparación con las exportaciones, la estructura importadora de la Comunidad Andina muestra una mayor diversificación: en promedio, los 20 principales productos de importación por parte de los países andinos desde la Unión Europea representaron alrededor del 34,8% del valor total de los bienes adquiridos en el 2006.

Por otra parte, es importante mencionar las importaciones de la CAN provenientes de la UE al notar el crecimiento sostenido y poniendo especial énfasis en el año 1998 (8.380 millones de dólares), que representa el máximo valor histórico del período 1997-2003. A partir del año 1999, el comportamiento fue variable, con cierta tendencia positiva hasta el año 2001 (6.971 millones de dólares), para luego decaer en el año 2002 (5.879 millones de dólares) y recuperarse en el año 2003 (6.440 millones de dólares), lo que representó un crecimiento del 9,5% con respecto al año anterior.

En cuanto a su naturaleza esas importaciones están constituidas principalmente por productos manufacturados y de alta tecnología (medicamentos y vacunas, aviones, aparatos emisores/receptores de radiotelefonía y radiotelegrafía, vehículos, coches para vías férreas y trolebuses, máquinas y aparatos mecánicos), así como libros y papel para impresión de artes gráficas, baldosas, whisky, cebada y malta para la industria, con lo que ascienden a más de 5.648 subpartidas en el año 2003, lo que representa el 89% del universo arancelario.

Con este tipo de importaciones se hace evidente la relación de intercambio que siempre ha existido entre los países desarrollados y los subdesarrollados ya que de los quince productos seleccionados se destaca claramente que todos ellos son bienes industriales, con

<sup>15</sup> Nomenclatura Arancelaria de los Países Andinos, basada en el Sistema Armonizado de Codificación y Clasificación de Mercancías.

excepción de la malta y la cebada que se utilizan en la producción de cerveza, altamente consumida en los países latinoamericanos, razón por la cual esa industria ha progresado significativamente intrarregión, pero sus exportaciones, fuera de la CAN, no son importantes y menos aún hacia los países de la UE.

Sin embargo, no se debe olvidar que también influye en el comercio de la UE con los países andinos la protección de las naciones desarrolladas y sus intentos por evitar el ingreso a sus territorios de ciertos rubros de mercancías, que son las principalmente producidas en países en desarrollo. Asimismo, influyen los subsidios, que distorsionan la producción, suben los precios internos, deterioran los términos de intercambio y tienen otros efectos no deseados (que incluso pueden contribuir a aumentar la degradación ambiental). La UE destina grandes recursos a la protección de la agricultura, paradójicamente los renglones de mayor exportación de Latinoamérica, pero esas ayudas en Europa las absorbe un colectivo muy pequeño.

Durante el período (2000-2005), las condiciones económicas regionales para ambos bloques arrojaron una considerable mejora en sus saldos comerciales, lo cual se ve reflejado en los datos estadísticos del intercambio interregional donde resalta la importancia de comercio europeo para la región andina, toda vez que, durante los últimos años, el mismo se ha visto incrementado. Para el primer semestre del 2005, el intercambio se mostró favorable, toda vez que la CAN importó aproximadamente \$US 4.279 millones en productos desde la UE, mientras que realizó exportaciones (incluyendo petróleo de Venezuela) por un valor aproximado de \$US 4.419 millones. Con excepción de Venezuela, considerando su producción en petróleo y sus derivados, las importaciones de bienes andinos importados por la UE son principalmente: materias primas, productos agrícolas y mineros, mientras que exporta a la CAN: productos manufacturados, maquinaria y productos químicos. Ahora bien, es importante resaltar que en el renglón de exportaciones hacia el resto del mundo es poco dinámico, en el sentido de que el incremento de los valores exportados ha ido a pasos muy lentos, en el transcurso del período considerado.

