

UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR

**MAESTRÍA EN RELACIONES
INTERNACIONALES**

**MENCIÓN ECONOMÍA POLÍTICA
INTERNACIONAL**

**EL COMERCIO INTRACOMUNITARIO DE
BIENES DENTRO DEL PROCESO DE
INTEGRACIÓN ANDINO**

**Fausto Maldonado
2007**

Al presentar esta tesis como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de Magíster de la Universidad Andina Simón Bolívar, autorizo al Centro de Información o a la Biblioteca de la Universidad para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura según las normas de la universidad.

Estoy de acuerdo en que se realice cualquier copia de esta tesis dentro de las regulaciones de la universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial.

Sin perjuicio de ejercer mi derecho de autor, autorizo a la Universidad Andina Simón Bolívar la publicación de esta tesis, o parte de ella, dentro de los 30 meses de su aprobación.

Fausto Maldonado
Octubre, 2007

AGRADECIMIENTOS

A mis padres por su apoyo incondicional y por quienes ningún objetivo es imposible.

A Marco Romero por su orientación, paciencia y aportes a lo largo de la carrera y de la elaboración de este estudio.

A Tatiana, por incentivar la culminación de esta investigación

A los amigos que hice en la maestría

A todo el personal de la UASB y a la Universidad por aportar a una valiosa experiencia de estudios.

UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR

**MAESTRÍA EN RELACIONES
INTERNACIONALES**

**MENCIÓN ECONOMÍA POLÍTICA
INTERNACIONAL**

**EL COMERCIO INTRACOMUNITARIO DE
BIENES DENTRO DEL PROCESO DE
INTEGRACIÓN ANDINO**

Fausto Maldonado

Año: 2007

Ec. Marco Romero

Quito

RESUMEN

El comercio internacional es considerado como una herramienta que facilita el desarrollo de las naciones y su fortalecimiento a nivel regional ha sido uno de los objetivos que han perseguido los países andinos.

La integración económica es uno de los objetivos que varias naciones han tomado como alternativa para el desarrollo. A nivel regional, la Comunidad Andina, a pesar de sus limitaciones, representa uno de los esfuerzos de integración más grandes realizados en este campo.

Dentro de la integración comercial a nivel andino se siguió un proceso de etapas definidas, por lo que se creó una zona de libre comercio y posteriormente una unión aduanera. No obstante, no todos los países miembros se adhirieron a este proceso por igual.

Los países andinos han tenido una considerable falta de compromiso con el proceso de integración comercial, el cual se ha visto afectado en gran medida por la situación económica y política de cada nación, además de las propias falencias internas de los países.

El comercio se concentró en mayor medida en los países más grandes. No obstante, cada país ha tenido un comportamiento particular frente al comercio intra regional, lo que dificultado se alcancen los objetivos planteados en un inicio.

Esta investigación analiza la evolución del comercio intracomunitario de bienes enfocándose en los principales productos exportados por los países andinos, determinando sus características, a los principales beneficiarios y los limitantes que no permitieron avances en la integración andina.

El objetivo de esta investigación es identificar estos limitantes, con el fin de establecer las causas por las que el proceso se estancó, y así, no repetir los mismos errores al asumir el desafío de una integración regional a nivel sudamericano.

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Descripción del Problema:	1
1.2 Pregunta Central	3
1.3 Objetivos Específicos	3
1.4 Justificación de la Investigación.....	3
2. ELEMENTOS QUE DEFINEN LA INTEGRACIÓN ANDINA	6
2.1 Ámbitos y concepto de la integración	6
Etapas de la integración	7
2.2 Efectos de la integración.....	10
2.3 Relación entre integración y desarrollo	12
Regionalismo abierto.....	16
2.4 El proceso de integración de la Comunidad Andina	17
La Zona de Libre Comercio Andina.....	20
La Unión Aduanera Andina	22
3. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INTRACOMUNITARIO.....	24
3.1 Evolución del comercio intracomunitario frente al comercio total dentro de la región andina.....	25
3.2 El comercio intracomunitario entre los países andinos	31
3.3 Comercio intracomunitario y crecimiento económico de los países andinos	33
4. COMPOSICIÓN DEL COMERCIO INTRACOMUNITARIO	37
4.1 Fuentes de información y análisis realizado	38
4.2 El comercio intracomunitario a nivel de país.....	42
4.2.1. Las exportaciones ecuatorianas	42
4.2.1.1 Comercio con Perú.....	43
4.2.1.2 Comercio con Colombia.....	45
4.2.1.3 Comercio con Venezuela.....	48
4.2.2. Las exportaciones colombianas	51
4.2.2.1 Comercio con Ecuador	52
4.2.2.2 Comercio con Perú.....	56
4.2.2.3 Comercio con Venezuela.....	57
4.2.3 Las exportaciones peruanas.....	61
4.2.3.1 Comercio con Ecuador	62
4.2.3.2 Comercio con Colombia.....	63
4.2.3.3 Comercio con Venezuela.....	64
4.2.4 Las exportaciones venezolanas.....	66
4.2.4.1 Comercio con Ecuador	68
4.2.4.3 Comercio con Colombia.....	71
4.2.4.4 Comercio con Perú.....	73
4.3 El comercio intracomunitario: Resultados finales.....	75
4.3.1 El caso ecuatoriano	76
4.3.2 El caso peruano.....	78
4.3.3 El caso colombiano.....	79
4.3.4 El caso venezolano.....	80
5. CONCLUSIONES	82

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICOS

1. Las etapas de la integración	9
2. Participación de las exportaciones intracomunitarias	26
3. Participación de las importaciones intracomunitarias	26
4. Exportaciones de los países de la Comunidad Andina	29
5. Importaciones de los países de la Comunidad Andina	30
6. Participación por país en las exportaciones intracomunitarias	31
7. Participación por país en las importaciones intracomunitarias	32
8. Índice de apertura para los países andinos	34
9. Participación del petróleo en las exportaciones ecuatorianas hacia el Perú	44
10. Balanza Comercial de Venezuela con los países andinos	67

ÍNDICE DE CUADROS

CUADROS

1. Tasas de variación anual de crecimiento económico y crecimiento del comercio en los países andinos 35
2. Promedio de participación de las 50 principales partidas comercializadas con respecto al total del comercio en el período 1996 – 2005 40

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Descripción del Problema:

La integración económica es uno de los objetivos que varias naciones han tomado como alternativa para aumentar sus oportunidades de desarrollo o su influencia y peso político a nivel internacional. Sin duda, los ejemplos más exitosos históricamente han sido los de Estados Unidos y la Unión Europea. A nivel regional, la Comunidad Andina, a pesar de sus limitaciones, es uno de los esfuerzos de integración más grandes realizados en este campo.

Cuando se hace referencia al tema de la integración, los primeros pasos se orientan hacia el fortalecimiento de las relaciones comerciales entre los actores, por lo que se maneja de forma convencional la idea de implementar un proceso de integración centrado en eliminar las barreras al comercio. En este contexto, los principales acuerdos regionales se han enfocado en fortalecer vínculos comerciales, principalmente a través de la implementación de zonas de libre comercio, la cuales se caracterizan por la eliminación de las barreras al comercio entre sus países miembros. En la región andina, este proceso se ha manejado a través del Pacto Andino primero y de la Comunidad Andina, desde los años noventa; la institucionalidad creada ha tratado de implementar los pasos necesarios para el fortalecimiento del comercio intracomunitario a través de procesos que han buscado favorecer la relación comercial entre los países andinos con el fin último de fomentar su desarrollo. Entre los principios de la Comunidad Andina, destacan sus objetivos de desarrollo “mediante la integración y la cooperación económica y social”¹, buscando a su vez que los países miembros se desarrollen por

¹ En <http://www.comunidadandina.org/sai/glosario.html>

igual mientras se genera una distribución equitativa de los beneficios de la integración, en base a lo enunciado por el Acuerdo de Integración Subregional Andino o “Acuerdo de Cartagena”.

El proceso de integración andino se encuentra en una etapa de unión aduanera imperfecta, ya que no todos los países miembros adoptaron la misma política exterior comercial, y sobre todo un arancel externo común; sin embargo desde 1969 se han dado grandes pasos para incentivar el comercio de bienes entre los países miembros a través de distintas medidas destinadas a eliminar los diferentes obstáculos al comercio.

Las estadísticas del comercio intracomunitario llevan a considerar que el proceso de integración ciertamente lo ha fomentado, ya que su monto ha mantenido una tendencia creciente desde 1969. No obstante, este crecimiento ha sido muy limitado frente al crecimiento total del comercio de la región; no ha generado el impacto esperado en las economías andinas y se ha concentrado en un limitado número de bienes, favoreciendo a los sectores que los producen. Así surge la inquietud sobre las limitaciones del proceso de integración andino, el cual ha realizado considerables avances para fomentar el comercio entre los países miembros, los cuales no han sido aprovechados completamente. Es necesario entonces analizar con profundidad la evolución y composición del comercio intracomunitario a nivel andino, con el fin de identificar las falencias que éste ha presentado y los elementos que lo han limitado, afectando a su vez al proceso de integración.

1.2 Pregunta Central

En base a los planteamientos presentados, surge una pregunta que permitirá orientar el trabajo investigativo a realizarse: ¿Cuáles son las características del comercio intra comunitario que han limitado el proceso de integración andino?

1.3 Objetivos Específicos

Para establecer la relación existente entre el comercio intra comunitario y el proceso de integración y así responder a la pregunta formulada, se deben alcanzar los siguientes objetivos:

- Evaluar los elementos que definen la integración andina.
- Analizar la evolución del comercio intracomunitario (total y por países), frente al proceso de integración andino y a la evolución del comercio extracomunitario.
- Determinar los principales productos que forman parte de este proceso comercial junto con los sectores de la economía vinculados y su crecimiento.

1.4 Justificación de la Investigación

"¿Cuál Comunidad Andina? Se acabó, no existe", con estas palabras anunció el presidente venezolano, su decisión de abandonar dicho proceso, la misma que se efectivizó a fines del año 2006. Esta decisión estuvo acompañada de las más duras críticas a la Comunidad Andina por parte de un gobernante de un país miembro; entre

los argumentos mencionados el mandatario se refirió a la firma de un tratado de libre comercio por parte de Colombia, Ecuador y Perú con Estados Unidos², como una puñalada y como el factor culminante que terminó con la presencia de Venezuela en la Comunidad Andina. A esto se añade el interés expresado por ese gobierno de pertenecer al MERCOSUR³. A lo largo de su historia, la Comunidad Andina ha atravesado momentos muy difíciles dentro de los que se destacan el retiro de Chile, país fundador; la reiterada intención del Perú de retirarse y el estancamiento del proceso de integración que se ha generado por las negociaciones del tratado de libre comercio con Estados Unidos, por parte de algunos de sus miembros.

Se destaca entonces la falta de compromiso existente entre los países de la Comunidad Andina por implementar acciones que permitan equilibrar y superar los avances institucionales, lo que he derivado en un futuro incierto. Los problemas en el proceso de integración andina están presentes, pero las causas que se mencionan generalmente no pasan de ser suposiciones o generalizaciones, en consecuencia no se identifican las características específicas del comercio y su composición entre los diferentes países andinos. Más allá de ciertas críticas y algunos análisis, como los de la CEPAL⁴, no se ha podido establecer de manera clara y precisa las limitaciones del proceso de integración, vinculadas con las características del intercambio comercial, el cual es considerado de manera convencional como el motor de la integración. Al retirarse Venezuela de la Comunidad Andina luego de más de 30 años de pertenecer a la misma, se generaron muchas dudas sobre la continuidad de este proceso de integración.

² Humberto Marquez, *Comunidad Andina ¿Acuerdos o puñaladas?*, en <http://www.ipsnoticias.net/nota.asp?idnews=37009>

³ Que por su parte tampoco pasa de ser una unión aduanera imperfecta pero con un peso político mucho más amplio que el de la Comunidad Andina. Actualmente Venezuela es miembro asociado al MERCOSUR pero no tiene derecho a voto.

⁴ Principalmente su serie de publicaciones anuales “*Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*”.

La investigación a realizarse permitirá establecer las características del comercio intracomunitario para evaluar las causas que han incidido en que éste no haya tenido mayores avances lo cual ha afectado al proceso de integración, el mismo que no ha podido superar la fase de ser una unión aduanera imperfecta; incluso hay sectores que plantean reducir el proceso de integración andino a una zona de libre comercio. Más allá de la necesidad de una integración y políticas que no se enfoquen únicamente en el comercio de bienes y abarquen otros aspectos, el comprender porqué éstas han fracasado servirá como base para plantear alternativas a futuro como la integración a un nivel mayor, como la de una integración sudamericana al igual que la sugerida en la “Declaración del Cusco sobre la Comunidad Sudamericana de Naciones” del 8 de diciembre de 2004. De esta manera, no tiene mayor objeto plantear procesos de integración más amplios si no es posible comprender las causas que generaron que un proceso subregional a menor escala no haya alcanzado los objetivos esperados.

Es necesario aclarar que esta investigación se centra principalmente en el aspecto comercial. Este fue uno de los ejes centrales de la integración andina y fue uno en el que no se alcanzaron los objetivos acordados. En consecuencia, no se considerarán avances que se han alcanzado en otros aspectos de la integración andina como en el caso de la institucionalidad (a través de entidades como el Tribunal Andino de Justicia), o de los aspectos financieros (reflejado en gran medida por los logros de la Corporación Andina de Fomento), que muestran que sí han existido avances de importancia en otras áreas de la integración.

2. ELEMENTOS QUE DEFINEN LA INTEGRACIÓN ANDINA

En materia de integración existen algunos elementos teóricos que pueden ser considerados, sin embargo el que mayor relevancia posee para esta investigación es el que se relaciona con la teoría convencional, la cual destaca los beneficios del comercio internacional y de los procesos de integración. Sin embargo, existen limitaciones a esta postura, las cuales también serán presentadas. Por último, los elementos que caracterizan y definen el proceso de integración andino serán de gran importancia para el estudio a realizarse.

2.1 Ámbitos y concepto de la integración

Existen varios conceptos relacionados con la integración. Se pueden citar algunos como la definición de Bela Balassa quien la considera un “proceso o estado de cosas por las cuales diferentes naciones deciden formar un grupo regional”⁵ o “Proceso económico y social que destruye barreras (económicas y sociales) entre los participantes en las actividades económicas”, de acuerdo a Gunnar Myrdal⁶. De esta manera, la integración pasa a ser un proceso en el que se busca eliminar la discriminación entre países, entre los que se incluye las barreras comerciales existentes, se trata de incluso llegar a armonizar las políticas macroeconómicas. Esto hace que la integración económica parta de la búsqueda de beneficios, en un principio comerciales, entre una o más naciones. A nivel de comercio exterior existen obstáculos que limitan su libre flujo. Su aplicación se justifica principalmente con el objetivo de proteger distintas producciones locales, pero a su vez también generar ingresos para el Estado. Es así

⁵ Enrique Cornejo, La Integración: Marco Teórico, Presentación realizada en el curso Integración Económica y Comercial, Enero de 2006.

⁶ Idem

como la eliminación de estas barreras implica dismantelar los aparatos de protección establecidos o, en todo caso, su redefinición en el plano regional.

El proceso de integración se da de manera gradual luego de cumplir algunos objetivos. Para poder seguirlo, se presentan distintas etapas en la teoría clásica de la integración, las cuales se detallan más adelante.

Etapas de la integración

Existe un consenso generalizado sobre las etapas de integración económica. Es así como se definen 5 etapas principales y una etapa previa dentro del proceso. Si se considera el trabajo de Víctor Manuel Durán⁷, las etapas descritas son la zona de libre comercio, la unión aduanera, el mercado común y la comunidad económica. Por su parte, el análisis de Salvatore⁸ incluye una etapa previa de acuerdos comerciales preferenciales. Es necesario recalcar que estas etapas son acumulativas, por lo que cada etapa posterior abarca los elementos de la precedente. Las principales características de estas etapas se detallan a continuación:

- Acuerdos Comerciales Preferenciales: De acuerdo a Salvatore⁹, esta etapa se define como el otorgamiento de barreras comerciales más bajas a las naciones que se integran, frente a terceras naciones. Sólo se concede un nivel de preferencias arancelarias a los miembros, sin necesariamente llegar a una desgravación total.
- Zona de Libre Comercio: Esta etapa va más allá de los Acuerdos preferenciales. Aquí, Salvatore plantea que el objetivo es el retiro de las barreras

⁷ Víctor Durán, *El ALCA y los procesos de integración*, UTAL, en <http://utal.org/integracion/5a.htm>

⁸ Dominick Salvatore, *Economía Internacional*, México, Ed. Prentice Hall, 1998

⁹ Idem

comerciales. De esta manera, se aplica un proceso gradual de desgravación arancelaria entre los países miembros, así como la eliminación de otras barreras comerciales.

- Unión Aduanera: Esta puede ser definida como una Zona de Libre Comercio en la que los países miembros manejan una política comercial exterior común. Una de las principales características que tiene esta política es la adopción de un Arancel Externo Común (AEC).

- Mercado Común: Además de las características de la Unión Aduanera, incluye la libre circulación de los factores productivos como bienes, servicios, trabajadores y capitales, de acuerdo a lo definido por Durán.

- Unión Económica: En esta etapa se avanza más que en el Mercado Común, avanzando hacia una armonización de las políticas monetarias y fiscales (Salvatore). No obstante, Durán va más allá e incluye las políticas laborales, educativas y culturales.

- Integración total: En esta última etapa se va más allá de la armonización de políticas ya que se crea una única autoridad supranacional para todos los países miembros, que define una línea de política para todos.

El Gráfico 1 incluye una representación de las distintas etapas que se asocian a un proceso de integración, a la vez que se detallan los distintos elementos característicos de cada una de ellas.

Gráfico 1: Las etapas de la integración

					INTEGRACION TOTAL
				UNION ECONOMICA	Unificación de políticas
			MERCADO COMUN	Armonización de políticas	Armonización de políticas
		UNION ADUANERA	Libre Circulación de factores	Libre Circulación de factores	Libre Circulación de factores
	ZONA DE LIBRE COMERCIO	Arancel Externo Común	Arancel Externo Común	Arancel Externo Común	Arancel Externo Común
ZONA DE PREFERENCIAS	Absolución de tarifas				
Preferencias o rebajas arancelarias					

Fuente: Flores Rubén, Bloques Económicos en la globalización, Presentación realizada en el curso Negociaciones Internacionales, Abril de 2006

Sin embargo, entre los efectos relacionados con la integración económica, son precisamente los negativos los que inciden en las decisiones políticas a corto plazo. Es decir que son los riesgos de impacto sobre la producción local debido a las importaciones, sobre todo en períodos de crisis, los que inciden sobre la adopción o no de medidas que favorezcan al proceso de integración. Este es uno de los principales aspectos sobre los que la CEPAL hace referencia al detallar las limitaciones en los procesos de integración locales, destacando la “ausencia de mecanismos de coordinación macroeconómica que contribuyan a evitar turbulencias macroeconómicas de magnitud”¹⁰, éste ha sido uno de los principales factores que han debilitado la apertura al comercio regional como se había planteado en un inicio. En este mismo informe se destacan los riesgos que una crisis genera en el comercio regional al hacerlo procíclico a la actividad económica, de tal manera que no llega a convertirse en un

¹⁰ CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2004 . Tendencias 2005*, página 93

motor impulsor en un momento de crisis. Sin embargo existen otros efectos que no siempre son considerados pero son la base de los acuerdos que se realizan y en los cuales se centran las expectativas del proceso. A continuación se presentan los principales efectos de la integración.

