



INFORME ANDINO

DESARROLLOS DEL PERÍODO 2002-2004

Juan José Taccone y Uziel Nogueira (editores)

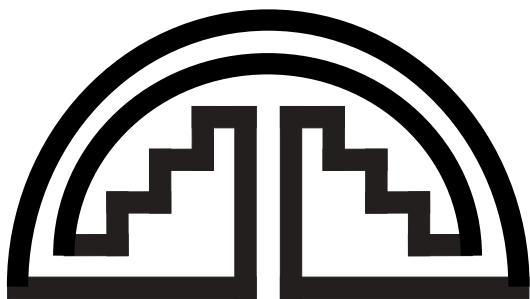
Intal

Departamento de Integración y Programas Regionales
Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe - INTAL

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO
Informe Andino N° 2 - Marzo 2005



Intal
Informe Andino
Número 2



INFORME ANDINO

DESARROLLOS DEL PERÍODO 2002-2004

Banco Interamericano de Desarrollo
Departamento de Integración y Programas Regionales
Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe BID - INTAL
Esmeralda 130 Pisos 16 y 17 C1035ABB Buenos Aires, República Argentina
tel 54 11 4 320-1850 fax 54 11 4 320-1865
E-mail: int/inl@iadb.org <http://www.iadb.org/intal>

El autor es responsable de las ideas y opiniones expuestas, las cuales no necesariamente pueden reflejar políticas y/o posiciones del BID o del INTAL.

Impreso en Argentina

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL)
Informe Andino N° 2
1ª ed. - Buenos Aires: BID-INTAL, marzo 2005.
120 p.; 28 x 21 cm.

ISBN 950-738-209-7

1. Desarrollo económico - Zona Andina I. Título
CDD 338.980/8

US\$ 15,00

Diagramación-Edición:
Susana Filippa

PRESENTACIÓN

La Serie Informes Subregionales de Integración, a la que pertenece este segundo Informe Andino, representa un esfuerzo del INTAL destinado a fomentar el conocimiento y la difusión de información referidos al dinámico proceso de integración vigente en América Latina y el Caribe.

Como parte de esta corriente integracionista, la Comunidad Andina de Naciones, formada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, es un caso testigo para evaluar los éxitos y los desafíos que encierra dicha iniciativa.

La intención del INTAL, mediante la publicación de este informe anual, es facilitar el acceso de información a un universo de potenciales lectores interesados en el proceso de integración andino, comprendiendo a los sectores público y privado y a la comunidad en general de la subregión. Se intenta, además, trascender el interés que el proceso despierta a nivel subregional, facilitando su difusión a la comunidad internacional con la publicación del Informe en idioma inglés.

Este Informe Andino N° 2 ha sido elaborado por el Economista Fernando González Vigil, actualmente profesor e investigador de la Universidad del Pacífico (Lima, Perú), quien agradece la valiosa colaboración que le brindaron, en la preparación de los materiales necesarios, las siguientes personas: Daniel Alfaro (Capítulos II y III), Manuel Hernández y Juan Manuel de los Ríos (Capítulo I), y Rubén Cáceres (Capítulo IV)".

La coordinación y edición general y técnica del Informe estuvo a cargo de los Sres. Juan José Taccone y Uziel Nogueira, Director y Economista Senior en Integración del INTAL, respectivamente.

Continuando con el objetivo de seguir cubriendo las expectativas que despertara la aparición de los Informes que integran esta Serie, se invita a los lectores a enviar sus comentarios y/o sugerencias a fin de mejorar en el futuro el alcance o enfoque del contenido de estas publicaciones.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO

CAPÍTULO I. PANORAMA ECONÓMICO ANDINO	1
A. El contexto internacional en el período	1
B. Situación macroeconómica andina	2
C. Comercio andino total e intra-CAN: Tendencias y patrones	8
D. Inversión extranjera directa total e intra-CAN: Tendencias y patrones	20
E. Competitividad de las economías andinas	24
CAPÍTULO II. AGENDA EXTERNA ANDINA	33
A. Estados Unidos de América	33
B. Unión Europea	40
C. MERCOSUR	44
D. Negociaciones en la OMC y del ALCA: Participación andina	47
CAPÍTULO III. AGENDA INTERNA DE LA CAN	51
A. ¿Hacia el perfeccionamiento de la unión aduanera andina?	51
B. Programas sectoriales especiales	60
C. Otras normas comerciales y de libre competencia	62
D. Liberalización del comercio de servicios	64
E. Liberalización de la circulación de factores	70
F. Coordinación macroeconómica	72
G. Agenda social	73
H. Cooperación financiera andina	73

CAPÍTULO IV. INTEGRACIÓN FRONTERIZA Y FÍSICA E INFRAESTRUCTURA	77
A. Programas de integración y desarrollo fronterizo	77
B. Infraestructura y servicios para la integración física	81
C. Ejes IIRSA con países de la CAN	84
CAPITULO V. SÍNTESIS Y REFLEXIONES FINALES	87
A. Visión panorámica de lo actuado entre enero de 2002 y mayo de 2004	87
B. Efectos económicos de la CAN y su aprovechamiento por los países miembros	93
C. ¿Hacia un mercado común sin unión aduanera?	96
 BIBLIOGRAFÍA	

RESUMEN EJECUTIVO

En la agenda externa los países andinos han realizado los avances más significativos, sobre todo por los logros alcanzados con sus principales contrapartes económicas y políticas. Las gestiones andinas contribuyeron a que EE.UU. aprobara el Acta de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga Andina, renovando y ampliando otras preferencias arancelarias concedida a la Comunidad Andina de Naciones (CAN), excepto a Venezuela. Además, Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú iniciaron negociaciones con EE.UU. para un tratado de libre comercio (TLC), negociación que arrancó con Colombia, Ecuador y Perú y con Bolivia presente como observador habilitado para integrarse plenamente cuando estuviera listo para tal efecto.

Con la Unión Europea (UE), los cinco miembros de la CAN lograron suscribir un Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación que amplía y profundiza la importante cooperación de larga data existente entre ambos esquemas de integración y, también lograron la extensión del Sistema General de Preferencias Andino ("Drogas") por tres años con la posibilidad de renovar su vigencia por diez años, 2005-2014. Adicionalmente, parecen ir bien encaminadas las gestiones para un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea que incluya un TLC intergrupala, aunque para ello la CAN tendrá que demostrar que ha alcanzado un nivel suficiente de integración.

Los cinco miembros de la CAN consiguieron, asimismo, la condición de Miembros Asociados del MERCOSUR y de Participantes en sus Cumbres Presidenciales, a consecuencia del Acuerdo de Complementación Económica (ACE) suscrito por Bolivia, Perú, Colombia, Ecuador y Venezuela con los países de esa subregión. Al momento de finalizar este informe, estaban en curso las negociaciones para instrumentar las Zonas de Libre Comercio (ZLC) las que, de arribar a buen puerto, marcarían el inicio de la etapa decisiva en la construcción de la Comunidad Sur Americana de Naciones (CSAN). Además, ha continuado la construcción de la integración física suramericana en el marco de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA) y con apoyo financiero y técnico del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Corporación Andina de Fomento (CAF) y el Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata (FONPLATA), habiéndose avanzado hacia la ejecución de los respectivos proyectos al definirse sus agrupamientos en tres de los Ejes de Integración y Desarrollo que involucran a países de la CAN.

En la agenda interna, los principales incumplimientos y retrasos han ocurrido en asuntos medulares de la integración comercial andina. En primer lugar, se postergó hasta el 10 de mayo de 2005 el plazo para la adopción de un Arancel Externo Común (AEC) entre los cinco miembros de la CAN. Dicha postergación implica que el objetivo de la unión aduanera aún sigue vigente, aunque Perú continúa aplicando su arancel nacional y los otros cuatro países el AEC implementado a partir del año 1994. En segundo lugar, la ausencia de significativos avances en materia de desmonte o armonización de medidas no arancelarias obró en contra del adelanto del plazo para la desgravación de los hidrocarburos importados por Perú desde la subregión. En tercer lugar, no sólo se incumplió el plazo para la adopción de un nuevo sistema de franjas de precios agrícolas de menor cobertura en productos y con metodología de aplicación más transparente, sino que no se ha fijado otro plazo para superar la situación actual de existencia paralela de dos sistemas: el peruano y el Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP) aplicado por Colombia, Ecuador y Venezuela. Las distorsiones resultantes de ello, aumentadas por las derivadas de los otros dos grandes incumplimientos arriba mencionados, han provocado la proliferación de medidas de defensa comercial en contra del libre comercio intrasubregional de productos oleaginosos.

En el lado positivo, hay que anotar el avance en la liberalización del comercio de servicios, integración fronteriza y convergencia macroeconómica. En materia de integración fronteriza hubo avances en materia de interconexión de sistemas eléctricos con la aprobación del respectivo marco general subregional y su

concreción entre Colombia y Ecuador a la que se sumará la de Ecuador con Perú, así como los nuevos reglamentos de transporte terrestre (condiciones técnicas para omnibuses con pasajeros) y de garantías marítimas (hipoteca naval y privilegios marítimos). En materia de circulación de personas fueron reconocidos los documentos nacionales de identificación para viajes dentro de la subregión con fines turísticos y la aprobación del instrumento andino de migración laboral que contempla el establecimiento de siete Centros Binacionales de Atención en Frontera. Con respecto a convergencia macroeconómica, hubo avances razonables en materia de convergencia de las metas inflación, déficit fiscal y endeudamiento público.

Agenda institucional: El desafío de consolidar la unión aduanera

La dificultad para establecer una unión aduanera es uno de los principales desafíos de la CAN. Los beneficios económicos, nada desdeñables cada uno y ciertamente importantes en conjunto, muestran que la razón de ser de la CAN no es meramente "política." Sin embargo, las fuerzas centrípetas generadas siguen siendo pequeñas pues el mercado subregional sólo absorbe alrededor del 10% de las exportaciones totales, y su rol aún más discreto como fuente de atracción de Inversión Extranjera Directa (IED). Por lo tanto, ha sido desigual el aprovechamiento de aquellos efectos económicos benéficos por parte de los países miembros, lo que era predecible por las capacidades nacionales sin duda desiguales, pero posiblemente agravado por la aceptación conjunta de modalidades de participación en los mecanismos centrales de la integración comercial quizás demasiado "al gusto del cliente".

Los hechos mencionados arriba, combinados a la alta exigencia intrínseca al modelo de integración propugnado, han repercutido ambiguamente en el encaramiento del reto de consolidar la unión aduanera: de un lado, la voluntad política de emparejar el terreno de juego para asegurar así esa consolidación y, del otro lado, la reiterada postergación de tal consolidación que probablemente refleja los influyentes intereses concretos favorecidos por el terreno desparejo y/o que ven las agendas externa e interna como sustitutas en vez de complementarias entre sí. En tales circunstancias, la Secretaría General de la CAN está ahora proponiendo la formulación de un nuevo diseño estratégico, de una integración andina para el desarrollo y la globalización que, en cierto modo, "desarancelice" el proceso mediante un nuevo modelo de mercado común que ponga el énfasis en las respectivas acciones normativas y de promoción, en la competitividad (rural y agrícola, de las PYMEs, de las regiones de influencia de los Ejes IIRSA y áreas fronterizas, más la innovación tecnológica que todo ello supone), y en otros temas estratégicos como energía, desarrollo sostenible, sociedad de la información y conectividad.

Lo anterior pone, entonces, al modelo de integración en el centro del debate andino actual. Se puede decir que son dos los modelos de integración con mayor ascendencia en la escena latinoamericana en particular. Uno, el modelo de la UE, que representa algo así como la "ortodoxia" del saber en materia de integración, con sus instituciones y mecanismos supranacionales para garantizar la efectividad de las reglas de juego de un proceso basado en la legalidad y no en la dominación o imposición, y con su clásica descomposición del proceso en etapas secuenciales donde la de la unión aduanera es previa a la del mercado común porque se asume que constituirse en una sola entidad comercial es indispensable para la viabilidad del resto de la construcción de un único espacio económico y para la credibilidad de tal compromiso. Dos, el modelo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), cuyo objetivo es una ZLC integral a ser construida en forma simultánea -o sin etapas predeterminadas- en todos sus componentes, los que abarcan e incluso exceden la amplia gama de temas de la agenda actual de la Organización Mundial de Comercio (OMC). En la subregión andina, desde que en 1995 entró en vigor el "Grupo de los Tres" (Colombia, México y Venezuela) y el Acuerdo Libre Comercio Bolivia-México, y más aún en estos días de negociación de un TLC con EE.UU., está ocurriendo en los hechos un proceso de mezcla entre ambos modelos o, para ser más precisos, entre la versión andina del modelo europeo y las adaptaciones del modelo TLCAN a las realidades latinoamericanas.

CAPÍTULO I. PANORAMA ECONÓMICO ANDINO

A. El contexto internacional en el período

El contexto económico internacional durante el bienio 2002-2003 ha sido de una lenta y difícil recuperación de la caída en la actividad económica ocurrida en 2001, año en que el Producto Interno Bruto (PIB) mundial creció a una tasa de sólo 1,3% o de 2,3% ajustado por la paridad de poder de compra (PPC) (Banco Mundial [2003a] Cuadro 1.1). Este crecimiento mejoró un poco en 2002 (1,9% o 3,0%) debido a las políticas monetaria y fiscal expansivas aplicadas por Estados Unidos de América (EE.UU.) y otros países desarrollados para contrarrestar los efectos contractivos de los ataques terroristas del 11/09/01 y de la explosión de la burbuja en las cotizaciones de las empresas de alta tecnología de información y comunicaciones. Pero la invasión de Irak se sumó a los factores de incertidumbre, por lo que el PIB mundial recién pudo revitalizarse después y alcanzó un crecimiento de alrededor del 2,8% (3,9% en PPC) en 2003, inducido por la mejoría de la inversión y el consumo en EE.UU. y Japón junto con la continua expansión en China (FMI [2004] Cuadro 1.1). Al mismo tiempo, la combinación de acrecentada competencia global y de excedentes de capacidad instalada y oferta laboral en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) han mantenido baja la inflación en estos países, a pesar de las mencionadas políticas expansivas que han contribuido a la fuerte depreciación del dólar respecto al euro que, en parte, explica la persistente caída del crecimiento europeo en 2003.

También fue lenta y difícil la recuperación del comercio mundial de la brusca contracción que en el breve lapso de un año lo llevó de un impresionante crecimiento del 12,4% en 2000 a un decrecimiento de -0,7% en 2001 (año en que su desempeño fuera inferior al del PIB mundial por primera vez desde la recesión de 1980-1982), seguido por expansiones del 3,1% en 2002 y del 4,5% en 2003 (Banco Mundial y FMI [*Ídem*, y años previos]), expansiones que, sin embargo, resultan relativamente modestas frente al crecimiento promedio anual de 6% registrado durante la década de los años noventa.

La trayectoria del sector externo de América Latina y el Caribe (ALyC) reflejó esas circunstancias internacionales. Las exportaciones de la región también se contrajeron fuertemente en 2001 (-0,1%, luego de una vigorosa expansión del 9,7% en 2000) y mostraron un magro crecimiento (0,7%) en 2002 (UNCTAD [2003] Cuadro 3.1), debido sobre todo a la desaceleración de las economías desarrolladas (en especial la estadounidense) y al asociado deterioro de los términos de intercambio de las economías importadoras netas de la región de petróleo y derivados. Además, se sumó la crisis cambiaria y financiera en importantes economías del MERCOSUR, que agregó motivos para la disminución y encarecimiento del financiamiento privado externo (CEPAL [2003b] pp. 48-53). El ajuste entonces tuvo que hacerse por el lado de las importaciones, que para ALyC en su conjunto sólo crecieron un 2,7% en 2001 y se contrajeron bastante (-8,3%) en 2002 (UNCTAD [*Ídem*]).

Fue recién en 2003 que, con la mejoría tanto de la economía internacional como de los equilibrios macroeconómicos en la región, bajó el costo del financiamiento externo y remontaron sus flujos (aunque los de la inversión extranjera directa continuaron el descenso iniciado en 2001); las exportaciones de ALyC aumentaron un 8,3% por generalizados incrementos en los volúmenes y precios de venta; y el crecimiento del PIB regional (que había caído de 3,7% en 2000 a 0,4% en 2001 y -0,4% en 2002) se recuperó un poco (1,5%), pero aún no lo suficiente para lograr que el PIB por habitante promedio continúe por debajo de su nivel de 1997 ni para revitalizar las importaciones, lo cual ha contribuido a que la región haya registrado no sólo un superávit comercial sino también un superávit de cuenta corriente, esto último no registrado desde hace medio siglo atrás (CEPAL [2003c] pp. 9-11; CEPAL [2004] pp.1-2).

B. Situación macroeconómica andina

Con tal entorno mundial y regional, los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) han mostrado el desempeño macroeconómico que se reseña panorámicamente en el Cuadro 1 y cuyos principales rasgos se examinan a continuación.

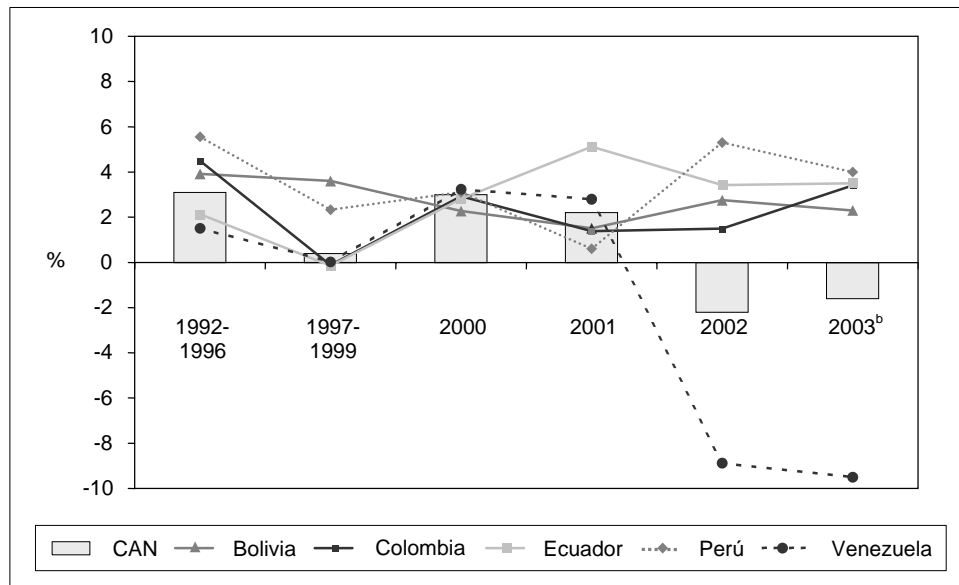
**CUADRO 1
SÍNTESIS DE LA EVOLUCIÓN ECONÓMICA ANDINA 2000-2003**

	Producción	Precios	Situación fiscal	Sector externo	Deuda externa y reservas	Empleo
Bolivia	Crecimiento promedio anual de 2,1% en el trienio 2000-2002. Para 2003 se proyecta un crecimiento de 2,3%.	Nivel de inflación estable en los últimos años, en alrededor del 3% anual.	Elevado y creciente déficit fiscal, de -3,7% en 2000 a -9,1% en 2002 (como porcentaje del PIB).	Continúa reducción del déficit en cuenta corriente (de -5,3% en 2000 a -0,6% en 2003, como porcentaje del PIB) gracias a menores déficit comerciales.	Ratio deuda externa pública / PIB de aproximadamente 54%. Caída promedio anual en las Reservas Internacionales Netas (RIN) de -22,1% durante 2000-2003.	Creciente nivel de desempleo urbano, de 7,7% en 2000 a 11,6% en 2002.
Colombia	Crecimiento promedio anual de 1,5% en el trienio 2000-2002. Para 2003 se proyecta un crecimiento de 3,4%.	La inflación continuó cayendo como en años anteriores, pasando de 8,8% en 2000 a 5,5% en 2003.	Ligera caída en el déficit fiscal, de -4,2% en 2000 a -3,6% en 2002.	De un superávit en cuenta corriente de 0,7% en 2000 pasó a un déficit de -2,2% en 2003. Brecha comercial negativa y creciente en los últimos tres años.	Ligero aumento del ratio deuda externa/PIB, de 39,7% en 2000 a 42,7% en 2002. País andino con mayor crecimiento promedio anual en las RIN (7,7%).	Elevados niveles de desempleo urbano en los últimos años, alrededor de 15%.
Ecuador	País andino de mayor crecimiento (4,3%) en el trienio 2000-2002. Para 2003 se proyecta un crecimiento de 3,5%.	Notable reducción de la inflación tras la dolarización de la economía, de 91,0% en 2000 a 7,7% en 2003.	Único país andino con superávit fiscal, de 0,8% del PIB en promedio.	Déficit en cuenta corriente de alrededor del 3% en los últimos tres años, tras un superávit en 2000. Deterioro en la balanza comercial.	Considerable reducción del nivel de deuda externa, aunque todavía es el más elevado de la subregión (66,5% en 2002). Caída promedio anual de -0,6% en las RIN.	País andino con menor tasa de desempleo (alrededor de 5,5%).
Perú	Crecimiento promedio anual de 2,9% en el trienio 2000-2003. Sin embargo, en los dos últimos años fue el país andino de mayor crecimiento: 5,3% 2002 y 4% 2003.	País andino con menor tasa de inflación (1,9% en 2003). Incluso en 2001 tuvo una deflación de -0,1%.	Continúa disminución del déficit fiscal, de -3,2% en 2000 a -2,3% en 2002.	Ligera reducción del déficit en cuenta corriente de, -2,9% en 2000 a -2,1% en 2003. Balanza comercial positiva en los últimos dos años.	Disminución del ratio deuda externa / PIB (48,9% en 2002). Aumento promedio anual en las RIN de 6,2%.	Ligero aumento en la tasa de desempleo urbano (8,9% en 2002).
Venezuela	Único país andino cuyo PIB se contrajo durante el trienio 2000-2002, a una tasa promedio anual de -3,2%. Para 2003 se proyecta una caída aún mayor (-9,5%).	Inflación relativamente elevada y creciente: pasó de 13,4% en 2000 a 35,5% en 2003.	De un superávit fiscal en 2000 (4,3%) pasó a un déficit en 2001 (-4,5%) y 2002 (-1,1%).	Superávit en cuenta corriente durante el período, entre 8% y 12% del PIB excepto en 2001 (1,6%). Balanza comercial en superávit.	País andino con menor ratio deuda externa/PIB, aunque de tendencia creciente (38,8% en 2002). Aumento promedio anual de 3,9% en las RIN.	Significativo aumento en la tasa de desempleo (16% en 2002).