Por otra parte, es bueno señalar que los productos de exportación provienen de la extracción primaria, no-

tándose la importancia que tienen los hidrocarburos por el alto valor alcanzado y los que poseen algún tratamiento industrial son de un agregado muy escaso, lo que nos lleva a pensar que en la creación de bienes industriales para la exportación no se ha avanzado según lo deseado. De los quince productos principales, sólo cuatro de ellos presentan algún tipo de tratamiento industrial, siendo de mayor representatividad los cátodos y secciones de cátodos, lo que muestra que el intercambio entre la UE y la CAN, en este caso, está prácticamente constreñido a la exportación de bienes en los cuales se goza de ventajas comparativas.

Asimismo, el plátano y las bananas han mantenido un estancamiento en los niveles de exportación andina hacia la Unión Europea. También hay que tener en consideración las buenas relaciones que actualmente existen entre los dos bloques de naciones y la influencia que ello ejerce sobre las pautas de comercio. No obstante, el estancamiento en las importaciones de plátanos y bananas de procedencia latinoamericana podría estar fundamentado en la limitación a las importaciones que estableció la UE a esos bienes procedentes de Latinoamérica, para favorecer a sus ex colonias de África. Este mercado, se encuentra sometido a reglas específicas, si bien algunas de ellas están sujetas a modificaciones para adecuarse mejor a las pautas del comercio mundial. Específicamente las relaciones entre la Unión Europea y la Comunidad Andina, han avanzado en los últimos años y se han concluido Acuerdos de Cooperación entre ambas regiones, pero la fase de consecución de un Acuerdo de Asociación aún se encuentra en fase preliminar. A juicio de la Secretaría General de la Comunidad Andina, tres han sido las grandes etapas de la relación birregional con la UE:

“La primera, de índole más bien bilateral, dirigida a impulsar el desarrollo rural, la agricultura, la salud y la educación, entre otros, con base en las prioridades identificadas por cada país beneficiario a partir de su nivel de desarrollo relativo. Favoreció así mismo la puesta en marcha de iniciativas para el fortalecimiento de los sectores productivos considerados estratégicos, en congruencia con las entonces imperantes políticas nacionales o regionales de sustitución de las importaciones en el marco del proteccionismo de mercados; (...) la liberalización de los mercados

y en el regionalismo abierto, dio paso a la segunda etapa en las relaciones. El acuerdo de cooperación de “tercera generación”, suscrito en 1992, además de incorporar elementos vinculados con el desarrollo político y social de nuestras sociedades, (...) abordó por vez primera el tema de la profundización y consolidación del proceso andino de integración. La tercera y última etapa se inició con la suscripción de la Declaración de Roma en 1966, mediante la cual se estableció un mecanismo institucional encargado de impulsar el desarrollo del diálogo político birregional, por lo que también debe incluir la suscripción del Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación suscrito en Roma en diciembre de 2003. Éste último acuerdo aún, consolida y profundiza dos de los tres pilares que conformarán, junto con la creación de una zona de libre comercio entre ambos bloques, el Acuerdo de Asociación o acuerdo de “cuarta generación” (Relaciones Comunidad Andina- Unión Europea: Hacia una visión sistémica. Comunidad Andina. Secretaría General. Documento de Trabajo SG/dt 291, de 18 de mayo de 2005).

Así en la Declaración Final de la Cumbre de Guadalajara, México 2004, los Jefes de Estado y de Gobierno manifestaron que la celebración de Acuerdos de Asociación que incluyan Acuerdos de libre comercio entre la Unión Europea y la Comunidad Andina constituía un “objetivo estratégico común”. (III Cumbre América Latina y el Caribe- Unión Europea, Declaración de Guadalajara, párrafos 52 y 53). La fase preliminar la constituyó un proceso de evaluación conjunta de la integración económica, antes de la Cumbre de Viena en 2006, que ha permitido medir el grado de integración que posee el proceso andino e impulsar las áreas en las que se requiera una mayor profundización, para avanzar en la negociación de un Tratado de Libre Comercio. Así como consta en el mismo Documento de Trabajo de la Secretaría General de la CAN, éste proceso andino avanza bajo tres criterios esenciales: Unión Aduanera compatible con el artículo XXIV del GATT; Reducción de los obstáculos no arancelarios al comercio intrarregional; Marco institucional plenamente operativo (Declaración de Viena, Cuarta Cumbre ALCUE, 12 de mayo de 2006).