2.2 Efectos de la integración

A la integración económica se le atribuyen varios efectos, tanto positivos como negativos, los cuales llegan a tener gran incidencia al momento de fomentar o detener el proceso. Los promotores de la integración presentan varios argumentos para defender su posición. En su mayoría, su postura hace referencia al crecimiento del comercio, lo que a su vez debe generar mayor competencia y crecimiento entre los países participantes. De esta manera, se plantea que un proceso de integración genera mejores oportunidades para la producción de un país.

Cornejo¹¹ describe los principales efectos positivos de la integración tomando como referencia la teoría clásica del comercio internacional. Los resultados positivos más importantes que se detallan son el acceso a mercados más amplios, lo que a su vez permite un mejor aprovechamiento de las economías de escala. Esto se consigue gracias a los mayores volúmenes de producción que deben mantener los productores. En este contexto, al eliminar la discriminación entre naciones y las barreras comerciales, se da una mayor apertura a la entrada de nuevos productos en las economías locales. Esto a su vez obliga a que los productores locales deban ser más competitivos, tanto para sobrevivir local y regionalmente como para expandirse hacia el exterior. De esta

¹¹ Enrique Cornejo, *La Integración: Marco Teórico*, Presentación realizada en el curso Integración Económica y Comercial, Enero de 2006.

manera, si se da un aumento de la productividad y se aprovechan mejor los mercados externos, las utilidades de los productos, así como sus niveles de ahorro e inversión pueden aumentar, lo que incentiva el crecimiento económico. La necesidad de alcanzar mayores niveles de competitividad y el aumento del ahorro y la inversión, incentivando a su vez el progreso tecnológico.

Por su parte, la regionalización enfrenta también algunas críticas. Si se consideran los planteamientos de Krasner¹², la regionalización es un obstáculo al libre comercio y, por ende al crecimiento. Dentro de su análisis, plantea que en las épocas en las que menor intercambio comercial se registró fueron aquellas en las que existieron más procesos de integración comercial, evaluando en monto del comercio a partir de la adopción de estos procesos. Todos estos elementos están asociados con las posibilidades de desarrollo que pueden tener los países, pero que no pueden llegar automáticamente con la integración. Dentro de esta perspectiva, se considera que la regionalización es una manera de cerrarse al comercio global, que sería el objetivo óptimo. Sin embargo, este tipo de percepciones no considera las diferencias existentes entre las distintas economías ni tampoco los riesgos generados al abrir por completo sus fronteras al comercio, política que de hecho no es aplicada por ningún país en el mundo. En esta visión, sólo se considera el beneficio de acceder a un mercado global, sin tomar en cuenta las potencialidades a las que se puede acceder, al vincularse a mercados más grandes que los internos a través de la regionalización, cruciales para el desarrollo de capacidades internas.

¹² Stephen Krasner, “*State, Power and the Structure of International Trade*”, *World Politics*, Volumen 28, No. 3, Abril de 1976

2.3 Relación entre integración y desarrollo

Se puede establecer que existe una relación entre integración y desarrollo, si se consideran de los efectos positivos de la integración anteriormente descritos. Sin embargo, la integración por sí misma, al menos en sus primeras etapas en las que se enfoca esencialmente en el aspecto comercial, no es suficiente para generar desarrollo.

Una de las visiones más ortodoxas que existen en este campo es la que manejan Maurice Schiff y Alan Winters dentro de sus trabajos en el Banco Mundial. En su obra *Regional Integration and Development*¹³, ellos hacen un estudio sobre los acuerdos regionales de integración en el que revisan las diferentes implicaciones de la integración regional en el desarrollo a través de distintos ejes. En su análisis parten de las principales ideas que fundamentan la teoría convencional del comercio internacional, de tal forma que sus planteamientos afirman que un Acuerdo de Integración Regional (AIR) es beneficioso para todos sus participantes siempre y cuando se cumplan algunas condiciones. La desviación de comercio es uno de los riesgos que se asocian a los AIR siempre y cuando no se maneje una estructura competitiva, lo que permitiría que bienes más costosos de la región se consuman frente a bienes más baratos de países externos. Sin embargo de acuerdo a su análisis la desviación de comercio se da en mayor medida con la reducción arancelaria no sólo a los países de la región, sino también con terceros que se vieron beneficiados por los AIR. De todas maneras, los acuerdos son beneficiosos al permitir que más actores participen, lo que favorece al mercado y a sus participantes.

Los autores afirman que se prefieren los AIR a otro tipo de acuerdos porque no sólo se aprovechan las ventajas del comercio, sino que también se pueden coordinar las políticas de intercambio comercial.

¹³ Maurice Schiff y Alan Winters, *Regional Integration and Development*, Banco Mundial, 2003

En este estudio se plantea que estos acuerdos no son tan beneficiosos si se dan entre dos naciones pequeñas, por lo que plantean la necesidad de que estos acuerdos se lleven de tal forma que se pueda acceder a mercados más grandes. Esto hace que los autores no consideren completamente favorables acuerdos como los de la Comunidad Andina, que se dan entre países “Sur – Sur” y prefieren acuerdos como el TLCAN que se presenta como “Sur – Norte”, para mayor beneficio de las naciones en desarrollo. Esto lo plantean ya que afirman que un país grande es un mejor proveedor y a la vez genera mayor competencia para los productores locales. En base a esta idea, la relación comercial de Ecuador con Colombia y Perú sería más favorable para el primer país, ya que posee un mercado y economías más pequeñas que las de sus vecinos, no obstante con el análisis que se presenta más adelante, se observa que estas afirmaciones no se cumplen plenamente. Dentro de esta relación se analiza también el acceso a inversión extranjera directa a través de la relación “Norte – Sur”, siempre y cuando se den condiciones en los países de destino que den garantías a los inversionistas, pero no existe suficiente información para avalar este hecho.

Un aspecto importante que se destaca es el que se relaciona con las limitaciones que tienen los AIR para que se fomente un proceso completo de integración en la mayoría de los casos. Esto hace que entre los países miembros de los acuerdos no exista la voluntad de crear una entidad supranacional, como resultado de que en estos procesos priman los intereses nacionales. Esto es algo que se puede verificar más adelante en el análisis del comercio intracomunitario entre los países de la región andina en base a la composición de su comercio exterior.

En este trabajo se le otorga especial importancia a la relación de los AIR con el crecimiento económico, pero se plantea una vez más que estos no se deberían darse entre países en desarrollo, debido a que esto no genera transferencia de tecnología y

conocimiento. La investigación se fundamenta en la teoría del crecimiento endógeno que privilegia el papel del conocimiento, pero no se centra en el peso del comercio en la generación directa de crecimiento económico.

En otros estudios, se plantea que la integración puede generar crecimiento y, a través de este, mayores ingresos tributarios¹⁴, lo que fortalece la gestión estatal. Este es un aspecto esencial, ya que para poder establecer una relación sostenible entre integración y desarrollo, el papel del Estado es fundamental. El mercado por sí sólo no ha demostrado ser un ente autoregulator y que cumpla con el objetivo de la redistribución de manera eficiente. Es así como la intervención estatal es necesaria para establecer las condiciones requeridas para que el mercado pueda cumplir sus funciones. Este es uno de los planteamientos de North¹⁵, quien considera la necesidad de un Gobierno y de instituciones, como elementos determinantes del crecimiento a través de fomento del intercambio. Esto no sólo se consigue a través de la generación por parte de los mismos de la infraestructura necesaria para el comercio (redes de comunicación, puertos entre otros), sino también a través de la generación de políticas económicas y monetarias que faciliten la actividad comercial entre naciones.

Sin duda existen planteamientos contrarios a los beneficios que podría traer el libre comercio y en este aspecto la integración comercial es una forma de libre comercio entre los países participantes. Dentro de las críticas se pueden destacar los planteamientos del presidente del Ecuador Rafael Correa dentro de sus artículos de crítica al mismo principalmente si éste se da en un marco de desigualdad entre los

¹⁴ A pesar de una menor recaudación de aranceles, si la economía crece en su conjunto, tanto las recaudaciones de impuestos directos (impuesto a la renta) como de impuestos indirectos (impuesto al valor agregado) crecerá.

¹⁵ Douglas North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, *The British Journal of Sociology*, Volumen. 43, No. 2, 1992

países¹⁶; no obstante ha sido uno de los mandatarios que han solicitado al presidente venezolano que reconsidere su salida de la Comunidad Andina. Los riesgos que se plantea son reales y los cuestionamientos sobre la teoría de las ventajas comparativas y los supuestos que la sostienen también, puesto que en la mayoría de los casos no se cumplen, sin embargo en el mismo artículo se plantea la importancia de un mercado interno amplio para fortalecer una economía. Esto se da ya que en gran medida los supuestos que establecen esta teoría omiten varios aspectos fundamentales de la actividad comercial y suponen condiciones similares para todas las naciones, así como un funcionamiento del mercado que no contempla todas sus imperfecciones. En este aspecto, el libre comercio en un proceso de integración regional puede ser beneficioso ya que, a diferencia de lo que se plantea en la visión ortodoxa, el comercio entre países no tan distintos, como los de una relación “Norte – Sur”, puede generar un comercio más justo entre los participantes. Pero esto depende de una participación activa y comprometida de todos los actores, caso contrario es un proceso frustrado.

Otra propuesta que defiende los beneficios de la integración regional es la del regionalismo abierto de la CEPAL, la cual ha sido parte de los planteamientos regionales en este campo, posterior de la “década perdida”, como se presenta en la siguiente sección.

¹⁶ Rafael Correa, *El sofisma del libre comercio*, La insignia. Ecuador, 2006. En http://www.lainsignia.org/2006/mayo/econ_016.htm

Regionalismo abierto

El regionalismo abierto de la CEPAL plantea un “proceso de interdependencia económica regional en un contexto de apertura y desreglamentación”¹⁷, con el fin de aumentar la competitividad y sentar las bases para una “economía internacional más abierta y transparente”¹⁸. Esta propuesta es la continuación de trabajos anteriores en los que se buscaba una “Transformación productiva con equidad” (1990), y “Desarrollo Sustentable: transformación productiva, equidad y medio ambiente” (1991)¹⁹. En base a este proceso la CEPAL espera que se de un mayor crecimiento así como una mejor distribución de los recursos, con el fin de garantizar una mayor equidad social. De esta manera, esta es una de las propuestas de esta entidad destinadas a fomentar el desarrollo de las economías locales y la orientación de los procesos de integración regional aprovechando las fortalezas del comercio internacional, pero limitando el riesgo de competir con economías frente a las cuales las asimetrías sean un peligro mayor.

Dentro de los principales requerimientos descritos por Enrique Cornejo²⁰ para poder aplicar un proceso de regionalismo abierto se destacan varios elementos a ser considerados. El primer requerimiento se refiere a la integración comercial con reglas claras, efectiva y de un carácter amplio, partiendo de objetivos comunes entre los miembros del bloque. Esta integración comercial debe efectuarse partiendo de una Unión Aduanera de base (es decir a través de la existencia de libre comercio con un arancel externo común moderado entre los países miembros), con el objetivo de

¹⁷ CEPAL., *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe, La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*, en <http://www.eclac.cl/publicaciones/SecretariaEjecutiva/1/lcg1801/lcg1801e.htm>

¹⁸ Idem.

¹⁹ Eduardo Gudynas, *El “Regionalismo abierto de la CEPAL”, insuficiente y confuso*, Observatorio Hemisférico, 2005.

²⁰ Enrique Cornejo, *Integración Económica Internacional: Nuevas perspectivas*, presentación realizada en el curso Integración Económica y Comercial, Enero de 2006.

alcanzar una unión hemisférica. No obstante, se requiere que la integración regional no se quede estancada, de manera de aprovechar los beneficios que con ella se relacionan, lo que implica una activa participación de los países miembros. Sólo así se pueden aprovechar algunos beneficios como los menores costos de transacción y la aplicación de economías de escala. Este requerimiento es básico ya que establece las bases para contar con una mayor competitividad, para una integración que vaya más allá de lo regional y permita acceder a mercados más grandes y exigentes. Pero para alcanzar ese objetivo se requiere un proceso en el cual todos los países miembros del proceso integrador manejen objetivos comunes y estén dispuestos sacrificar intereses de coyuntura. Este es justamente uno de los mayores limitantes de los procesos de integración comercial de la región. Así, si los objetivos comunes que se definen no son vinculantes, esto incide sobre la decisión de los países miembros de responder a sus necesidades internas, así como a la de los grupos económicos que controlan el poder político en cada período histórico. En este contexto se han mencionado casos como el del trigo en el Ecuador o políticas vinculadas a beneficio de las producciones de azúcar y arroz frente a las necesidades de los consumidores. Otro caso de ineficiencia es el de los vehículos que a pesar de sus elevados costos, situados entre los principales productos del comercio regional, sin que esto sea de mayor beneficio para el consumidor local. Esto muestra la necesidad de analizar específicamente los planteamientos y funcionamiento del proceso de integración andino.

2.4 El proceso de integración de la Comunidad Andina

Para comprender y evaluar el proceso de integración andino es necesario realizar un análisis histórico desde sus orígenes. De esta manera, se pueden analizar los

elementos que han tenido una gran incidencia sobre el desarrollo del comercio y de las economías nacionales de los países miembros.

El proceso de integración regional, en la Comunidad Andina, tuvo su origen el 26 de Mayo de 1969 con la Suscripción del Acuerdo de Cartagena, por parte de Ecuador, Colombia, Perú, Bolivia y Chile. El documento establece las bases del proceso de integración, destacando los objetivos y principios sobre los que se fundamenta, así como el camino a seguir, avanzando hacia niveles de integración más amplios que el mero ámbito comercial. En materia de integración comercial, lo que más se destaca en sus inicios es la adhesión de Venezuela en 1973 y el retiro de Chile en 1976, lo que cambió la estructura de la Comunidad Andina. Posteriormente se comenzaron a delinear las distintas entidades que formarían parte del Sistema Andino de Integración el cual es definido por la propia entidad como el “conjunto de órganos e instituciones de la Comunidad Andina que tiene como finalidad permitir una coordinación efectiva entre sí para profundizar la integración subregional andina, promover su proyección externa y robustecer las acciones relacionadas con el proceso de integración”²¹. En este proceso se crearon instituciones en diversos campos como el Consejo Presidencial Andino, Consejo Andino de Ministros de RR.EE., Comisión de la Comunidad Andina, Secretaría General de la Comunidad Andina, Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina, Parlamento Andino, Consejo Consultivo Empresarial, Consejo Consultivo Laboral, Corporación Andina Fomento, Fondo Latinoamericano de Reservas, Organismo Andino de Salud y la Universidad Andina de Simón Bolívar. Estas entidades están enfocadas tanto hacia un manejo político, el desarrollo económico e incluso el fomento de la educación.

²¹ Tomado de <http://www.comunidadandina.org/sai/que.html>

Para fomentar el proceso, dentro del Sistema Andino de Integración, denominación que adopta desde el relanzamiento en la década de los noventa, se determinaron los primeros pasos para adoptar las etapas de la integración descritos en la sección 2.1, pero los esfuerzos realizados tomaron más tiempo del proyectado y se dieron algunos protocolos modificatorios. Dentro de estos se destacan los de Lima (1976), Arequipa (1978) y Quito (1984), que ampliaron los plazos acordados previamente para la implementación de zonas de libre comercio y de unión aduanera²². Si bien en el período anterior se dieron algunos avances, los pasos más importantes hacia la integración comercial se dieron a partir de 1990, cuando se hicieron esfuerzos para crear una zona de libre comercio²³, en la que se eliminen las barreras comerciales, esto pasaría a ser una realidad para Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, en 1993. Perú no siguió este proceso al mismo tiempo lo cual puede ser comprendido mejor dentro del análisis que se realiza más adelante en el capítulo 4 en el que se presenta el comportamiento comercial de ese país y sus intereses, en la práctica, frente a la integración.

Dos años después se adoptó el Arancel Externo Común, que se venía negociando desde 1991. Cabe destacar entonces que para alcanzar esta etapa de la integración fueron necesarios cerca de 25 años; pero se recalca además que habían algunas excepciones que hacían que esta unión aduanera sea imperfecta. Éstas se registran principalmente con Bolivia y Perú, ya que Colombia, Ecuador y Venezuela, mientras fue miembro de la entidad, manejaban la misma estructura arancelaria. Por su parte, Bolivia maneja su propia política arancelaria y Perú no se adscribió a este sistema.

²² Félix Arellano, *Comunidad Andina: De la Zona de Libre Comercio a la Unión Aduanera. Los nuevos temas*, Aldea Muño, Año 8 Número16, 2004

²³ Si bien este era uno de los primeros objetivos acordados en 1969, lo que refleja la falta de compromiso de los países miembros.

Adicionalmente, la decisión 598 de 2004 permite a los países miembros negociar con terceros países acuerdos comerciales, lo que aleja aún más a la unión aduanera.

A pesar de los avances realizados, existen críticas sobre los resultados de la integración regional andina, ya que se reprocha que el establecimiento de la zona de libre comercio, y más aún la fijación del Arancel Externo Común dentro de la unión aduanera, no han sido logrados de manera completa²⁴ como se detalló anteriormente. No obstante, los acuerdos realizados sí han establecido condiciones que favorecen el comercio intracomunitario. A continuación se revisan los elementos dentro de la Comunidad Andina que favorecen el comercio intra regional.

La Zona de Libre Comercio Andina

La Secretaría de la Comunidad Andina describe ²⁵ que este proceso se realizó a través del Programa de Liberación, aplicado con el fin de eliminar los obstáculos al comercio. Uno de los elementos que más se destaca es la liberación de aranceles para todos los productos dentro de los países que lo acordaron, sin excepciones²⁶, de acuerdo a lo planteado. Sin embargo este planteamiento no se cumple como se desearía debido a que existen excepciones y no todos los países participan por igual. En todo caso, al crearse la zona de libre comercio en 1993, luego de la integración completa del Ecuador²⁷ a la misma, eliminando las barreras comerciales para los países de la región; como se ha mencionado, el Perú no se había incorporado. A partir de 1997, en base a la Decisión 414 se establece un cronograma de desgravación para el Perú que se

²⁴ Ya que Perú no se adhirió como los otros miembros a la zona de libre comercio y en el AEC, en tanto que Bolivia tuvo un trato preferencial en el proceso integrador.

²⁵ En <http://www.comunidadandina.org/union/zona.htm>

²⁶ A diferencia de otros tratados, como el TLC suscrito entre Perú y Estados Unidos, en el que se establecen excepciones en algunos productos.

²⁷ Bolivia, Colombia y Venezuela culminaron el proceso en 1992.

completaba a finales del año 2005. Al cumplirse este plazo, Perú ingresó a la zona de libre comercio el 1 de Enero del año 2006, en consecuencia los desafíos actuales se presentan con la consecución de una unión aduanera completa.

Como se observa en este breve resumen del desarrollo del proceso de integración, no existió una participación igualitaria entre los países miembros, ya que se dieron preferencias en el caso de Ecuador y Bolivia y la integración comercial de Perú fue limitada, por más que la Secretaría de la Comunidad Andina acordara los pasos necesarios a seguir para el avance hacia una integración comercial y en los Protocolos y Acuerdos firmados se manifestara la voluntad de hacerlo. Por un lado se observa el retraso de un año por parte del Ecuador a vincularse efectivamente al proceso y de 14 años en el caso del Perú. Tales retrasos son el resultado de las decisiones u omisiones de dichos procesos, debido a presiones de grupos de interés de cada nación, así como por diversas percepciones respecto de la forma de impulsar su desarrollo interno y enfrentar los problemas que se atravesaban. Este es justamente uno de los principales problemas que ha enfrentado el proceso de integración andino, en la medida en que los objetivos tanto de los gobiernos de turno como de los grupos de poder vinculados a ellos han tenido más peso que el mismo proceso de integración. En todo caso, el capítulo 4 presenta un detalle de los principales bienes que forman parte del comercio entre estas naciones, lo que a su vez permite identificar los sectores de intereses prevaletentes en cada una de ellas.