Fuentes: SGCAN [2003] y 2003k]; CEPAL [2003c]. Elaboración propia.

Acerca de la producción, el Gráfico 1 muestra que el desempeño negativo del PIB de la CAN en su conjunto durante los años 2002 y 2003 (de -2,2% y -1,6% respectivamente; ambas tasas inferiores a las del PIB de ALyC) es, sobre todo, atribuible a un hecho interno: la pronunciada caída del PIB venezolano en esos años (de -8,9% y -9,5% respectivamente), resultante de la difícil situación política por la que atravesó este país y que está deprimiendo su inversión, consumo privado y comercio exterior. Dada la gravitación que tiene la economía venezolana, cuyo PIB representó el 39,3% del PIB total de la CAN en los años 2000-2002 (seguida por la economía colombiana, con un 30,1%), su crisis es el principal factor explicativo del mencionado decrecimiento económico subregional.

GRÁFICO 1
PRODUCTO INTERNO BRUTO 1992-2003^a
 (Tasa de crecimiento a valores constantes)



Notas: ^a Se tomaron los promedios anuales para los periodos.

^b Cifras estimadas. Bolivia al tercer trimestre 2003 y Colombia al primer semestre 2003.

Fuente: SGCAN [2003k]. Elaboración propia.

En contraste, el PIB de cada uno de los otros cuatro países miembros de la CAN ha crecido durante el bienio 2002-2003, no obstante el adverso contexto mundial y regional antes descrito, y ha tenido un desempeño mejor que el promedio de ALyC. Ecuador es el país andino que registró un mayor ritmo de expansión en los últimos años (4,3% para 2000-2002), liderado por su sector manufacturero (Cuadro 2) beneficiado por el realineamiento de precios relativos entre productos transables y no transables resultante de la dolarización. En Perú, el alto crecimiento del año 2002 (5,3%) tuvo mucho que ver con la puesta en marcha del proyecto minero Antamina, además de que fue el país andino menos afectado por la crisis argentina, y su crecimiento proyectado para 2003 (4%) sería el mayor de la subregión. El crecimiento de Bolivia fue frenado por su problemática situación política, análogamente al caso de Colombia, donde dicha situación tuvo el mismo efecto vía una menor extracción y comercialización de hidrocarburos. El Cuadro 2 también muestra el buen desempeño de la producción agropecuaria en casi todos los países andinos y al sector manufacturero venezolano como el más perjudicado por la crisis de este país.

CUADRO 2
PRODUCTO INTERNO BRUTO POR SECTOR 2000-2002
(Tasa de crecimiento promedio anual)

	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
Agricultura, caza y pesca	2,2	0,6	3,9	2,7	2,1
Minería ¹	-2,3	-7,3	-0,9	12,6	0,8
Extracción de petróleo ²	4,1			-0,7	3,7
Manufactura	2,0	-0,1	9,8	1,6	-18,4
Total PIB	2,1	1,5	4,3	2,9	-3,2

Notas: ¹ Incluye extracción de petróleo en los casos de Colombia y Ecuador.

² Incluye gas en el caso de Perú.

Fuentes: SGCAN [2003k]; Banco Central de Reserva del Perú [2003]. Elaboración propia.

Analizando la composición del PIB andino por tipo de gasto (Cuadro 3), resalta el crecimiento de la formación bruta de capital en Ecuador y en Colombia y, en el caso del primero, también del consumo privado y de las importaciones, esto último ligado a la apreciación monetaria que significó la dolarización y a las importaciones por la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados. En tanto, los crecimientos de Bolivia y de Perú han sido en gran parte impulsados por el dinamismo de sus respectivas exportaciones, especialmente de gas y soya en el primer caso y de productos mineros y no tradicionales en el segundo. En cambio, el consumo público ha sido el único tipo de gasto que creció en Venezuela, aunque el mayor crecimiento de este rubro ocurrió en Bolivia.

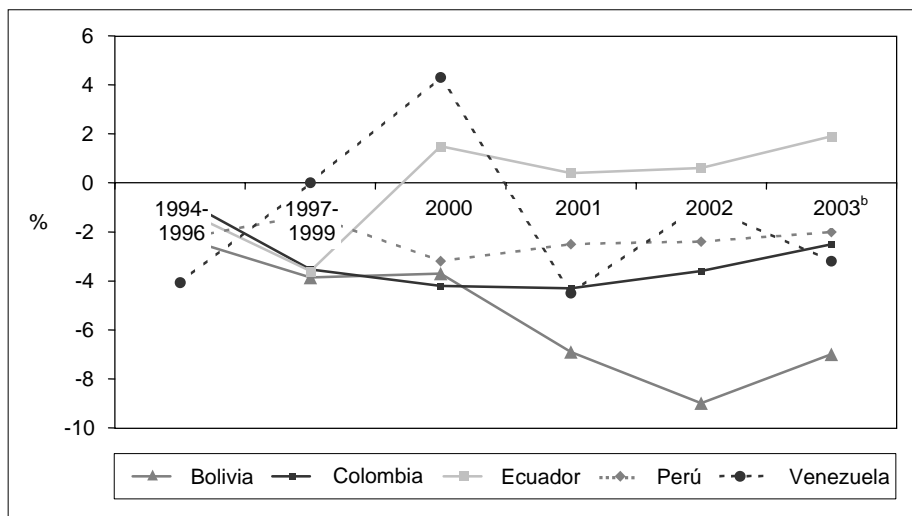
CUADRO 3
PRODUCTO INTERNO BRUTO POR TIPO DE GASTO 2000-2002
(Tasa de crecimiento promedio anual)

	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
Consumo privado	1,6	2,1	5,1	3,1	-1,0
Consumo público	2,9	1,2	1,8	1,0	1,8
Formación bruta de capital	-5,6	6,9	14,8	-0,3	-19,8
Exportaciones	11,9	-0,9	-0,2	6,5	-4,4
Importaciones	1,3	6,1	17,2	2,6	-9,8
Total PIB	2,1	1,5	4,3	2,9	-3,2

Fuentes: SGCAN [2003k]; Banco Central de Reserva del Perú [2003]; Banco Central de Venezuela [2003]. Elaboración propia.

Lo anterior puso en déficit la posición fiscal venezolana en años recientes y ha acentuado la larga presencia de déficit fiscales en Bolivia resultante de la falta de progreso en recaudación tributaria y complicada por el incremento de 40% en la renta de jubilación otorgado en 2001 (Gráfico 2). Ecuador, en cambio, a diferencia de la década pasada, obtuvo en los últimos años un resultado fiscal positivo ayudado por los ingresos del petróleo, mientras que en Colombia y en Perú el déficit fiscal se fue reduciendo en los últimos años debido a la desaceleración del gasto público.

GRÁFICO 2
SECTOR PÚBLICO NO FINANCIERO: RESULTADO GLOBAL 1994-2003^a
 (Porcentaje del PIB)



Notas: ^a Se tomaron los promedios anuales para los períodos.

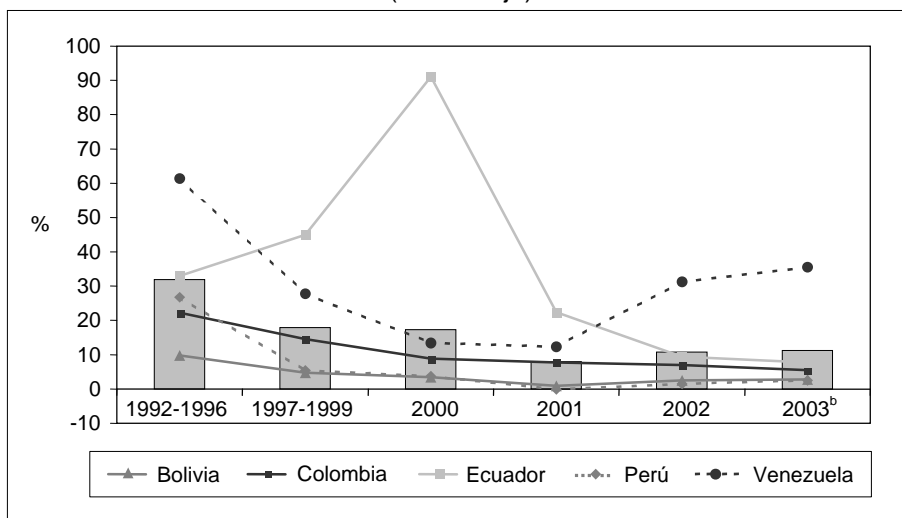
^b Cifras estimadas.

Fuente: SGCAN [2003k]. Elaboración propia.

Respecto a la estabilidad del nivel general de precios, en el Gráfico 3 se observa la importante disminución de la tasa de inflación promedio de la CAN, de un 31,9% en el período 1992-1996 a un 10,8% en 2002 y un 11,3% en 2003, tasas semejantes al promedio para AlyC que en esos años fue de 12,1% y 9% respectivamente (CEPAL [2003c] Cuadro 1). Este logro se debe principalmente a la significativa reducción de la inflación en Ecuador (de 91% en 2000 a 9,4% en 2002 y 7,7% en 2003) luego de la dolarización y merced a un prudente manejo macroeconómico. De hecho, la inflación promedio andina hubiera estado en el rango inferior a un dígito durante el bienio 2002-2003 de no haber sido por el repunte inflacionario en Venezuela (consecuencia de sus ya mencionadas crisis), puesto que, además de lo dicho sobre Ecuador, la inflación en Bolivia y en Perú se ha mantenido por debajo del 3% anual y en Colombia bajó de 7% a 5,5%, aunque en el primer caso se debió a un débil comportamiento del consumo privado y en los otros dos a cautelosas políticas monetarias y fiscales.

En lo concerniente al sector externo, el saldo en cuenta corriente ha mejorado bastante en Bolivia y se ha deteriorado mucho en Ecuador (Gráfico 4), reflejando los antes mencionados comportamientos de las exportaciones del primero y de las importaciones del segundo. En tanto, la desaceleración de la economía estadounidense y la crisis de la venezolana repercutieron negativamente en las exportaciones colombianas de petróleo y café a la primera y de productos no tradicionales a la segunda. Gracias a sus exportaciones petroleras, Venezuela sigue siendo el único país de la CAN con cuenta corriente superavitaria, la que en proporción del PIB ha crecido. Perú es el otro país andino que también registró un superávit de balanza comercial durante el bienio 2002-2003, aunque ha mantenido un déficit de cuenta corriente de alrededor del -2%.

GRÁFICO 3
TASA DE INFLACIÓN 1992-2003
(Porcentaje)

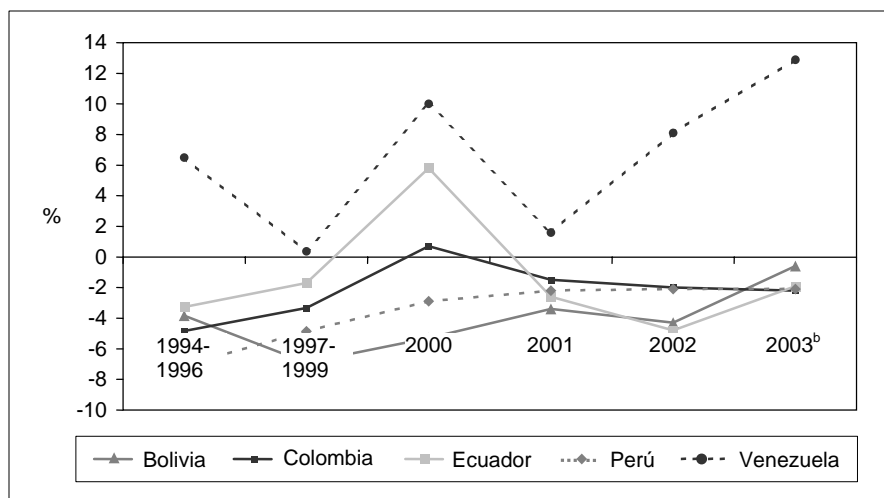


Notas: ^a Se tomaron los promedios anuales para los períodos.

^b Cifras estimadas.

Fuente: SGCAN [2003k]. Elaboración propia.

GRÁFICO 4
SALDO EN CUENTA CORRIENTE 1994-2003^a
(Porcentaje del PIB)



Notas: ^a Se tomaron los promedios anuales para los períodos.

^b Cifras preliminares.

Fuente: CEPAL [2003c]. Elaboración propia.

Hacia 2002, la deuda externa total de la CAN ascendía a US\$ 116.052 millones, de los cuales US\$ 84.184 millones correspondían a deuda pública. Al examinar los niveles de deuda en proporción del PIB, en el Cuadro 4 se observa que estos indicadores de vulnerabilidad externa han disminuido en todos los países andinos respecto a la década pasada, excepto en Colombia.

CUADRO 4
INDICADORES DE DEUDA 1994-2002^a
(Porcentaje del PIB)

Períodos	Bolivia		Colombia		Ecuador		Perú		Venezuela		CAN	
	DET	DEP	DET	DEP	DET	DEP	DET	DEP	DET	DEP	DET	DEP
1994-1996	70,4	67,2	28,1	15,7	65,9	58,8	63,5	48,9	72,5	60,4	51,5	39,4
1997-1999	58,7	55,9	34,4	18,2	76,2	63,1	52,3	34,6	33,9	25,6	41,6	28,3
2000		55,3	39,7	24,1	82,9	69,0	51,9	35,6	26,8	18,5	37,9	27,4
2001		55,5	44,0	27,8	68,4	53,9	49,3	34,4	25,1	18,9	37,7	28,0
2002		53,8	42,7	27,3	66,5	46,4	48,9	36,4	38,8	26,4	43,7	31,7

Notas: ^a Se tomaron los promedios anuales para los períodos.

DET = Deuda Externa Total/PIB; DEP = Deuda Externa Pública/PIB.

Fuente: SGCAN [2003k]. Elaboración propia.

Otro indicador de vulnerabilidad externa es el número de meses de importación cubiertos por las Reservas Internacionales Netas (RIN). El Cuadro 5 muestra que Perú es el país andino mejor posicionado al respecto, con 15 meses seguido por Venezuela y Colombia con 11 y 10 meses respectivamente. También muestra la pronunciada caída reciente de las RIN en Bolivia, expresión de los problemas financieros resultantes de la inestabilidad política, así como los importantes crecimientos de las RIN en Colombia (7,7% anual) y en Perú (6,2%). En montos absolutos, sin embargo, Venezuela sigue siendo el país de la CAN con mayor cantidad de RIN, no obstante las importantes pérdidas en los años 2001 y 2002.

CUADRO 5
RESERVAS INTERNACIONALES NETAS 1992-2003^a
(US\$ millones corrientes)

	1992-1996	1997-1999	2000	2001	2002	2003 ^b	% TCPA ¹	MI ²
Bolivia	541	1.081	1.065	1.076	854	503	-22,1	7
Colombia	8.423	8.916	9.004	10.192	10.841	11.248	7,7	10
Ecuador	1.427	1.555	1.406	812	1.008	1.379	-0,6	3
Perú	5.128	9.252	8.180	8.613	9.598	9.810	6,2	15
Venezuela	8.599	14.557	15.651	12.263	10.649	17.555	3,9	11
CAN	24.119	35.360	35.306	32.956	32.949	40.495	4,7	10

Notas: ^a Se tomaron los promedios anuales para los períodos.

^b Cifras preliminares. Ecuador, Perú y Venezuela a octubre 2003.

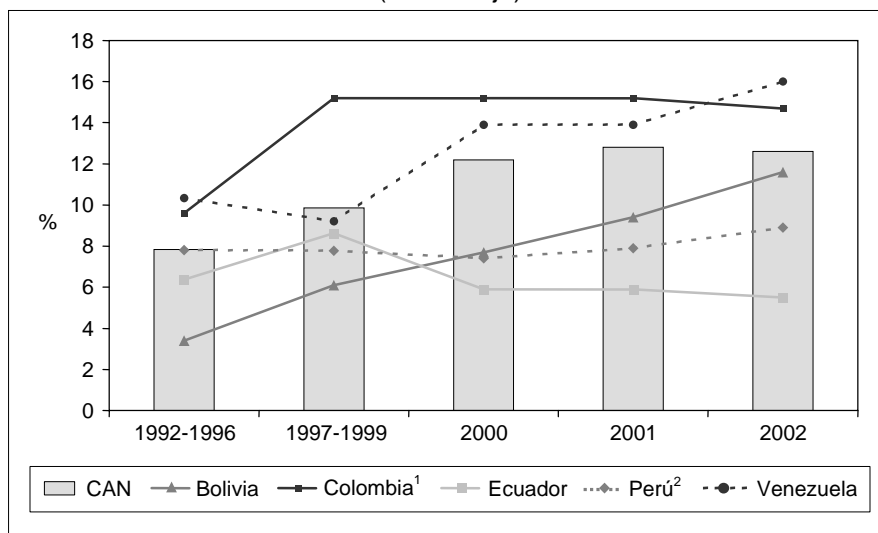
¹ Tasa de crecimiento promedio anual 2000-2003.

² Meses de Importación a partir de las RIN 2000-2002.

Fuente: SGCAN [2003k]. Elaboración propia.

Finalmente, es preocupante la tendencia creciente del desempleo en la subregión andina desde la década pasada (Gráfico 5). Incluso, entre 2000 y 2002, la tasa de desempleo urbano ha sido mayor en la CAN (12,5%) que en toda ALyC (10%, según CEPAL [*Ídem*]). En aquellos años, los países por encima de ese promedio fueron Venezuela y Colombia, aunque con tendencia creciente en el primero y estable en el segundo. Entre los otros tres países con tasas de desempleo urbano menores que el promedio andino, se destaca la tendencia a la baja en Ecuador ante las ascendentes en Bolivia y, en menor medida, Perú.

GRÁFICO 5
TASA DE DESEMPLEO URBANO 1994-2002^a
 (Porcentaje)



Notas: ^a Se tomaron los promedios anuales para los períodos.

¹ Hasta 1999 incluye desempleo oculto en 7 áreas metropolitanas, estimado a diciembre de cada año. A partir de 2000, desempleo abierto en trece áreas metropolitanas.

² Lima Metropolitana.

Fuente: SGCAN [2003k]. Elaboración propia.

C. Comercio andino total e intra-CAN: Tendencias y patrones

El comercio andino (exportaciones más importaciones totales) experimentó un significativo incremento del 71,9% entre 1991 (US\$ 52.619 millones) y 2002 (US\$ 90.449 millones). Durante ese período, tanto las exportaciones como las importaciones andinas al mundo en general mostraron un importante dinamismo en comparación con el mal desempeño que tuvieron en la década de los años ochenta, las primeras expandiéndose a una tasa promedio anual de 5,1% y las segundas a una tasa de 4,9% *versus* 0,4% y -2,3% respectivamente en la década anterior (Cuadro 6). Sin embargo, aunque la balanza comercial global de la CAN se mantuvo superavitaria, el comercio andino sigue representando una porción mínima del comercio mundial, de sólo 0,9% por el lado de las exportaciones y 0,6% por el lado de las importaciones en el trienio 2000-2002. Además, el grado de apertura comercial de las economías andinas (medido por el flujo total de comercio entre el PIB) se mantuvo por debajo del de 1980 e incluso bajó de 38,7% en el 1991 a 35,5% en 2002. Ambas realidades negativas que, habida cuenta del dinamismo comercial antes mencionado, tienen mucho que ver con lo que en esta sección se verificará respecto al patrón tradicional, predominantemente primario exportador; de la inserción comercial andina en el mercado mundial, patrón que a su vez es uno de los principales factores explicativos de que la participación del mercado subregional de la CAN en las exportaciones totales andinas continúe baja (9,6%) aunque esa participación creció en los años noventa (Cuadro 9).

CUADRO 6
FLUJOS COMERCIALES TOTALES Y GRADO DE APERTURA 1980-2002^a
(US\$ millones)

	1980	1985	1990	1991-1993	1994-1996	1997-1999	2000-2002
Exportaciones	30.640	24.300	31.829	29.541	40.281	43.348	54.666
Importaciones	23.095	16.487	18.354	26.849	36.119	41.815	38.050
Grado de Apertura	39,0%	30,3%	38,4%	36,1%	32,5%	30,8%	33,9%

Nota: ^a Se tomaron los promedios anuales para los períodos.

Fuentes: FMI (varios años); Banco Mundial [2003]; SGCAN [2003k]. Elaboración propia.

En esta Sección C también se verificará que el comercio intra-CAN contrasta positivamente con dicho patrón, debido al carácter predominantemente manufacturero de sus exportaciones. Resulta entonces muy significativo el hecho de que ese comercio haya crecido mucho más rápidamente que el extra-CAN (a una tasa promedio anual de 10,1% *versus* 4,5% entre 1991 y 2002), lo cual ocurrió en cuatro países andinos (Bolivia, Ecuador, Colombia y Venezuela, en este orden), siendo el Perú el único caso donde sucedió lo contrario tanto por el lado exportador como por el importador (Cuadro 7). A fin de entender esto completamente, conviene recordar que esos cuatro países culminaron tempranamente la zona de libre comercio (ZLC) y adoptaron un arancel externo común (AEC) entre sí, ambos mecanismos de los que se autoexcluyó Perú para luego reingresar tardíamente a la ZLC, pero manteniéndose fuera del AEC (INTAL [2002] pp. 9-12). Esta diferencia clave en cuanto a participación en los mecanismos básicos para la profundización de la integración comercial andina, que fue en parte consecuencia de diferentes políticas arancelarias, constituye uno de los factores explicativos de los distintos desempeños comerciales y de inversión por país a ser analizados en este capítulo. Además, provee un revelador hilo conductor para entender mejor la trama de intereses disímiles subyacente que en otros capítulos de este informe se examina respecto a importantes temas de las agendas externa e interna de la CAN.

CUADRO 7
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES INTRA Y EXTRA-ANDINAS
Tasa de Crecimiento Anual por países y subregional 1991-2002 (%)

	X intra-CAN	M intra-CAN	X extra-CAN	M extra-CAN
Bolivia	17,4	14,2	4,8	2,4
Colombia	10,4	10,2	3,6	6,9
Ecuador	10,6	15,5	5,8	6,6
Perú	6,6	4,6	7,1	8,2
Venezuela	9,4	10,7	4,5	1,3
CAN	10,1	10,1	4,7	4,3

Fuente: FMI (varios años). Elaboración propia.