Como consta en la Declaración Final de Viena, la decisión adoptada por la UE y la CAN de entablar,

durante el 2006, un proceso conducente a la negociación de un acuerdo de Asociación, que incluya un diálogo político, programas de cooperación y un acuerdo comercial. La idea común es que las negociaciones se iniciasen antes de finalizar el año 2006, para que el Acuerdo pueda ser concluido y adoptado en el marco de la Cumbre ALCUE de Lima en el año 2008. Las iniciativas de cara a profundizar la integración regional en la CAN, antes de esa fecha, comprendían: respecto a los aranceles, la definición de un punto inicial de desgravación para todos los productos originarios en la UE, la simplificación y armonización de los regímenes aduaneros, en relación con la implementación de decisiones existentes en el área de servicios, y con respecto a las medidas futuras en el área de transporte transfronterizo por carretera, para facilitar el comercio intrarregional (UE-CAN Reunión de Alto Nivel. 12/13 de julio de 2006, Acta Conjunta).

El propio Parlamento Europeo constata la influencia que el inicio de las negociaciones puede tener en los procesos de integración regional en América Latina ya que “la mera perspectiva de un Acuerdo de Asociación con la Unión ha contribuido ya de forma decisiva a que los andinos progresen en los diversos aspectos de la integración económica, en particular por lo que se refiere a la unión aduanera y a los procedimientos aduaneros” (Resolución del Parlamento Europeo sobre una Asociación reforzada ente la UE y América Latina, 27 de abril de 2006. 0005/2241 (INI).

Para la Unión Europea es imprescindible que las negociaciones deban desarrollarse entre dos interlocutores y no entre todos los Estados miembros de ambas regiones y que el proceso de integración económica de la CAN se encuentre lo suficientemente avanzado. Algunas causas del retraso se encuentran en la creciente polarización política intralatinoamericana, los problemas para definir un liderazgo internacional y la crisis global de la energía. En abril del mismo año Venezuela anunció su decisión de salir de la CAN y Bolivia nacionalizó sus hidrocarburos, además solicitó en julio de 2006, flexibilidad en las futuras negociaciones, en atención a los distintos niveles de desarrollo entre los distintos Estados de la CAN, aún cuando posteriormente desistió de su intención, de que haya varios interlocutores, el anun-

cio del inicio de las negociaciones parece haberse estancado (UE-CAN Reunión de Alto Nivel. 12/13 de julio de 2006. Acta Conjunta, párrafo 7).

## 5. Conclusiones

Entre los economistas y políticos se han generado muchas polémicas con relación a la integración económica y a la conformación de grandes bloques comerciales. Sin embargo esta es una realidad que cobra fuerza día a día y sus efectos positivos, de carácter general, parecen prevalecer, pese a la existencia de fenómenos de desviación de comercio, de concentración de las actividades y repartos desiguales de las ventajas que generan dichos procesos. En realidad, para los países en desarrollo, cualquiera que sea el camino escogido para la liberalización de su comercio, siempre resultarían decisivas sus relaciones económicas con la UE y con el TLC (EE.UU, Canadá y México), al igual que también resulta determinante la voluntad política de estos dos grandes bloques comerciales y el papel que desempeñan en la economía mundial.