La Unión Aduanera Andina

Dentro de la Comunidad Andina existió una unión aduanera completa pero sólo entre 3 de sus países miembros, lo que implica una zona de libre comercio con un arancel externo común, entre Colombia, Ecuador y Venezuela desde 1995, en base a lo establecido en la Decisión 370. Bolivia, por su parte, manejaba en un inicio un trato preferencial bajo el cual aplicaba únicamente niveles arancelarios de 5 y 10 por ciento²⁸. El 14 de abril del 2003, los países andinos completaron los acuerdos para establecer un Arancel Externo Común. Colombia, Venezuela, Ecuador y Bolivia lograron conciliar el 100% de sus partidas dentro de un AEC, en tanto que Perú sólo llegó al 62%. Este es otro hecho que refleja el menor compromiso que tuvo Perú hacia la integración comercial dentro de la Comunidad Andina, aspecto que se analizará más adelante. Esto se da debido a que en los intereses de ese país han prevalecido posiciones vinculadas a grupos de bienes específicos sobre los objetivos de desarrollo planteados a través del comercio regional²⁹. El arancel externo común que se fijó tiene como principales características niveles de 0, 5, 10, 15 y 20%, para los diferentes productos, excepto para el sector automotor, para el cual rige un arancel de 35%, debido al Convenio de Complementación del Sector Automotor firmado por Colombia, Ecuador y Venezuela en septiembre de 1999 con respecto al ensamblaje de vehículos, que tenía por objetivo “la adopción de una política comunitaria con el fin de facilitar una mayor articulación entre los productores subregionales, aprovechar los mercados ampliados de la región, así como propiciar condiciones equitativas de competencia en el mercado subregional y un aumento de la competitividad y la eficiencia”³⁰. Con este convenio se buscaba

²⁸ En <http://www.comunidadandina.org/union.htm>.

²⁹ Como se presentará más adelante, el Perú se ha caracterizado por su interés de importar productos petroleros del resto de países, antes que otro tipo de bienes.

³⁰ En http://www.comunidadandina.org/normativa/tratprot/conv_automotor.htm.

alcanzar beneficios dentro de los que se destacan la transferencia tecnológica, mayores inversiones productivas, programas de desarrollo de proveedores de la subregión y ofrecer al consumidor mejores precios. No obstante, el cumplimiento de estos objetivos es limitado, especialmente el que se refiere a los beneficios para el consumidor, si se considera que se aplica un arancel de 35% a los vehículos importados de terceros países, de tal forma que los vehículos locales puedan competir con los extranjeros. Esto hace que la industria local no sea eficiente y, mientras esté protegida, no pasa de ensamblar vehículos para venderlos a precios más altos en el mercado local que los que tienen en el exterior. En este aspecto el Perú maneja una política muy distinta debido a que permite hasta la importación de vehículos usados, facilitando así el acceso de sus consumidores a este tipo de bienes. Sin embargo, al no suscribir Perú este acuerdo por completo, no se puede considerar que la Comunidad Andina en su conjunto haya completado esta etapa dentro del proceso de integración.

Un factor que limita que se consolide el avance en las etapas de integración comercial, es la aplicación de regímenes especiales, los cuales son definidos por la ALADI como “disposiciones legales de excepción aplicables a ciertas mercancías en su importación, ya sea que aquellas sean destinadas a la fabricación de nuevos artículos o porque están destinadas a un Régimen de tratamiento Aduanero Especial”³¹. Con este mecanismo, permitido dentro de los acuerdos regionales en el marco de la Comunidad Andina, se limitan los avances del comercio que se buscan dentro de estas dos etapas. Si bien el objetivo principal de este mecanismo es el de proteger, en caso de requerirlo, a distintas producciones, para que las mismas no se sujeten a la normativa de comercio del resto de bienes, se ha convertido en una eficaz herramienta de protección para diversas producciones. Sin embargo, este uso ha llevado a que se generen distintos

³¹En <http://www.aladi.org/nsfaladi/glosario.nsf>

conflictos entre los países miembros, a tal punto que entre 1995 y el año 2005 se registraron 166 acciones de reclamo por incumplimiento de la normativa comunitaria por parte de los países miembros, siendo Ecuador y Venezuela los países con mayores casos (44 y 43 respectivamente)³² como países demandados.

3. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INTRACOMUNITARIO

Desde la creación de la Comunidad Andina en 1969, el comercio intracomunitario ha mantenido una tendencia creciente, la cuál se acentuó principalmente a partir los años noventa. A pesar de esta constatación, si se realiza un análisis más detallado sobre la composición de este comercio y su participación con respecto a lo comercializado con el resto del mundo, los resultados no son tan favorables. Por ello se considera necesario evaluar la evolución que ha tenido el comercio, tanto intracomunitario como extracomunitario, y establecer las características de su evolución.

Para este fin se analizará en primer lugar la evolución del comercio intracomunitario frente al comercio total de la región andina, para posteriormente evaluar la composición del comercio intracomunitario por países y finalmente revisar la evolución del comercio y el crecimiento en estos países en los últimos diez años.

³² CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2004*. Tendencias 2005, Página 119.

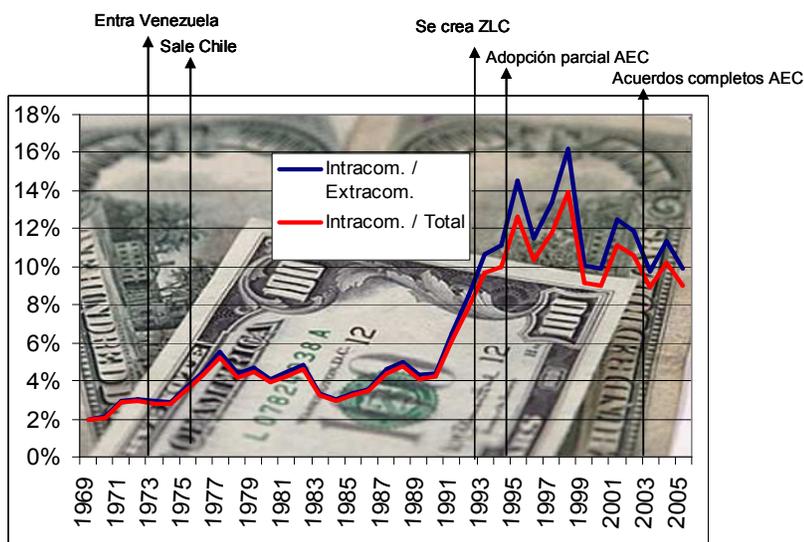
3.1 Evolución del comercio intracomunitario frente al comercio total dentro de la región andina

Para evaluar la evolución del comercio tanto dentro de la Comunidad Andina como fuera de ella, se trabajó con la información publicada por la Secretaría General de la Comunidad Andina sobre este tema, debido a que esta entidad recopila la publicada por las fuentes oficiales de cada país. Dicha información está incluida en el documento estadístico “37 años de integración comercial 1969 – 2005”³³ en el que se detallan los montos comerciados por los países andinos, incluida Venezuela.

Se analizó la evolución tanto de las exportaciones así como de las importaciones de los países andinos dentro y fuera de la región. Se dio especial importancia a la evolución del comercio intracomunitario con respecto al extra comunitario así como su relación con el total del comercio. Estas relaciones permiten identificar más claramente la tendencia que ha seguido principalmente el comercio intracomunitario. A continuación se presentan dos gráficos en los que se analiza tanto dentro de las exportaciones así como de las importaciones la evolución de las dos relaciones mencionadas, destacando los principales eventos y acuerdos que podían incidir en la evolución de las relaciones comerciales de los países miembros.

³³ Secretaría General de la Comunidad Andina, *37 años de integración comercial 1969 – 2005*, Mayo de 2006. Si bien ya se publicó un documento de los 38 años en marzo del año 2007, éste no se tomó en cuenta debido a que ya no incluía a Venezuela.

Gráfico 2: Participación de las exportaciones intracomunitarias

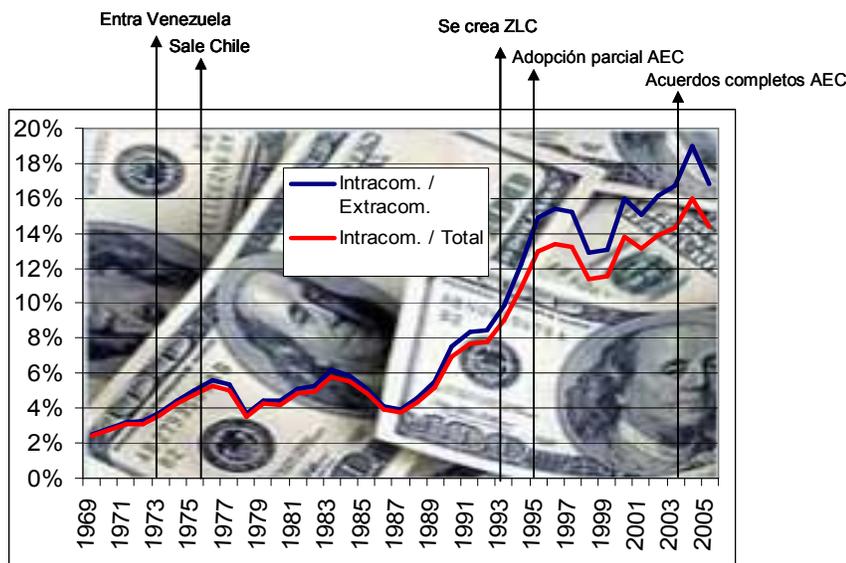


Nota: Intracom: Intracomunitarias, Extracom: Extracomunitarias, Total: Total exportado tanto de intracomunitarias como extracomunitarias.

Fuente: Secretaría General de la Comunidad Andina

Elaboración: El autor

Gráfico 3: Participación de las importaciones intracomunitarias



Nota: Intracom: Intracomunitarias, Extracom: Extracomunitarias, Total: Total exportado tanto de intracomunitarias como extracomunitarias.

Fuente: Secretaría General de la Comunidad Andina

Elaboración: El autor

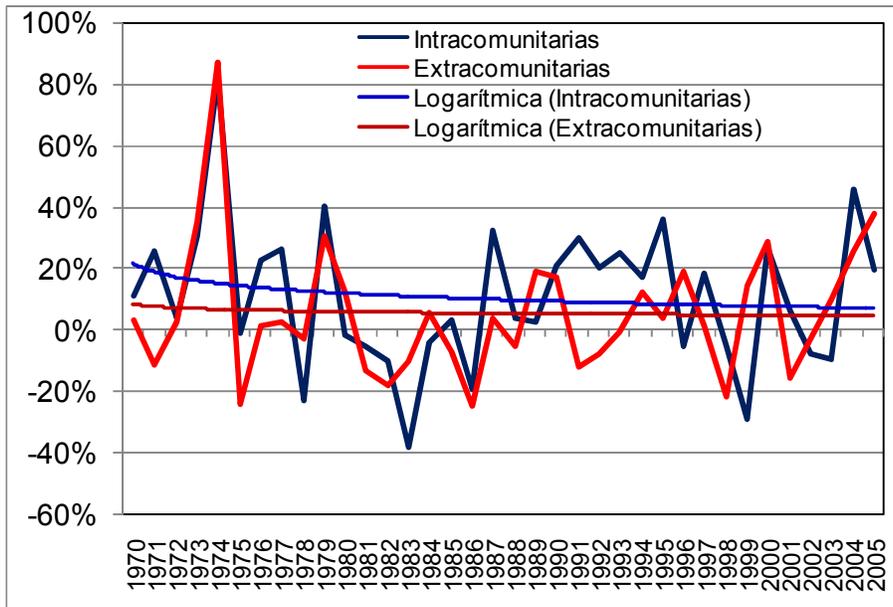
Lo primero que se destaca en los gráficos presentados es que no se puede afirmar que los acuerdos realizados han tenido gran incidencia en el desarrollo del comercio intracomunitario. En las cifras revisadas y que se detallan en el Anexo 1, el evento que mayor incidencia tuvo en el comercio fue la entrada de Venezuela, que generó un crecimiento del 82,38% en el monto de las exportaciones intracomunitarias y 71,72% en las importaciones intracomunitarias, en el período 1973 – 1974, lo que ha sido el nivel de crecimiento anual más alto del monto comercializado, lo que dentro de la región refleja la importancia de esa adhesión, así como la incidencia de la salida de ese país de la organización. Luego de la salida de Chile el comercio se incrementó en los años posteriores, en tanto que con la adopción de la Zona de Libre Comercio en 1993³⁴ las exportaciones e importaciones crecieron entre 16,87 y 21,19%³⁵ el año siguiente. No obstante, aún después de implementado el Arancel Externo Común el crecimiento del comercio se encuentra estrechamente vinculado al de bienes primarios, especialmente combustibles fósiles y minerales, por factores principalmente internos vinculados con el consumo de estos productos y en menor medida relacionados con la variación internacional en el precio de los mismos.

Por otro lado, si se analiza la evolución que ha tenido el comercio intracomunitario con respecto al comercio extracomunitario, se observa que ambos siguen una misma tendencia. En los Gráficos 4 y 5 se presenta la evolución de las exportaciones e importaciones en la Comunidad Andina.

³⁴ Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela se incorporaron a este sistema en ese año, Perú lo hizo gradualmente desde 1997 hasta el 31 de diciembre del año 2005.

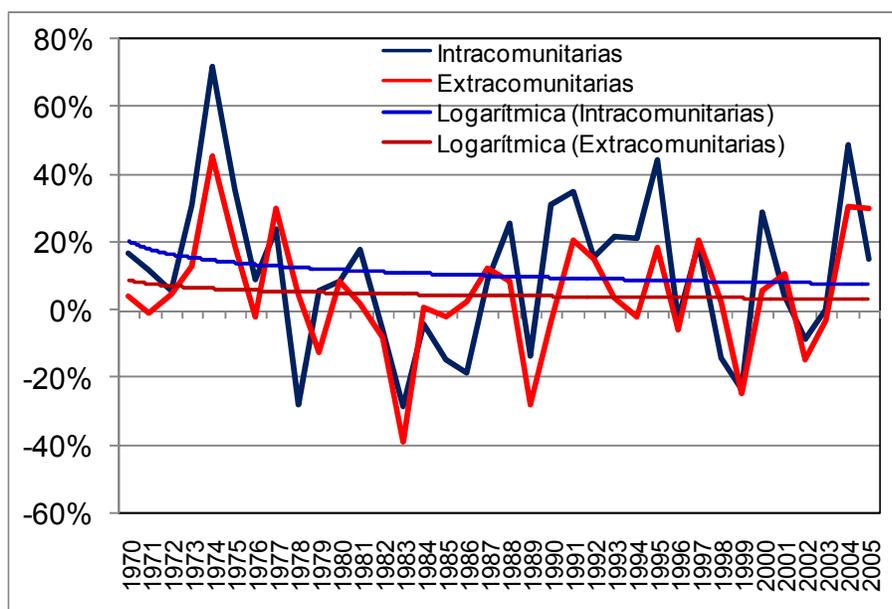
³⁵ Estas variaciones se calcularon con los valores de exportaciones e importaciones expresados en dólares del año 2005 para trabajar con valores constantes. Este cálculo se lo realizó en base al convertidor del Federal Reserve Bank de Minneapolis en <http://www.minneapolisfed.org/research/data/us/calc/>

Gráfico 4: Exportaciones de los países de la Comunidad Andina (tasa de variación anual del monto)



Fuente: Secretaría General de la Comunidad Andina
Elaboración: El autor

Gráfico 5: Importaciones de los países de la Comunidad Andina (tasa de variación anual del monto)



Fuente: Secretaría General de la Comunidad Andina

Elaboración: El autor

No cabe duda de que el incremento del comercio intracomunitario en valores absolutos alcanza niveles sumamente elevados como lo ilustra el cuadro incluido en el Anexo 1; no obstante es necesario analizar estos valores en función del crecimiento del comercio, como se presenta en los gráficos 4 y 5. Si bien el crecimiento anual que se presenta en estos gráficos es muy variable, la tendencia que presentan tanto las exportaciones como las importaciones intra y extra comunitarias es la misma para todas. Es así como se da una tendencia decreciente y de similares características en los cuatro rubros en el período 1970 – 2005. Por lo tanto no se puede afirmar que los acuerdos comerciales en la región andina han generado a un fomento significativo del comercio y se pueden determinar algunas causas para estos resultados. En primer lugar se destaca el hecho que no se han aprovechado completamente las potencialidades de los acuerdos

realizados para fomentar la integración, de tal forma que a pesar de los avances en este campo, los esfuerzos exportadores de las naciones andinas se han dirigido hacia otros mercados, principalmente el estadounidense³⁶, debido a la importancia de este país como socio comercial para los países andinos. Esto llevó a las negociaciones del TLC y a la necesidad de mantener el ATPDEA planteada por los sectores exportadores de Colombia, Ecuador y Perú. Sin embargo, una característica que ha tenido aun mayor incidencia es la que se presentará más adelante en esta investigación y está relacionada con lo que podría considerarse como las imperfecciones en los acuerdos comerciales, que han llevado a la concentración del comercio intracomunitario en algunos bienes y por ende en pocos sectores y firmas. Si las exportaciones se concentran en sectores específicos, las posibilidades de desarrollo a través del comercio se reducen drásticamente, ya que se generan procesos de especialización que no fomentan niveles considerables de innovación tecnológica, ni cadenas largas de sectores y subsectores vinculados con la exportación a los países andinos.

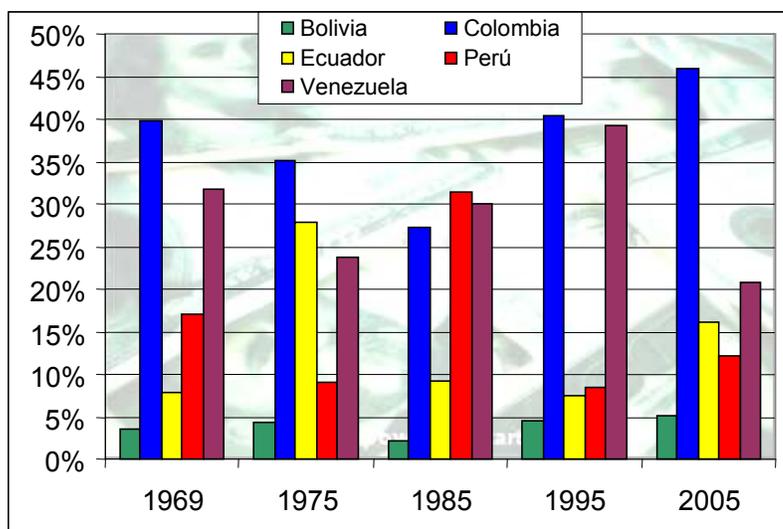
Adicionalmente, el comercio intracomunitario tiene como característica principal el hecho de que no todos los países andinos tienen una participación similar en el mismo, por lo que los sectores más beneficiados responden a estructuras distintas. A continuación se presenta la distribución del comercio entre los países andinos.

³⁶ Este aspecto, se expresa en el interés que demostraron Perú y Colombia para la firma de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. En el caso ecuatoriano, si bien existió el interés de firmar un acuerdo similar por parte de los sectores exportadores, las decisiones gubernamentales en el año 2006 no se han orientado hacia la consecución de este objetivo y con el nuevo régimen esto se ve aún más lejano. En todo caso se ha conseguido la renovación del ATPDEA hasta febrero de 2008.