Direcciones regionales del comercio andino

Colombia es el país andino mejor posicionado en el mercado subregional, representando más del 46% de las exportaciones intra-CAN en el trienio 2000-2002, seguido por Venezuela y Ecuador (Cuadro 8). Estos tres países también representan la mayor parte de las importaciones intra-CAN. De ambas cosas se deduce

la importante relación comercial que mantienen entre sí.¹ Como se verá más adelante, Colombia y Venezuela son, además, los principales exportadores andinos de manufacturas, tanto dentro como fuera de la CAN. Por otro lado, las participaciones de Perú y Bolivia en el comercio intra-CAN son bastante reducidas; sin embargo, el segundo fue uno de los dos países andinos con superávit comercial intra-CAN en dicho trienio, siendo el otro Colombia. Esto evidenciaría un mejor aprovechamiento del mercado ampliado andino por parte de los cuatro países que tomaron las mencionadas decisiones respecto a la ZLC y al AEC.

CUADRO 8
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES INTRA Y EXTRA-ANDINAS
Participación de los países de la CAN 2000-2002

	Total CAN ¹	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
	(US\$ millones)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
Exportaciones intra-CAN	5.224	6,9	46,1	11,2	9,5	26,3
Importaciones intra-CAN	5.224	2,8	27,1	19,0	17,6	33,6
Exportaciones extra-CAN	49.442	2,1	20,3	10,1	13,2	54,2
Importaciones extra-CAN	32.826	3,9	27,8	11,3	16,1	40,9

Nota: ¹ Promedio 2000-2002.

Fuente: FMI (varios años). Elaboración propia.

Venezuela es el país andino que más gravita en el comercio extra-CAN, representando el 54,2% y el 40,9% de las respectivas exportaciones e importaciones. Le sigue Colombia, pero con una estructura exportadora más diversificada que la venezolana (muy concentrada ésta en petróleo y derivados), lo cual se debe en parte al hábil aprovechamiento colombiano del mercado subregional andino como plataforma para desarrollar ventajas comparativas comerciales en manufacturas (tal como se verá en la Sección E). El tercer lugar en participación del comercio extra-CAN lo ocupa Perú, país que intensificó sus relaciones comerciales con el Este del Asia y exhibe así una gama de mercados de destino más diversificada que las de sus socios andinos (Cuadro 9).

El Cuadro 9 permite un análisis más detallado de los patrones regionales del comercio andino. Muestra, en primer lugar, que la importancia relativa del comercio intra-CAN es baja pero es mayor al final del período 1991-2002 que al inicio del mismo. Esta tendencia creciente ha sido sostenida por el lado de las importaciones y para todos los países andinos, especialmente para Ecuador. Por el lado de las exportaciones andinas, el trienio 1997-1999 marca un quiebre de tendencia, de un anterior ascenso de la participación de la CAN como mercado de destino (excepto para las exportaciones de Perú, a resultas de lo antes comentado) a un descenso posterior; aunque en el trienio 2000-2002 continuó dicho ascenso para Bolivia y Colombia y sólo cayó fuertemente en el caso de Venezuela (debido a lo ya examinado en la Sección B). Como el peso relativo del comercio intra-CAN es por lo general mayor que el del comercio andino con el MERCOSUR (excepto para el caso de las importaciones bolivianas),² lo anotado en este párrafo da cuenta en buena medida de lo que a continuación se dirá sobre la evolución de la importancia relativa del comercio andino con la ALADI en su conjunto.

¹ Por ejemplo, tomando las exportaciones intra-CAN promedio del trienio 2000-2002, Colombia destinó el 57% a Venezuela, y éste el 58% a Colombia, en tanto que Ecuador destinó a Colombia el 51%.

² En la Sección C del siguiente capítulo se reseñan los rasgos más importantes del comercio andino con el MERCOSUR.

CUADRO 9
DIRECCIONES REGIONALES DEL COMERCIO ANDINO 1991-2002
(Porcentaje)^a

	Exportaciones ¹				Importaciones ¹			
	1991-1993	1994-1996	1997-1999	2000-2002	1991-1993	1994-1996	1997-1999	2000-2002
CAN								
Bolivia	12,4	19,2	21,5	25,7	5,0	8,0	8,1	10,2
Colombia	13,6	16,8	17,4	19,5	10,5	12,5	12,5	13,5
Ecuador	7,5	9,1	11,0	10,6	10,7	16,9	19,1	21,1
Perú	7,7	7,1	7,2	7,1	14,3	12,7	13,9	14,8
Venezuela	4,9	8,5	9,2	4,8	5,5	9,2	8,6	11,5
CAN	7,8	10,7	11,6	9,6	8,5	11,9	12,0	13,7
MERCOSUR								
Bolivia	25,3	15,2	16,2	24,9	44,2	53,0	48,3	45,2
Colombia	1,7	1,8	1,9	1,8	5,7	4,7	4,7	7,7
Ecuador	1,7	3,1	3,2	2,6	8,4	7,7	5,7	6,0
Perú	4,7	4,6	4,0	3,5	13,2	9,4	8,5	11,6
Venezuela	2,5	3,9	5,0	2,3	5,2	7,3	7,3	8,1
CAN	3,1	3,7	4,2	3,0	8,3	8,6	8,5	9,7
ALADI								
Bolivia	41,0	37,4	41,5	53,8	63,1	76,0	68,4	67,7
Colombia	17,9	21,2	22,1	24,9	20,1	21,4	22,1	28,4
Ecuador	14,4	18,1	19,4	17,6	23,9	30,7	30,5	34,4
Perú	16,4	16,2	15,9	16,4	34,4	29,3	29,9	36,9
Venezuela	9,5	14,4	16,7	8,7	12,8	20,9	21,1	25,7
CAN	13,6	17,3	19,1	15,5	20,7	25,9	26,3	30,9
TLCAN								
Bolivia	20,6	27,9	26,8	19,0	20,6	17,9	18,6	17,9
Colombia	41,5	39,4	44,7	49,6	45,8	38,6	38,8	41,2
Ecuador	48,3	42,9	40,3	42,6	44,8	38,8	33,9	32,9
Perú	26,2	22,9	32,9	31,0	30,5	26,0	29,4	31,0
Venezuela	57,4	56,7	58,8	55,9	44,4	52,6	52,1	41,8
CAN	48,0	45,8	48,5	48,8	41,7	39,0	39,8	37,9
NEA²								
Bolivia	0,3	0,5	0,5	0,6	6,2	4,6	6,4	3,8
Colombia	3,8	4,8	3,3	2,3	11,6	10,0	9,3	9,9
Ecuador	6,5	10,0	7,6	9,2	13,3	11,0	9,9	11,5
Perú	17,1	15,8	9,1	9,1	8,7	5,8	8,3	9,2
Venezuela	2,8	1,8	1,5	0,7	10,2	6,5	7,9	7,6
CAN	5,0	5,2	3,7	3,0	10,4	8,0	8,6	8,8

CUADRO 9 (continuación)

SEA ³								
Bolivia	0,7	0,2	0,2	0,8	0,4	0,4	0,5	0,9
Colombia	0,2	0,2	0,2	0,3	0,5	0,7	1,2	3,0
Ecuador	0,1	0,6	2,0	0,9	1,3	1,4	2,0	3,6
Perú	6,4	9,6	7,1	9,7	1,9	2,2	1,9	4,0
Venezuela	0,1	0,1	0,1	0,2	0,6	0,9	1,6	2,7
CAN	0,9	1,4	1,3	1,5	0,8	1,1	1,5	3,0

UE ⁴								
Bolivia	33,7	25,0	22,9	11,5	16,9	16,1	12,4	10,8
Colombia	26,1	26,1	20,8	13,7	21,5	17,9	17,1	17,1
Ecuador	16,5	19,5	19,9	15,6	24,9	18,4	14,6	14,6
Perú	28,3	29,4	23,9	23,0	16,0	16,0	16,4	15,1
Venezuela	9,7	8,9	7,7	6,6	21,0	23,0	20,9	20,9
CAN	17,2	17,4	15,2	11,4	20,5	18,8	17,7	17,8

Notas: ^a Porcentajes definidos como $B_{ij} = X_{ij} / X_i$ donde X_{ij} son las exportaciones del país o grupo de países i al país o grupo de países j y X_i son las exportaciones totales de i . Para las importaciones se efectúa el mismo cálculo considerando importaciones en vez de exportaciones.

¹ Se tomaron los promedios anuales para los períodos.

² Incluye Japón y las NIES (Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwán -excepto para 2002-).

³ Incluye China y ASEAN-6 (Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Tailandia y Vietnam).

⁴ Incluye Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Suecia y Reino Unido.

Fuente: FMI (varios años). Elaboración propia.

Acercas de las direcciones comerciales regionales tradicionalmente principales, Norteamérica (TLCAN) sigue ocupando el primer lugar en los dos lados del comercio de la CAN, aunque con participación decreciente como proveedor de las importaciones de todos los países andinos excepto Perú, en tanto que el quiebre de tendencias durante 1997-1999 revirtió el anterior descenso de participación como mercado de destino para las exportaciones andinas. La gravitación del gran mercado norteamericano es muy significativa para las exportaciones venezolanas (de petróleo, mayormente) y aumentó en la segunda mitad de los años noventa para las exportaciones de Colombia, Ecuador y Perú, beneficiarios junto con Bolivia de las preferencias arancelarias otorgadas por EE.UU. en apoyo al combate contra el narcotráfico.³ La Unión Europea (UE), en cambio, ha perdido el segundo lugar en los dos lados del comercio andino, excepto como mercado de destino para las exportaciones de Perú.

Entre las direcciones comerciales regionales no tradicionales, compete destacar que la ALADI haya llegado a ocupar el segundo lugar en importancia relativa para los dos flujos del comercio de la CAN, especialmente como proveedora de las respectivas importaciones. Este rol ha crecido sostenida y considerablemente desde 1991 en adelante, al grado que en 2000-2002 ya registra un peso relativo (30,9%) cercano al del TLCAN (37,9%) y se ha afianzado como la primera proveedora no sólo de Bolivia y de Perú (lo cual no es

³ Mediante el ATPA (*Andean Trade Preferences Act*), luego ATPDEA (*Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act*). Ver INTAL [2002] pp. 87-88 y la Sección A del Capítulo II.

novedad) sino también de Ecuador. Esta evolución refleja la reactivación del crecimiento económico y la profundización de la integración económica en la región a partir de 1991, así como la intermediación vía algunos países de la ALADI de importaciones andinas antes procedentes del Este de Asia y también de EE.UU. y la UE (González Vigil y Kuriyama [2000] pp. 114-119). Por otro lado, el ascenso del rol de la ALADI como compradora de las exportaciones de la CAN fue detenido en el trienio 2000-2002 por los factores negativos analizados en las Secciones A y B, pero no lo fue para el caso de las exportaciones de Colombia. Bolivia, como se sabe, a raíz de su posición geográfica tiene a la ALADI como primer socio en ambos lados de su comercio, y con tendencia creciente a resultas tanto de su Acuerdo de Asociación al MERCOSUR como de su activa participación en los mecanismos básicos de la integración comercial andina.

En cuanto al Este de Asia, su peso relativo en el comercio de la CAN es aún pequeño aunque no tanto como proveedor de las importaciones andinas, y en conjunto es mayor que el del MERCOSUR. La tendencia ha sido a la baja en el caso del nordeste asiático y al alza en el caso del sureste asiático. Sin embargo, la participación del noreste asiático es relativamente importante en los flujos comerciales de Ecuador, Perú y Colombia, y la del sureste asiático en el comercio de Perú.

Intensidad del comercio andino

Una visión más exacta de la importancia relativa de las distintas contrapartes comerciales de los países andinos se obtiene calculando el índice doble-relativo de intensidad propuesto por Anderson y Norheim [1993], el cual cuando mayor a uno indica la existencia de un sesgo a comerciar con algunos países o grupos de países más que con el mundo en general. Aplicado al comercio intra-CAN, ese índice muestra un creciente sesgo de los países andinos como grupo a exportar e importar entre sí a lo largo del período 1991-2002 (Cuadro 10), expresión de que el ritmo de expansión del comercio intra-CAN ha sido mayor que el de la participación de los países andinos en el comercio mundial. Resaltan los elevados sesgos intra-CAN de las exportaciones de Bolivia y Colombia, y de las importaciones de Ecuador y Perú; siendo Venezuela el único con ambos sesgos inferiores al promedio andino.

CUADRO 10
INTENSIDAD EN EL COMERCIO INTRA-CAN 1991-2002^a

	Exportaciones ¹				Importaciones ¹			
	1991-1993	1994-1996	1997-1999	2000-2002	1991-1993	1994-1996	1997-1999	2000-2002
Bolivia	16,8	26,2	28,8	42,4	6,2	9,7	10,4	11,8
Colombia	18,4	22,7	23,1	32,1	13,1	15,2	16,2	15,5
Ecuador	10,2	12,3	14,6	17,5	13,3	20,5	24,6	24,4
Perú	10,7	9,6	9,5	11,7	17,6	15,5	17,9	17,0
Venezuela	6,5	11,5	12,1	8,0	6,8	11,1	11,1	13,4
CAN	10,5	14,5	15,4	15,9	10,5	14,5	15,4	15,9

Notas: ^a El índice de intensidad de manera simplificada se define como $lij = (Xij / Xi) / (Mj / X)$ donde (Xij / Xi) equivale a la participación relativa del país o grupo de países j en las exportaciones de i , Mj son las importaciones totales de j , y X equivale al comercio mundial total. Para el cálculo del índice para las importaciones simplemente se sustituyen las exportaciones por importaciones, y viceversa.

¹ Se tomaron los promedios anuales para los períodos.

Fuente: FMI (varios años). Elaboración propia.

En el contexto extra-CAN, el comercio total andino registra sesgos solamente con TLCAN, aunque decrecientes en ambos flujos comerciales, y con el MERCOSUR y, por ende, con la ALADI referente al sesgo intra-CAN (Cuadro 11). Resalta el sesgo importador con el MERCOSUR, el que ha crecido recientemente, en contraste con el largo descenso del respectivo sesgo exportador; por lo que la evolución del sesgo exportador con la ALADI (descendente desde 1997-1999, pero mayor al final del período 1991-2002 que al inicio del mismo) estaría influida tanto por lo sucedido con el respectivo sesgo intra-CAN como por la evolución de las exportaciones andinas a México y Chile. Con la UE no hay sesgo en ninguno de los dos flujos comerciales, y ambos índices descienden, especialmente por el lado exportador. Tampoco hay sesgos a comerciar con el Este Asiático, aunque ambos índices con el sureste asiático van creciendo y el importador con el noreste asiático se viene recuperando desde 1997-1999. En conjunto, compete señalar que las decrecientes tendencias de estos índices significan que la participación de las respectivas regiones o subregiones en los flujos comerciales de la CAN no ha ido de la mano con la participación de aquéllas en el comercio mundial.

CUADRO 11
INTENSIDAD EN EL COMERCIO EXTRA-CAN 1991-2002^a

	Exportaciones ¹				Importaciones ¹			
	1991-1993	1994-1996	1997-1999	2000-2002	1991-1993	1994-1996	1997-1999	2000-2002
MERCOSUR	2,78	2,38	2,42	2,37	6,04	6,03	5,91	6,80
ALADI	3,49	3,93	3,59	3,60	5,54	6,26	5,63	6,06
TLCAN	2,32	2,18	2,04	2,06	2,44	2,28	2,16	2,07
NEA ²	0,31	0,30	0,24	0,23	0,56	0,42	0,50	0,57
SEA ³	0,15	0,21	0,21	0,21	0,14	0,17	0,20	0,34
UE ⁴	0,41	0,47	0,40	0,31	0,50	0,48	0,45	0,48

Notas: ^a Índice de Intensidad definido como en el Cuadro 10.

¹ Se tomaron los promedios anuales para los períodos.

² Incluye Japón y las NIES (Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwán -excepto para 2002-).

³ Incluye China y ASEAN-6 (Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Tailandia y Vietnam).

⁴ Incluye Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Suecia y Reino Unido.

Fuente: FMI (varios años). Elaboración propia.

Composición sectorial del comercio andino

En este tema, lo que más se destaca es la composición mayoritariamente manufacturera del comercio intra-CAN. Hubo un sostenido incremento en la participación de los productos manufacturados en las exportaciones intrasubregionales, de 57,8% en 1991-1993 a 60,6% en 2000-2001 (Cuadro 12). Más considerable aún fue el aumento en la importancia relativa del mercado de la CAN como destino de las manufacturas exportadas por sus países miembros, de 23,7% en 1991-1993 a 32,2% en 1997-1999 (Cuadro 13) y, si bien experimentó luego un moderado descenso a 30,6% en 2000-2001, estos niveles de participación significan que el mercado subregional andino ya está compitiendo con el mercado del TLCAN (con un 31,7%) por el primer lugar en la compra de las exportaciones manufactureras andinas. Entre los productos primarios, sólo alimentos y combustibles han ganado participación en las exportaciones intra-CAN (aunque los segundos no de manera continua), y el mercado subregional es un creciente demandante de los alimentos andinos; en tanto que va en franco descenso el peso relativo en dichas exportaciones de los productos

agrícolas y de los metales y minerales. Cabe agregar que la concentración por productos⁴ de las exportaciones intra-CAN es relativamente alta (68,9% en 2001), pero significativamente inferior a la de las exportaciones andinas extra-CAN (90,9%). Hechos que corroboran la importancia cualitativa de procesos de integración económica para el desarrollo de una oferta exportable más diversificada y con mayor valor agregado, al proporcionar acceso preferencial a un mercado ampliado que sirve de plataforma de aprendizaje para generar nuevas exportaciones.

CUADRO 12
COMPOSICIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES INTRA Y EXTRA-CAN 1991-2001
(Porcentaje)^a

Rubro	Intra-CAN ¹				Extra-CAN ¹			
	1991-1993	1994-1996	1997-1999	2000-2001	1991-1993	1994-1996	1997-1999	2000-2001
<i>Primarios</i>	42,2	41,2	40,8	39,4	82,5	84,1	83,9	84,7
Alimentos	16,9	17,4	18,6	19,9	20,6	19,3	20,0	11,7
Agricultura, excepto alimentos	3,2	2,0	1,4	1,2	2,6	2,4	2,6	2,1
Metales y minerales	9,3	6,5	4,7	4,2	10,5	8,7	7,9	6,7
Combustibles	12,9	15,3	16,1	14,2	48,7	53,8	53,5	64,2
<i>Manufacturas</i>	57,8	58,8	59,2	60,6	17,5	15,9	16,1	15,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Notas: ^a Clasificación basada en la utilizada por Kuwayama *et al.* [2000].

¹ Se tomaron los promedios anuales para los períodos.

Fuentes: World Trade Analyzer [2000] e INTAL [2004]. Elaboración propia.

CUADRO 13
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES INTRA Y EXTRA-CAN 1991-2001
(Porcentaje)^a

Rubro	Intra-CAN ¹				Extra-CAN ¹			
	1991-1993	1994-1996	1997-1999	2000-2001	1991-1993	1994-1996	1997-1999	2000-2001
<i>Primarios</i>	4,6	5,5	5,9	4,9	95,4	94,5	94,1	95,1
Alimentos	7,2	9,7	10,7	15,9	92,8	90,3	89,3	84,1
Agricultura, excepto alimentos	10,5	9,4	6,6	5,8	89,5	90,6	93,4	94,2
Metales y minerales	7,7	8,2	7,2	6,5	92,3	91,8	92,8	93,5
Combustibles	2,4	3,3	3,7	2,4	97,6	96,7	96,3	97,6
<i>Manufacturas</i>	23,7	30,5	32,2	30,6	76,3	69,5	67,8	69,4
Total	8,6	10,6	11,4	10,0	91,4	89,4	88,6	90,0

Notas: ^a Clasificación basada en la utilizada por Kuwayama *et al.* [2000].

¹ Se tomaron los promedios anuales para los períodos.

Fuente: World Trade Analyzer [2000] e INTAL [2004]. Elaboración propia.

⁴ Medida por la participación de los quince principales rubros de productos (a CUCI-2 dígitos) en el respectivo flujo comercial, con base en DATAINTAL [2004]. Información que no se detalla aquí para no abultar, aunque lo esencial de la misma puede ser sintetizada así: de las exportaciones intra-CAN en 2001, los vehículos de carretera (CUCI 78) fueron el principal rubro (10,5%), merced al convenio automotor entre Colombia, Ecuador y Venezuela, siendo Colombia el mayor exportador; seguido por petróleo y productos derivados (CUCI 33, con 9,3%) de Venezuela; y luego plásticos (CUCI 58, con 5,3%) exportados mayormente por Colombia. Los otros 12 rubros tienen participaciones de entre 4,5% y 2,6% cada uno, y son manufacturas en su gran mayoría.

En claro contraste con lo anterior, las exportaciones andinas extra-CAN siguen siendo predominantemente primarias, sobre todo de combustibles, cuya participación en dichas exportaciones ha aumentado desde 1997-1999 hasta llegar a un 64,2% en 2000-2001 (Cuadro 12); mientras que han caído las respectivas participaciones de las otras tres categorías de productos primarios, más fuerte en el caso de los alimentos (a 11,7%). El TLCAN es, ampliamente, el principal mercado de destino para los combustibles andinos, absorbiendo un 58% de los mismos (Cuadro 14), y también lo es para los productos agrícolas y para los metales y minerales, aunque de estos últimos el Este de Asia ya absorbe un 20,5%. Más balanceados son los destinos regionales de los alimentos andinos, donde la ALADI ya representa un 21,6% gracias al 19,9% absorbido por los propios andinos. En tanto, el fenómeno más preocupante de las exportaciones andinas extra-CAN ha sido el descenso de la por sí baja participación de las manufacturas en las mismas, de 17,5% a 15,3% (Cuadro 12). Descenso que, en vista de que la ALADI en su conjunto ya absorbe un 41,3% de las exportaciones andinas de manufacturas (Cuadro 14), no refuta lo antes afirmado acerca del rol de plataforma de aprendizaje que cumple la integración económica, y obliga más bien a buscar sus causas no sólo en la incipiente competitividad de las economías andinas sino también en el proteccionismo que enfrentan en los grandes mercados del mundo las manufacturas andinas que sí son competitivas.

CUADRO 14
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES EXTRA-CAN POR REGIÓN 2000-2001
(Porcentaje)^a

Rubro	MERCOSUR	ALADI	TLCAN	UE	Este Asia
<i>Primarios</i>	3,9	10,7	51,4	10,3	6,0
Alimentos	2,9	21,6	25,1	28,7	14,6
Agricultura, excepto alimentos	2,4	11,7	65,4	13,2	6,5
Metales y minerales	5,9	18,8	37,4	17,2	20,5
Combustibles	3,9	7,4	58,0	5,6	2,5
<i>Manufacturas</i>	3,5	41,3	31,7	13,4	1,8
Total	3,8	16,8	47,4	10,9	5,1

Notas: ^a Clasificación basada en la utilizada por Kuwayama *et. al.* [2000]. Se tomó el promedio anual.