Por otra parte, en las negociaciones comerciales de la Comunidad Andina de Naciones con terceros ha sido difícil mantener posiciones comunitarias, sin embargo con la Unión Europea, sobre todo en lo referente al SPG-Andino, es notable la utilización de una vocería única que brinda la necesaria transparencia. No obstante, dadas sus características (unilateral, condicionadas y establecidas por períodos fijos prorrogables, sujetas a evaluación periódica y con condicionamientos laborales y ambientales), reduce el alcance de las preferencias como estímulo a la producción de bienes para el comercio. A este respecto, conviene recordar que el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) sostiene que los productores andinos no explotan adecuadamente las preferencias comerciales que tienen a su disposición, debido a su temporalidad y condicionamiento y paradójicamente, esa circunstancia es un requisito para su prórroga, lo que denota una cierta anomalía en el sistema.

Al respecto se observa, que en la mayoría de los PED se han ampliado las diferencias en los niveles de desarrollo en relación con las naciones industrializadas, a pesar de la aplicación de los esquemas SPG des-

de hace más de treinta años. Ello debería conducir a la reflexión sobre reformas a introducir en estos mecanismos de política comercial, como el número de productos y de sectores incluidos, los márgenes de preferencias, la armonización y simplificación de las normas de origen, una mayor uniformidad en las preferencias otorgadas, eliminar las discriminaciones que en forma arbitraria aplican los otorgantes entre los países en desarrollo, lo que le daría más estabilidad, uniformidad y previsibilidad a los esquemas. Así, estas medidas podrían colaborar con el desarrollo de los procesos de integración en las redes empresariales de producción y tecnología.

En términos mundiales, los miembros la CAN son economías pequeñas, sin suficiente poder para hacer valer sus puntos de vista en las negociaciones multilaterales (GATT-OMC). Por otro lado, bajar las barreras, unilateralmente, no le daría acceso a otros mercados. Para la UE, el grupo andino por su tamaño no es económicamente importante, pero sí lo es, estratégicamente, por ser productor importante de petróleo y de drogas de comercio ilegal. Por ello ha promovido la profundización de sus relaciones, aunque dado el poco potencial de comercio de la región y su tamaño económico, la estrategia no parece ser la más conveniente.

En cambio es notorio, el crecimiento del mercado intra países andinos, que a pesar de su cercanía geográfica apenas tenían comercio entre ellos antes de firmar el acuerdo de integración (sólo representaba el 2% del total exportado por la subregión para 1969) y, posteriormente, este porcentaje se modifica hacia el alza y muy positivamente, considerando los cambios fluctuantes a lo largo del tiempo. Adicionalmente, cabe destacar, que este mercado se caracteriza por el elevado valor de las exportaciones entre sus miembros, principalmente manufacturas (90%), mientras que con los países desarrollados el intercambio sólo alcanza a 44%, de ese renglón. Más aún, el 58% del valor de las exportaciones a la CAN corresponde a manufacturas de "alto valor agregado", en comparación con un 13% al resto del mundo. En cuanto a su comercio total, los países del Tratado de Libre Comercio de América del Norte constituyen el principal socio de la CAN, que representa el 45% en promedio, seguido de la Unión Europea con el 14,4%.

En los resultados del análisis, llama poderosamente la atención la caída que año tras año han venido sufriendo las exportaciones de café, y como, aunque en forma errática, por la falta de continuidad, han venido incrementándose las exportaciones de petróleo y sus derivados. De allí surge la pregunta: ¿Por qué y a qué se debe este cambio de patrón? Y aunque no podamos avanzar respuestas definitivas al respecto, queda la inquietud para continuar investigando sobre este tema con objetivos e instrumentos más acotados que los utilizados ahora en este trabajo.