3.2 El comercio intracomunitario entre los países andinos

Una de las características del comercio intracomunitario más relevantes es su concentración en algunos países. Existen grandes diferencias entre los países andinos, principalmente en lo que al tamaño de sus economías se refiere. Esto hace que, principalmente Bolivia, mantenga una menor participación que el resto de países en el comercio exterior con los países andinos. Para evaluar la participación que ha tenido cada país dentro del comercio intracomunitario se analizaron estos valores para distintos años. Se tomaron como referentes los años 1969, 1975, 1985, 1995 y 2005, analizando la participación de cada país en las exportaciones e importaciones intracomunitarias. A lo largo de los años revisados, las participaciones han tenido algunas variaciones, no obstante los países que han tenido mayor participación, han sido Colombia y Venezuela, las economías más grandes de la región andina como se puede observar en los Gráficos 6 y 7.

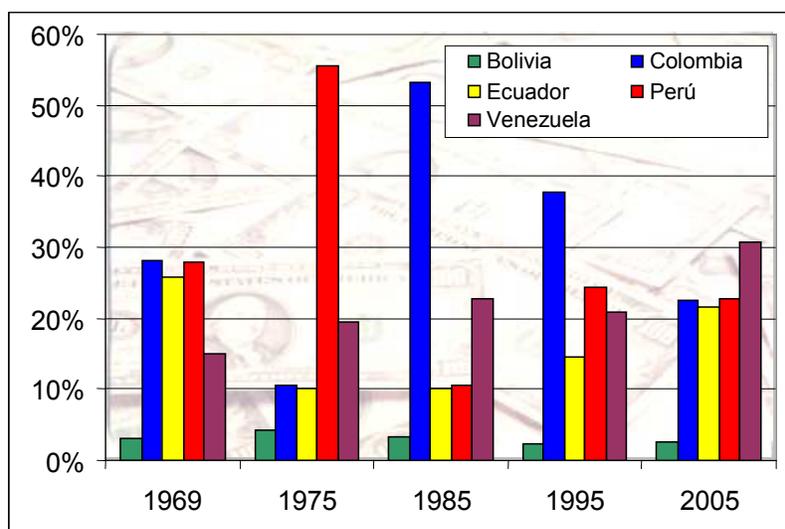
Gráfico 6: Participación por país en las exportaciones intracomunitarias



Fuente: Secretaría General de la Comunidad Andina

Elaboración: El autor

Gráfico 7: Participación por país en las importaciones intracomunitarias



Fuente: Secretaría General de la Comunidad Andina

Elaboración: El autor

En lo que a exportaciones se refiere, se destaca el potencial exportador colombiano, que para el año 2005 por sí sólo representaba más del 45% del total exportado a nivel de la Comunidad Andina. La participación de Bolivia como se mencionó es minoritaria; en los últimos años se observa una mejora relativa en la participación de Ecuador y Perú. En el caso del Ecuador se debe en gran medida al precio del petróleo y al incremento de su comercio con el Perú, como se detallará en el siguiente capítulo al analizar los productos que se comercian entre los países andinos. Lo que más se destaca es la reducción en la participación de Venezuela, que pasa de una participación de 39,2% a mediados de los años noventa a 20,73% en el año 2005; cabe destacar que dicho país es el mayor importador de productos andinos en el año 2005³⁷, se podría considerar que la decisión del presidente Chávez de abandonar la Comunidad Andina no es una decisión únicamente política y repentina, sobre todo cuando su país pasaba a depender cada vez más de las importaciones andinas y tenía menores

³⁷ Desde el año 2005 Venezuela importa aún más que Perú, revirtiendo la tendencia que se mantenía en los últimos años.

oportunidades en ese mercado. En todo caso, la salida de Venezuela de la Comunidad Andina perjudica fundamentalmente a Colombia (principal exportador) y en menor medida a Ecuador, por los acuerdos establecidos con respecto a algunos bienes comerciados entre ambos países como ya se analizará posteriormente. Pero esta acción no se explica solamente desde el lado de las importaciones venezolanas si no también de sus exportaciones, como se mostrará más adelante.

En todo caso, se observa la concentración de las exportaciones en Colombia, mientras el Ecuador va ganando espacio, debido en gran parte por sus exportaciones de hidrocarburos. Así Colombia es quién más se ha beneficiado de los acuerdos realizados en el marco de la Comunidad Andina para fomentar sus exportaciones como se presentará dentro del análisis de los bienes que conforman el comercio exterior entre estas naciones.

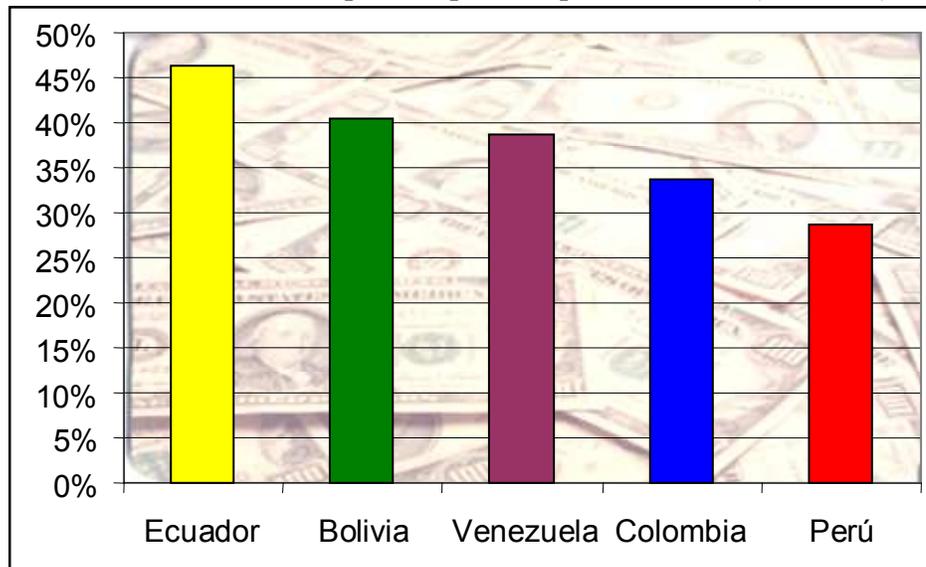
A pesar de los avances que registra la Comunidad Andina en la evolución del comercio intracomunitario, los resultados no se reflejan en el crecimiento de los países miembros como se presenta a continuación.

3.3 Comercio intracomunitario y crecimiento económico de los países andinos

Uno de los beneficios atribuidos a la integración económica regional, es el fomento del crecimiento económico como ya se analizó anteriormente. En el caso de la Comunidad Andina, se puede observar que, a excepción de ciertos productos manufacturados, no se han aprovechado completamente las potencialidades que estos acuerdos ofrecen. De esta manera, el comercio no ha sido el motor del crecimiento para los países andinos más aún cuando son otros los factores determinantes del crecimiento

en los países miembros³⁸, lo cual es resultado en gran medida del reducido peso del comercio con respecto al tamaño de las economías de los países andinos. Esto se evidencia en el Gráfico 8, que presenta el índice de apertura de los países andinos en el año 2003³⁹.

Gráfico 8: Índice de apertura para los países andinos (Año 2003)



Fuente: COMEXPERU⁴⁰

Elaboración: El autor

Este gráfico presenta el peso relativo del comercio con respecto al tamaño de cada economía. Como se observa, el Ecuador es el país con mayor apertura, debido en gran medida al peso de sus exportaciones petroleras que sostienen su economía; algo similar ocurre con Venezuela, pero en menor magnitud, dado el tamaño de su economía. De la misma forma, Bolivia tiene un alto índice de apertura debido a la importancia del

³⁸ Como ejemplo se puede tomar el caso del Ecuador, en donde el crecimiento económico ha estado estrechamente vinculado al precio del petróleo en los últimos años, generando grandes períodos de recesión llegando a decrecer en 6,3% en 1999 cuando se registraron precios menores a ocho dólares (entre 1998 y 1999) y a crecer hasta en 6,95% cuando se registraron valores superiores a los 25 dólares, de acuerdo a estimaciones del Banco Central del Ecuador en base al precio del crudo oriente ecuatoriano.

³⁹ El índice de apertura se define como la relación entre exportaciones e importaciones con respecto al PIB.

⁴⁰ Patricia Teullet, *Efectos de la integración comercial en una economía en desarrollo*, COMEXPERU, en <http://cies.org.pe/files/tlc/teullet.pdf>

comercio de gas para su economía. La participación de Colombia y Perú es menor debido a su menor participación en el mercado del petróleo y del gas, productos sobre los cuales la integración comercial tiene un menor impacto. No obstante, los niveles alcanzados, a excepción del Ecuador son reducidos y permiten establecer una falta de vínculo entre el comercio y el crecimiento económico de estos países, que no siguen una tendencia similar.

En los casos de los cinco países, el crecimiento de sus economías ha presentado una variación mucho más elevada que el de las exportaciones en el período 1996-2005, por lo que no es posible establecer una relación entre el crecimiento del comercio y de la economía en su conjunto. Para respaldar esta información se realizó un breve análisis del crecimiento del monto del comercio y del crecimiento económico. Para este fin se tomó información de la Comunidad Andina y del Banco Central del Ecuador en lo que a crecimiento se refiere, en tanto que para el comercio los datos provienen de la Organización Mundial de Comercio. Para poder estimar el crecimiento del comercio en base a datos reales se realizó el mismo proceso de trabajar con valores al año 2005. El detalle de estos resultados se presenta en el Cuadro 1.

Cuadro 1: Tasas de variación anual de crecimiento económico y crecimiento del comercio en los países andinos

Año	Bolivia		Colombia		Ecuador		Perú		Venezuela	
	Comercio	PIB	Comercio	PIB	Comercio	PIB	Comercio	PIB	Comercio	PIB
2000	13,03%	2,51%	8,80%	2,92%	6,91%	2,80%	11,04%	2,92%	54,48%	3,69%
2001	1,70%	1,68%	-8,25%	1,47%	-7,57%	5,34%	-2,86%	0,18%	-22,58%	3,39%
2002	0,17%	2,43%	-3,96%	1,93%	6,80%	4,25%	9,00%	4,94%	-0,49%	-8,86%
2003	19,63%	2,78%	6,79%	4,27%	20,03%	3,58%	14,61%	3,96%	-1,12%	-7,72%
2004	30,49%	3,58%	20,53%	4,01%	21,06%	8,00%	34,86%	4,81%	41,55%	17,85%
2005	26,27%	4,61%	26,54%	5,48%	26,48%	6,00%	27,64%	6,67%	35,77%	9,33%

Fuente: Banco Central del Ecuador, Organización Mundial del Comercio, Secretaría General de la Comunidad Andina

Elaboración: El autor

En este cuadro se refleja el hecho que no hay mayor relación los indicadores revisados, en consecuencia un mayor crecimiento del comercio no genera un mayor crecimiento económico, y hay casos como el año 2001 en el que tanto en Colombia, Perú y Venezuela mientras uno decrece el otro se incrementa.

Si bien el resultado esperado dentro de un proceso de integración sería que éste genere mayor comercio y a su vez un mayor desarrollo de las capacidades productivas de cada país, en la Comunidad Andina el comercio intra regional no generó estos cambios. Como se presentó en el Gráfico 6 Colombia es el país que mayor participación tuvo dentro de las exportaciones intra comunitarias y tampoco presenta una mayor relación entre el crecimiento del comercio y de la economía. En parte esto se da ya que el crecimiento del comercio, en monto, depende en gran medida de variaciones en los precios de los productos primarios. Un ejemplo bastante claro es lo que acontece con el precio del petróleo, producto base de las exportaciones ecuatorianas, venezolanas y en menor medida colombianas, que genera que la variación de ingresos dependa en menor medida de los niveles de producción. Otro ejemplo que ilustra de manera clara la variación en los precios de los productos primarios es el caso del cacao en el año 2007. Es así como de acuerdo al Banco Central, en un análisis de la variación semestral del valor unitario en las exportaciones de estos productos en los años 2006 y 2007 se registró un incremento de 72% frente a un aumento de 14,6% en el volumen exportado⁴¹.

Al determinar que no existe un vínculo directo entre comercio y crecimiento a nivel andino, el interés radica entonces en determinar las razones por las que la integración andina y el comercio entre los países miembros no se convirtió en el factor

⁴¹ Banco Central del Ecuador, *Situación Económica del Ecuador y Perspectivas 2007*, Agosto de 2007

de desarrollo esperado. Para este fin se analiza en el siguiente capítulo la composición por bienes del comercio entre los países andinos.

4. COMPOSICIÓN DEL COMERCIO INTRACOMUNITARIO

Para conseguir el objetivo planteado en esta investigación fue necesario hacer un análisis detallado de la composición del comercio intracomunitario con el fin de establecer en un período de tiempo suficientemente amplio, los principales bienes que se comerciaron dentro de la Comunidad Andina. Existen planteamientos que hacen referencia a un fracaso dentro de la integración y estos se sustentan en los pocos avances que se han alcanzado en materia de integración comercial, así como en la salida de Venezuela. Pero las respuestas sobre las limitaciones de la integración comercial andina deben encontrarse a partir de un análisis más detallado a nivel de productos que se han comercializado, de manera de identificar si existió una concentración del comercio en algunos bienes, y por ende en sectores específicos de las economías andinas, más aún si estos sectores están vinculados con la producción de bienes primarios. Adicionalmente, se podrá determinar las acciones tomadas por las naciones con respecto al proceso de integración y si éstas se ajustan a los objetivos del proceso.

Con el fin de identificar estas particularidades, se realizó un completo análisis de la composición del comercio intracomunitario. A continuación se presentan los resultados encontrados en materia de comercio tanto a nivel de cada país como en conjunto, revisando previamente las fuentes de información y el proceso de análisis de la misma.

4.1 Fuentes de información y análisis realizado

Para poder cumplir con el objetivo planteado era necesario contar con información a nivel de partida para cada producto comercializado entre los países andinos. Adicionalmente, se requería que esta información tuviera como origen una sola fuente, con el fin de que los resultados encontrados pudieran ser trabajados de manera conjunta y comparable.

A nivel del Ecuador, la principal fuente de información para este fin es el Banco Central del Ecuador, entidad que presenta los datos a nivel de partida, en base a la clasificación NANDINA⁴², pero sólo permitía consultar información del Ecuador con respecto al resto de países y no las relaciones entre estos últimos. Dentro de la información ofrecida por la Comunidad Andina, el comercio no se presentaba con tal nivel de detalle, por lo que no se recurrió a esta entidad, a pesar de ser la fuente más indicada para este fin.

En consecuencia, se trabajó con la información que provee la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) dentro de su portal web. Es posible contar con información a nivel de partida de los bienes que se han comercializado entre todos sus países miembros. Se obtuvo la información requerida y de una misma fuente. Para poder sistematizar la información presentada, fue necesario trabajar ya no con la clasificación NANDINA sino con la NALADISA de esta entidad⁴³.

Para analizar la evolución del comercio se trabajó con un período de 10 años comprendidos entre 1996 y el 2005. Para este último año se contó con información

⁴² Clasificación armonizada para el comercio de los países andinos, tanto interno como externo. Esta se divide en capítulos, subcapítulos y partidas. Dentro de ésta se clasifican los bienes comercializados.

⁴³ La NANDINA es la nomenclatura Común de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena y está basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Dentro de esta clasificación se incluyen las partidas, subpartidas, códigos numéricos, notas de sección, de capítulo y de subpartidas. La NALADISA es la nomenclatura que se utiliza dentro de la ALADI.

hasta el mes de septiembre según la disponibilidad al momento de la elaboración de este trabajo. Esto permite evitar las distorsiones que se pueden presentar en función de la situación de un país, que puede tener un año atípico en el que sea necesario importar grandes cantidades de un solo bien, aunque éste no sea requerido en otras ocasiones (como en el caso de la pérdida de cosechas o debido a un desabastecimiento coyuntural de petróleo o de otros recursos energéticos).

A fin de hacer manejable la información sistematizada, se identificaron las principales 50 partidas que se comerciaron cada año entre un país y otro, en la mayoría de los casos, las partidas representaban más del 50% del total comercializado y en varios ocasiones más del 80%. En el Cuadro 2 se presenta la participación que tienen las 50 principales partidas dentro del total del comercio entre los países andinos. Para determinar estos porcentajes se calculó un promedio simple de la participación anual de estas partidas en el total, en el período estudiado.

Cuadro 2: Promedio de participación de las 50 principales partidas comercializadas con respecto al total del comercio en el período 1996 – 2005

Origen	Destino	Participación
Ecuador	Colombia	73,38%
	Perú	94,35%
	Venezuela	88,77%
Colombia	Ecuador	53,04%
	Perú	74,86%
	Venezuela	49,00%
Perú	Colombia	81,87%
	Ecuador	69,76%
	Venezuela	81,34%
Venezuela	Colombia	71,65%
	Ecuador	88,09%
	Perú	93,14%

Fuente: Asociación Latinoamericana de Integración

Elaboración: El autor

Como se observa, existe una gran concentración en estas primeras 50 partidas, especialmente en las exportaciones de Ecuador a Perú o de Venezuela a Perú, que en ambos casos supera el 90%. Más adelante cuando se analicen los casos de cada país, se podrá comprender de manera más clara esta concentración.

En el período escogido se obtuvo la información del comercio de cada país andino con los otros tres a los que se hará referencia en este trabajo como ya se mencionó; se omitió a Bolivia de este análisis debido al reducido nivel de comercio que tiene frente al total generado en la región. Finalmente, toda esta información fue reagrupada y se identificaron los bienes de mayor comercio entre los países, los

resultados revelaron en gran medida las causas por las que la integración comercial se ha visto considerablemente limitada.

La información presentada corresponde a valores FOB⁴⁴, en todos los casos, excepto en los de las exportaciones venezolanas, en las que la ALADI presenta las cifras en dólares CIF⁴⁵.

A continuación se realizará el análisis, a nivel de país, de los resultados encontrados dentro de la investigación. Si se desea realizar una revisión detallada de los resultados encontrados en este análisis se recomienda revisar las tablas adjuntas en los anexos en las que se detalla, a nivel de partida, los montos exportados por origen y destino. Adicionalmente se incluye la nomenclatura de la clasificación NALADISA para facilitar la consulta de las partidas.

⁴⁴ El término FOB (Free On Board) se refiere a un precio libre o franco a bordo, es decir que no incluye los costos de exportación asociados al traslado, como seguro y fletes. De esta manera, los montos expresados en dólares FOB reflejan el monto exportado sin considerar los costos ya mencionados.

⁴⁵ El término CIF (Cost, Insurance, Freight) se refiere al precio de las mercaderías incluyendo todos los costos asociados a su traslado.

4.2 El comercio intracomunitario a nivel de país

Uno de los aspectos más destacados a nivel andino es que para comprender la evolución del comercio no es posible revisar sólo la realidad de un solo país. A pesar de ser una región con algunas similitudes, existen varias particularidades y un desarrollo distinto de varios sectores en cada país. Estas diferencias pudieron ser de gran ayuda al momento de realizar un verdadero proceso de integración comercial, debido a la complementariedad que se pudo haber creado. Por otro lado, no sólo se dan diferencias entre lo que exporta un país a la región, sino que también existen particularidades que deben destacarse entre lo que un país exporta e importa de otro. Sólo hay un caso particular, como se presenta más adelante, en el que un país presenta un comportamiento más homogéneo frente al resto de andinos.

A continuación se revisa la situación de cada país frente a los otros socios andinos. Para este fin se revisarán los resultados encontrados luego de procesar la información obtenida de la ALADI y presentada en el Anexo 1.