Fuentes: World Trade Analyzer [2000] e INTAL [2004]. Elaboración propia.

Sin embargo, no todos los países andinos han sabido aprovechar de igual manera las oportunidades abiertas por el acceso preferencial a un mercado ampliado para el desarrollo de exportaciones manufactureras. Colombia sobresale al respecto, al representar el 57,8% de las exportaciones manufactureras intra-CAN (Cuadro 15) y tener una oferta de estos productos más diversificada que la de su seguidor Venezuela (24,5%);⁵ en tanto que son bastante menores las respectivas participaciones de los otros países andinos. El hecho que a nivel extra-CAN Colombia también sea el mayor exportador andino de manufacturas (35,8%), y lo sea con una oferta más diversificada que las de sus seguidores Perú y Venezuela (Cuadro 16), es un indicio de que buena parte de la competitividad colombiana en la materia es sólida y que para desarrollarla supo sacar buen provecho del mercado subregional andino como plataforma de aprendizaje y acumulación de economías de escala (ver Sección E). Estos resultados, junto con el hecho de que Perú sea superado por Ecuador en las exportaciones intra-CAN de manufacturas (7,9% *versus* 8,8%) -pese a que el primero supera largamente al segundo en las extra-CAN (28,4% *versus* 2,2%)- muestran una de las principales consecuencias de la diferencia clave en cuanto a participación en la ZLC y el AEC andinos a la que se hizo alusión anteriormente en esta Sección C.

⁵ Con los datos mencionados en la anterior nota al pie de página se verifica que en la oferta manufacturera intra-CAN de Colombia destacan, entre otros productos, vehículos de carretera, prendas de vestir, papel, productos farmacéuticos, artículos manufacturados diversos e hilados; mientras que la de Venezuela está concentrada en manufacturas basadas en recursos naturales y de menor valor agregado.

De otro lado, en los Cuadros 15 y 16 se observa que las especializaciones resultantes de la dotación de recursos naturales, tradicionalmente expresadas en el mercado mundial, se convalidan en el mercado subregional andino. Así, Colombia resulta el principal exportador de productos agrícolas y de alimentos tanto en el plano extra-CAN como en el intra-CAN, y lo propio ocurre con Venezuela en combustibles y con Perú en metales y minerales.

**CUADRO 15
EXPORTACIONES INTRA-CAN POR SECTOR 2000-2001:
PARTICIPACIÓN DE LOS PAÍSES MIEMBROS**

	Total CAN ¹	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
	(US\$ millones)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
<i>Primarios</i>	2.136	14,4	26,2	19,8	10,5	29,1
Alimentos	1.077	26,8	37,6	15,3	6,6	13,7
Agricultura, excepto alimentos	63	10,7	39,8	7,5	28,6	13,4
Metales y minerales	227	5,2	10,6	3,3	48,9	32,1
Combustibles	770	0,2	13,6	31,9	3,2	51,1
<i>Manufacturas</i>	3.280	0,9	57,8	8,8	7,9	24,5
Total	5.416	6,3	45,3	13,1	8,9	26,3

Notas: ¹ Promedio 2000-2001.

Fuente: INTAL [2004]. Elaboración propia.

**CUADRO 16
EXPORTACIONES EXTRA-CAN POR SECTOR 2000-2001:
PARTICIPACIÓN DE LOS PAÍSES ANDINOS**

	Total CAN ¹	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
	(US\$ millones)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
<i>Primarios</i>	41.233	1,6	18,4	9,1	10,3	60,6
Alimentos	5.687	2,0	34,5	28,9	29,4	5,2
Agricultura, excepto alimentos	1.022	3,1	59,7	18,6	13,5	5,1
Metales y minerales	3.257	8,6	2,1	0,1	62,7	26,4
Combustibles	31.267	0,8	15,8	6,1	1,3	76,0
<i>Manufacturas</i>	7.438	5,3	35,8	2,2	28,4	28,3
Total	48.671	2,2	21,1	8,0	13,1	55,6

Notas: ¹ Promedio 2000-2001.

Fuente: INTAL [2004]. Elaboración propia.

Acerca de la composición sectorial de las importaciones andinas por regiones, en el plano intrasubregional resaltan el carácter predominantemente manufacturero de las importaciones intra-CAN (Cuadro 17) y el aumento entre 1991-1993 y 2000-2001 de la importancia relativa de la CAN como origen de las importaciones de sus países miembros en todas las categorías de productos; aumento que incluso ha sido proporcionalmente mayor en los dos rubros de mayor peso relativo en las importaciones andinas: manufacturas y alimentos (Cuadro 18). En el contexto extra-CAN no es novedad que estas importaciones andinas sean

predominantemente manufactureras y que tengan al TLCAN como su principal proveedor, pero lo interesante es que la ALADI se ubique en 2000-2001 como segundo proveedor de las mismas por encima de la UE, seguida ésta muy de cerca por el Este de Asia (Cuadro 19). Este es un resultado ciertamente atribuible a la intensificación de la integración económica en la CAN y en el MERCOSUR, a la progresiva liberalización comercial entre estas dos subregiones, a la red de nuevos acuerdos preferenciales con México y con Chile, y a la antes mencionada intermediación vía algunos países de la ALADI de importaciones otrora extrarregionales. Además, la ALADI ya figura como el primer proveedor de la CAN en todos los productos primarios excepto materias primas agrícolas, de las que el TLCAN es el primer proveedor. El resultado general consiste, entonces, en que las economías andinas están proveyéndose más de la ALADI y de la propia CAN en todas menos una (materias primas agrícolas) de las categorías de productos.

CUADRO 17
COMPOSICIÓN SECTORIAL DE LAS IMPORTACIONES INTRA Y EXTRA-CAN 1991-2001
(Porcentaje)^a

Rubro	Intra-CAN ¹				Extra-CAN ¹			
	1991-1993	1994-1996	1997-1999	2000-2001	1991-1993	1994-1996	1997-1999	2000-2001
<i>Primarios</i>	42,2	41,2	40,8	39,4	15,6	16,7	17,0	17,8
Alimentos	16,9	17,4	18,6	19,9	9,3	10,8	11,1	10,4
Agricultura, excepto alimentos	3,2	2,0	1,4	1,2	2,2	2,4	2,0	2,1
Metales y minerales	9,3	6,5	4,7	4,2	1,8	1,7	1,3	1,2
Combustibles	12,9	15,3	16,1	14,2	2,3	1,8	2,5	4,2
<i>Manufacturas</i>	57,8	58,8	59,2	60,6	84,4	83,3	83,0	82,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Notas: ^a Clasificación basada en la utilizada por Kuwayama *et al.* [2000].

¹ Se tomaron los promedios anuales para los periodos.

Fuentes: World Trade Analyzer [2000] e INTAL [2004]. Elaboración propia.

CUADRO 18
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS IMPORTACIONES INTRA Y EXTRA-CAN 1991-2001
(Porcentaje)^a

Rubro	Intra-CAN ¹				Extra-CAN ¹			
	1991-1993	1994-1996	1997-1999	2000-2001	1991-1993	1994-1996	1997-1999	2000-2001
<i>Primarios</i>	19,3	25,4	24,6	24,6	80,7	74,6	75,4	75,4
Alimentos	13,8	18,1	18,5	22,0	86,2	81,9	81,5	78,0
Agricultura, excepto alimentos	11,5	10,5	8,7	7,5	88,5	89,5	91,3	92,5
Metales y minerales	31,5	34,6	32,6	34,1	68,5	65,4	67,4	65,9
Combustibles	32,6	54,0	46,2	33,5	67,4	46,0	53,8	66,5
<i>Manufacturas</i>	5,7	8,9	8,8	9,8	94,3	91,1	91,2	90,2
Total	8,1	12,1	11,9	12,8	91,9	87,9	88,1	87,2

Notas: ^a Clasificación basada en la utilizada por Kuwayama *et al.* [2000].

¹ Se tomaron los promedios anuales para los periodos.

Fuente: World Trade Analyzer [2000] e INTAL [2004]. Elaboración propia.

CUADRO 19
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS IMPORTACIONES EXTRA-CAN POR REGIÓN 2000-2001
 (Porcentaje)^a

Rubro	MERCOSUR	ALADI	TLCAN	UE	Este Asia
<i>Primarios</i>	12,7	48,1	29,6	9,1	2,3
Alimentos	16,7	47,9	35,5	11,8	1,0
Agricultura, excepto alimentos	12,2	32,3	45,1	8,0	8,3
Metales y minerales	8,2	54,3	30,1	12,7	2,6
Combustibles	6,0	52,0	11,4	2,8	2,8
<i>Manufacturas</i>	7,4	24,5	41,3	17,6	15,2
Total	8,5	29,3	38,9	15,9	12,6

Notas: ^a Clasificación basada en la utilizada por Kuwayama *et. al.* [2000]. Se tomó el promedio anual.

Fuentes: World Trade Analyzer [2000] e INTAL [2004]. Elaboración propia.

A nivel de cada país andino, Venezuela es el principal comprador de las manufacturas andinas con un 41,1% en los años 2000-2001, seguido por Colombia y Ecuador (Cuadro 20). Ello corrobora la relativamente intensa relación comercial entre estos tres países andinos, cuyo significativo nivel de comercio intra-industrial, particularmente en equipos de transporte, ha sido ya demostrado mediante un análisis gravitacional realizado por Carrillo *et al.* [1999]. Asimismo, Venezuela es también el principal consumidor de productos agrícolas andinos (34,9%), mientras que Colombia lo es en alimentos (42,8%) y en metales y minerales (56,1%). Perú, por su parte, es de lejos el mayor comprador de los combustibles andinos (80%). Mientras, en el plano extra-CAN Venezuela sigue siendo el principal comprador de manufacturas (40%), pero también lo es de casi todas las categorías de productos primarios excepto materias primas agrícolas, de las que el mayor comprador resulta ser Colombia (Cuadro 21).

CUADRO 20
IMPORTACIONES INTRA-CAN POR SECTOR 2000-2001:
PARTICIPACIÓN DE LOS PAÍSES MIEMBROS

	Total CAN ¹	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
	(US\$ millones)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
<i>Primarios</i>	2.136	1,3	31,7	9,3	34,3	23,4
Alimentos	1.077	1,5	42,8	8,4	8,5	38,8
Agricultura, excepto alimentos	63	9,7	26,5	18,0	10,8	34,9
Metales y minerales	227	0,8	56,1	14,1	8,4	20,6
Combustibles	770	0,6	9,3	8,3	80,0	1,7
<i>Manufacturas</i>	3.280	3,6	22,5	21,5	11,3	41,1
Total	5.416	2,7	26,1	16,7	20,4	34,1

Notas: ¹ Promedio 2000-2001.

Fuente: INTAL [2004]. Elaboración propia.

CUADRO 21
IMPORTACIONES EXTRA-CAN POR SECTOR 2000-2001:
PARTICIPACIÓN DE LOS PAÍSES ANDINOS

	Total CAN ¹	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
	(US\$ millones)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
Primarios	6.551	5,5	24,1	9,8	21,8	38,8
Alimentos	3.808	6,2	26,1	7,6	21,7	38,4
Agricultura, excepto alimentos	777	2,9	37,7	13,5	16,6	29,3
Metales y minerales	439	1,9	33,4	7,4	5,8	51,6
Combustibles	1.528	6,2	9,6	14,3	29,2	40,6
Manufacturas	30.199	4,2	30,3	9,6	15,9	40,0
Total	36.750	4,4	29,2	9,6	17,0	39,8

Notas: ¹ Promedio 2000-2001.

Fuente: INTAL [2004]. Elaboración propia.

D. Inversión extranjera directa total e intra-CAN: Tendencias y patrones

A principios de la década en curso se revirtió la significativa expansión ocurrida en la década pasada de los flujos de inversión extranjera directa (IED) captados por los países de la CAN (Cuadro 22), debido en parte a la desaceleración general de la IED resultante de los factores contextuales desfavorables ya examinados en la Sección A. Aún así, los inlfujos de IED a la subregión andina se incrementaron en un 28% entre 1994 (US\$ 6.255 millones) y 2002 (US\$ 8.007 millones); es decir, crecieron a una tasa promedio anual de 3,1% durante ese período. Sin embargo, casi el doble de rápida (6,1%) fue la tasa de crecimiento de la IED recibida por el conjunto de la región de ALyC en el mismo período y para ésta la CAN fue un destino menor, al que le correspondió tan sólo un 15%, ampliamente superado por el 47,7% destinado al MERCOSUR y distante del 26,7% correspondiente a México (CEPAL [2003b] Cuadros I.1 a I.3).

CUADRO 22
FLUJO TOTAL DE IED EN LA CAN POR PAÍS MIEMBRO 1994-2002^a
(US\$ millones)

	1994-1996	1997-1999	2000	2001	2002	Tcpa ¹
Bolivia	311	963	832	877	999	29,0%
Colombia	1.842	3.300	2.299	2.500	1.974	4,0%
Ecuador	509	747	720	1.330	1.275	10,4%
Perú	3.109	1.816	810	1.070	2.391	-3,9%
Venezuela	1.327	4.440	4.465	3.448	1.368	6,7%
CAN	7.098	11.267	9.125	9.225	8.007	3,1%

Notas: ^a Se tomaron los promedios anuales para los períodos.

¹ Tasa de crecimiento promedio anual 1994-2002.

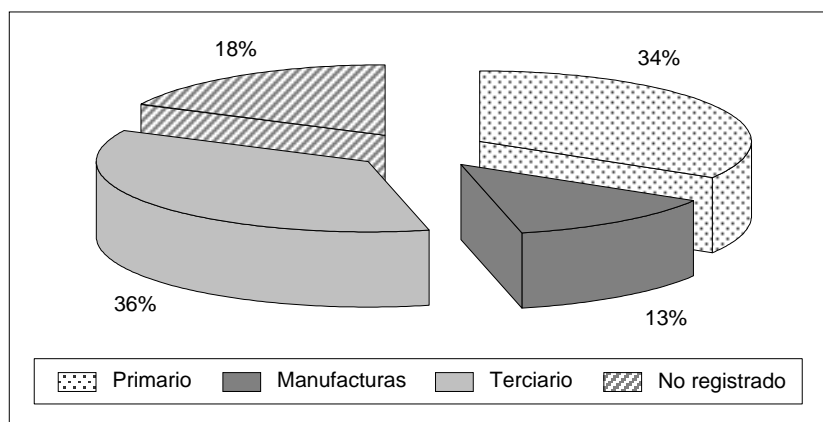
Fuente: SGCAN [2003k y 2004c]. Elaboración propia.

Sumando los influjos de IED del período 1994-2002 mostrados en el Cuadro 22, se obtiene que Venezuela fue el primer receptor de la CAN, dando cuenta del 33% del total acumulado, seguido por Colombia con 27% y Perú con 23%. Es posible así entender mejor la influencia de los factores internos a los países andinos en la evolución de la IED en la CAN pues, a consecuencia de los problemas políticos y/o macroeconómicos mencionados en la Sección B, aquéllos dos mayores receptores andinos vieron declinar sus respectivos influjos a principios de la presente década y, en el caso de Perú, si bien hubo un importante aumento en 2002 (atribuible a la compra de una empresa cervecera, según CEPAL [*Ídem*] p. 38), la caída se produjo en la segunda mitad de los años noventa y el crecimiento final fue negativo (-3,9%). Al mismo tiempo, fue en los dos países andinos (Bolivia y Ecuador) con participaciones aún pequeñas en el total de la IED en la CAN (de 8% y 9%, respectivamente) que los influjos de IED crecieron más rápidamente (a tasas de 29% y 10,4% de promedio anual, respectivamente), a consecuencias del programa de capitalización de empresas públicas en el primero y de recientes inversiones petroleras en el segundo.

IED por sector económico

El análisis de la composición sectorial de la IED aporta elementos de juicio adicionales para explicar la baja participación de la subregión andina en el total de la IED ingresada al conjunto de la región de AlyC. En efecto, el 36% del total de la IED captada por la subregión andina entre 1994 y 2002 se dirigió al sector terciario (especialmente a finanzas con 12,3%; transporte y comunicaciones con 8%; electricidad, gas y agua con 7%) y el 34% al sector primario exportador (fundamentalmente a minería y petróleo, con 33,1%) (Gráfico 6 y Cuadro 23). Sin duda, es un logro que las medidas de privatización de empresas públicas, liberalización de mercados domésticos y nuevas modalidades de asociación con capitales extranjeros, que formaron parte de las reformas implementadas en los años noventa, no hayan simplemente reforzado el patrón tradicional de la IED en la CAN concentrada en actividades primario exportadoras, sino que también hayan hecho posible el arribo de nueva IED en actividades terciarias (o de servicios, como se les suele apelar genéricamente) cuya modernización es indispensable para el desarrollo de competitividades sistémicas. Sin embargo, como otros países de la región también privatizaron empresas de servicios aún más valiosas por operar en mercados de mayor tamaño que los andinos, y/o también son ricos en recursos naturales, se comprende entonces que aquel logro no haya sido suficiente para que la subregión deje de ser un destino comparativamente menor de la IED en la región.

GRÁFICO 6
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA IED EN LA CAN 1994-2002



Nota: ^a Se tomó el flujo acumulado del período.

Fuente: SGCAN [2003k y 2004c]. Elaboración propia

CUADRO 23
FLUJOS DE IED RECIBIDOS POR SECTOR 1994-2002:^a PARTICIPACIÓN DE LOS PAÍSES ANDINOS
(Porcentaje)

Sector	CAN ¹	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	331	0	39	22	12	28
Minería y petróleo	26.990	12	14	21	4	49
Industria manufacturera	10.432	5	44	4	13	34
Electricidad, gas y agua	5.729	0	69	0	28	4
Servicios	3.729	74	15	8	3	1
Construcción y vivienda	572	0	38	14	13	35
Comercio	2.591	0	46	13	24	17
Transporte y comunicaciones	6.503	0	39	3	48	11
Turismo	46	0	0	0	100	0
Finanzas	10.028	0	53	0	16	31
Inversión no registrada	14.501	0	0	0	65	35
Total	81.451	8	27	9	23	33

Notas: ^a Se tomó el flujo acumulado del período.

¹ Monto en US\$ millones.

Fuente: SGCAN [2003k y 2004c]. Elaboración propia.

Similar razonamiento sirve para entender que la mayor parte de la IED ingresada al sector terciario de la subregión se haya dirigido a los países andinos con mercados de mayor tamaño relativo y comparativamente más audaces en materia de privatización y liberalización, especialmente a Colombia y Perú en electricidad, gas y agua, transporte y comunicaciones, y comercio; así como a esos dos países junto con Venezuela en finanzas. Sin embargo, el atractivo de Colombia ha sido el mejor diversificado sectorialmente, puesto que la IED que recibió se distribuyó un 24% en finanzas, 21% en manufacturas, 18% en electricidad, gas y agua, y 17% en minería y petróleo; mientras que los atractivos de Venezuela y Ecuador han seguido tradicionalmente afincados en hidrocarburos, y los de Perú y Bolivia se concentraron en actividades de servicios.

Otro importante factor explicativo del desempeño inferior al promedio regional del conjunto de la subregión en materia de captación de IED reside en su baja atracción de IED manufacturera, la que representó tan sólo un 13% del respectivo total. En la medida en que la IED manufacturera es el tipo de IED que en principio sí puede ser influida por los acuerdos comerciales preferenciales en general y por los de integración económica en particular, ese resultado es indicativo de que la CAN ha tenido efectos dinamizadores de la inversión bastante menores que el MERCOSUR y el TLCAN. Esto no significa, sin embargo, que tales efectos dinamizadores hayan sido deleznable para aquellos países miembros de la CAN capaces de aprovecharlos mejor que sus pares. Colombia fue de lejos el líder al respecto, captando el 44% de la IED manufacturera en la subregión durante el período 1994-2002, seguida por Venezuela con un 34% resultante en este caso de su desempeño en la década de los años noventa. Como se recordará, ambos países son los principales exportadores andinos de manufacturas, a nivel intra-CAN especialmente.⁶ Lo que indica que varios inversionistas fueron motivados por las oportunidades abiertas por el mercado ampliado andino y, en tal sentido, están documentados los casos de importantes empresas transnacionales que optaron por establecer en Colombia y Venezuela sus plantas manufactureras de alcance subregional, influidas por el liderazgo logrado por estos dos países dentro de la CAN gracias en parte a su hábil estrategia de participación en la ZLC y el AEC andinos (González Vigil [2001] pp. 38-40 y 63-69; CEPAL [2003b] pp. 70-71).

⁶ En la siguiente sección se examinan las interrelaciones entre los inlujos de IED manufacturera y las exportaciones de manufacturas.

IED por origen

Durante 1994-2002 en conjunto, la UE fue la principal región inversionista en la CAN, representando el 26,9% de los influjos de IED en la subregión (aunque en el trienio 2000-2002 fue superada un poco por el TLCAN). La mayor parte de la inversión europea se localizó en Perú, Colombia y Venezuela (Cuadro 24), en los dos primeros casos especialmente por medio de inversiones españolas resultantes de privatizaciones o concesiones de empresas de servicios (de telecomunicaciones, energía eléctrica y finanzas), y en los últimos también por inversiones petroleras de los Países Bajos y del Reino Unido. Mientras que la inversión del TLCAN, por su parte, siguió más concentrada en hidrocarburos y se localizó mayormente en Venezuela, Ecuador y Colombia. Venezuela fue, a su vez, el destino preferido por la inversión asiática, aunque no deja de ser preocupante la persistente baja participación de ésta (2%) en el total de la IED en la CAN.⁷ Más bien, el origen regional que ocupó el tercer lugar fue la ALADI con una participación de 7,2%, de la cual la mayor parte le correspondió a inversiones de países del MERCOSUR en Bolivia y Venezuela; lugar sin duda destacable pero con un nivel de participación bajo que, habida cuenta de la profusa red de acuerdos comerciales preferenciales que entrelaza a los países de la región, indica que los incipientes efectos dinamizadores de la inversión son un problema no exclusivo de la CAN sino existente en dicha red también.

CUADRO 24
FLUJOS DE IED RECIBIDOS POR ORIGEN 1994-2002:^a
PARTICIPACIÓN DE LOS PAÍSES ANDINOS
(Porcentaje)

Origen	CAN ¹	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
CAN	1.026	13	38	6	21	21
MERCOSUR	3.027	42	5	13	6	34
ALADI	5.858	29	18	11	17	26
TLCAN	18.610	13	21	22	8	37
UE	21.887	9	29	6	29	27
Este Asia	1.525	4	10	2	10	74
Otros	33.813	1	33	3	30	33
Total	81.451	8	27	9	23	33

Notas: ^a Se tomó el flujo acumulado del período.