Pareciera que la solución para intensificar las relaciones entre la UE-CAN podría ser la firma de un tratado de libre comercio que los libere en ambos sentidos, pero con normas idóneas sobre inversión extranjera, propiedad intelectual, política de competencia y solución de disputas, entre otras cuestiones de importancia. Todo ello tendería a evitar la desviación del comercio que se da al expandirse la UE hacia el Este y ampliar sus relaciones con otras regiones de América Latina. Pero un obstáculo para ese objetivo de libre comercio UE-CAN, es la volatilidad política y las asimetrías económicas de los países de la región andina que se reflejan en su comercio exterior y que no se han podido compensar con instrumentos comerciales, como podría haber sucedido con el trato comercial preferencial otorgado recíprocamente dentro de la CAN. Por otra parte, las fluctuaciones en el comercio están asociadas a incumplimientos, aplicación de salvaguardias y otros aspectos administrativos, comerciales y económicos que influyen de manera notoria sobre los objetivos de estímulo comercial de la Comunidad Andina de Naciones.

En toda Latinoamérica es la Comunidad Andina de Naciones (CAN), la que tiene la más completa de las estructuras institucionales y avances en la conformación de una Zona de Libre Comercio pero ha hecho menores progresos para consolidar una Unión Aduanera. En lo que respecta al comercio intrasubregional tuvo un notable crecimiento en los años noventa, principalmente de manufacturas basadas en recursos naturales y de baja y media densidad tecnológica, pero en la década actual ha decrecido en cantidad, alcanzando aproximadamente el 10% del total del comercio del subgrupo, y se ha incrementado el intercambio de productos básicos, exceptuando a Co-

lombia y Perú que si han dotado de mayor contenido tecnológico a sus manufacturas de exportación. Todo el dinamismo de sus exportaciones es hacia los mercados extrarregionales, sobre todo hacia los Estados Unidos y la Unión Europea.

La polarización derivada del proyecto de integración regional ALBA, liderada por el Gobierno de Venezuela parece haber dividido la región en dos grandes bloques en función de la base sobre la que sustenta su actualización exterior, lo que coloca a la CAN en situación de víctima al perder, por el momento, la posibilidad de impulsar un acuerdo de asociación con la UE, mientras que los países de Centroamérica si han conseguido el compromiso de inicio de las negociaciones para un acuerdo de asociación con la Unión Europea. Las condiciones de integración económica que permitan a la CAN iniciar las sucesivas rondas de negociaciones con la UE, se van cumpliendo progresivamente y por otra parte, se espera la culminación de la Ronda Doha para dar mayor claridad a las negociaciones, sobre todo en el aspecto agrario ya que la mayor parte de los países latinoamericanos comercializan productos primarios. Ahora, si esas negociaciones se inician y llegan a buen fin supone un innegable reconocimiento y respaldo al proceso de integración de la CAN.

En mayo de 2008 se celebró en Lima la V y última Cumbre ALCUE, en la que se suscribieron Acuerdos de Cooperación en tres ejes: el diálogo político, el refuerzo de las relaciones comerciales y la cooperación para el desarrollo, pero la cuestión de la conformación de la zona de libre comercio entre ambas regiones sigue sin resolverse.

## 6. Referencias

- ALADI. (2005) Sistema de información de Comercio exterior. Documento en línea disponible en: [www.aladi.org](http://www.aladi.org)
- Ávila, A., J. y Díaz Mier, M. A. (1997), La política comercial exterior de la Unión Europea. Pirámide, Madrid.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2002) "Integración y Comercio en América Latina: Relaciones de América Latina y el Caribe con la Unión Europea", Número Especial, Washington.
- Calvo, A. (2003) Integración económica y regionalismo. Principales acuerdos regionales. Centro de Estudios Ramón Areces, S.A. Madrid. (1a ed. 1974).
- COMISIÓN DE UE. SECRETARÍA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA. (2003). Proyecto Granada: Fortalecimiento