4.2.1. Las exportaciones ecuatorianas

En el caso ecuatoriano se destaca la importancia que tiene el comercio con sus vecinos fronterizos principalmente el Perú. En el caso de las relaciones con Colombia, el comercio es menor; sin embargo tiene mayor relevancia para el desarrollo de distintos sectores económicos del Ecuador. Por su parte, las exportaciones hacia Venezuela presentan un comportamiento similar que las que se dirigen a Colombia, si bien su monto es menor. Con el fin de manejar de manera más clara la composición de las

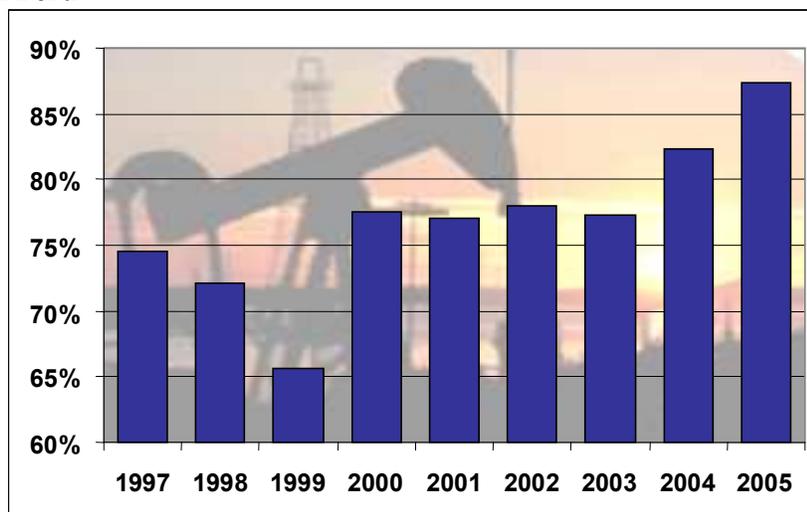
exportaciones ecuatoriana hacia cada uno de estos países, a continuación se presenta el detalle de los resultados encontrados para cada caso.

4.2.1.1 Comercio con Perú

El caso de las exportaciones ecuatorianas hacia el Perú es de gran importancia, puesto que este país es el segundo destino de la producción ecuatoriana, luego de los Estados Unidos. No obstante, esto no representa un gran logro, debido a que igual que con este último país, las exportaciones presentan una particularidad de gran importancia; se revisan las cifras del Banco Central del Ecuador, permite establecer que en los últimos años las exportaciones hacia Estados Unidos son en más de un 60% petroleras. En el caso del Perú esta proporción es aún más alarmante; es así como desde 1997, el petróleo representa más del 65% de las exportaciones ecuatorianas hacia ese país llegando a más del 87% en el 2005. La evolución de esta participación en los últimos años se presenta en el Gráfico 8.

Gráfico 9: Participación del petróleo en las exportaciones ecuatorianas

hacia el Perú



Fuente: Asociación Latinoamericana de Integración

Elaboración: El autor

La información presentada por este gráfico demuestra de manera clara la relación comercial entre Ecuador y Perú, que está en gran medida sustentada en el petróleo. Esta relación se encuentra muy alejada del objetivo principal de un proceso de integración comercial de fomentar el desarrollo de los países participantes, a través de la ampliación de mercados y de la diversificación de la producción. Al ser un solo producto, en este caso el petróleo, la principal exportación ecuatoriana hacia el Perú, no se genera el desarrollo de ninguna industria ecuatoriana en distintos bienes, ya que este bien se comercializaría sin necesidad de acuerdos comerciales al ser un producto fundamental para la economía peruana y debido a la proximidad geográfica. No obstante, se han realizado algunos intentos por conseguir que otros productos puedan aprovechar la posibilidad de ingresar en el mercado ecuatoriano sin aranceles, pero los resultados no han sido muy alentadores. Uno de estos productos son las cocinas, que en el período 1996-2005 fueron el segundo producto de mayor importancia en las

exportaciones del Ecuador hacia el Perú, llegando a niveles cercanos a los 46 millones de dólares, sumando todas las exportaciones del período, lo que representa apenas el 1,66% del petróleo exportado (cerca de 2.760 millones de dólares en el mismo período). El tercer producto más exportado en esos diez años de manera acumulada es el azúcar de caña, con 35 millones de dólares en ese período. En ambos casos, las participaciones de estos productos en el total exportado son reducidas. Otros rubros que forman parte de estas exportaciones son los productos de limpieza y los elaborados de productos del mar, pero en menor medida todavía y con una participación mucho menor. Debido a los reducidos montos exportados, las exportaciones no petroleras del Ecuador hacia el Perú no han generado un mayor desarrollo de los sectores relacionados con estos productos, de tal forma que la integración comercial no consiguió los resultados esperados.

El convenio con el Perú no ha generado beneficios mínimos en materia de desarrollo industrial para el Ecuador. De esta forma, fuera de las exportaciones de algunos centenares de cocinas y otros pocos productos no petroleros, no se vendieron bienes con mayor valor agregado. El comportamiento del Perú con respecto a la integración comercial, así como sus limitados vínculos con otros países de la región andina se destacarán más adelante.

4.2.1.2 Comercio con Colombia

La relación comercial de Ecuador con Colombia es muy distinta a la que se da con el Perú. En este caso sí han existido beneficios de la integración comercial para algunos sectores de la economía. Esto se da debido a la mayor diversificación de las exportaciones ecuatorianas que se dirigen hacia ese país. Esto hace que en todo el período analizado ninguna partida represente más del 10% del total exportado. Si bien

existe diversificación, ésta no es completa. Así, en el período analizado, las 50 principales partidas exportadas representan un 73,38% del total y las 25 principales el 56,05%.

Si se revisan las cifras a nivel de partida y de manera acumulada en el periodo, el principal grupo de productos de exportación del Ecuador hacia Colombia son los vehículos, con un valor cercano a los 420 millones de dólares. Cabe recalcar que dentro de este análisis se incluyen automotores de distintas características⁴⁶, ya que pertenecen a un solo sector e industria (Dentro de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) en la rama Fabricación de equipos de transporte). Este es el resultado del Convenio de Complementación Industrial en el Sector Automotor que se mencionó anteriormente, en el que se ha creado una industria protegida por aranceles (35% en el caso de vehículos, a los que se suma en el Ecuador el impuesto a los consumos especiales y al impuesto al valor agregado, el precio de un vehículo se incrementa en 58,99% con respecto su valor CIF⁴⁷). Es así como en la producción de vehículos sí se buscó aprovechar el tamaño de un mercado más grande a nivel regional, incluyendo a 3 países; sin embargo pero esto no resulta ser más beneficioso para el consumidor, debido a los altos precios que se deben pagar por los vehículos. Los beneficios son principalmente para los ensambladores que pueden seguir manteniendo una industria que, si bien ha crecido, ha sido como resultado de distorsiones en el mercado interno. Desde esta perspectiva, el AEC aplicado por Colombia, Ecuador y Venezuela es una medida proteccionista. En el caso de las exportaciones de vehículos de Ecuador hacia Colombia, se presenta un comercio intra firma. Esto se da ya que tanto en el Ecuador

⁴⁶ Se incluyen vehículos tanto para el transporte de personas como de mercancías y de distintas cilindradas.

⁴⁷ Este porcentaje se determinó al añadir al arancel el valor del 5,15% del ICE a vehículos y de 12% de IVA además del 35% de arancel que pagan los vehículos. Se consideran en este caso vehículos que no provengan ni de la Comunidad Andina ni del Mercosur debido a que ese arancel no se aplica en esos casos.

como en Colombia se fabrican vehículos General Motors y Mazda en las plantas ensambladoras de cada país⁴⁸. Estos vínculos se presentan también con Venezuela como se analizará más adelante.

Perú, por su parte maneja una política arancelaria distinta en este caso⁴⁹, ya que no se adhirió a este convenio, adicionalmente este país permite la importación de vehículos usados con los mismos aranceles que los nuevos. Estas medidas proteccionistas han permitido desarrollar una industria en la región que no podría mantenerse de no ser por el elevado arancel, ya que los costos de producción (los cuales se dan gran medida del ensamblaje de CKDs⁵⁰) de ésta son demasiado elevados para competir con los vehículos producidos en el exterior. A su vez, debido a que se importan los CKDs y otros componentes, no se ha dado el desarrollo de otras ramas relacionadas con el sector, de tal manera que no se impulsa la producción de más partes internamente, fuera de los vidrios, algunas partes menores y accesorios como los neumáticos, siendo este último uno de los principales productos ecuatorianos de exportación hacia Colombia. Así, se exportaron de manera acumulada en el período 1996 – 2005 un valor de 113,28 millones de dólares en neumáticos a Colombia tanto para vehículos de transporte de personas como de mercancías.

Por otro lado, las preparaciones y conservas de productos del mar son el segundo producto de exportación vendido a Colombia. En los diez años analizados, el monto acumulado de exportaciones de estos productos llegó a los 297,51 millones de dólares. Esto refleja beneficios para un sector de la economía ecuatoriana ya que se ha aprovechado el acceso hacia un mercado más grande que el interno como vemos. La

⁴⁸ Las plantas Omnibus BB y GM ensamblan la marca General Motors en Ecuador y Colombia respectivamente en tanto que Maresa y CCA producen vehículos Mazda.

⁴⁹ El arancel para vehículos de transporte de personas es 12% (incluidas camionetas) y para aquellos de carga y de transporte masivo no se aplica arancel.

⁵⁰ El término CKD (Completely Knocked Down) hace referencia a los conjuntos de piezas de vehículos para ser ensambladas. Los CKDs son importados por países como Ecuador, Colombia y Venezuela y se los ensambla incluyendo los elementos faltantes como vidrios y neumáticos que pueden producirse localmente.

industria de elaborados de productos del mar ha conseguido ingresar en otros mercados además del estadounidense siendo una de las pocas industrias ecuatorianas que ha aprovechado el proceso de integración.

Otro producto ecuatoriano que ha ingresado en el mercado colombiano es el arroz, con un monto exportado acumulado cercano a 162 millones de dólares en el período. Pero en este caso el ingreso al mercado colombiano del arroz ecuatoriano depende del nivel de abastecimiento del producto en dicho país, en función de su producción interna.

Como se observa, también existe una gran concentración de las exportaciones ecuatorianas hacia Colombia en pocos productos, debido a que si bien son varias las partidas que se exportan, el porcentaje más importante corresponde a pocas industrias. Por lo tanto, son pocos los actores que se han beneficiado de la integración en este caso y no representan a amplios sectores de la población.

4.2.1.3 Comercio con Venezuela

Las exportaciones de Ecuador hacia Venezuela presentan, al igual que las que se dirigen hacia Colombia, alta concentración alta en algunos bienes, pero con una mayor diversificación que en el caso del Perú. Además debe destacarse que en este caso los principales productos exportados han variado a lo largo del período 1996-2005. Así, en los primeros años del período se destaca la exportación de productos petroleros y algodón, mientras que en los años siguientes los vehículos, productos del mar y aceite de palma pasan a ser los más importantes.

Al igual que en el caso de Colombia, la producción de vehículos es la principal industria que se ha beneficiado del comercio a nivel andino; si se agrupan todas las partidas relacionadas con ese sector se obtiene un monto acumulado exportado en el período exportado de cerca de 176 millones de dólares. Una vez más, los acuerdos en el sector automotor han permitido que este sea uno de los más beneficiados por la integración. Al igual que con Colombia, también se realizan exportaciones intra firma de la empresa General Motors, que es la que mayor presencia ha llegado a tener en la región. Así, esta empresa tiene gran presencia en el mercado andino y gracias al acuerdo en sector automotor ha podido desarrollar una importante capacidad industrial.

Por otro lado, los productos del mar también tienen una gran participación en este flujo comercial. Así, entre las principales 50 partidas exportadas hacia Venezuela, se destacan 5 que corresponden principalmente a los atunes y sardinas. Dichas partidas llegan a representar un monto acumulado en el período de 84,69 millones de dólares. Como ya se planteó en el caso del comercio del Ecuador con Perú (a un menor nivel en ese caso), este es otro sector que se ha beneficiado de la apertura de mercados en la región andina, pero en este caso no se han generado distorsiones en el mercado debido al proteccionismo, sino que se han aprovechado las oportunidades que brindan mercados más grandes, en este caso el venezolano. Si a esto se añade lo que ya se analizó en el caso del Perú, se puede afirmar que los productos del mar son un producto ecuatoriano al cual la integración comercial le ha resultado favorable.

El principal producto agrícola que el Ecuador exporta a Venezuela es el aceite vegetal, básicamente de palma. Este es un producto elaborado, pero no con un alto valor agregado, sin embargo ha permitido que exista interés en los palmicultores por desarrollar su producción en la costa ecuatoriana. De acuerdo a ANCUPA (Asociación Nacional de Cultivadores de Palma Africana), en el país existen 207.285 hectáreas

cultivadas. En los diez años analizados se han exportado de manera acumulada por este rubro 65,76 millones de dólares.

Estos resultados ratifican un elevado nivel de concentración que existe aún entre los 50 principales productos exportados que, como se presenta en el Cuadro 2, representan en promedio el 88,77% del total exportado hacia Venezuela. De esta manera, sólo los 3 productos analizados, es decir vehículos, productos del mar y aceite de palma, representan por sí solos el 38,15% del total exportado por Ecuador a Venezuela en el período 1996 – 2005.

En función de los resultados analizados se pueden destacar dos grupos distintos de beneficiarios del proceso de integración comercial. Por un lado, se encuentran los sectores que gracias a las medidas proteccionistas y a los acuerdos de producción se exportan a los países andinos y se han desarrollado a nivel local, como es el caso de los vehículos. Por otro lado, se encuentran los sectores que se han desarrollado y han ingresado a otros mercados, además del interno sin depender del proteccionismo, este es el caso de los productos del mar y en menor medida del aceite de palma. No obstante, estos sectores no son los que mayor riqueza crean debido a que no generan un mayor valor agregado, principalmente en el caso ecuatoriano. Por lo tanto es evidente la concentración de los beneficios de la integración en pocos sectores, por lo que no ha generado los resultados buscados, principalmente en materia de desarrollo.

Desde la posición ecuatoriana, se observa que han sido pocos los sectores que se han beneficiado de la integración. Si bien el Ecuador no es el país con mayor comercio a nivel andino, es un buen referente de lo que ha significado la integración para estos países como se verá más adelante, principalmente con el caso colombiano que se analiza a continuación.

4.2.2. Las exportaciones colombianas

Como se presentó en el Cuadro 2, Colombia es el país que menos concentración tiene en sus exportaciones hacia los países andinos. Pero maneja una relación distinta con cada uno de ellos. A pesar de que el petróleo juega también un papel de suma importancia en este caso; Colombia se presenta como el país que más aprovechó las oportunidades que generó la integración, debido a los distintos sectores que participan en el comercio y que representan a distintas ramas de actividad. Dentro de la participación de Colombia en la integración, las cadenas productivas han podido desarrollarse al acceder al mercado andino. Dentro de los productos que este país exporta y que se detallan más adelante, se pueden identificar algunas cadenas dentro de las que se destacan las de azúcar, algodón, papel y productos de limpieza. En el caso del azúcar se exporta el producto en bruto así como elaborados como dulces y bombones, así como otros productos de confitería en general. Por otro lado, el algodón también se exporta como producto primario, pero la industria textil ha ganado terreno por lo que Colombia exporta prendas de vestir dentro de las que se destacan los interiores principalmente. Otra industria de importancia es la del papel, en la que se exporta tanto este producto así como libros, folletos y cuadernos. Finalmente, la industria química también forma parte de estos flujos de exportación, básicamente en productos de limpieza como jabones y detergentes. En varias de estas industrias el comercio intra firma juega un papel importante como se analiza más adelante.

A continuación se revisa la situación particular de cada una de las relaciones comerciales de este país.

4.2.2.1 Comercio con Ecuador

Las exportaciones colombianas presentan distintos niveles de concentración de productos según los países a los que se dirigen. Es así que las exportaciones colombianas hacia el Perú están muy concentradas, mientras que con el Ecuador y Venezuela no ocurre lo mismo. Como se presenta más adelante, se podrá observar un detalle de los distintos productos exportados, considerando sólo los que representan de manera acumulada más de 100 millones de dólares en exportaciones en el período. A continuación se presentan varios productos que conforman este flujo comercial.

La vigencia del Convenio en el sector automotor ya mencionado, ha incidido también en el flujo comercial entre Colombia y Ecuador con un gran número de vehículos hacia el Ecuador. Si se incluyen todas las partidas de vehículos tanto de transporte de pasajeros como de mercancías, con sus distintas características, se llega a un monto exportado de 628,95 millones de dólares en el período analizado. Esto refleja los estrechos vínculos que existen en la producción de este sector en ambos países, así como la mayor capacidad de producción que tiene Colombia frente al Ecuador. A esto debe añadirse que las exportaciones de Colombia en este sector no sólo incluyen a los vehículos, sino también, aunque en menores montos, a partes y accesorios de vehículos, principalmente ruedas y chasis. De la misma manera que lo que ocurre con las exportaciones ecuatorianas de vehículos hacia Venezuela, en este caso también se registra comercio intra firma entre las compañías General Motors y Mazda, debido a que ambos países ensamblan vehículos de estas marcas. Las plantas ensambladoras de estas empresas se han especializado en cada país en la producción de ciertos tipos de vehículos, lo que ha permitido que exista complementariedad entre sus producciones.

Además, Colombia también exporta vehículos de marca Renault ensamblados en la planta Sofasa, que tiene la mayor participación del mercado interno.

Por otro lado, si bien en el análisis de las exportaciones de Ecuador a Colombia se estableció que se exportaban neumáticos, también Ecuador importa estos bienes y en por un monto mayor, llegando a niveles acumulados en el período 1996 - 2005 de 89,63 millones de dólares. Con estos resultados se establece que el Ecuador tiene una balanza comercial deficitaria en lo que al comercio del sector automotor se refiere por 208,95 millones de dólares en el valor acumulados dentro del período analizado (sin considerar las partes y accesorios). Este resultado evidencia un balance negativo para el Ecuador por el Convenio firmado ya que el comercio bilateral del sector automotor no generó entrada de divisas para el país. A diferencia de los vehículos, el comercio de neumáticos generó en el período un superávit para el Ecuador de 23,65 millones de dólares, pero que no cubre el déficit registrado en el sector automotor.

Otro de los principales rubros que se destaca en la relación comercial bilateral surge a partir del año 2003, cuando el Ecuador pasa a ser importador de energía eléctrica colombiana. Este flujo no refleja en gran medida un avance en materia comercial, pero sí en el campo de la integración energética, debido a la interconexión que se generó entre los dos países. Sin embargo, más que un logro, este es el resultado de las ineficiencias que existen en el Ecuador en materia de generación eléctrica, con una situación deficitaria debido a la falta de aprovechamiento de las oportunidades de generación hidroeléctrica, debido en gran medida a la falta de políticas internas en el Ecuador que fomenten la inversión en proyectos de esta naturaleza. De acuerdo a cifras del CONELEC (Consejo Nacional de Electricidad), en el año 2005 el 11,39% de la energía bruta disponible en el país era importada de Colombia con el fin de abastecer la demanda. Esa venta de energía eléctrica ha crecido en importancia, llegando a

representar el 9,71% del total de exportaciones al Ecuador en el período 2003 – 2005, con un monto acumulado de 317,43 millones de dólares.