¹ Monto en US\$ millones.

Fuente: SGCAN [2003k y 2004c]. Elaboración propia.

Acerca del flujo de IED intra-CAN, cuya participación en el total es ínfima (1,3%), resulta interesante que Colombia haya sido el principal receptor con un 38% del mismo seguido por Perú y Venezuela (Cuadro 25) y, si bien en el trienio 2000-2002 fue Perú el mayor receptor de dicha IED con un 68% de la misma, esto se debió a inversiones colombianas en energía eléctrica. De hecho, Colombia fue al mismo tiempo el mayor inversionista intra-CAN explicando un 41% de este total, seguido por Ecuador y Venezuela. Los principales destinos andinos de los capitales colombianos han sido Perú y Venezuela, de los capitales ecuatorianos Colombia y Venezuela, y de los capitales venezolanos Colombia y Ecuador; mientras que la abrumadora mayoría de las inversiones peruanas intra-CAN fueron en Bolivia. De todo lo cual se desprenden

⁷ Vale aclarar que es probable que estas cifras estén un tanto distorsionadas, ya que gran parte de los recursos que llegaron a la CAN en el período no tienen un origen claro o provienen de centros financieros (42%) útiles para fines tributarios, los que suelen ocultar montos importantes de recursos varias veces provenientes de países industrializados, asiáticos inclusive.

dos resultados importantes: primero, que en el plano de la IED intra-CAN se confirma la comparativamente intensa relación entre los tres países norandinos ya observada en el plano comercial; y segundo, que Colombia ha logrado constituirse no sólo en el país andino más atractivo para la IED en gran parte de las actividades económicas sino también en el actor dominante de la IED intra-CAN especialmente en calidad de inversionista. Resultados ambos son atribuibles en parte a la integración andina y, más específicamente, al aprovechamiento que cada uno de los países miembros supieron o no hacer de sus mecanismos básicos (ZLC y AEC).

CUADRO 25
IED INTRA-CAN 1994-2002:^a DISTRIBUCIÓN POR PAÍSES MIEMBROS
(US\$ millones)

Origen/Destino	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	Total	% por Origen
Bolivia	--	3,1	0,1	1,3	0,0	4,5	0%
Colombia	38,0	--	51,5	188,0	146,0	423,5	41%
Ecuador	1,0	154,3	--	30,7	70,0	256,0	25%
Perú	87,9	36,7	1,6	--	0,0	126,1	12%
Venezuela	5,0	199,9	11,4	-0,6	--	215,8	21%
Total	131,9	394,0	64,6	219,4	216,0	1.025,9	100%
% por Destino	13%	38%	6%	21%	21%	100%	

Notas: ^a Se tomó el flujo acumulado del período.

¹ Monto en US\$ millones.

Fuente: SGCAN [2003k y 2004c]. Elaboración propia.

E. Competitividad de las economías andinas

Una forma de examinar el impacto dinámico de una agrupación comercial sobre la competitividad de las economías miembros es mediante la metodología del mercado constante propuesta por Yamazawa [1990] y aplicada por Ichikawa [1997], según la cual el crecimiento de las exportaciones de un país miembro a la agrupación comercial puede descomponerse en tres efectos: (1) un "efecto demanda", por un aumento en las importaciones totales de la agrupación; (2) un "efecto composición", que será positivo si el país en cuestión concentra sus exportaciones en bienes cuyos mercados están creciendo más rápidamente en la agrupación; y (3) un "efecto términos de intercambio", que también puede denominarse "efecto preferencial", pues se refiere al cambio en precios relativos producido por las preferencias arancelarias acordadas al interior de la agrupación comercial, las que otorgan una competitividad-precio a las exportaciones de los respectivos países miembros.

CUADRO 26
IMPACTO DINÁMICO DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL ANDINA SEGÚN LA METODOLOGÍA
DEL MERCADO CONSTANTE¹
 (US\$ miles)

	Efecto demanda	Efecto composición	Efecto Términos de Intercambio	Total
Corto Plazo (1993-1995)				
Bolivia	35.785	1.889	64.926	102.600
Colombia	215.596	17.228	478.278	711.102
Ecuador	84.838	-31.335	118.778	172.282
Perú	94.756	2.010	1.744	98.510
Venezuela	372.211	-21.096	729.080	1.080.195
Mediano Plazo (1998-2000)				
Bolivia	50.331	11.682	138.851	200.864
Colombia	377.907	173.573	706.007	1.257.487
Ecuador	123.360	35.710	200.595	359.665
Perú	133.437	28.844	10.498	172.779
Venezuela	439.250	48.103	614.140	1.101.493

Nota: ¹ Mediante esta metodología, el cambio en las exportaciones del país A al B entre el período 0 y el período t se define como $X(t) - X(0) = mX(0) + \sum_i [(m_i - m)X_i(0)] + \sum_i [X_i(t) - X_i(0) - m_i X_i(0)]$, donde X son las exportaciones totales de A a B, X_i son las exportaciones del bien i de A a B, m es el incremento porcentual en las importaciones totales de B del período 0 al período t, y m_i es el incremento porcentual en las importaciones de i de B del período 0 al período t. La clasificación empleada para el análisis es la CUCI. Revisión 2 a tres dígitos.

Fuentes: World Trade Analyzer [2000] e INTAL [2004]. Elaboración propia.

El Cuadro 26 presenta los resultados de la aplicación de esa metodología al caso de la CAN, en un contexto de corto plazo entendido como los tres años posteriores (1993-1995) a la conformación de la ZLC entre cuatro países andinos solamente (debido a la auto-exclusión de Perú), y en un contexto de mediano plazo que comprende el período 1998-2000 (con Perú ya incorporado desde agosto de 1997). Se observa que todos los países andinos han incrementado sus exportaciones intra-CAN tanto en el corto como en el mediano plazo, aunque en distinta medida, y que la mayor parte del crecimiento registrado por los cuatro países andinos de temprana adhesión a la ZLC es explicado por el efecto términos de intercambio, el cual refleja la competitividad-precio resultante de las consiguientes preferencias arancelarias. Los mayores incrementos son los de Venezuela en el corto plazo y de Colombia en el mediano plazo, lo que corrobora que el segundo es el país andino que mejor ha aprovechado al mercado ampliado subregional; seguidos ambos por Ecuador y Bolivia con incrementos bastante menores. En tanto que Perú, seguramente por su ya mencionada autoexclusión inicial de la ZLC, no sólo ocupa el último lugar sino que es el único país andino donde el efecto demanda explica la mayor parte del crecimiento de las respectivas exportaciones intra-CAN.

Ventajas comparativas comerciales en el mercado mundial

A fin de obtener un conocimiento más desagregado de la competitividad comercial por sectores y de los cambios en la especialización comercial de los países miembros de la CAN a lo largo del tiempo, para el período 1991-2001 se ha calculado el índice de ventajas comparativas reveladas (IVCR) planteado por Balassa [1965]. Este índice compara la importancia relativa que los productos de un sector o industria tienen en las exportaciones totales de un país, con la que tienen en el comercio mundial, por lo que cuando el índice es mayor a uno se puede afirmar que el país posee ventajas comparativas en tal sector o industria

a nivel mundial. Las leyendas del Cuadro 27 precisan la fórmula utilizada para el cálculo del IVCR en cada una de las 28 industrias manufactureras correspondientes a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme a tres dígitos revisión 2 (CIIU-3 Rev. 2), y listan estas industrias con sus códigos y su agrupación por categorías de bienes (de consumo corriente, intermedios, y de consumo duradero o de capital); de modo que aquí en el texto, para abreviar, nos referiremos simplemente a los respectivos códigos CIIU y/o a esas categorías de bienes. Las dos primeras líneas del Cuadro 27 muestran el número (y los respectivos códigos CIIU-3) de las industrias con IVCR mayor a uno, y dan cuenta de lo ocurrido durante el período en cuestión diferenciando los casos de ganancia (aumento del índice) de los de conservación de la VCR; mientras que la tercera línea hace lo propio con las industrias que perdieron VCR (el índice pasó a ser menor a uno), y la cuarta línea indica el número de industrias sin VCR (índice menor a uno) a lo largo de todo el período.

CUADRO 27
VENTAJAS COMPARATIVAS COMERCIALES EN EL MERCADO MUNDIAL^a 1991 - 2001¹
(CIIU - 3 dígitos)²

	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	CAN
Industrias que ganaron ventaja comparativa	1 (332)	3 (351, 356, 371)	1 (331)	0	0	0
Industrias que mantuvieron su ventaja comparativa	5 (311/12, 323, 331, 354, 372)	8 (311/12, 322, 323, 353, 354, 361, 362, 369)	3 (311/12, 353, 354)	4 (311/12, 321, 322, 372)	4 (353, 354, 371, 372)	4 (311/12, 353, 354, 372)
Industrias que perdieron ventaja comparativa	0	2 (314, 324)	0	0	2 (314, 362)	2 (314, 323)
Resto de industrias	22	15	24	24	22	22

Notas: ^a El Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR) se define como $IVCR_{ih} = (X_{ih} / X_i) / (W_h / W)$, donde X_{ih} equivale a las exportaciones del bien h por parte del país i , X_i son las exportaciones totales de i , W_h es el comercio mundial del bien h , y W es el comercio mundial.

¹ Se analizan los cambios registrados en el IVCR entre el período 1991-1993 y el período 2000-2001.

² Comprende 28 CIIU-3 que clasifican las industrias en *Bienes de Consumo Corriente*: productos alimentarios (311/12), bebidas (313), tabaco (314), textil (321), confecciones (322), cueros y pieles (323), calzado de cuero (324), maderas y corchos (331), muebles (332), papel (341), imprenta y editorial (342); *Bienes Intermedios*: sustancias químicas (351), productos químicos (352), refinación de petróleo (353), derivados de petróleo y carbón (354), productos de caucho (355), plásticos (356), de loza y porcelana (361), vidrio (362), de minerales no metálicos (369), hierro y acero (371), de metales no ferrosos (372); *Bienes de Consumo Duradero o de Capital*: productos metálicos (381), maquinaria (382), equipos y maquinaria eléctricos (383), equipos de transporte (384), equipo profesional y científico (385) y otras manufacturas (390).

Fuentes: World Trade Analyzer [2000]; INTAL [2004]; ITC/UN [2001]. Elaboración propia.

Las exportaciones totales de la CAN en su conjunto tienen ventajas comparativas mundiales en cuatro industrias solamente y las perdieron en otras dos, siendo las seis basadas en recursos naturales. Colombia es el país andino cuyas exportaciones totales ostentan VCR a nivel mundial en una mayor cantidad de industrias: once, la mayoría de las cuales (ocho) son fabricantes de bienes intermedios e insumos y las tres restantes de bienes de consumo corriente. Es asimismo el país andino que ganó VCR mundiales en un mayor número de industrias: tres (351, 356, 371), todas éstas de bienes intermedios que son eslabones claves para el desarrollo de industrias de mayor valor agregado. Además, en cinco de esas once industrias (351, 356, 361, 362, y 369) Colombia es el único país andino en tener VCR mundiales, y todas éstas son de bienes intermedios; en tanto que en las dos donde perdió VCR la pérdida fue para la CAN en su conjunto sea

porque lo mismo sucedió en el otro país miembro que la tenía (Venezuela, para el caso de la 314) o porque ningún otro país miembro la tuvo ni obtuvo (324). El siguiente desempeño notable en la materia ha sido el de Bolivia, la economía más pequeña de la CAN y, sin embargo, con VCR mundiales en seis industrias, dos de éstas fabricantes de bienes intermedios y cuatro de bienes de consumo corriente. Luego siguen Ecuador, Perú y Venezuela, con cuatro industrias con VCR mundiales cada uno, aunque Ecuador fue el único que ganó VCR mundial en una industria (331). Cabe anotar que ningún país andino ostenta VCR mundiales en industrias de bienes de consumo duradero o de capital.

Ventajas comparativas comerciales en el mercado subregional andino

Los IVCR pueden, a su vez, calcularse de manera análoga para el ámbito subregional o intra-CAN, de la forma precisada en la leyenda del Cuadro 28. Ahí se aprecia que Colombia es el país dominante dentro del mercado andino, donde sus exportaciones intra-CAN ostentan VCR subregionales nada menos que en 19 de las 28 industrias a CIU-3, las que abarcan una amplia gama de productos pues incluyen siete industrias de bienes de consumo corriente, seis de bienes intermedios y seis de bienes de capital. Además, en nueve de esas 19 industrias (323, 332, 341, 352, 361, 362, 369, 383 y 385) Colombia es el único país andino en tener VCR subregionales, y la mayoría de éstas son de bienes intermedios o de bienes de consumo duradero y de capital. El segundo país de mejor desempeño al respecto es Venezuela, con VCR subregionales en diez industrias, siete de éstas de bienes intermedios, dos de bienes de consumo corriente y una de bienes de capital. Le sigue de cerca Perú con nueve industrias, más lejos Ecuador con seis, y finalmente Bolivia con un sorprendente resultado de sólo una industria (alimentos) con VCR subregional pese a tener VCR mundiales en seis industrias, resultado cuyas razones explicativas sería interesante investigar.

CUADRO 28
VENTAJAS COMPARATIVAS COMERCIALES EN EL MERCADO SUBREGIONAL ANDINO^a 1991-2001¹
(CIU - 3 dígitos)²

	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
Industrias que ganaron ventaja comparativa	0	2 (381, 384)	2 (324, 355)	6 (322, 331, 342, 355, 382, 390)	4 (314, 353, 354, 356)
Industrias que mantuvieron su ventaja comparativa	1 (311/12)	17 (321, 322, 323, 324, 332, 341, 342, 351, 352, 356, 361, 362, 369, 382, 383, 385, 390)	4 (331, 353, 354, 384)	3 (321, 372, 381)	6 (313, 351, 355, 371, 372, 381)
Industrias que perdieron ventaja comparativa	2 (323, 331)	3 (311/12, 314, 355)	1 (313)	1 (352)	1 (384)
Resto de industrias	25	6	21	18	17

Notas: ^a El IVCR subregional o intra-CAN se calcula de manera similar al mundial, aunque dividiendo la participación del bien *h* dentro del total exportado a la CAN por el país *i* entre la participación del mismo bien en el comercio intra-CAN.

¹ Se analizan los cambios registrados en el índice entre el período 1991-1993 y el período 2000-2001.

² *Ídem* Cuadro 27.

Fuentes: World Trade Analyzer [2000]; INTAL [2004]; ITC/UN [2001]. Elaboración propia.

Respecto a los casos donde hubo ganancia de VCR subregional, se destaca Perú con seis industrias (dos de estas de bienes de consumo duradero o de capital: 382 y 390), siendo importante precisar que la mayoría de estas ganancias fueron logradas por Perú a partir de su incorporación a la ZLCA en 1997. Aunque le sigue Venezuela con cuatro industrias, Colombia es el único otro país andino que también ganó VCR subregionales en dos industrias de bienes de consumo duradero o de capital (381 y 384). Del otro lado, en lo atinente a las industrias donde hubo pérdida de VCR subregional, resulta interesante que en todos estos casos sucedió que cuando un país la perdió otro país la ganó o cuando menos mantuvo la suya,⁸ a diferencia de lo sucedido a nivel del mercado mundial. Esto puede deberse en parte a los casos de relocalización de inversiones por reubicación de plantas manufactureras dentro de la CAN documentados por los estudios de González Vigil [2001] y CEPAL [2003b].

De singular relevancia son los casos en que las VCR subregionales han madurado para convertirse en VCR mundiales. Durante el período 1991-2001, los tres casos más salientes fueron las industrias colombianas de sustancias químicas industriales (351) y de productos plásticos (356) (a los que temporalmente se sumó la industria de productos químicos (352) en el trienio 1997-1999), y el de la industria maderera (331) ecuatoriana. Puesto que durante el mismo período Colombia registró 19 industrias con VCR subregionales *versus* 11 con VCR mundiales y en 7 de estas últimas también tuvo VCR subregionales, al mismo tiempo que Ecuador, Perú y Venezuela ganaron VCR subregionales que aún deberán modificarse si a futuro madura o no en VCR mundiales. Mayores indicios sobre la materia podrán ser aportadas por investigaciones para períodos más largos y que incluyan a la década de los años ochenta cuando menos. Entretanto, los resultados aquí mostrados aportan algunas evidencias claras de que el mercado ampliado andino ha servido efectivamente de plataforma de aprendizaje y acumulación de economías de escala para la incubación de ventajas competitivas manufactureras convalidadas luego en mercados más grandes y exigentes.

Ventajas comparativas en la atracción de IED

Considerando que la sostenibilidad de una posición competitiva es función de la acumulación de factores de producción y de la elevación de su productividad total, y que ambas cosas requieren de inversión en mayor cantidad y sobre todo de mejor calidad, se ha juzgado pertinente aplicar el IVCR a los datos de IED, adaptándolo de la forma explicada en las leyendas del Cuadro 29. En este caso, el índice compara la importancia relativa que un sector o industria tiene en el *stock* total de IED recibida por un país con la que tiene en el *stock* mundial de IED, por lo que cuando el índice es mayor a uno se puede afirmar que el país en cuestión es comparativamente más atractivo para la IED en tal sector o industria. Debido a las conocidas limitaciones en la disponibilidad de datos desagregados de IED en los países de la CAN, sólo fue posible calcular los respectivos IVCR para Colombia y Perú en los años 1997-1999 siguiendo la CIIU-2 Rev. 2.

Los resultados en el Cuadro 29 muestran que Colombia tiene una mayor cantidad de sectores con VCR en la atracción de IED: once en total, de los cuales cinco son sectores manufactureros (31, 32, 33, 34, 35 y 36), cuatro son terciarios (4, 5, 7 y 81-82) y dos son primarios (1 y 2); mientras que el respectivo total de Perú es de sólo cuatro sectores, dos en servicios (4 y 7), uno manufacturero (31) y el otro primario (2). Al confrontar estos resultados sobre VCR en atracción de IED con los antes examinados sobre VCR comerciales se obtienen las tres interesantes constataciones siguientes.

⁸ Sólo para citar unos cuantos ejemplos: en productos químicos (352) Perú perdió VCR subregional dejando a Colombia como único país en posesión de la misma; en equipos de transporte (384) Venezuela perdió VCR subregional pero Colombia la ganó y Ecuador mantuvo la suya; y en productos de caucho (355) fue Colombia que perdió en beneficio de Ecuador, Perú y Venezuela.

CUADRO 29
VENTAJAS COMPARATIVAS EN ATRACCIÓN DE IED^a 1997-1999¹

CIIU - 2 dígitos	Colombia		Perú	
	1997	1999	1997	1999
1 Agricultura, caza, pesca y silvicultura	1,797	2,403	0,191	0,956
2 Minería y extracción de petróleo	3,354	2,243	3,269	3,609
31 Alimentos, bebidas y tabaco	2,670	2,359	2,457	2,721
32 Textiles, confecciones y cueros	1,120	1,015	0,620	0,682
33 Madera y derivados	0,082	0,023	0,050	0,063
34 Impresiones, publicaciones y reproducciones	4,719	3,089	0,649	0,593
35 Prod. químicos, plásticos, de caucho y petróleo	1,274	1,106	0,560	0,530
36 Productos de minerales no metálicos	1,738	4,526	0,306	0,394
37 Industria metálica básica	0,219	0,329	0,107	0,093
38 Productos metálicos, maquinarias y equipos	0,975	0,527	0,274	0,185
39 Otras industrias manufactureras	0,428	0,511	0,037	0,048
4 Electricidad, gas y agua	5,571	7,992	9,919	6,676
5 Construcción	1,487	1,837	0,377	0,591
61-62 Comercio	0,615	0,642	0,599	0,563
63 Hoteles y restaurantes	0,204	0,262	0,391	0,689
7 Transporte y comunicaciones	3,803	1,490	12,738	4,795
81-82 Servicios financieros	0,966	1,060	0,746	0,945
83-9 Otros servicios	0,158	0,185	0,058	0,075

Notas: ^a El índice de ventajas comparativas en atracción de IED se define como $IVCR_{ih} = (S_{ih} / S_i) / (S_h / S)$, donde S_{ih} equivale al stock de IED instalado en el país i en el sector h , S_i es el stock total de IED en i , S_h es el stock mundial de IED en el sector h , y S es el stock mundial total de IED.

¹ Con base en información de stock acumulado de IED. No se utilizan flujos anuales porque estos son volátiles e incluso podrían dar lugar a índices negativos.

Fuentes: UNCTAD [1999 y 2001]; PROINVERSIÓN [2002]. Elaboración propia.

Primero, diez de las once industrias manufactureras colombianas (a tres dígitos) con VCR en el mercado mundial a finales del período 1991-2001 forman parte de los sectores (a dos dígitos) con VCR en la atracción de IED durante 1997-1999; situación que en Perú solamente ocurrió en el caso de la industria de alimentos. Segundo, de todos los sectores manufactureros colombianos con VCR en la atracción de IED, sólo el 34 (industrias de papel e impresiones) no tiene VCR comerciales a nivel mundial pero sí tiene a nivel intra-CAN. Tercero, Perú tiene VCR comerciales (mundiales y subregionales) en la industria básica de metales no ferrosos (372) y aunque su sector 37 no tiene VCR en atracción de IED su sector 2 sí tiene, hecho que podría explicarse por la estructura de incentivos existente en ese país que estimulan el registro de la IED en la etapa primaria de empresas integradas verticalmente. De todo ello se infiere que la generación de VCR comerciales en determinada industria está en varios casos fuertemente asociada con el goce de VCR para la atracción de IED en la misma industria o en sus principales eslabonamientos sectoriales.

Interrelaciones entre comercio e IED

Al tradicional debate acerca de si el comercio internacional lidera a la IED o viceversa y sobre si la relación entre ambas variables es de complementariedad o de sustitución, los estudios menos antiguos y basados en datos e información empíricas sobre las últimas décadas aportan respuestas matizadas, según las cuales el

comercio y la IED pueden ser complementarios o sustitutos entre sí dependiendo tanto de los factores específicos a las estrategias internacionales de las empresas y al tipo de sector económico en que operan, como de los factores específicos que hacen atractivo o no a un lugar particular (país, región o subregión) para la localización de determinadas actividades económicas. Esto resulta especialmente relevante cuando se trata de actividades de valor agregado porque en este caso la decisión empresarial de localización es una decisión de IED y de comercio simultáneamente (UNCTAD [1996] p. 120). Por ejemplo, una relación de complementariedad entre el comercio y la IED es la que tiende a primar en los sectores manufactureros del Este de Asia, según los estudios empíricos realizados por Chunlai [1997] y por Kawai y Urata [2001]. Con tales antecedentes en mente, se consideró pertinente completar esta sección evaluando la correlación entre el flujo promedio anual de IED manufacturera recibida por los países andinos y la tasa de crecimiento promedio anual de sus exportaciones manufactureras durante el período 1992-2001; análisis que sólo pudo hacerse para Colombia, Perú y Venezuela, debido a las limitaciones de datos de IED desagregada por industrias (a CIU-3 Rev. 2) en Bolivia y Ecuador.