- de la Unión Aduanera en los países de la Comunidad Andina. Convenio ASR/B7-311/1B/99/126. Documento en línea disponible en: [www.comunidadandina.org/](http://www.comunidadandina.org/) -.
- COMUNIDAD ANDINA. (1992). Decisión 329. Acuerdo Marco de Cooperación entre la CEE y el Acuerdo de Cartagena y sus países miembros. Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.
- COMUNIDAD ANDINA. (2005) "Exportaciones intra-extra Comunidad Andina, 2004", Secretaría General, Documento Estadístico, 17 de enero. Documento en línea disponible en: [www.comunidadandina.org/](http://www.comunidadandina.org/) -.
- COMUNIDAD ANDINA. (2005) "Intercambio Comercial entre la Comunidad Andina y la Unión Europea-15, 1994-2003", Secretaría General, Documento Estadístico, 17 de enero. Documento en línea disponible en: [www.comunidadandina.org/](http://www.comunidadandina.org/) -.
- COMUNIDAD ANDINA. Secretaría General (2005). Documento de Trabajo SG/dt 291, de 18 de mayo de 2005
- COMUNIDAD EUROPEA, (2004) "El sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea- SPG". Dirección General de Comercio.
- CONSEJO EUROPEO. Reglamento (CE) 2501/2001 de 1-1-2002, relativo a la aplicación de un Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas para el período comprendido entre el 1 de enero de 2002 y 1 de diciembre de 2004, prorrogado hasta el 31 de diciembre de 2005.
- CONSEJO EUROPEO. Reglamento (CE) 2501/2001 de 10-12-2001, relativo a la aplicación de un plan de preferencias arancelarias para el período del 1° de enero de 2002 al 31 de diciembre de 2004. Documento Oficial. L.346.
- EUROPEAN COMMUNITIES. (2003) Estadísticas EURO-CAN. Luxembourg.
- Fernández, G. (2003) "La integración andina en las negociaciones internacionales", Revista Española de Desarrollo y Cooperación, 12, 17-42.
- Martín, I. (1999) "El Sistema Generalizado de Preferencias: las razones de una frustración". Boletín Económico del Instituto de Comercio Exterior, 2605, número de paginas.
- Moslars, C., & Turmo, J. (2002) "El proceso de integración andino con la UE y España". Boletín Económico del Instituto de Comercio Exterior, 2727.
- Nieto, J. A. (2001). La Unión Europea. Pirámide. Madrid.
- Nieto, J. A. (2002) "Exportación Andina hacia la UE: Índices de especialización comercial y cuotas de mercado, 1995-2000". Boletín Económico del Instituto de Comercio Exterior, 802.
- OCDE, (2003) "The Economic Impact of the Generalised System of Preference". Trade Committee, Roam Document n° 1, Paris.
- OMC, (2004) Informe sobre el comercio mundial 2004. Disponible en Web: [www.wto.org/spanish/res-s/booksp-s/anrep-s/world-trade-report04-s.pdf](http://www.wto.org/spanish/res-s/booksp-s/anrep-s/world-trade-report04-s.pdf).
- Ozden, C. y Reinhart, E. (2003) "The perversity of preference: GSP and Developing Country Trade Policy, 1976-2000". World Bank Policy Research Paper 2955, Washington, DC
- UNCTAD (1998a) "El potencial de expansión del comercio del SGPC". Secretaría de la UNCTAD. Documento UNCTAD/ITCD/TAB/1.
- UNCTAD (1998b) "Medios e instrumentos destinados a mejorar la utilización de las preferencias comerciales por los países en desarrollo, en particular por los países menos adelantados, así como otros medios de ampliar las preferencias". Secretaría de la UNCTAD. Documento TD/B/COM.1/20.
- UNCTAD (1998c) "Informe acerca de la reunión especial del Secretario General de la UNCTAD sobre el SGP, el SGPC y nuevas iniciativas para los PMA". Secretaría de la UNCTAD. Documento UNCTAD/SG/AC.1/1.
- UNCTAD (2003b) "Trade Preferences for LDCs: an early assessment of benefits and possible improvements". United Nations, New York and Geneva.
- UNCTAD (2004) "Sistema Generalizado de Preferencias. Normas de origen". Secretaría de la UNCTAD. Documento TD/B/GSP/FORM/1. Documento en línea disponible en: [www.unctad.org/](http://www.unctad.org/)