Es evidente que Colombia ha aprovechado mejor la integración comercial, exportando una gama de productos más diversificados al Ecuador y provenientes de distintas ramas. Entre ellos se destacan las exportaciones de medicamentos, los cuales en seis partidas representan un monto exportado de 359,12 millones de dólares. Este monto refleja el crecimiento de la industria farmacéutica colombiana al poder ingresar a mercados más grandes. No obstante, al igual que ocurre con el sector automotor, en este caso también existe comercio intra firma pero entre más empresas dentro de las que se destacan Abbott, B. Braun, Boehringer Ingelheim, Bristol Myers Squibb, Grunenthal, Grupo Farma, Merck, Merck Sharp & Dohme y Novartis entre otros. Tanto en Colombia como en Ecuador se han desarrollado estas empresas multinacionales que cubren sus respectivos mercados internos y se complementan. Sin embargo, la industria colombiana es mucho más grande que la ecuatoriana, por lo que los montos exportados desde ese país son mucho más elevados y el desarrollo de la industria en Colombia ha sido mayor.

También merece destacarse la exportación por parte de empresas colombianas de insecticidas y fungicidas, otro subsector importante de la industria química por un monto acumulado de 321,96 millones de dólares en el período analizado de 10 años. Esto ha hecho que en gran medida los insumos para el sector agrícola que el Ecuador requiere provengan de la industria colombiana, generando dependencia frente a dicho flujo. Adicionalmente, este mismo sector produce otros bienes que se exportan al Ecuador, entre ellos se destacan los productos de limpieza, que llegan a un monto acumulado de 96,57 millones de dólares en los diez años analizados. De esta manera, la integración ha permitido que la industria química se beneficie de la integración,

atrayendo inversiones de capitales para producir los bienes demandados por el resto de países andinos.

El análisis de este flujo comercial bilateral revela también otra de las falencias de la economía ecuatoriana en lo relativo a derivados del petróleo; el Ecuador ha requerido importar esos productos desde países como Colombia o Venezuela, a pesar de ser rubros que podría producir internamente, sin embargo la falta de inversión en el sector petrolero y sobre todo en la construcción de nuevas refinerías no han permitido que esto se de. Esta situación ha sido aprovechada por Colombia que ha exportado hacia el Ecuador un monto acumulado de 210,05 millones de dólares en los diez años analizados, con mayor concentración en el período 2002 – 2005 agrupadas en seis partidas. Como se verá más adelante, las importaciones ecuatorianas de estos productos provenientes de Venezuela llegan a montos más elevados.

Por otro lado, el azúcar es otro bien de importancia en este flujo comercial. En este caso la importación ecuatoriana de azúcar colombiana se da para suplir los requerimientos que tiene la demanda local cuando la producción interna no es suficiente. Así, de manera acumulada en el período analizado, las exportaciones colombianas de azúcar hacia el Ecuador fueron de 145,57 millones de dólares. Esto también se presenta con otros productos agrícolas como el arroz.

Otra industria colombiana que también ha participado en la dinámica comercial bilateral es la de los artículos higiénicos, dentro de los que se destacan los papeles, las toallas higiénicas y otros tipos de compresas. Gran parte de estos productos que se consumen en el Ecuador provienen de Colombia, e incluso algunas de estas empresas tienen sus filiales en el Ecuador. En la partida vinculada con estos artículos se acumuló un valor de exportaciones colombianas por 121,95 millones de dólares en estos diez años.

Finalmente, Colombia exporta hacia el Ecuador una diversa gama de productos en menores montos. Así se exportan bienes como artículos de papel y electrodomésticos. Todos estos son bienes que se producen en el Ecuador, pero Colombia ha aprovechado la integración comercial para acceder a los mercados andinos debido en gran medida a su mayor productividad, competitividad y menores costos de producción.

A continuación se revisa la relación de Colombia con Perú y Venezuela, con el fin de evaluar la participación de Colombia en el proceso de integración.

4.2.2.2 Comercio con Perú

Las exportaciones colombianas hacia el Perú presentan una gran similitud con las ecuatorianas hacia ese país, ya que se registra un elevado grado de concentración en la exportación de productos petroleros. Efectivamente, las exportaciones de petróleo hacia Perú superaron los mil millones de dólares en este período, llegando a representar 22,95% del total exportado. Si a esto se añaden los 408,4 millones de dólares, acumulados en el período, exportados en combustibles y lubricantes se refleja de manera clara el tipo de vínculo existente entre estos dos países. De esta manera, las importaciones peruanas provenientes de países andinos son principalmente productos petroleros, lo que refleja el comportamiento del Perú hacia el proceso de integración. Como combustible para la industria metalúrgica, Perú importó además coque en un monto acumulado en el período de 103,69 millones de dólares. Estos resultados ilustran uno de los grandes obstáculos del proceso de integración, por lo que Perú, en varias circunstancias, no se ha integrado por completo, no ha abierto su mercado y hasta ha

aplicado barreras no arancelarias a los productos andinos. Al ser el interés principal de ese país el acceder a petróleo y sus derivados, no existe apertura a otros productos que podrían fomentar el desarrollo de los otros países miembros, limitando así los beneficios de la integración.

Dentro de las exportaciones no petroleras se destacan tres productos principalmente. En primer lugar está un bien primario, el azúcar, con un monto acumulado de 231,97 millones de dólares. Colombia exporta también hacia el Perú y la región en general, otros bienes de la industria química. De esta manera, Colombia exportó hacia el Perú de manera acumulada en el período 1996 -2005 un valor de 159,67 millones de dólares en medicamentos y 117,01 millones de dólares en fungicidas.

4.2.2.3 Comercio con Venezuela

El comercio entre Colombia y Venezuela, representa la parte más importante del comercio intra regional andino, no sólo por su monto sino también por la diversidad de productos que lo componen. Esto evidencia a que Colombia será el país más perjudicado con la salida de Venezuela de la Comunidad Andina, debido a que era quién más aprovechó este vínculo comercial, lo que le permitió desarrollar algunas de sus industrias. Sin embargo, se pueden encontrar algunas similitudes entre este flujo y el que existe con el Ecuador, no sólo en lo que a vehículos y neumáticos se refiere, sino también en la industria química, farmacéutica y del papel.

Se pueden distinguir algunos grupos de productos que han aprovechado las posibilidades que brinda un mercado más grande que el colombiano. Al igual que lo que ocurre con el Ecuador, Colombia exporta un gran número de automotores, tanto

vehículos de uso personal como de transporte de mercancías. De esta manera, los vehículos son el principal producto que Colombia exporta a Venezuela, llegando a un monto de 1.013,5 millones de dólares en el período analizado, 16,48% del total, que se desglosa en 8 partidas. Por su parte, los vehículos para el transporte de mercancías también se vieron beneficiados por los acuerdos firmados entre los tres países andinos, lo que permitió que se exporten 395,97 millones de dólares en esas partidas. Esto muestra la importancia de la industria de ensamblaje de vehículos en el proceso de integración comercial, y que gracias al convenio firmado, los beneficios para esta rama fueron muy elevados, principalmente para Colombia que es un mayor exportador de vehículos que Ecuador y Venezuela. En este caso en particular la empresa que mayor participación ha tenido es General Motors que tiene ensambladoras en Colombia, Ecuador y Venezuela. La producción de vehículos en este último país se analizará dentro de la revisión de sus exportaciones.

La producción agropecuaria colombiana también se benefició de la integración, básicamente con este caso en dos productos; por un lado se encuentra el azúcar en bruto que se envía hacia Venezuela para su consumo y procesamiento, por un monto acumulado de 492,51 millones de dólares. Adicionalmente, la agroindustria vinculada con este sector también forma parte de este flujo; así también se exportan dulces y bombones por un valor acumulado de 237,27 millones de dólares. Este aspecto es de gran interés ya que refleja el acceso al mercado venezolano de una cadena agroindustrial y no sólo de un producto. Por otro lado, Colombia exporta ganado a Venezuela pero a su vez la agroindustria también participa de este comercio con un valor acumulado de 403,84 millones de dólares. También se exporta leche en polvo hacia Venezuela por un monto acumulado de 197.89 millones de dólares; como se puede notar, existe cierto grado de dependencia alimenticia de Venezuela hacia

Colombia. Esto podría ser un factor que debió reducir de manera negativa sobre la intención venezolana de salir de la Comunidad Andina, sin embargo otros países de la región pueden ser los proveedores de estos productos. De esta manera, Venezuela prefirió acercarse a otros bloques comerciales.

Otra industria que se ha favorecido por los vínculos comerciales con Venezuela es la textil; así la producción de prendas de algodón, principalmente lencería e interiores ha generado exportaciones por un monto acumulado de 424,12 millones de dólares en el período. Esto refleja por un lado el carácter básicamente importador que tiene la economía de Venezuela y la capacidad de producción de Colombia en este sector. No obstante, en este caso el desarrollo de un sector como el mencionado, se ve favorecido por el proceso de integración que reduce los obstáculos al comercio en la región, propiciando el fortalecimiento de la industria local.

Al igual que en la relación comercial de Colombia con el resto de países andinos, la exportación de medicinas es de gran relevancia; esto se explica por el desarrollo de una importante industria de productos genéricos, que permite reducir sus precios de venta y los vuelve atractivos en el mercado, lo que permite además la participación de algunas empresas del ramo en su elaboración. En consecuencia se ha exportado hacia Venezuela 370,11 millones de dólares por este rubro.

Además de los vehículos, productos textiles y los de la industria farmacéutica, Colombia también ha desarrollado su producción de distintos plásticos, convirtiéndose en proveedor de los mismos para los países andinos; el flujo con Venezuela alcanza los 318,53 millones de dólares. La industria plástica juega un papel distinto al de otros productos ya que estos bienes pasan a ser materias primas industriales para otros países andinos.

La industria del papel también se ha destacado en este vínculo comercial, así, en sus distintas ramas ha tenido un gran peso dentro de las exportaciones colombianas hacia Venezuela. Los papeles y las distintas fibras de los mismos componen este flujo en el que se destacan los productos higiénicos (206,67 millones de dólares acumulados en el período, incluyendo las distintas fibras), así como los libros y folletos (108,39 millones de dólares acumulados en el período). De esta forma Colombia abastece tanto al Ecuador como a Venezuela de productos de la industria del papel.

Por otro lado, la industria química colombiana aprovechó el acceso al mercado venezolano hasta el año 2005, lo que le permitió exportar insecticidas y herbicidas entre otros productos de la rama, por un monto acumulado de 186,59 millones de dólares entre 1996 y el año 2005. Al igual que en el caso del papel, Ecuador y Venezuela compran estos bienes a Colombia.

Por último, debido a la importancia del mercado de vehículos, las exportaciones de estos bienes hacia Venezuela también incluyen a los neumáticos, de manera que Colombia exportó estos productos hacia Venezuela por un monto de 117,25 millones de dólares en el período.

Si bien la relación comercial entre Colombia y Venezuela es la más grande a nivel andino, Colombia aprovechó mucho más este vínculo y los acuerdos de integración frente a una economía orientada en mayor medida hacia la importación como la venezolana. De esta manera, Colombia es la economía más perjudicada por la salida de Venezuela de la Comunidad Andina, quién a su vez sólo buscó otros proveedores para satisfacer su demanda de productos importados.

Colombia, Ecuador y Venezuela han tenido distintos niveles de aprovechamiento y participación en el comercio regional. Perú por su parte ha tenido un comportamiento distinto, en el que no se ha abierto como los otros países a la

importación de bienes andinos. Sin embargo, el comportamiento de esta nación con respecto a sus importaciones es muy distinto al que maneja para sus exportaciones. A continuación se revisa esta situación.

4.2.3 Las exportaciones peruanas

Perú es un caso particular dentro de la integración comercial andina, ya que su estrategia comercial ha sido muy diferente a la de los otros países andinos. De esta manera, el Perú no se integró al mismo ritmo que los otros países al proceso de integración comercial, de la misma manera tampoco se adhirió al Convenio de Complementación Industrial en el Sector Automotor. Esto ha llevado a que, dentro de su comportamiento comercial, este país no haya abierto de manera completa su mercado al comercio andino y su principal interés con respecto a las otras naciones andinas ha sido el de abastecerse de los productos petroleros que requiere. Pero el Perú es una economía que sí exporta bienes a la región y lo que más se destaca es su industria metálica, que exportó a la región en los diez años analizados un valor de mil millones de dólares. Otra industria de gran importancia es la de los plásticos, que al igual que la colombiana tiene una gran participación en el comercio, como se detallará más adelante. La agroindustria tiene también una importante participación en sus exportaciones, incluyendo a las harinas y balanceados de pescado. A continuación se revisa el detalle de las exportaciones peruanas a los países andinos.

4.2.3.1 Comercio con Ecuador

Para el Ecuador, Perú es su segundo socio comercial, después de EE.UU., debido a las exportaciones petroleras. Para Perú, el Ecuador no es un socio comercial tan grande ya que Colombia y Venezuela importan un monto mayor de bienes peruanos. De esta manera, si bien Perú ha demostrado un interés en importar productos petroleros principalmente, ha conseguido acceder a otros mercados para beneficio de sus industrias. No obstante, el Ecuador no ha sido el principal destino y en consecuencia son pocos los productos que se destacan en este flujo.

Al revisar los resultados del análisis realizado, se observa que las exportaciones de Perú hacia el Ecuador no favorecen a este último. Por un lado, el Ecuador exporta petróleo a Perú, pero importa aceites y lubricantes así como gas (en montos de 91,16 y 60,05 millones de dólares respectivamente). Por lo tanto, se importan los productos que no pueden ser procesados localmente a la vez que se beneficia a una industria externa. Lo grave de esta situación es que más allá de un flujo comercial bilateral, este es resultado del aprovechamiento por parte del Perú de una falencia en el sector de la refinación de petróleo ecuatoriano, que no llega a abastecer la demanda local. En la actualidad en el Ecuador se está analizando la posibilidad de ampliar la capacidad de refinación de petróleo a la vez que se importan combustibles de Venezuela a un menor costo.

Por otro lado, se observa también el desarrollo de una industria peruana de plásticos, tanto en láminas como envases. Al igual que lo que se revisó del caso colombiano, esto ha llevado a que se comercien estos productos entre los países andinos, y en el caso del Ecuador, por un monto acumulado en el período de 90,05 millones de dólares. Al exportar láminas de plásticos, éstas son trabajadas a nivel local,

pero en este caso se ha limitado el desarrollo de la industria ecuatoriana que podría desarrollar de manera interna estos rubros de producción.

Por último, se destaca la exportación de productos metálicos, principalmente cobre y cinc (84,47 y 48,75 millones de dólares respectivamente acumulados en el período 1996 - 2005). En esta industrias existe una complementación con Venezuela, ya que esa nación exporta al Perú el coque necesario para su producción metalúrgica.

La relación comercial entre Ecuador y Perú refleja los límites de la integración comercial cuando las economías no participan por igual del proceso y una de ellas tiene una producción más diversificada. Así, si bien las exportaciones del Ecuador hacia el Perú son muy elevadas pero concentradas en un solo bien, Perú ha desarrollado algunas industrias, aprovechando la integración para entrar en los mercados andinos.

4.2.3.2 Comercio con Colombia

Las exportaciones de Perú hacia Colombia se destacan en gran medida por estar compuestas en gran medida por productos metálicos.

Como ya analizó en el caso de las exportaciones peruana hacia el Ecuador, el Perú aprovechó la integración para fortalecer su industria de metales. Esto llevó a que Colombia sea un destino importante para este sector. En base a cifras de la ALADI, los dos principales productos de exportación del Perú hacia Colombia son el cobre y el cinc, tanto en láminas y otras formas, como cátodos de cobre. Así se han exportado de manera acumulada en el período 373,39 millones de dólares en productos de cobre y 206,31 millones de dólares en bienes de cinc. Cabe recalcar que también se exportó plomo por un monto acumulado de 45,82 millones de dólares. En todo caso, estos productos pueden utilizarse como materias primas para otro tipo de producciones. De

esta forma, el Perú importa coque para su industria metalúrgica, la cual exporta posteriormente bienes al resto de los países andinos, mostrando el potencial de una integración más amplia que no se aprovechó pudiendo sentar las bases para un proceso de integración más amplio como el europeo en sus inicios al constituirse la Comunidad Europea del Carbón y del Acero.

En las exportaciones peruanas hacia Colombia existe una mayor diversidad que entre las que tenían como destino al Ecuador. Por lo tanto existen más bienes que conforman este flujo comercial, pero con montos muy reducidos. El siguiente producto peruano que más se exporta hacia Colombia, después de los metales, es la harina de pescado, que se ubicó en este caso y en el período analizado en 71,43 millones de dólares.

En consecuencia, tiende a prevalecer un considerable nivel de concentración dentro de este flujo de comercio bilateral.

4.2.3.3 Comercio con Venezuela

Las exportaciones de Perú hacia Venezuela mantienen características similares con los dos casos anteriores, si bien con una mayor diversidad en los productos exportados. De todas maneras, se destacan las mismas industrias que en los casos de Ecuador y Colombia.

Una vez más, los principales productos de exportación del Perú hacia Venezuela son los metálicos. Al igual que Colombia se destacan tres productos principalmente: cobre, cinc y plomo en montos acumulados en el período de 158,46; 141, 21 y 46,69 millones de dólares, respectivamente. De esta manera, la industria metálica vuelve a ser una vez más la que juega un papel protagónico en las exportaciones del Perú, ya que son

varios los productos que se exportan de este tipo, no sólo en bruto sino también como aleaciones. Así, el Perú es un gran abastecedor de productos metálicos para los países andinos. Pero no es el único, ya que como se verá dentro del análisis de las exportaciones venezolanas, si bien Perú es el gran exportador de cobre y cinc, Venezuela abastece de otros metales a los países andinos.

Por otro lado, entre las exportaciones peruanas hacia Venezuela, se destaca el vínculo comercial que parecía más explotado por Colombia que es el de los productos textiles. El Perú exporta varios productos textiles de algodón y otras fibras hacia Venezuela, dentro de los que se destacan principalmente las camisetas y los suéteres. Esto ha llevado a que en los diez años referidos, se hayan dado exportaciones textiles acumuladas por un monto de 120,49 millones de dólares. Este es el resultado de las necesidades de una economía importadora como la venezolana.

Al igual que con el caso ecuatoriano, Venezuela importa plástico y productos de plástico desde el Perú por un monto acumulado de 90,99 millones de dólares. Junto con la industria metálica y la de los textiles, éstas son las producciones andinas que más han aprovechado la integración comercial, sin contar con un convenio sectorial específico, beneficiándose de las ventajas de acceder a mercados más grandes para sus productos. Se comprueba una vez más que son pocas las industrias que han sido parte dinámica del proceso de integración comercial, por lo que los resultados no fueron ni son los esperados.

Por último, la producción peruana de alimento balanceado es otro de los rubros importantes por su monto acumulado de exportaciones hacia Venezuela, que llegan a 59,03 millones de dólares. Este es un sector con gran proyección, ya que la agroindustria de los países andinos necesita de estos bienes para el desarrollo de la cría de animales destinados principalmente al consumo interno. Sin embargo, por su

importancia en el sector alimentario, los países han desarrollado sus propias industrias en este campo para su abastecimiento.

Perú es un país que no se ha abierto por completo a los productos de otros países andinos y su demanda se ha concentrado en bienes petroleros, situación que se acentúa, al analizar las exportaciones venezolanas que se revisan más adelante. Sin embargo, algunas de sus industrias sí han sacado provecho del comercio intracomunitario, de tal manera que Perú ha abastecido a las naciones andinas de productos metálicos, plásticos, derivados de petróleo, textiles y balanceados. La participación de Perú en el comercio intra regional ha sido muy limitada y su interés concentrado en acceder a productos petroleros ha limitado la apertura de sus mercados. Adicionalmente, sus exportaciones también se concentran en pocos bienes, lo que hace que otros productos que se destacan, como joyas y perfumes, no tengan una mayor participación dentro del total exportado.