CUADRO 30
CORRELACIÓN ENTRE IED MANUFACTURERA Y EXPORTACIONES MANUFACTURERAS 1992-2001

	Total ¹			Intra-CAN ²		
	Colombia	Perú ³	Venezuela	Colombia	Perú ³	Venezuela
Coefficiente de correlación	0,36	0,05	-0,10	0,51	0,04	-0,15
Nivel de significancia	0,06	0,82	0,63	0,01	0,85	0,45
Número de observaciones	28	28	28	28	28	28

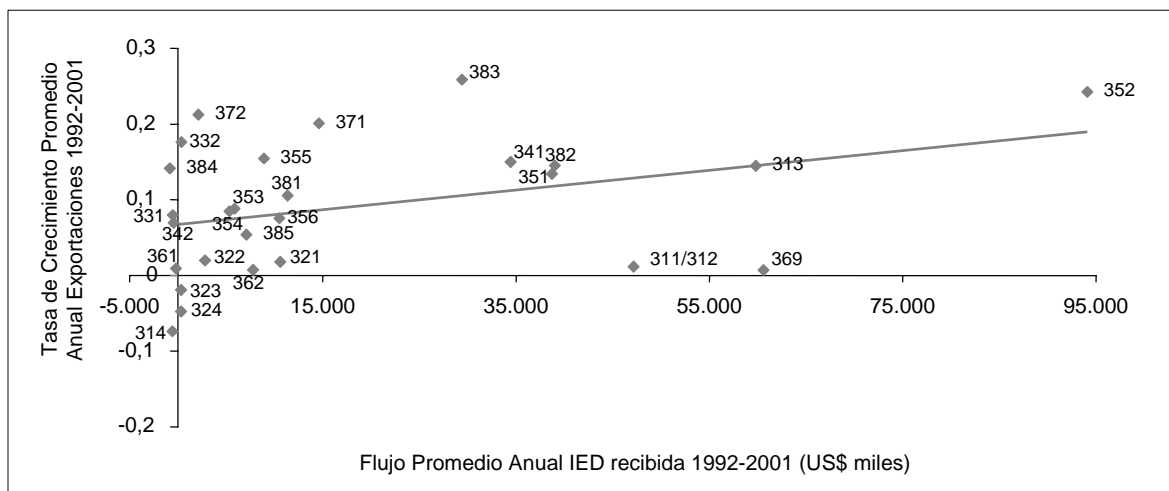
Notas: ¹ Correlación entre el flujo promedio anual de IED manufacturera recibida (a CIU-3 dígitos) y la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones manufactureras totales (también a CIU-3 dígitos).

² Correlación entre el flujo promedio anual de IED manufacturera recibida (a CIU-3 dígitos) y la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones manufactureras intra-CAN (también a CIU-3 dígitos).

³ Período 1992-2000.

Fuentes: World Trade Analyzer [2000]; INTAL [2004]; PROINVERSIÓN [2002]. Elaboración propia.

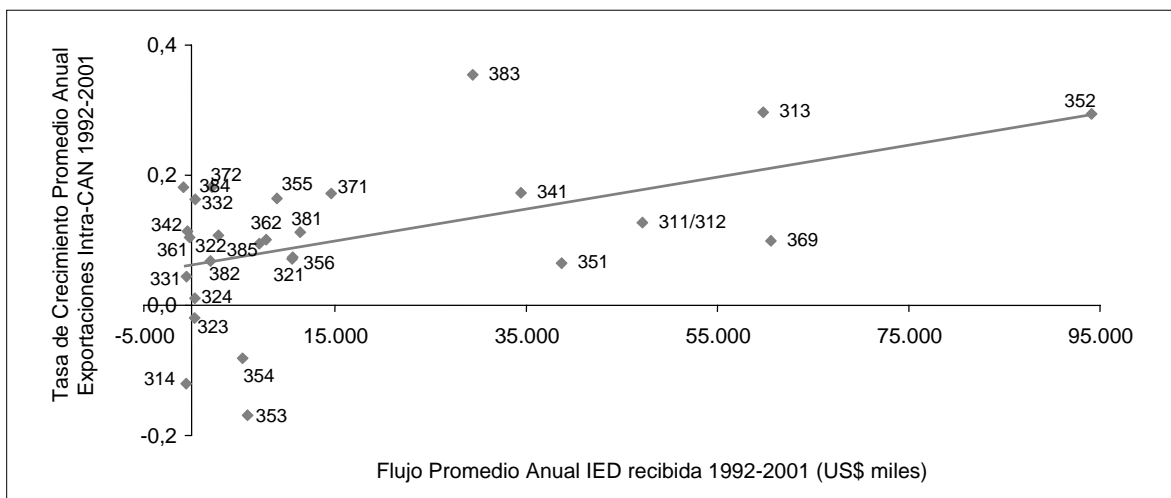
GRÁFICO 7
COLOMBIA: IED MANUFACTURERA Y EXPORTACIONES MANUFACTURERAS TOTALES 1992-2001, CIU-3 DÍGITOS



Fuentes: World Trade Analyzer [2000]; INTAL [2004]; PROINVERSIÓN [2002]. Elaboración propia.

Los resultados consignados en el Cuadro 30 indican que sólo en el caso de Colombia hay una correlación positiva (de 0,36) y significativa (al 94%) entre la IED manufacturera y las exportaciones manufactureras totales de ese país; lo que señala la existencia de una relación de complementariedad entre ambas variables en el caso colombiano durante el período analizado. En contraste, las respectivas correlaciones no resultan significativas para Perú y Venezuela. Razón por la que sólo se detallan los resultados para Colombia en el Gráfico 7, donde se visualiza que sus industrias que en promedio recibieron más IED anualmente fueron a su vez las de mayor dinamismo exportador al mercado mundial, y viceversa. Los casos más sobresalientes siendo los de las industrias colombianas de productos químicos diversos (352) y de bebidas (313), y en menor medida los de maquinaria y equipos eléctricos (383), sustancias químicas industriales (351), papel y productos de papel (341) y equipos de transporte (384).

GRÁFICO 8
COLOMBIA: IED MANUFACTURERA Y EXPORTACIONES MANUFACTURERAS INTRA-CAN
1992-2001, CIUU-3 DÍGITOS



Fuentes: World Trade Analyzer [2000]; INTAL [2004]; PROINVERSIÓN [2002]. Elaboración propia.

Los resultados en el Cuadro 30 también muestran que a nivel intra-CAN la relación de complementariedad es aún mayor (con un coeficiente de correlación positiva de 0,51) y más significativa (al 99%) en el caso de Colombia; y que a dicho nivel tampoco hay correlación significativa alguna en los casos de Perú y Venezuela. Razón por la que sólo los resultados para Colombia son detallados en el Gráfico 8, donde se visualiza que sus industrias -que en promedio recibieron más IED anualmente- fueron a su vez las de mayor dinamismo exportador al mercado subregional andino, y viceversa. Esta vez, como casos más sobresalientes se repiten los de las arriba mencionadas industrias 352, 313, 341 y 384, a los que ahora hay que agregar las industrias 369 y 311/12, cuyo dinamismo exportador en el mercado subregional fue muy superior al mostrado en el mercado mundial, en tanto que lo contrario ocurrió con las industrias 351 y 383.

Si bien la inexistencia de correlaciones significativas para Perú y Venezuela (más las ausencias de Bolivia y Ecuador por problemas de datos) obligan a tomar estos resultados con cautela e impiden generalizar conclusiones para el conjunto de la CAN, en lo que atañe a Colombia poca duda cabe que la IED manufacturera que se instaló en este país lo hizo apuntando no sólo a su mercado doméstico sino también a mercados más grandes, al mundial en varios casos y particularmente al ampliado andino en los mismos casos y en algunos más. Lo que permite concluir afirmando que para Colombia su capacidad mayor que la

de sus pares andinos para atraer IED manufacturera ha sido un factor clave de su desempeño de punta a nivel de la CAN en la mayoría de los indicadores de comercio e inversión examinados en este capítulo; capacidad mayor que incluye la de haber sabido aprovechar mejor la ZLC y el AEC de la CAN y, por consiguiente, al mercado ampliado subregional como plataforma para consolidar ventajas competitivas manufactureras y generar nuevas no sólo en el plano intra-CAN sino también en el mundial.

CAPÍTULO II. AGENDA EXTERNA ANDINA

Durante el período comprendido entre enero de 2002 y mayo de 2004, los países miembros de la CAN ejecutaron con bastante éxito una agenda externa que enfatizó las relaciones con EE.UU., la UE y el MERCOSUR, así como la participación en las negociaciones para la conformación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y en las multilaterales a nivel de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Tales énfasis reflejaron las prioridades para la implementación de la Política Exterior Común (PEC)⁹ que el Consejo Presidencial Andino fijó en su Declaración de Santa Cruz (enero 2002) y complementó posteriormente en su Declaración de Quirama (junio 2003). Sin embargo, si bien los órganos e instituciones subregionales de la CAN han promovido o facilitado la consecución de los importantes logros que se reportan en este capítulo, la mayor parte de éstos no han sido alcanzados por los países miembros mediante acciones externas comunes en sentido estricto (es decir, como grupo subregional) sino mediante acciones conjuntas que no siempre han involucrado a todos los países andinos por igual y que han consistido más bien en consultas o coordinaciones intergubernamentales de diversa índole.

En las directrices de la Declaración de Santa Cruz referidas a la PEC, los presidentes andinos acordaron priorizar la continuación de las gestiones necesarias para el logro de las siguientes metas prioritarias: libre comercio con EE.UU., la renovación del Acta Andina de Promoción Comercial (ATPA -*Andean Trade Preference Act*-) y la ampliación de su cobertura en productos; la concertación de un Acuerdo de Asociación CAN-UE y la culminación, con similar propósito, de las negociaciones comerciales con el MERCOSUR. También, el perfeccionamiento de una estrategia integral de participación de los países andinos en las negociaciones para el ALCA y la adopción de una estrategia coordinada sobre los compromisos asumidos en la OMC y para las negociaciones multilaterales en la Ronda Doha. Luego, una vez lograda ya la mencionada meta respecto a EE.UU., y con miras a facilitar la consecución de las relativas a la UE y al MERCOSUR, mediante la Declaración de Quirama los presidentes andinos encomendaron al Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores (en adelante "Consejo Andino de Cancilleres" o "Consejo Andino") que continúe las negociaciones para la suscripción de un Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación con la UE, y para la realización de la I Reunión del Diálogo Político y Cooperación CAN-MERCOSUR.

Esta focalización de la agenda externa andina durante el período de análisis respondió a bien fundadas razones tanto de índole económica como política. Racionalidad que resulta por demás evidente en lo concerniente a EE.UU. y a la UE, en vista de la decisiva influencia de cada cual en la escena política y económica mundial en general y, en aquella más directamente relevante para la CAN, por ser el primero el principal país en el comercio exterior andino y la segunda la principal región inversionista en la CAN. Relaciones económicas muy gravitantes que, en el caso de la UE, son complementadas y reforzadas por una importante y sostenida relación de cooperación con la integración andina que refleja el reconocimiento por parte de esa región de la CAN como un interlocutor grupal válido; reconocimiento que también existe por parte del MERCOSUR y que potencia la importancia política del proceso en curso de integración económica entre los dos esquemas subregionales suramericanos.

A. Estados Unidos de América

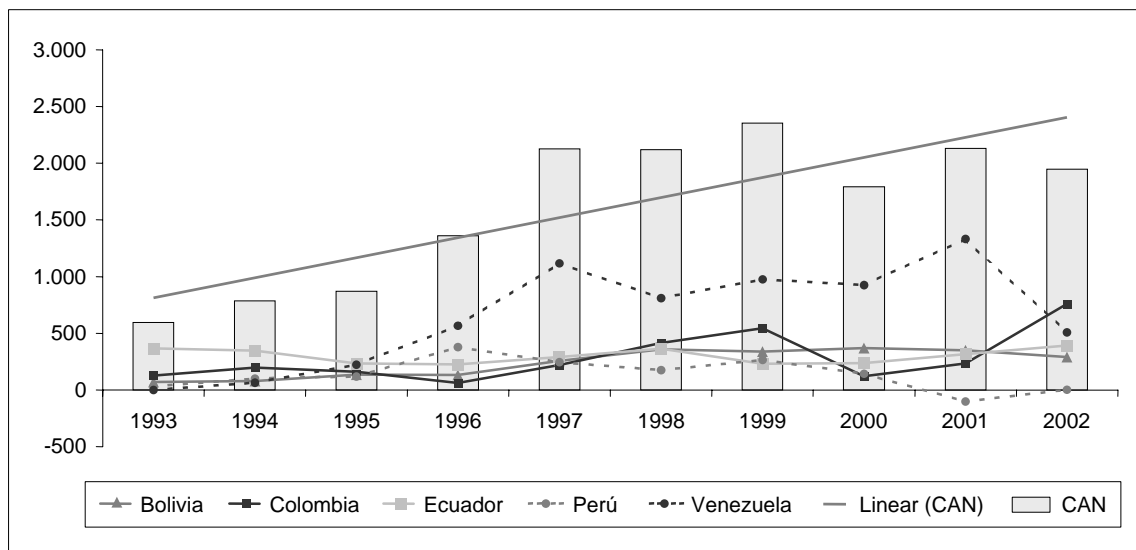
EE.UU. representa el 89,9% de los flujos comerciales totales (exportaciones más importaciones) entre la CAN y el TLCAN (ambas agrupaciones tomadas en conjunto) y representa el 83,2% de la IED ingresada a la CAN que provino del TLCAN; por lo que la evolución y características de las relaciones comerciales y de inversión andinas con dicho país explican decisivamente la evolución y características de las respectivas relaciones andinas con esa subregión norteamericana ya examinadas en las Secciones C y D del Capítulo I

⁹ Sobre los antecedentes de la PEC, cuyos amplios lineamientos fueran planteados por el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores en la Decisión 458 (mayo 1999), ver INTAL [2002] pp. 85-97.

de este informe. Asimismo, en consonancia con lo ya mencionado en las secciones precedentes respecto al ascendente peso relativo de la ALADI (México incluido) como proveedora de las importaciones andinas, la participación de EE.UU. en el comercio de la CAN con el TLCAN es bastante mayor como mercado de destino para las respectivas exportaciones andinas (93,5%) que como proveedor de las importaciones andinas (83,4%).

La condición de EE.UU. de ser el primer socio comercial de la CAN, y de serlo por un muy amplio margen como mercado de destino para las exportaciones andinas totales, se verifica al considerar que en el trienio 1999-2001 a ese país se destinó el 44,5% de dichas exportaciones. Sin embargo, esta significación de EE.UU. como mercado de destino difiere según los países andinos, siendo bastante mayor para las exportaciones totales de los tres países al norte de la CAN (Venezuela con 50,4%, Colombia con 47,1% y Ecuador con 36,2%) que para las de Perú (27,1%) y Bolivia (21,4%). Además, la significación de EE.UU. como mercado de destino para las exportaciones manufactureras de los miembros de la CAN en su conjunto es bastante menor (28,7%) y ya es rivalizada por la del propio mercado subregional andino (28,5%), aunque EE.UU. es el principal comprador de las manufacturas bolivianas (50%), venezolanas (33,8%) y peruanas (29%). En tanto que del otro lado del comercio, si bien EE.UU. siguen siendo el primer proveedor de las importaciones andinas totales (32,8%), la ALADI ya lo sigue muy cerca al respecto (como se vio anteriormente), y sólo lo es con nitidez en los casos de las importaciones colombianas y venezolanas (representando un 36,8% de cada cual).

GRÁFICO 9
IED DE EE.UU. EN LOS PAÍSES ANDINOS 1993-2002
(US\$ millones)

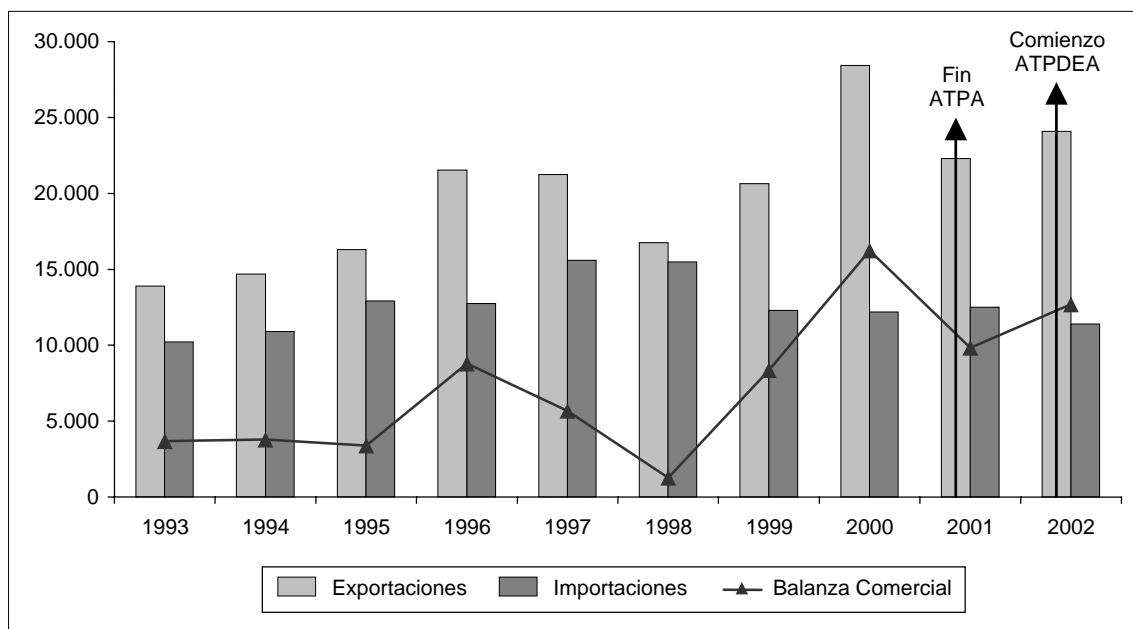


Fuentes: SGCAN [2004d]; PROINVERSIÓN [2002]. Elaboración propia.

Respecto a la IED de EE.UU., ésta representó el 19% del total de la IED ingresada a la CAN durante el período 1993-2002 y estuvo mayormente localizada en las actividades primario exportadoras. La mayor parte (42%) se dirigió a Venezuela y la menor (9%) a Perú, mientras que las participaciones de los otros países andinos en los respectivos influjos fueron de 18% para Colombia, 17% para Ecuador y 15% para Bolivia. Tal como se observa en el Gráfico 9, Perú es el único país andino donde la IED de EE.UU. se ha mantenido estancada a niveles comparativamente bajos, en tanto que la tendencia creciente con Venezuela se revirtió fuertemente en el último año (2002), como expresión de los problemas políticos y económicos ya aludidos en la Sección B del Capítulo I.

Volviendo al comercio, el Gráfico 10 muestra el quiebre de tendencias que acarrió el bienio de las crisis financieras internacionales (1997-1998), el cual detuvo las tendencias previamente ascendentes tanto de las exportaciones andinas a EE.UU. como de las importaciones andinas desde ese país. Muestra, además, que mientras estas últimas se han mantenido estancadas en los últimos años, por el lado de las exportaciones hubo una fuerte recuperación en 2000 y luego una oscilación, pero con proyección hacia el alza en el bienio 2001-2002 que se explica por la transición del ATPA al Acta de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga Andina (ATPDEA -*Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act*-); tema tratado a continuación.

GRÁFICO 10
EE.UU Y CAN: FLUJOS DE COMERCIO Y BALANZA COMERCIAL 1993-2002
 (US\$ millones)

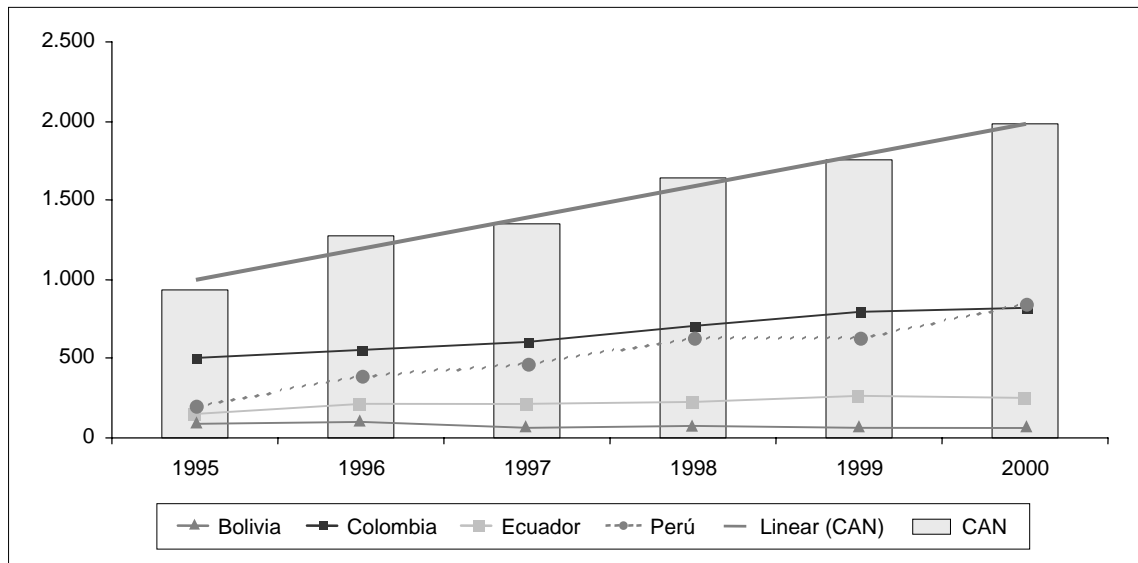


Fuente: FMI (varios años). Elaboración propia.

Del ATPA al ATPDEA

Tal como fue expuesto en el Informe Andino N° 1 (INTAL [2002] p. 87), en virtud del ATPA aprobada por el Congreso de EE.UU. en 1991, ese país unilateralmente otorgó preferencias arancelarias a un conjunto de productos exportados por cuatro países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú); preferencias que en la gran mayoría de los casos consistieron en el ingreso sin pago de aranceles. Los propósitos básicos de esa concesión unilateral fueron facilitar la lucha concertada contra el tráfico ilícito de estupefacientes y delitos conexos, así como contra el terrorismo, contribuyendo a generar fuentes alternativas de empleo e ingreso en los mencionados países andinos mediante el incremento del comercio y la inversión con los mismos; todo esto en correspondencia con los objetivos de seguridad nacional de EE.UU. y de esos países andinos (SGCAN [2002a] p. 1). Conforme se aproxima la fecha de vencimiento del ATPA (4 de diciembre de 2001), los cuatro países andinos beneficiarios iniciaron las gestiones ante EE.UU. encaminadas a lograr no sólo la renovación de las preferencias arancelarias existentes sino también su ampliación a un mayor número de productos exportados por esos países, contando para ello con el apoyo de los órganos e instituciones subregionales de la CAN. Para éstos un importante objetivo adicional era la inclusión de Venezuela como país beneficiario de las respectivas preferencias estadounidenses; y en tal sentido se pronunció el Consejo Presidencial Andino en la directriz 20 de la Declaración de Santa Cruz (enero 2002).

GRÁFICO 11
EXPORTACIONES BENEFICIARIAS DEL ATPA: CRECIMIENTO 1995-2000
 (US\$ millones)



Fuente: SGCAN [2001] p.3. Elaboración propia.

Estas gestiones tuvieron en consideración tanto la importante expansión de las exportaciones andinas beneficiarias del ATPA durante el segundo quinquenio de los años noventa (Gráfico 11) como la fuerte caída que las exportaciones andinas registraron en 2001 (Gráfico 10) debido no sólo al entorno económico entonces generalmente desfavorable (ver Sección A del Capítulo I de este informe) sino también a la incertidumbre sobre el futuro de las preferencias estadounidenses en cuestión. Los principales beneficios económicos reportados por el ATPA han sido documentados en un estudio realizado por la Secretaría General de la Comunidad Andina (SGCAN [2001]), donde se muestra que durante su vigencia las exportaciones beneficiarias se duplicaron con un incremento del 111% que representó el 14,3% del incremento de las exportaciones andinas totales a EE.UU. También, se estima que esa expansión del comercio bajo el ATPA produjo en las cuatro economías andinas beneficiarias un incremento de su producción equivalente al 6,9% de su PIB combinado, junto con una creación de nuevos empleos equivalente al 7,7% del total del empleo remunerado que generaron. Adicionalmente, puesto que las preferencias arancelarias del ATPA fueron concedidas a varios productos tradicionalmente no o poco exportados, el mismo estudio concluye que esas preferencias contribuyeron a la diversificación en productos de las exportaciones andinas a EE.UU., cuyo número de subpartidas arancelarias aumentó en 58% (en la nomenclatura NANDINA a ocho dígitos).

Las mencionadas gestiones andinas fueron exitosas, excepto en lo relativo a la inclusión de Venezuela. Mediante el ATPDEA, contenida en la nueva ley comercial de EE.UU. promulgada el 6 de agosto de 2002, este país renovó y amplió las preferencias arancelarias a las exportaciones de los cuatro países andinos que se habían beneficiado del ATPA. Esa fecha de promulgación y la política macroeconómica expansiva aplicada por EE.UU. durante 2002 (ver Sección A, Capítulo I de este informe), explican el repunte de las exportaciones andinas hacia ese país que hubo ese año (Gráfico 10). Los propósitos básicos que motivan el ATPDEA son los mismos que motivaron el ATPA (ya antes referidos), junto con el de promover la consolidación de los valores, principios y prácticas democráticas en la subregión andina que aseguren una convivencia pacífica en el continente americano (o hemisferio occidental, en términos anglosajones); esto último en línea con el Plan de Acción para las Américas aprobado por los presidentes americanos en la Cumbre de Miami (diciembre 1994).

La renovación de las preferencias arancelarias a todos los productos bajo el ATPA fue aprobada con retroactividad al 4 de diciembre de 2001, por lo que fueron devueltos a los importadores los aranceles que habían pagado por los respectivos productos andinos exportados entre esa fecha y el 6 de agosto de 2002. Adicionalmente, el ATPDEA amplió el beneficio de ingreso libre de aranceles a un nuevo grupo de productos que comprende algunas importantes exportaciones manufactureras andinas como prendas de vestir, por ejemplo, los listados en la primera columna del Cuadro 31. Este nuevo grupo de productos incluidos abarca potencialmente a algunos productos sensibles para la economía estadounidense (segunda columna), cuyo ingreso libre de aranceles depende de la decisión del Presidente de EE.UU. Mientras que la tercera columna muestra los productos de interés andino que quedaron excluidos de los beneficios del ATPDEA.

CUADRO 31
ATPDEA: LISTA SIMPLIFICADA DE PRODUCTOS INCLUIDOS NUEVOS
Y DE PRODUCTOS EXCLUIDOS

Nuevos productos con ingreso libre de aranceles ¹	Productos sensibles para la economía de EE.UU. ²	Productos excluidos
<ul style="list-style-type: none"> • Prendas de vestir fabricadas con insumos de EE.UU. • Prendas de vestir fabricadas con insumos regionales. • Prendas de vestir fabricadas con pelos finos de alpaca, llama y vicuña. • Atún envasado al vacío en empaques flexibles (ejemplo: "tuna pouches", bolsas de aluminio). 	<ul style="list-style-type: none"> • Calzado. • Petróleo o algún producto derivado del petróleo. • Relojes y partes de relojes. • Carteras y maletines de mano, guantes de trabajo y confecciones de cuero. 	<ul style="list-style-type: none"> • Textiles (hilados y tejidos) y confecciones con excepción de las prendas de vestir. • Ron y tafia (aguardiente de caña). • Azúcar, concentrados líquidos y productos que contengan azúcar (ejemplo: almíbar, jarabes). • Atún preparado o preservado por cualquier medio en empaques al vacío (ejemplo: atún en conserva).

Notas: ¹ El límite de importación del segundo producto es hasta 2% del total de prendas de vestir importadas por EE.UU. del mundo. Esta cifra se incrementará cada año hasta llegar al 5% en 2006. No existe cuota de importaciones para el resto de productos.

² El Presidente de EE.UU. determinará si faculta o no el ingreso libre de aranceles para estos productos.

Fuente: ATPDEA. Elaboración propia.

Según un estudio reciente (SGCAN [2004b] pp. 67-70), la ampliación de la cobertura en productos facultada por el ATPDEA está permitiendo un notable incremento en el nivel de aprovechamiento de las preferencias arancelarias por parte de los países andinos beneficiarios (entendido ese nivel como la proporción de sus exportaciones totales a EE.UU. hechas con el goce de las preferencias en cuestión), puesto que dicho nivel fue del 48% durante los meses de enero a octubre de 2003, comparado con sólo un 18% durante los mismos meses de 2001 cuando regía el ATPA; aunque naturalmente el nivel de aprovechamiento varía según países y productos, tal como se muestra en el Cuadro 32 para los casos de flores, prendas de vestir, petróleo y derivados.

CUADRO 32
ATPDEA: NIVEL DE APROVECHAMIENTO ANDINO EN PRODUCTOS SELECCIONADOS
(Enero-octubre 2003) (%)

Países	Flores	Prendas de vestir	Petróleo y derivados
Bolivia	25	89	0
Colombia	99	49	68
Ecuador	99	74	87
Perú	92	88	47
Total	99	70	72

Fuente: SGCAN [2004b] Cuadro 30.

Sin embargo, del mismo estudio también resulta que durante 2003 los productos andinos que más participación tuvieron en los beneficios del ATPDEA no fueron los de manufacturas de exportación menos tradicional y más generadoras de empleo (con la excepción de prendas de vestir) sino los de industrias basadas en actividades extractivas intensivas en capital (petróleo y derivados, especialmente), tal como se muestra en el Cuadro 33. Lo que implica que los países andinos beneficiarios deben intensificar los esfuerzos necesarios para industrializar sus procesos de producción y aumentar su competitividad, a fin de diversificar aún más sus exportaciones y lograr que preferencias como las del ATPDEA sean crecientemente gozadas por nuevas actividades manufactureras de impacto más dinámico sobre sus economías nacionales.

CUADRO 33
EXPORTACIONES BAJO EL ATPDEA: PARTICIPACIÓN DE PRODUCTOS SELECCIONADOS
(Enero-septiembre 2003)

País	Producto	%
Bolivia		
	Manufacturas, madera y corcho	11,1
	Prendas de vestir y accesorios	35,8
Colombia		
	Materiales crudos, animales o vegetales	12,3
	Petróleo y derivados	69,5
	Prendas de vestir y accesorios	8,3
Ecuador		
	Materiales crudos, animales o vegetales	7,5
	Peces	2,6
	Vegetales y frutas	3,3
	Manufacturas de madera y corcho	2,2
	Petróleo y derivados	81,9
Perú		
	Metales no ferrosos	38,6
	Vegetales y frutas	8,5
	Prendas de vestir y accesorios	37,3
	Petróleo y derivados	9,3

Fuente: SGCAN [2004b] Cuadro 29.

Hacia un TLC con países del ATPDEA

Pero el ATPDEA, no obstante el gran éxito que significó su aprobación para los cuatro países andinos incluidos y los indudables beneficios que les está reportando, tiene un importante lado negativo: su caducidad programada para el 31 de diciembre de 2006. Este limitado período de vigencia no asegura la continuidad de las preferencias comerciales otorgadas, las que, por añadidura, tan pronto como el ALCA entre en vigencia o se perderán inmediatamente o comenzarán a diluirse gradualmente conforme se vaya completando el respectivo programa de liberación a nivel continental. Tampoco provee el horizonte temporal capaz de estimular adecuadamente las inversiones de que los países andinos beneficiarios requieren para viabilizar sus necesarios esfuerzos de generación de nuevas exportaciones en mayor cantidad y de mejor calidad. La búsqueda para superar estas limitantes, cuando puesta en positivo, revela los propósitos económicos básicos que motivaron a Colombia y Perú a intensificar, a partir del mismo año 2002 que fue aprobado el ATPDEA, sus gestiones dirigidas a que EE.UU. los incluyera en la lista de países con los que prontamente

negociaría Tratados de Libre Comercio (TLC) bilaterales o plurilaterales. Esto último, teniendo en cuenta que por ese entonces EE.UU. ya había dejado en claro que el ALCA no era la única vía que utilizaría para concretar la liberalización comercial en las Américas y, consecuentemente, ya estaba negociando un TLC bilateral con Chile y también había anunciado que en 2003 iniciaría la negociación de un TLC plurilateral con los países centroamericanos.

Las gestiones que por separado realizaron Colombia y Perú comenzaron a rendir frutos concretos cuando en marzo de 2003 el Representante Comercial de EE.UU. (USTR -*United States Trade Representative*-), Robert Zoellick, sugirió a las autoridades nacionales competentes de esos dos países andinos que dieran inicio al examen del texto del TLC Chile-EE.UU. a fin de determinar la factibilidad de negociar exitosamente uno parecido. Esto fue lo que los dos países andinos hicieron en los meses siguientes cada cual por su lado aunque manteniendo consultas entre sí e incluyendo en el examen al texto del TLC EE.UU.-Singapur, así como siguiendo de cerca las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América Central (CAFTA -*Central American Free Trade Agreement*-) entonces en curso. Los buenos resultados de esta labor preparatoria dieron pie para que el 18 de noviembre de 2003 el Sr. Zoellick enviara al Congreso de EE.UU. una comunicación oficial notificando la intención del Presidente George W. Bush de iniciar la negociación de un TLC con los cuatro países beneficiarios del ATPDEA, empezando con Colombia y Perú e integrando a Bolivia y Ecuador tan pronto como estos países estuviesen listos para tal efecto.

Los propósitos que motivaron esta decisión de EE.UU. fueron explicitados en dicha notificación del USTR e incluyen tanto los objetivos económicos generales y específicos por tema de negociación estipulados para ese tipo de acuerdos por el Congreso de los EE.UU. en la Ley de Promoción Comercial (TPA -*Trade Promotion Authority*-) de 2002 como los políticos y de seguridad que anteriormente justificaron el ATPA primero y luego el ATPDEA, a los que se agrega la voluntad de ajustar el proceso de negociación del ALCA con miras a que éste efectivamente concluyera en el plazo fijado (enero 2005). Sobre los propósitos de Colombia y Perú ya se ha informado párrafos arriba y, puesto que son compartidos por Bolivia y Ecuador, estos países iniciaron sus preparativos tan pronto conocida la mencionada notificación del USTR, aunque los de Perú se vieron entorpecidos temporalmente por algunos litigios pendientes con empresas estadounidenses. Una vez resueltos o encauzados debidamente estos litigios, y habiendo avanzado satisfactoriamente la preparación de Ecuador, este país fue parte, junto con Colombia y Perú, de la primera ronda de negociación con EE.UU. en Cartagena (17-18 mayo, 2004), donde Bolivia estuvo como país observador habilitado para integrarse plenamente cuando se juzgara listo. En esta primera ronda se acordaron los asuntos organizativos y administrativos de la negociación, su subdivisión en 17 temas (aranceles industriales; agricultura; reglas de origen; procedimientos aduaneros; obstáculos técnicos; medidas sanitarias y fitosanitarias; inversiones; propiedad intelectual; servicios financieros; otros servicios; compras gubernamentales; defensa comercial; políticas de competencia; asuntos ambientales; asuntos laborales; solución de controversias y asuntos institucionales; cooperación), y su programación en otras cinco rondas a lo largo de 2004, más las que sean necesarias a fin concluirla en febrero de 2005.

Acerca del posible impacto económico de este TLC sobre los miembros de la CAN, según un reciente estudio de expertos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (Monteagudo *et al.* [2004] Cuadro 6) tal impacto sería levemente negativo para el país excluido (Venezuela) y sería, por lo general, bastante positivo para cada uno de los cuatro países incluidos, pero en todos estos casos los beneficios serían inferiores a los que aportaría el ALCA;¹⁰ resultado que apuntala la importancia del ALCA para el conjunto de los miembros de la CAN, y que aconseja a aquellos cuatro países a no considerar su TLC con EE.UU. como un sustituto sino como un complemento del ALCA.

¹⁰ Aplicando un modelo de equilibrio general computable, los citados expertos del BID comparan los impactos del TLC EE.UU.-Países ATPDEA con los del ALCA sobre el comercio, el tipo de cambio real, la producción, el empleo, los ingresos aduaneros y el bienestar económico. Citando aquí como ejemplo los resultantes cambios porcentuales del PIB real, éstos serían de 0,70% *versus* 1,86% para Bolivia; 1,18% *versus* 2% para Colombia; 0,73% *versus* 2,42% para Ecuador; 1,46% *versus* 2,87% para Perú; y -0,10% *versus* 2,07% para Venezuela.

En lo concerniente a otras posibles implicancias para la CAN, cabe resaltar la reacción constructiva de las autoridades subregionales andinas. Tan pronto como se conoció la notificación del USTR (noviembre 2003), el entonces Secretario General de la CAN, Guillermo Fernández de Soto, declaró ante la prensa que la posibilidad de hacer permanentes, mediante el TLC, las preferencias del ATPDEA era un reconocimiento por parte de EE.UU. del papel estratégico de los países andinos para combatir las drogas ilícitas, el terrorismo, el desempleo y la pobreza, así como para fortalecer la institucionalidad democrática y la protección al medio ambiente. Conceptos que son compartidos por su sucesor, el Embajador Allan Wagner Tizón, quien ha montado un Programa de Apoyo a las Negociaciones Comerciales Internacionales de los países miembros (SGCAN [2004c])¹¹ y declamó ante la prensa (25/05/04) que negociaciones de temática tan amplia como la del TLC con EE.UU. permitirán actualizar y perfeccionar la normativa de la CAN. Parecer este muy similar al que pocos días antes (21/05/04) expresó ante la prensa la jefa del equipo negociador de EE.UU., Regina Vargo, quien además sostuvo que el TLC con los países del ATPDEA contribuirá a la profundización de la integración andina mediante una normativa que garantizará estabilidad y reducción de costos para los negocios y que abrirá oportunidades dinámicas de inversión y producción conjunta.

Es sin duda muy importante que tales posiciones consensualmente constructivas se mantengan y se concreten de un modo que la integración económica en el seno de la CAN pueda seguir profundizándose efectivamente. Lo que por ahora se observa es que la opción de sus países miembros por mantenerse libres para negociar aranceles y otros instrumentos de política relacionados con el comercio en negociaciones como las del TLC con EE.UU. parece ser una de las razones que los han conducido a seguir postergando (esta vez hasta el 10/05/05) definiciones claves sobre el futuro de la unión aduanera andina, tal como se verá en el Capítulo III de este informe.

B. Unión Europea

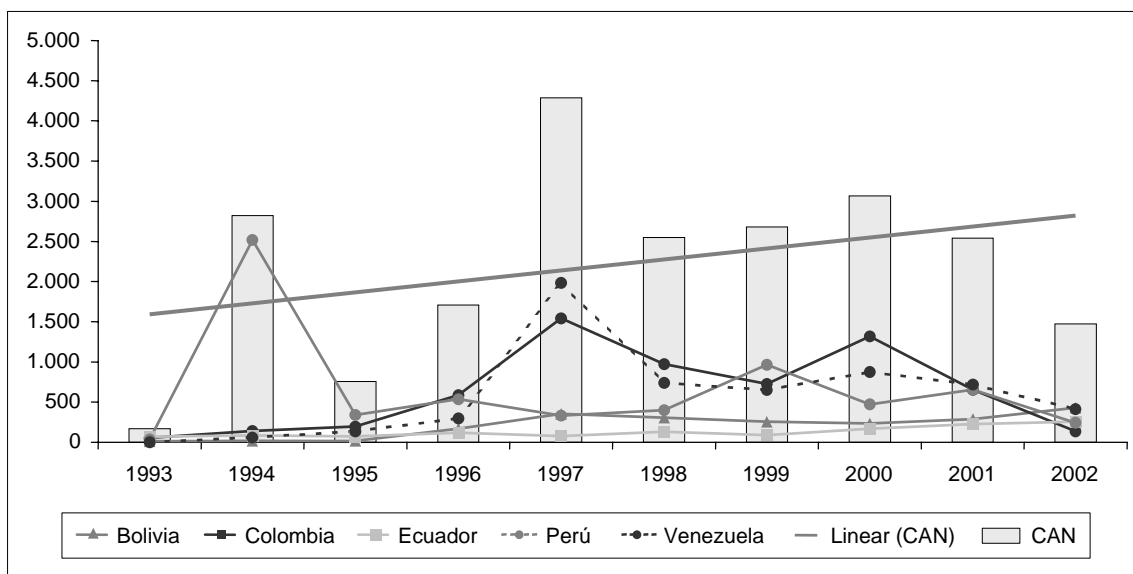
En el primer capítulo de este informe (Secciones C y D del Capítulo I) se constató que durante la década de los años noventa la UE fue la región que ocupó el primer lugar como origen de la IED recibida por la CAN en su conjunto (llegando a representar el 26,9% de estos flujos en el período 1994-2002), aunque fue desplazada por la ALADI del segundo lugar en el intercambio comercial total andino. Acerca de la IED europea, ésta ha oscilado bastante año por año debido a que la mayor parte llegó a la CAN atraída por los programas de privatización o concesión de actividades de servicios y su evolución dependió entonces del calendario de estos programas en los distintos países andinos. El Gráfico 12 ilustra los dos grandes picos en 1994 y 1997, resultante el primero de la privatización de empresas de telecomunicaciones en Perú y de energía eléctrica en Colombia el segundo; e ilustra también la tendencia menos ascendente de 1998-2000 y la caída en 2001-2002, ambas explicadas por la pérdida de dinamismo de dichos programas en la subregión andina. En conjunto, los principales países de origen de la IED europea en el período fueron España (39%), Reino Unido (20%), Países Bajos (15%) y Francia (11%); en tanto que sus principales destinos andinos fueron Perú (29,5%), Colombia (28,7%) y Venezuela (26,8%).

En cuanto al intercambio comercial de la CAN con la UE, el Gráfico 13 ilustra su escaso dinamismo, especialmente por el lado de las exportaciones andinas que registraron un crecimiento promedio anual de sólo 3,1% durante el período 1993-2002, casi la mitad del 6,3% registrado por las exportaciones andinas a EE.UU. en el mismo período. La UE ha descendido al tercer lugar en importancia relativa como mercado de destino para las exportaciones de la CAN en su conjunto, tanto de las totales como de las manufactureras, con participaciones de 11,5% y 13,1%, respectivamente, en el trienio 2000-2002. Perú es el único miembro de la CAN que sigue teniendo a la UE como su segundo mercado regional de destino, y en mayor proporción

¹¹ Programa que incluye a negociaciones como las del TLC con EE.UU., del ALCA y las del posible TLC con la UE, e involucra una inversión de alrededor de un millón de dólares en recursos financieros y técnicos aportados por el BID, la Corporación Andina de Fomento (CAF), la UE y la propia SGCAN.

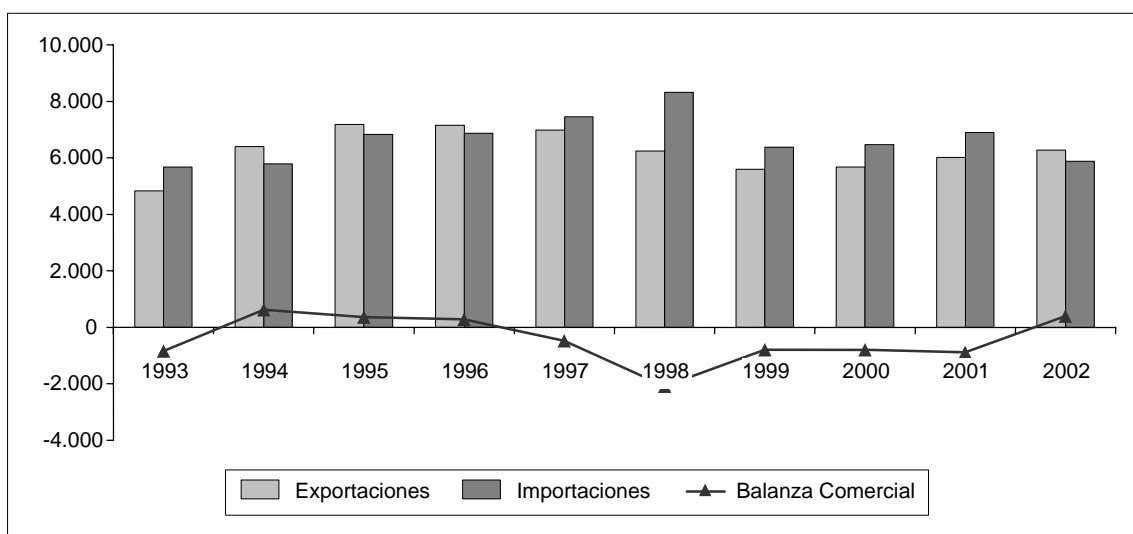
(28,4%) para sus exportaciones manufactureras que para sus exportaciones totales (23%). Por el lado de las importaciones andinas, tal como se mostró en el Cuadro 24, la UE también ha descendido al tercer lugar como región proveedora de las mismas y, al interior de la ALADI, la propia CAN ya la desplazó de ese lugar en el caso de las importaciones ecuatorianas y está al borde de hacerlo en los casos de las importaciones de Bolivia y Perú.