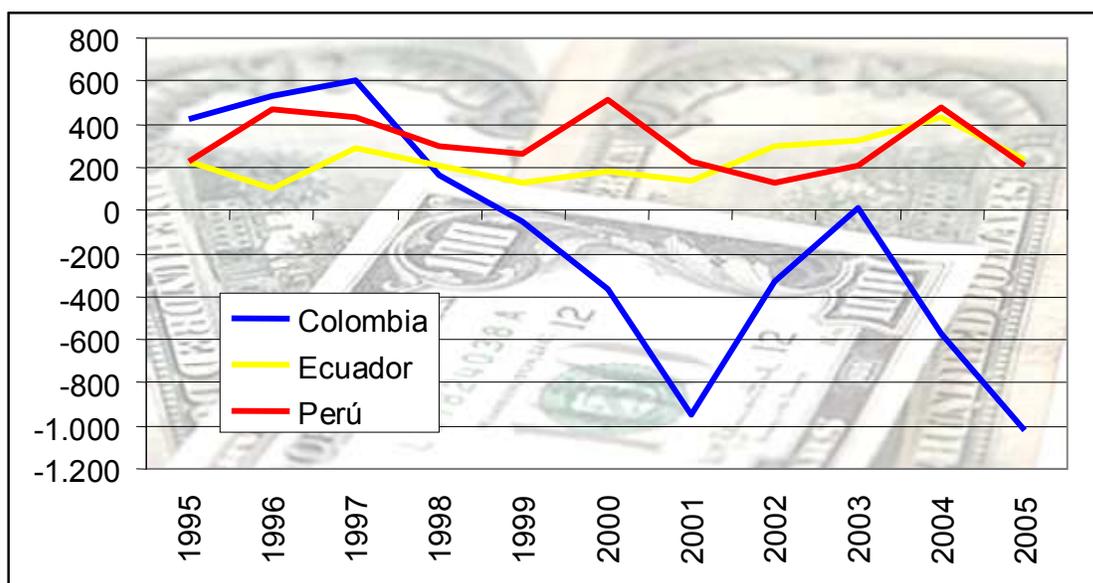
Algunos de los productos que Perú exporta son bienes que no son producidos de manera interna por el resto de naciones andinas, algo que también ocurre con Venezuela. No obstante, la salida de Venezuela de la Comunidad Andina refleja que no se creó un vínculo lo suficientemente sólido para permanecer dentro del bloque, por más que tenía ventajas comerciales para importar los bienes que requería. A continuación se revisa la situación del país que renunció a la Comunidad Andina y es quién más cuestionamientos plantea sobre los limitados logros alcanzados por la integración, así como sobre los acuerdos comerciales de Perú y Colombia con Estados Unidos.

4.2.4 Las exportaciones venezolanas

Venezuela es un caso de gran interés dentro del proceso de integración andino y en gran medida su salida del bloque dejó varias interrogantes sobre la continuidad y

vigencia del mismo. De sus relaciones comerciales con los cuatro países, se destaca el hecho de su superávit con Ecuador y Perú y del déficit que registra con Colombia en algunos años como se observa en el Gráfico 10.

Gráfico 10: Balanza Comercial de Venezuela con los países andinos
(Millones de dólares)



Fuente: Asociación Latinoamericana de Integración

Elaboración: El autor

Como se puede observar en este gráfico, Venezuela mantiene una relación comercial superavitaria con Ecuador y Perú, debido a sus exportaciones petroleras principalmente. Por su lado, con Colombia hay una relación deficitaria debido a que, frente a este país, Venezuela es un importador neto. Si bien los montos exportados por Venezuela son de gran importancia y en el período revisado superan de manera acumulada los 14 mil millones de dólares, es necesario considerar una vez más el elevado nivel de concentración que presentan los mismos, concentrándose en pocos productos principalmente petroleros, metálicos, plásticos y vehículos.

4.2.4.1 Comercio con Ecuador

La relación comercial entre Ecuador y Venezuela es ampliamente favorable hacia el país caribeño. Esto se destaca en algunos aspectos que reflejan tanto los problemas internos del Ecuador, el desarrollo de industrias petroleras y metalúrgicas en Venezuela y el aprovechamiento de acuerdos específicos entre los dos países.

Por un lado se destacan los principales bienes que conforman este flujo comercial y que son una muestra de los problemas que ha tenido el Ecuador en desarrollar su industria petrolera. Es así como si bien ambas son economías petroleras, Venezuela cuenta con una mejor infraestructura para el desarrollo de este sector principalmente para la refinación de petróleo, lo que le ha permitido aprovechar de manera completa el incremento del precio del petróleo para beneficio de su economía y de las políticas tanto internas como externas de su actual presidente. Por su parte, el Ecuador, que cuenta con una limitada capacidad de refinación de petróleo y de elaboración de derivados ha encontrado en Venezuela un proveedor de este recurso. De esta manera, son los bienes vinculados al sector petrolero los que abarcan el mayor peso en la relación comercial entre ambas naciones. El principal producto que se destaca es el gas de petróleo, cuyas exportaciones representan un monto acumulado de 700,65 millones de dólares en los diez años. Al no poder abastecer su demanda interna, el Ecuador importa este producto para venderlo posteriormente subsidiado, siendo además éste uno de los principales bienes que salen como contrabando hacia Colombia y Perú⁵¹. Por otro lado, el Ecuador importó también 333,58 millones de dólares en aceites y lubricantes, los mismos que no sólo se destinan al consumidor final sino que también

⁵¹ En el año 2006 el subsidio efectivo para GLP fue de 391 millones de dólares.

sirvieron como base para la elaboración de productos de esta rama en el país. En este grupo, se incluyen también las naftas que exporta Venezuela y que se utilizan en la producción de combustibles para vehículos. Por lo tanto, el Ecuador depende de Venezuela para cubrir su demanda interna de productos derivados del petróleo, situación que no parece pueda revertirse en el corto plazo, si bien con los convenios acordados entre ambas naciones en este campo⁵², podrían cambiar la situación en el mediano plazo.

Por otro lado, el Convenio de Complementación Industrial del Sector Automotor, suscrito entre Colombia, Ecuador y Venezuela ha permitido que esta industria de Venezuela sea una de las principales exportadoras hacia el área andina. Así, se exportaron 305,53 millones de dólares en vehículos para el transporte de personas y 99,99 millones, principalmente aquellos destinados al transporte de mercancías. No obstante, a diferencia del caso ecuatoriano, Venezuela tiene un mayor número de plantas ensambladoras dentro de las que se destacan marcas de vehículos como Toyota, Ford, Daimler Chrysler, Hyundai además de General Motors que también tiene plantas en Colombia y Ecuador. Estas empresas tienen su representación en el Ecuador a través de casas comerciales, pero a excepción de General Motors el resto sólo se comercian en el país sin que haya un proceso productivo vinculado, lo que hace que Venezuela sea un exportador neto de vehículos hacia el Ecuador. Adicionalmente en Venezuela se ensamblan vehículos para el transporte de mercancías de las marcas IVECO y Mack, lo que ha permitido que en ese país esta industria se haya desarrollado aún más que en Colombia y Ecuador al no limitarse sólo a ensamblar vehículos livianos. Esto ha llevado que al igual que ocurre con Colombia, el Ecuador sea deficitario en su comercio de

⁵² Esto ha llevado a que se firme un convenio de cooperación entre ambos países, en el que Ecuador exporta petróleo a Venezuela e importa derivados de ese país. De acuerdo al Banco Central del Ecuador, este acuerdo ha permitido una reducción de 10,3% en el valor unitario de la importación total de combustibles y lubricantes en el primer semestre del año 2007, frente al mismo período del año anterior.

vehículos con Venezuela, como importador neto de estos bienes. Una vez más esto lleva a cuestionarse sobre el limitado beneficio para el Ecuador de ensamblar vehículos, ya que a más de mayores costos para el consumidor local, el balance comercial andino es negativo para el país y sólo beneficia a pocas empresas vinculadas a dicho sector. Cabe añadir que este no es un importante sector generador de empleo, ya que de acuerdo a información de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE), las ensambladoras generaban 1.467 plazas de empleo directas y 7.000 indirectas en el año 2003.

Adicionalmente, Venezuela es un gran productor de metales, pero en este caso se observa que su producción no sustituye a la peruana, ya que dicho país, produce y exporta cobre, cinc y plomo, mientras que Venezuela ha desarrollado una industria de hierro, acero y aluminio. De esta manera, el Ecuador importa principalmente hierro y acero desde Venezuela por un monto acumulado en el período 1996-2005 de 538,61 millones de dólares. Cabe recalcar que estas importaciones se componen de distintos productos de hierro y acero como las barras, alambrón, productos intermedios y productos laminados de distintas características. Con esta materia prima se elaboran en el Ecuador diferentes bienes metálicos que satisfacen los requerimientos principalmente del sector de la construcción. En caso de no existir preferencias comerciales para la importación de estos bienes, el precio de los productos elaborados así como los servicios brindados por los sectores relacionados, podría verse afectado, determinando precios más altos para los consumidores. Por otro lado, también se registran exportaciones venezolanas de aluminio por un monto menor que alcanza los 79,43 millones de dólares acumulados en el período.

El Ecuador es el menor socio comercial de Venezuela entre los 3 países andinos incluidos en esta investigación, por lo que la situación futura de las empresas exportadoras venezolanas depende en mayor medida de los resultados alcanzados con las otras dos naciones.

4.2.4.3 Comercio con Colombia

Colombia es el principal socio comercial de Venezuela debido al gran flujo de comercio entre ambos países. Las exportaciones venezolanas hacia Colombia poseen una composición similar a la que se da con el Ecuador, pero debido al mayor volumen de comercio entre esas naciones, existen otros productos que se destacan en esta relación. Debe mencionarse que este vínculo comercial es el que mejor permite analizar el desarrollo del sector exportador venezolano, debido a la importancia de Colombia como destino de esa producción.

En primer lugar se destacan las exportaciones de distintos productos de hierro y acero, las cuales alcanzan un monto acumulado de 1.393,76 millones de dólares. Esto permite considerar que Venezuela es el país de la región que abastecía de productos metálicos a los andinos, y a pesar de su salida seguirán siéndolo, debido a la conveniencia que presenta como proveedor sobre todo por la proximidad y por la posibilidad de permitir la entrada de estos rubros sin mayores obstáculos a los distintos territorios nacionales. Este es monto es tan elevado debido a las necesidades de un mercado del tamaño del colombiano, que en función de sus distintas industrias requiere estos productos como materia prima. En esta misma línea se incluyen también las exportaciones de aluminio que alcanzan los 603,16 millones de dólares.

Por otro lado, la producción de derivados de petróleo es otro pilar de las exportaciones venezolanas, debido a la exportación de distintos combustibles y lubricantes, los cuales son utilizados de la misma manera que en el Ecuador para el consumo de los vehículos. Considerando el mayor tamaño de la economía colombiana estas exportaciones representan un nivel acumulado de 1.050,41 millones de dólares, más alto que el registrado con el Ecuador.

Por su parte, dentro del comercio del sector automotor, Venezuela exporta vehículos para el transporte de personas por un monto acumulado de 849,05 millones de dólares y 178,23 millones en vehículos para el transporte de mercancías en el período. En los diez años analizados, dentro del comercio de vehículos entre Colombia y Venezuela, se observa que existe un balance comercial ligeramente superavitario (cerca de 2% del total comercializado) a favor de Venezuela, por lo que en esa relación comercial existe un mayor equilibrio que la que se da con el Ecuador.

El tercer sector de la industria venezolana que más ha aprovechado el comercio con Colombia para su desarrollo ha sido el de la industria de plásticos, en el cual se registran exportaciones de varios tipos de plásticos, cuyo valor en conjunto representa un monto acumulado de 676,54 millones de dólares. Entre los países andinos, Venezuela es el que más desarrolló su industria de producción de plásticos, incluso más que el Perú.

La industria química, vinculada o no con los hidrocarburos, también ha alcanzado un desarrollo importante en Venezuela, lo que le ha permitido incursionar en el mercado colombiano. En este grupo se destacan productos como propeno (443,70 millones de dólares), mezclas de alquilbencenos (231,79 millones de dólares) y trifosfato (143,87 millones de dólares), entre otros. Se destaca también la exportación de urea por un monto de 195,02 millones de dólares, siendo éste un producto de gran

importancia como fertilizante para la producción agrícola. Si bien este producto no tiene un monto exportado significativo, en el caso del Ecuador es probable que éste se incremente luego de los acuerdos que ha establecido el Gobierno ecuatoriano con el venezolano⁵³. La industria química venezolana se ha desarrollado en las ramas que elaboran fertilizantes, en tanto que la colombiana produce fungicidas, herbicidas y otros productos destinados a la producción agrícola, de tal forma que ambos países se complementan en la producción e intercambio de insumos destinados al sector agrícola.

Al igual que en los casos de Colombia y Ecuador, la demanda interna y la industria de ensamblaje de vehículos ha llevado al surgimiento de la producción de neumáticos, en los tres países. Además, Venezuela exporta neumáticos hacia Colombia en un monto acumulado de 261,23 millones de dólares. Al considerar únicamente el comercio de neumáticos, Venezuela tiene frente a Colombia un superávit comercial de 143,98 millones de dólares.

Cabe destacar finalmente el caso de la agroindustria venezolana que ha generado un importante flujo comercial hacia Colombia, especialmente en dos productos: tabaco y cigarrillos con un monto acumulado de 205,30 millones de dólares, y la margarina por 104,49 millones de dólares.

4.2.4.4 Comercio con Perú

Las exportaciones de petróleo y sus derivados son el principal producto que Venezuela vende al Perú. La relación comercial del Perú con Colombia, Ecuador y Venezuela se ha caracterizado por la importación de productos petroleros por parte de ese país. Así las exportaciones de petróleo crudo fueron de 1.224,47 millones de dólares

⁵³ En este caso el Ecuador importa urea venezolana para venderla a 10 dólares el saco los agricultores ecuatorianos, cuando el precio en el mercado es cercano a los 22 dólares.

acumulados en el período 1996 – 2005, en tanto que las de aceite y lubricantes alcanzaron los 1.436,32 millones de dólares; en conjunto, estos productos representan el 52,72% del total exportado por Venezuela hacia el Perú en los 10 años analizados. Sin embargo, el petróleo no es un bien cuyo comercio a nivel andino se dinamizó con los acuerdos comerciales, ya que es un insumo básico para las economías andinas que no obstaculizan su comercio.

Las exportaciones de las industrias metálicas venezolanas también son importantes en los flujos bilaterales, con alto grado de complementariedad ya que el Perú exporta cobre, cinc y plomo mientras que Venezuela exporta hierro (incluido el acero) y aluminio, por montos acumulados en el período de 465,23 y 118,83 millones de dólares, respectivamente.

Las industrias del plástico de Venezuela exportan al mercado peruano diversas materias primas, dónde empresas de este último país producen a su vez varios productos terminados, parte de los cuales se exportan hacia el Ecuador. La producción venezolana es más amplia y diversa en tipos de plásticos, por lo que sus exportaciones al Perú totalizan un monto acumulado de 260,09 millones de dólares.

Finalmente, la industria química venezolana genera la producción de abonos y fertilizantes agrícolas, de la cual se exportan 115,81 millones de dólares hacia el Perú.

En base a los resultados analizados se observa que la decisión de Venezuela de salir de la Comunidad Andina no tendría un impacto mayor para ese país. Los principales productos venezolanos de exportación (petróleo y derivados, plásticos, hierro y acero, aluminio, fertilizantes), siguen siendo necesarios para los países andinos, por lo que no pueden dejar de comprarlos, sobre todo el Perú en lo que a petróleo se refiere. Así, la decisión de Venezuela no representó un elevado costo económico y

genera además un importante impacto político como señal de rechazo al tratado de libre comercio negociado entre Colombia, Perú y Estados Unidos.

4.3 El comercio intracomunitario: Resultados finales

El análisis de los flujos comerciales bilaterales realizado en páginas anteriores permite identificar las características fundamentales del comercio intracomunitario, así como las limitaciones realmente existentes para la integración comercial andina. Cada país tiene características específicas en su participación en el proceso de integración, de manera que los limitados avances registrados en el comercio intra regional son responsabilidad de todas las naciones participantes, por el tipo de políticas económicas y en particular comerciales adoptadas.

Se identificaron los elementos específicos de la participación de cada país en el comercio intra andino, estableciendo algunos factores por los cuales el comercio no se convirtió en el factor integrador deseado. Si bien se esperaba que el acceso a nuevos mercados fuera de gran importancia para el desarrollo de las industrias locales en cada país, los intereses sectoriales nacionales y el manejo de los obstáculos al comercio fueron determinantes, lo que se refleja en los pobres resultados comerciales.

A continuación se revisan los resultados de la integración comercial para los países analizados.

4.3.1 El caso ecuatoriano

En el caso ecuatoriano, el comercio intracomunitario no ha tenido un impacto significativo en el desarrollo de su economía debido, a problemas de orden interno, principalmente políticas económicas.

Por un lado, a pesar de ser un país cuya economía depende directamente de la producción petrolera, la falta de desarrollo de esta rama ha derivado en la necesidad de importar derivados de petróleo (estimado en cerca de 500 millones de dólares para el año 2006 de acuerdo a cifras del Banco Central). Esta situación es un reflejo de la ausencia de políticas orientadas a desarrollar la industria petrolera. Además, la capacidad de refinación de petróleo del Ecuador no le permite abastecer su demanda interna por lo que importa estos productos desde los países andinos. Uno de los principales problemas de este sector es la falta de inversión, lo que es resultado directo de decisiones políticas que han limitado la capacidad de desarrollo de la industria petrolera, causada en gran medida por la pérdida de la autonomía financiera de Petroecuador en el año 1993 como lo plantea Mariano Santos⁵⁴. De acuerdo a Santos, antes de 1993 el 10% de las utilidades de la empresa petrolera pública se utilizaban para reinversión y la empresa estatal mantenía independencia financiera, lo que cambió en ese año cuando se decidió que la renta petrolera ingrese al Ministerio de Economía y Finanzas, lo que generó dependencia sobre las decisiones de los ministros de turno.

Adicionalmente, el Ecuador importa energía eléctrica de Colombia, lo que es resultado de la falta de inversión en generación eléctrica y de la ausencia de una política

⁵⁴ Mariano Santos, *Petróleo y soberanía nacional*, en <http://www.nodo50.org/opcion/130/pais2.html>

energética a mediano y largo plazo, por lo que ningún gobierno en la década de los años noventa asumió este desafío cuando comenzaron a darse cortes de energía desde 1991⁵⁵.

Desde el punto de vista de las exportaciones, el Ecuador no se caracteriza por productos de alto valor agregado, ya que en su mayoría estos son bienes primarios. Los productos petroleros tienen la mayor participación en las exportaciones ecuatorianas, principalmente en las que se dirigen hacia el Perú, segundo socio comercial del Ecuador después de los Estados Unidos. El producto no petrolero más destacado en las exportaciones ecuatorianas hacia los países andinos son los elaborados de productos del mar. En este caso, se trata de una industria que se ha desarrollado gracias a la integración.

Pese a que los vehículos tienen una elevada participación en las exportaciones ecuatorianas hacia los países andinos, el Ecuador es un importador neto de estos bienes, lo que ha generado que los más beneficiados sean los productores y no a toda la economía, que debe pagar valores más altos por los automotores debido a la política comercial aplicada. En este caso existe un importante componente de comercio intra firma, dentro del que la empresa General Motors tiene la participación más grande, como resultado de su mayor presencia en la región andina. De llegar a darse un TLC entre Colombia y EE.UU., el futuro comercial de este sector estaría muy comprometido ya que, al no mantener Colombia un arancel de 35% para los vehículos importados de EE.UU., la entrada de estos al mercado ecuatoriano sería inminente. Esto perjudicaría a las ensambladoras ecuatorianas y colombianas, que podrían dejar de producir en la región.

Con respecto a Colombia y Perú principalmente, también se importan otro tipo de productos que permitieron que el Ecuador pueda cubrir los requerimientos de su demanda interna. Parte de este comercio es también intra firma, si bien los montos de

⁵⁵ Juan Pablo Sansur, *Generación hidroeléctrica térmica y alternativa*, Diario La Gaceta, 28 de abril de 2007, en http://www.lagaceta.com.ec/site/html/dominical.php?sc_id=12&c_id=113&pg_id=25955

estos rubros no son tan significativos, pero los sectores que mayor participación tienen son los de la elaboración de productos alimenticios diversos (con empresas como Nestlé, Kraft, Nabisco o las compañías cerveceras), así como las de productos de papel e higiene personal (Familia Sancela, Colgate – Palmolive, entre otras). La falta de desarrollo de otras industrias en el caso ecuatoriano también es resultado de la ausencia de políticas económicas de fomento a la producción, pero esto es materia para otro tipo de estudios.

De esta manera, el Ecuador no ha podido aprovechar el proceso de integración para desarrollar sus industrias y sus servicios, lo que es resultado en gran medida de sus ineficientes políticas internas. La dependencia que se ha generado, y en parte se sigue fomentando con los acuerdos con Venezuela, es un reflejo de estos hechos.

4.3.2 El caso peruano

Perú presenta sus propias particularidades dentro de la integración comercial andina, ya que ese país no ha abierto por completo sus fronteras a los productos andinos pero sí ha aprovechado la apertura de sus vecinos. Esto se da debido a que las importaciones peruanas se han concentrado en un solo grupo de bienes, sin dar una mayor apertura a otros productos. Así, el Perú importa petróleo y sus derivados para satisfacer las necesidades de su economía, siendo estos productos los que mayor participación tienen dentro del comercio andino. Un proceso de integración comercial requiere que un país aproveche el acceso a otros mercados a la vez que permite la entrada de bienes provenientes de otros países del bloque comercial, mientras se generan encadenamientos dentro de las producciones regionales.

El comercio de bienes petroleros no depende necesariamente de un marco de integración comercial, siendo éste un aspecto que Venezuela ha considerado al salir de la Comunidad Andina. Por otro lado, algunos sectores de la economía peruana han aprovechado la integración andina, de tal manera que se han desarrollado, principalmente su industria metalúrgica que se especializa en la producción de cobre, cinc y plomo. En esta industria existe complementariedad entre Perú y Venezuela ya que cada país se especializa la producción en distintos metales para abastecer al mercado andino. Adicionalmente, Venezuela produce el coque que se usa como insumo en la producción metalúrgica. Pero este es uno de los contados casos en los que se puede identificar un encadenamiento, que no abarca amplios sectores de la economía.

El Perú no ha sido un actor que ha facilitado la integración comercial andina ya que ha buscado de manera reiterada una mayor capacidad de definir sus propias políticas comerciales, a la vez que no ha dado mayor apertura comercial a los productos andinos no petroleros.

4.3.3 El caso colombiano

Colombia y Venezuela son los mayores participantes del flujo de comercio entre países andinos debido a los importantes montos comerciados y a sus industrias más desarrolladas. Ambos han aprovechado de mejor manera la integración, pero Colombia ha sido el actor que más se ha beneficiado. Así, existen algunos productos que son un reflejo de esta integración, como la producción de fertilizantes para el suelo por parte de Venezuela y de fungicidas y herbicidas por parte de Colombia. Así, también se destaca la producción de vehículos, en la que el comercio intra firma es de gran importancia,

sobre todo con la empresa General Motors que tiene plantas ensambladoras en los tres países andinos.

Al revisar la composición de las exportaciones colombianas se observa que existe una mayor diversidad de productos frente a la del resto de países analizados. La industria colombiana ha crecido gracias a su acceso al mercado andino, lo que se ha fortalecido debido a que Colombia comparte fronteras con Ecuador, Perú y especialmente Venezuela, su principal socio comercial andino. Además, el comercio de este país tiene un mayor componente intra firma en el que se encuentran vinculadas no sólo las empresas del sector automotor, sino también firmas del sector de los alimentos, del papel y de los productos de higiene personal principalmente.

Por ser el país con mayor integración comercial, Colombia es el más perjudicado con la salida de Venezuela de la Comunidad Andina, el último país que se incluye en este análisis.

4.3.4 El caso venezolano

La decisión de Venezuela de desvincularse de la Comunidad Andina responde más a lo político que a lo económico. El impacto político que tuvo esta decisión es mucho mayor que el beneficio económico de Venezuela. Desde la perspectiva comercial, la presencia de Venezuela en el bloque andino implicaba la apertura de sus fronteras para los productos de la región, a la vez que se adhería a la política comercial externa del bloque. Al salirse del bloque, Venezuela puede manejar de manera independiente su política comercial, pero en su caso no favorecería a ninguna industria interna. No obstante, Venezuela puede manejar políticas comerciales libres de aranceles para los productos que requiera importar.

Las exportaciones venezolanas de productos petroleros y metálicos acceden a los mercados andinos, sin que los acuerdos comerciales favorezcan este flujo comercial. El impacto político de la salida de Venezuela de la Comunidad Andina tuvo repercusión en su momento y fortalece el objetivo del presidente Chávez de un proceso de integración regional más amplio, liderado por su país y que no se limite únicamente al aspecto comercial.

En este estudio se analizaron las causas que llevaron a que la integración comercial andina no haya sido exitosa. En gran medida esto es resultado del elevado nivel de concentración existente en las exportaciones de todos los países andinos, por lo que el desarrollo esperado con la integración comercial sólo se ha dado en algunas industrias. Este desarrollo, sobre todo en el caso ecuatoriano, ha favorecido a un número reducido de empresas, que si bien generan empleo, no favorecen en su conjunto a la economía del país de misma la manera que a sus accionistas. Más allá de identificar a las empresas beneficiarias, el proceso de integración por sí mismo se concentró en pocos productos, varios de los cuales no necesitan de ventajas comerciales para acceder a mercados externos, principalmente el petróleo y sus derivados.

La integración requiere una participación formal y comprometida de todos sus actores, caso contrario no pasa de ser un acuerdo entre los mismos sin resultados y sin evolución, por tanto se estanca. Esta es una situación similar a la de otros procesos regionales como el MERCOSUR, que sigue la misma tendencia que la Comunidad Andina.

5. CONCLUSIONES

En esta investigación se han analizado las principales características del comercio entre los países andinos, con el fin de identificar las causas por las que el proceso de integración se estancó, motivó la salida de Venezuela y actualmente presenta un futuro incierto. La integración andina comenzó como un proceso destinado a fortalecer los vínculos entre los países de la región, con el claro objetivo de desarrollar sus economías. Esto respondía a distintas teorías que favorecen el comercio regional, con el fin de tener una mayor capacidad de vincularse a la economía mundial.

En un principio se siguió un proceso de integración comercial de acuerdo a etapas definidas, por lo que se creó una zona de libre comercio y posteriormente una unión aduanera. Estos objetivos comenzaron a ser una realidad veinte años después y no se aplicaron de manera completa en todos los países. Es así como Ecuador requirió de un año más que el resto de países para integrarse a una zona de libre comercio y Perú doce años más para este mismo fin. Al momento de constituir una unión aduanera, tan sólo tres de los cinco países se vincularon completamente y con la salida de Venezuela la situación quedó muy comprometida.

Estos hechos reflejan la falta de compromiso que han tenido los países andinos con el proceso de integración comercial, el cual se ha visto afectado en gran medida por la situación económica y política de cada nación. Este es un aspecto mencionado por la CEPAL que lo considera uno de los principales obstáculos a la integración comercial de los procesos latinoamericanos, ya que los shocks macroeconómicos llevan a las economías a cerrar sus fronteras y a no permitir que el comercio sea el motor necesario para el desarrollo de sus economías.

Más allá de las afirmaciones generales sobre el fracaso de la integración andina, es necesario comprender las razones por las que el proceso se estancó, específicamente en materia comercial, ya que existen otros logros en materia jurídica y financiera que no siempre se reconocen. Un ejemplo de esto es la Corporación Andina de Fomento, que ha financiado varios proyectos de desarrollo en los países andinos.

Por otro lado, el comercio intracomunitario de los países andinos tiene una reducida participación frente al comercio mundial, lo que no permite que éste genere crecimiento económico. A pesar de que los montos comerciados han aumentado desde que se inició el proceso de integración, no se puede afirmar que este último generó ese crecimiento, ya que esta evolución se ha dado junto con el incremento del comercio con el resto del mundo y sobre todo por la evolución de los precios de los productos primarios exportados por los países andinos. Además, no todos los países se encuentran en capacidad de competir en igualdad de condiciones, debido a las asimetrías existentes entre ellos, lo que llevó a que la mayor parte del flujo de comercio se haya concentrado en los dos países más grandes, es decir Colombia y Venezuela.

Con el fin de identificar las características del comercio intracomunitario se realizó un análisis detallado de los principales productos exportados por los países andinos en el período 1996 – 2005. En este análisis se determinaron algunas características sobre el comercio, principalmente la concentración del mismo en pocos bienes, de tal forma que las 50 principales partidas exportadas por cada país representan más del 70% del total comerciado. Además, se pudieron establecer los elementos que definen el comportamiento de cada nación frente al comercio intra regional.

Cada país presenta características especiales sobre su comportamiento en este proceso de integración, las mismas que pasaron a ser obstáculos. En primer lugar, el Ecuador es el país que presenta la situación menos favorable de los cuatro, debido en gran parte a infraestructura productiva menos desarrollada. Esto es resultado de las políticas internas que no han permitido el desarrollo de la industria petrolera y tampoco han facilitado la implementación de proyectos de generación eléctrica. A su vez, la integración ha favorecido a pocos sectores de la economía ecuatoriana como la industria de los productos del mar elaborados o la del ensamblaje de vehículos, esta última en una menor escala que las de Colombia y Venezuela. Esta industria es una en las que más se destaca el comercio intra firma, principalmente con la empresa General Motors y en menor medida Mazda. Sin embargo, la situación de las débiles estructuras ecuatorianas ha permitido a los países vecinos exportar sus productos. Así, el Ecuador, a pesar de producir petróleo, es un importador de los derivados de este bien y de gas, así como de energía eléctrica. Esta situación es una de las que han llevado a que existan asimetrías considerables entre las economías de los países andinos. Adicionalmente, a excepción del Perú, país al que se le exporta petróleo, el Ecuador mantiene una situación comercial deficitaria con los países andinos analizados, ya que importa de ellos metales, textiles y otros productos químicos y agrícolas que no produce internamente.

Por su parte, el Perú no se adhirió por igual al proceso de integración comercial por lo que demoró su participación en la zona de libre comercio y en la unión aduanera de la Comunidad Andina. Uno de los principales objetivos de ese país ha sido garantizar el abastecimiento de petróleo para su economía. Así, el Perú mantiene un vínculo comercial con Colombia, Ecuador y Venezuela basado principalmente en productos petroleros. No obstante, este país ha aprovechado la integración para exportar su producción de metales, siendo ésta la industria peruana más favorecida por

estos vínculos comerciales, seguida de las de fabricación de plásticos y harinas de pescado.

Colombia es el país que más ha aprovechado la integración andina, sobre todo para sus exportaciones. A diferencia de Ecuador, Perú y Venezuela, Colombia mantiene una mayor diversidad en sus exportaciones. Así, ha podido desarrollar distintas industrias dentro de las que se destacan la farmacéutica, la química con fungicidas y otros productos relacionados, la del papel y artículos higiénicos, además del sector agropecuario con productos como azúcar y carne. Sin embargo, uno de los sectores más destacados es el automotor que se ha desarrollado más que el ecuatoriano y con una importante participación de comercio intra firma principalmente con la compañía General Motors. El comercio intra firma también está presente en el sector de los alimentos procesados, la industria farmacéutica y los artículos higiénicos. En lo que a importaciones se refiere, Colombia ha dado apertura a la entrada de productos como productos del mar, harina de pescado, fertilizantes, arroz, plásticos, además de los bienes petroleros y metálicos que tienen una gran participación en el comercio de los países andinos. Sin embargo, al ser Colombia el país que más ha aprovechado el comercio intra regional, fue también el más perjudicado por la salida de Venezuela.

Por otro lado, a través de esta investigación se pudieron establecer los motivos por los cuales la decisión de Venezuela de salir de la Comunidad Andina respondió principalmente a intereses políticos. El desvincularse de la entidad le permite a ese país manejar de manera independiente su política comercial, pero al ser un importador neto, una gran parte de los bienes favorecidos por los acuerdos comerciales seguirá ingresando al país. Además, la fortaleza exportadora de Venezuela radica en dos grupos de bienes, sobre los cuales existe una considerable dependencia de los países andinos: petróleo y metales.

Un aspecto importante que debe considerarse es que en la integración comercial no sólo se participan las grandes empresas exportadoras de las naciones andinas. Una parte del comercio se realiza de manera informal y son varias las personas que dependen del mismo, principalmente los comerciantes de las zonas fronterizas. A pesar de contar con información detallada sobre los flujos comerciales, existen productos que se comercian sin ser registrados. Además, el contrabando tiene una importante participación, destacándose en el caso ecuatoriano el comercio ilegal de combustibles para vehículos y de gas de uso doméstico que se da con los países vecinos. Dentro del comercio fronterizo también se incluyen bienes agrícolas como el arroz y el azúcar así como productos lácteos. A pesar de ser una actividad legítima, la posibilidad de comerciar libremente estos bienes incide de manera directa en el precio de los mismos, lo que afecta a los consumidores locales. Los electrodomésticos también forman parte de estos flujos comerciales, debido a los precios más competitivos que se manejan en los países vecinos. De la misma manera, si un país no aplica la mismas políticas comerciales hacia terceros que el resto de los miembros de un bloque comercial, se fomenta la adquisición de bienes en la frontera, como ocurre con los vehículos importados desde el Perú, país que no firmó el Convenio de Complementación del Sector Automotor. A pesar de permitir el desarrollo en gran medida de las zonas fronterizas y de aprovechar las facilidades que otorgan los procesos de integración, el comercio informal es considerado una actividad perjudicial para los intereses de una nación.

Finalmente se puede concluir que la integración andina no alcanzó los objetivos esperados a nivel comercial. Los intereses económicos y políticos, así como las falencias internas de los países andinos fueron el principal obstáculo para la integración. Para los países andinos, la integración comercial ha sido una alternativa de desarrollo

entre otras, por lo que su vinculación ha sido limitada. La integración comercial es una alternativa válida para fortalecer procesos de integración regional, pero requiere la participación activa de todos sus miembros. Mientras las naciones andinas mantengan una visión enfocada hacia el desarrollo local con políticas a corto plazo, los procesos de integración más amplios que se han sugerido a nivel regional no podrán concretarse.

Al identificar en este estudio los principales obstáculos que limitaron el desarrollo de la integración comercial andina, se sentaron las bases para análisis posteriores que propongan nuevas alternativas de integración y que permitan superar los obstáculos aquí mencionados. Estos trabajos pueden dirigirse hacia la necesidad de políticas internas que eliminen las asimetrías entre los países miembros de un bloque comercial, así como sobre el desarrollo de nuevas industrias que fomenten la diversificación de las exportaciones o la evaluación de acuerdos regionales que permitan la creación de cadenas productivas entre países . Las naciones andinas por sí solas se encuentran en desventaja al momento de enfrentar los desafíos que impone una economía globalizada, por lo que la necesidad de integrarse es cada vez mayor. Las bases de la integración andina ya se han conformado por 38 años y no se pueden dejar de lado los esfuerzos realizados, por lo que es de esperar que antes de crear procesos de integración continentales, se fortalezcan los bloques ya existentes, para no volver a cometer los mismos errores.

6. BIBLIOGRAFÍA

Textos:

Arellano Félix, *Comunidad Andina: De la Zona de Libre Comercio a la Unión Aduanera. Los nuevos temas*. Aldea Muño, Año 8, Número 16, 2004.

Banco Central del Ecuador, *Información Estadística Mensual*, varios números.

Banco Central del Ecuador, *Situación Económica del Ecuador y Perspectivas 2007*, 2007

Banco Central del Ecuador, *Pro forma del Gobierno Central y límite de endeudamiento público*, 2007.

CEPAL, *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe, La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*, en <http://www.eclac.cl/publicaciones/SecretariaEjecutiva/1/lcg1801/lcg1801e.htm>

CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2004 . Tendencias*, 2005

Correa Rafael, *El sofisma del libre comercio*, La insignia. Ecuador, 2006. En http://www.lainsignia.org/2006/mayo/econ_016.htm

Durán Victor, *El ALCA y los procesos de integración*, UTAL, en <http://utal.org/integracion/5a.htm>

Eduardo Gudynas, *El "Regionalismo abierto de la CEPAL", insuficiente y confuso*, Observatorio Hemisférico, 2005

Krasner Stephen, *"State, Power and the Structure of International Trade"*, World Politics, Volumen 28, No. 3, 1976

Marquez Humberto, *Comunidad Andina ¿Acuerdos o puñaladas?*, en <http://www.ipsnoticias.net/nota.asp?idnews=37009>

North Douglas, *Institutions , Institutional Change and Economic Performace*, The British Journal of Sociology, Volumen. 43, No. 2 , 1992

Salvatore Dominick, *Economía Internacional*, México, Ed. Prentice Hall, 1998

Sansur Juan Pablo, *Generación hidroeléctrica térmica y alternativa*, Diario La Gaceta, 28 de abril de 2007, en http://www.lagaceta.com.ec/site/html/dominical.php?sc_id=12&c_id=113&pg_id=25955

Santos Mariano, *Petróleo y soberanía nacional*, en
<http://www.nodo50.org/opcion/130/pais2.html>

Secretaría General de la Comunidad Andina, *37 años de integración comercial 1969 – 2005*, 2006.

Schiff Maurice y Winters Alan, *Regional Integration and Development*, Banco Mundial, 2003

Teullet Patricia, *Efectos de la integración comercial en una economía en desarrollo*, COMEXPERU en <http://cies.org.pe/files/tlc/teullet.pdf>

Información estadística y técnica:

Asociación Latinoamericana de Integración:

<http://www.aladi.org>

Comunidad Andina:

<http://www.comunidadandina.org>

Banco Central del Ecuador

<http://www.bce.fin.ec>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

<http://www.eclac.cl>

Consejo Nacional de Electricidad

<http://www.conelec.gov.ec>

Instituto Nacional de Estadísticas de Venezuela

<http://www.ine.gov.ve>

Organización Mundial del Comercio

<http://www.wto.org>

Presentaciones:

Cornejo Enrique, La Integración: Marco Teórico. Presentación realizada en el curso Integración Económica y Comercial, Enero de 2006.

Cornejo Enrique, Integración económica internacional: Nuevas perspectivas, Presentación realizada en el curso Integración Económica y Comercial, Enero de 2006.

Cornejo Enrique, Inversión Social como Factor Determinante para América Latina, Presentación realizada en el curso Integración Económica y Comercial, Enero de 2006.

Flores Rubén, Bloques Económicos en la globalización, Presentación realizada en el curso Negociaciones Internacionales, Abril de 2006