GRÁFICO 12
IED DE LA UE EN LOS PAÍSES ANDINOS 1993-2002
 (US\$ millones)



Fuente: SGCAN [2004d]. Elaboración propia.

GRÁFICO 13
UE Y CAN: FLUJOS DE COMERCIO Y BALANZA COMERCIAL 1993-2002
 (US\$ millones)



Fuente: SGCAN [2004d]. Elaboración propia.

Lo anterior, es decir, la condición de primera región inversionista que la UE tiene en la CAN y el escaso dinamismo del intercambio comercial entre una y otra, proporciona la perspectiva económica básica para entender la importancia de las gestiones que los órganos subregionales andinos han realizado durante el período materia de este informe (gestiones que se reportan a continuación) respecto a tres planos de la relación andina con la UE que, a diferencia de lo antes visto a propósito de EE.UU., involucran a todos los países miembros de la CAN: la renovación de las preferencias arancelarias que gozan actualmente las exportaciones andinas en el mercado europeo; la búsqueda de su ampliación y permanencia en el tiempo mediante un posible TLC CAN-UE; y el impulso del diálogo político y la cooperación económica existentes entre ambas partes. Partes que en estos tres planos se relacionan entre sí a nivel grupal por ser esquemas de integración ambas; razón por la que el sostenimiento y la eficacia de este rasgo especial de la relación grupal andina con la UE depende esencialmente de la credibilidad de la CAN como proyecto de integración.

Cooperación económica de la UE con la CAN

Entre los proyectos que se vienen ejecutando por recomendación de la Comisión Mixta UE-CAN, encargada de la implementación del Acuerdo Marco de Cooperación entre ambos esquemas de integración aprobado en 1992 (INTAL [2002] p. 90), el más destacable es el Proyecto para el Fortalecimiento de la Unión Aduanera en los Países Andinos, también conocido como "Proyecto GRANADUA", por su más amplia y directa correspondencia con los tres objetivos prioritarios que dicha comisión mixta fijó en su V Reunión (febrero 1999); a saber: el fortalecimiento del mercado común andino, el desarrollo de la institucionalidad subregional andina y el desarrollo de la agenda social andina.

Las áreas de acción del "Proyecto GRANADUA" han sido divididas en: acciones de asistencia técnica, para el intercambio de experiencias entre la UE y la CAN; acciones de formación, para capacitar instructores expertos en la CAN que aseguren la continuidad del proyecto; y acciones de seguimiento, destinadas a la formulación de propuestas para la concreción de los objetivos proyectados. Este último tipo de acción, que se nutre de los dos anteriores, ha permitido al proyecto presentar a la SGCAN bases de Propuestas de Decisión (de la Comisión de la CAN) sobre temas importantes para el fortalecimiento de la unión aduanera andina: los referidos al origen de mercancías, a la valoración aduanera de las mismas, a la armonización de regímenes aduaneros, a tránsito aduanero, al Documento Único Aduanero (DUA), a la Nomenclatura Común Andina (NANDINA), al Arancel Integrado Andino (ARIAN), al control aduanero, a la lucha contra el fraude aduanero, a estadísticas de comercio exterior, a capacitación aduanera y al Apoyo Informático a la Gestión Aduanera (AIGA).

SGP-Andino

Todas las exportaciones andinas de productos industriales y de una lista de productos agrícolas ingresan al mercado de la UE con arancel cero y gozando de una acumulación regional de origen que incluye a los productos originarios de la propia UE, en virtud del Régimen Especial de Preferencias Andinas ("SGP-Andino") unilateralmente acordado por la UE en 1990 a las exportaciones de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú pero, a diferencia de los casos del ATPA y del ATPDEA, extendido a las de Venezuela a partir de 1995 (INTAL [2002] p. 89). La vigencia de este régimen, también conocido como "SGP-Drogas" por haber sido concedido con los propósitos de apoyar la lucha concertada contra el tráfico ilícito de estupefacientes bajo el principio de responsabilidad compartida mediante el estímulo al desarrollo de actividades económicas lícitas alternativas, fue prorrogada sucesivas veces a lo largo de la década pasada, aunque siempre por períodos demasiado cortos como para despejar la incertidumbre sobre su continuidad en el tiempo y especialmente para incentivar las inversiones requeridas para el logro de sus propósitos.

De ahí las reiteradas gestiones andinas en pro de que el "SGP-Andino" sea concedido por un plazo suficientemente largo, las que contribuyeron a que el Reglamento 2501/2001 aprobado por el Consejo de la Unión Europea el 10 de diciembre de 2001 no se limitara a extender la vigencia del régimen del 1 de enero de 2002 hasta el 31 de diciembre de 2004, sino que contemplara también su eventual renovación por un período de diez años (2005-2014). Esto dependiendo de la evaluación general de sus resultados que se haría durante el trienio 2002-2004, teniendo en cuenta muy especialmente el aprovechamiento efectivo de las preferencias por parte de los países beneficiarios, sus progresos en la lucha contra las drogas ilícitas y su observancia de las principales normas laborales convenidas en la Organización Internacional del Trabajo (OIT). A consecuencia de ello se realizó la Reunión Técnica de Evaluación Conjunta Comunidad Andina-Comisión Europea sobre el aprovechamiento del "SGP-Andino" en Quito (noviembre 2002), donde la CAN señaló que existen diversos factores que inciden sobre dicho aprovechamiento y ambas acordaron intercambiar periódicamente estadísticas y otro tipo de información necesaria para facilitar tanto la posible prórroga larga del régimen como la ampliación de su cobertura en productos.

Sin embargo, el artículo 12 del mencionado reglamento europeo preveía la aplicación de un mecanismo de graduación para todo el Sistema General de Preferencias de la UE, el cual implicaba la paulatina supresión de las preferencias arancelarias para determinados productos. La no aplicación de este mecanismo al régimen para los andinos fue formalmente solicitada el 15 de enero de 2003 por el Consejo Andino de Cancilleres, apelando a los principios de corresponsabilidad, integralidad, equilibrio y multilateralidad en los que se basa el "SGP-Andino" para contribuir a la lucha mundial contra el tráfico de drogas ilícitas y delitos conexos. Fue así que se logró la extensión de la vigencia de este régimen hasta el 31 de diciembre de 2005 sin la aplicación del mecanismo en cuestión; en tanto que sigue pendiente su posible prórroga por diez años más por estar esta ligada al desenlace de las otras gestiones que se reportan a continuación.

Diálogo político: ¿Hacia un TLC UE-CAN?

Mediante la directriz 21 de la Declaración de Santa Cruz (enero 2002), el Consejo Presidencial Andino reiteró el propósito de consolidar una asociación con la UE y encomendó al Consejo Andino de Cancilleres coordinar la posición andina al respecto, así como adelantar las respectivas gestiones políticas de alto nivel ante la Presidencia de la UE, la troika y otros países europeos, con miras a examinar el tema durante la II Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina, el Caribe y la Unión Europea a celebrarse en Madrid (mayo 2002). En esta cumbre la CAN y la UE acordaron negociar un Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación como paso previo al eventual inicio de negociaciones para un Acuerdo de Asociación entre ambas partes y, sobre este último, la posición europea registrada por la Declaración de Madrid fue muy clara en expresar que el "progreso de la integración regional" (léase la profundización de la integración subregional andina, en particular) era una condición clave para el inicio de la negociación de un acuerdo de ese tipo. Condición pertinente, ya que la posición andina conjunta aspiraba a que el acuerdo de asociación incluyera un TLC CAN-UE; posición que fue formalizada en la Ayuda Memoria "Prioridades del Relacionamento entre la Comunidad Andina y la Unión Europea" alcanzada por el Consejo Andino de Cancilleres a la troika europea en setiembre de 2002.

No obstante la mencionada posición andina conjunta, algunas autoridades nacionales de ciertos países miembros de la CAN (de Ecuador y Perú, especialmente) se manifestaron a favor de que sus respectivos países realicen gestiones paralelas ante la UE destinadas a la negociación de TLC bilaterales, quizás porque preveían dificultades para profundizar la unión aduanera andina (ver la Sección A del Capítulo III) que no permitirían cumplir con la condición europea para un TLC a nivel grupal. En todo caso, estas gestiones paralelas no impidieron que continuara la acción externa conjunta andina en la materia, de modo que los cancilleres de los países de la Comunidad Andina y de la Unión Europea pudieron reunirse en Atenas (marzo 2003) y anunciar allí el inicio de las negociaciones para la suscripción del Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación previsto en la Declaración de Madrid. Estas negociaciones se desarrollaron en dos rondas (Bruselas y Quito, respectivamente) y concluyeron el 15 de octubre de 2003. El acuerdo resultante,

suscrito en Roma (el 15 de diciembre del mismo año), supera al anterior de 1992 contemplando un diálogo político estructurado en varios frentes y ampliando la cooperación haciéndola abarcar no sólo el ámbito comercial y económico sino también nuevos ámbitos como la paz y la seguridad, la estabilidad política y social, la gobernabilidad democrática y las migraciones.¹²

Respecto al eventual Acuerdo de Asociación CAN-UE que incluiría un TLC entre ambos esquemas de integración, la Comisión Europea, seguramente teniendo en cuenta las gestiones bilaterales que algunos países andinos estaban realizando paralelamente, envió una Comunicación al Parlamento Europeo y al Consejo Europeo (7 de abril de 2004) sobre sus objetivos con miras a la III Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la Unión Europea y de América Latina y el Caribe a celebrarse en Guadalajara (28-29 de mayo de 2004). En éste se reitera que la condición clave para tal acuerdo a nivel intergrupual consiste en que se haya alcanzado un grado de integración suficiente, y precisa los tres criterios evaluativos respectivos: la existencia de un marco institucional plenamente operativo, la creación de una unión aduanera compatible con el Artículo XXIV del GATT y notificada a la OMC, y la reducción de las barreras no arancelarias al comercio interregional. En el párrafo 53 de la Declaración de Guadalajara resultante de dicha III Cumbre, donde la CAN presentó una propuesta de programa de trabajo conjunto para la apertura de las negociaciones en cuestión, se saluda la decisión de abrir un proceso conducente a acuerdos de asociación con la CAN y con Centroamérica, y se señala que tal proceso comenzará con una valoración conjunta de los respectivos procesos de integración económica.

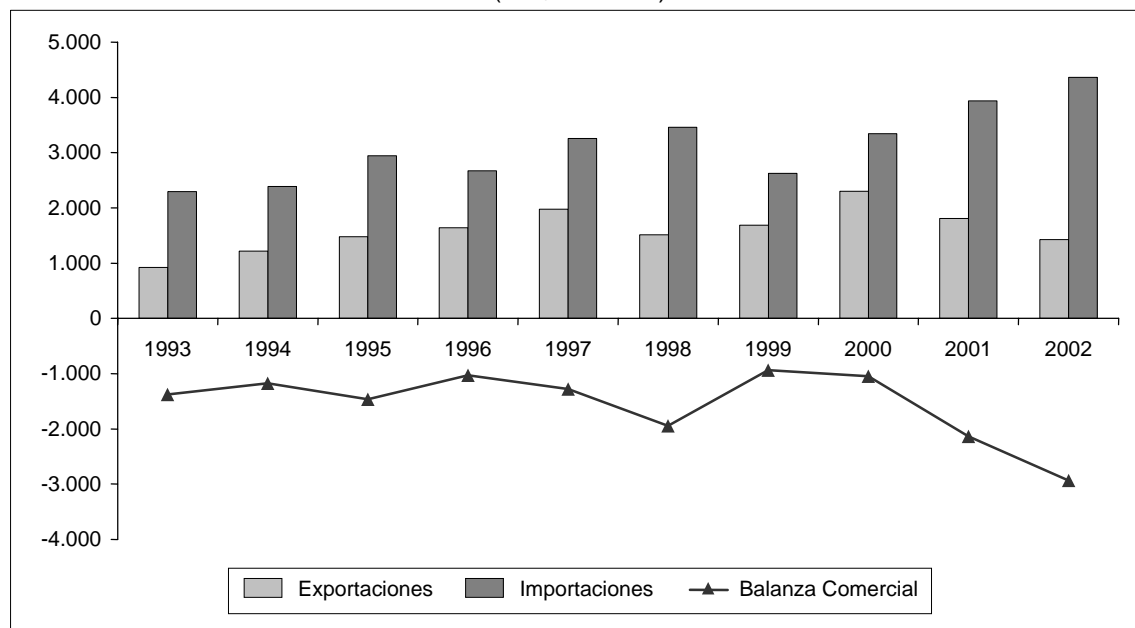
C. MERCOSUR

El Gráfico 14 permite apreciar la tendencia creciente del comercio entre la CAN y el MERCOSUR en el período 1993-2002, especialmente por el lado de las respectivas importaciones andinas (que crecieron a una tasa promedio anual del 7,4% durante el período). Las exportaciones andinas a la otra subregión suramericana, compuestas en más del 50% por petróleo y derivados, no aumentaron tanto y, a diferencia de las importaciones andinas en cuestión, se vieron negativamente afectadas no sólo en 1998 (a consecuencia de las crisis financieras de entonces) sino sobre todo durante el bienio 2001-2002, a resultas de la crisis argentina y los otros factores contextuales adversos ya reseñados en la Sección A del Capítulo I como de la creciente producción petrolera de Brasil.

Sin embargo, sigue siendo bastante modesta aún la importancia relativa del MERCOSUR como socio comercial de la CAN. Tal como se mostró en el Cuadro 9 (Sección C, Capítulo I), con un 9,7% de participación en las importaciones andinas (trienio 2000-2002), el MERCOSUR ocupa el quinto lugar como proveedora regional de la CAN, después del TLCAN, la UE, la propia CAN y el Este de Asia en su conjunto. Detrás de estas mismas regiones o subregiones ordenadas igualmente, el MERCOSUR también ocupa el quinto lugar como mercado de destino para las exportaciones andinas, y en este caso con una participación bien pequeña (3%). Este débil posicionamiento en el quinto lugar por ambos lados del comercio andino vale para cuatro de los miembros de la CAN, mientras que Bolivia tiene en el MERCOSUR a su proveedor largamente principal y a su segundo mercado de destino aunque seguido muy de cerca por la propia CAN. Pero la abrumadora mayoría (más del 80%) de las exportaciones de todos los países andinos al MERCOSUR consiste en productos primarios, lo que constituye una preocupante repetición a nivel del intercambio intersubregional suramericano del patrón primario exportador que ha tradicionalmente caracterizado la inserción andina en el mercado mundial. Aunque lo positivo es que lo anterior ya está teniendo un correlato en materia de inversión.

¹² Bajo este nuevo marco, las gestiones del Secretario General de la CAN con el Comisario de Relaciones Exteriores y con el Comisario de Comercio de la Comisión Europea condujeron a la suscripción, en abril de 2004, de un convenio de asistencia técnica para fortalecer la integración comercial y la normativa subregional andina, así como para apoyar las negociaciones comerciales internacionales de los países andinos.

GRÁFICO 14
MERCOSUR Y CAN: FLUJOS DE COMERCIO Y BALANZA COMERCIAL 1993-2002
 (US\$ millones)



Fuente: SGCAN [2004d]. Elaboración propia.

En efecto, el Cuadro 24 (Sección D, Capítulo I) mostró que la IED de los países del MERCOSUR en la CAN ascendió a US\$ 3.027 millones en el período 1994-2002 (lo que representó un 3,7% del total de la IED ingresada a la subregión andina durante el período), y que más de las tres cuartas partes de ese monto fueron destinadas a Bolivia (42%) y Venezuela (34%), inversiones que mayoritariamente se localizaron en actividades primario exportadoras. Además, puesto que dicho monto es casi igual a los US\$ 3.120 millones correspondientes a Canadá y México juntos (resultantes de restar los US\$ 15.490 de EE.UU. a los US\$ 18.610 del TLCAN), se tiene entonces un virtual empate entre esos dos países norteamericanos combinados y el MERCOSUR en la tercera posición (luego de la UE y EE.UU.) como origen regional de la IED recibida por la CAN durante el mismo período; posición inédita en la historia cercana de las relaciones económicas entre ambas subregiones suramericanas.

Por lo tanto, la racionalidad económica de los esfuerzos por intensificar la integración entre la CAN y el MERCOSUR, cuyos logros recientes se reportan a continuación, parte de la constatación de las tendencias generalmente ascendentes del comercio y la inversión entre ambas subregiones y apuesta a favor de que estos flujos puedan desplegar todo su potencial de desarrollo, para lo que es necesario remover las barreras de distinta índole que aún mantienen baja su importancia relativa y que muy especialmente impiden que su composición manufacturera sea comparable con la lograda por el comercio y la inversión al interior de cada una de las dos subregiones. Racionalidad económica que es reforzada por la racionalidad política de avanzar hacia la amalgamación de los dos principales esquemas de integración suramericanos; objetivo específico este validez y significación especiales pareciera que son acentuadas, en vez de disminuidas, por el proceso en curso de liberalización económica con el resto del continente americano.

Nuevos cimientos para la integración CAN-MERCOSUR

Teniendo como antecedente la primera fase de negociaciones que culminó con la suscripción de los Acuerdos de Complementación Económica (ACE) entre la CAN y Brasil (agosto 1999) y Argentina (junio 2000) (INTAL [2002] pp. 91-93), mediante la directriz 24 de la Declaración de Santa Cruz (febrero 2002) el Consejo Presidencial Andino encomendó el relanzamiento de esas negociaciones y, en tal sentido, los cancilleres andinos, reunidos con sus pares del MERCOSUR con ocasión de la XVI Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno del Grupo de Río (San José, abril 2002), emitieron conjuntamente un comunicado subrayando la prioridad económica, social y política atribuida por sus gobiernos a la convergencia entre ambos procesos de integración en el marco suramericano. Esto facilitó que a partir del 10 de mayo de 2002 se reanudaran las negociaciones comerciales tendientes a la conformación de una ZLC entre las dos subregiones, las que fueron acompañadas por un diálogo político al más alto nivel impulsado como parte de los acuerdos adoptados en la II Cumbre de Presidentes Suramericanos (Guayaquil, julio 2002).

Las negociaciones comerciales condujeron a la firma de un Acuerdo Marco CAN-MERCOSUR (ACE N° 59, diciembre 2002) donde se formularon los siguientes objetivos: conformación de una ZLC, promoción de inversiones y desarrollo de la integración física entre las Partes; se fijó el 31 de diciembre de 2003 como plazo de culminación de la negociación del programa de liberación necesario para concretar el primer objetivo; y se señaló que Bolivia podrá negociar lo necesario para compatibilizar en lo que corresponda su ACE N° 36 con el MERCOSUR (diciembre 1996) con los acuerdos a que arriben las otras partes. El establecimiento, por el lado andino, del plan de trabajo y el cronograma para concluir la negociación de la mencionada ZLC dentro del plazo previsto fue encomendado a la Comisión de la CAN con el apoyo de la Secretaría General por el Consejo Presidencial Andino mediante la directriz 17 de su Declaración de Quirama (junio 2003). En tanto, la respectiva directriz 7 instruye al Consejo Andino de Cancilleres la realización de la I Reunión del Diálogo Político y de Cooperación CAN-MERCOSUR y Chile (país este participante en las instancias políticas del MERCOSUR).

Fue por esa época que Perú, único miembro de la CAN aún sin adoptar el respectivo AEC, optó por negociar bilateralmente con el MERCOSUR, lo que le permitió ser el segundo país andino (después de Bolivia) en suscribir (el 25 de agosto de 2003) un ACE (N° 58) con el MERCOSUR y en ser admitido como Miembro Asociado del MERCOSUR, condición que fue oficializada en la Cumbre de Presidentes del MERCOSUR (Montevideo, 16 de diciembre de 2003), instancia en la que participa desde entonces. Sin embargo, la instrumentación de la ZLC prevista por el ACE N° 58 quedó pendiente de que los respectivos temas específicos (especialmente las listas de desgravación arancelaria, reglas de origen, y medidas no arancelarias) fueran negociados por Perú con los cuatro miembros del MERCOSUR. Negociación que ha llegado a buen puerto con tres de esos miembros pero que por haberse llevado a cabo en forma secuencial ha hecho más difícil la negociación final con Uruguay, país con el que Perú todavía no se había podido poner de acuerdo hasta mayo de 2004.

En contraste, el formato conjunto y simultáneo de las negociaciones comerciales entabladas durante el segundo semestre de 2003 por Colombia, Ecuador y Venezuela con los cuatro miembros del MERCOSUR permitió la suscripción, al cabo de cuatro rondas mensuales, de un ACE entre los siete países el 16 de diciembre de ese año, así como el exitoso arribo el 3 de abril de 2004 a acuerdos entre las siete naciones sobre la casi totalidad de los temas específicos relativos a la instrumentación de la respectiva ZLC, con miras a que el mencionado ACE entre en vigencia en la fecha prevista (1 de julio de 2004).

Es interesante agregar que el citado estudio de expertos del BID encuentra, aplicando un modelo de equilibrio general computable, que el posible impacto económico sobre cada uno de los cinco miembros de la CAN de una ZLC con los cuatro miembros del MERCOSUR sería, en cuanto al PIB real, de beneficios inferiores tanto a los del ALCA como a los del TLC EE.UU.-Países ATPDEA (excepto para Venezuela en este último caso). Pero, en cuanto a las exportaciones, los consiguientes beneficios serían, por comparación con los de dicho TLC, superiores para Bolivia (y Venezuela, obviamente), casi similares para Ecuador y sólo claramente menores para Colombia y Perú, aunque en todos los casos serían bastante inferiores a los del ALCA (Monteagudo *et al.* [2004] Cuadro 6).

D. Negociaciones en la OMC y del ALCA: Participación andina

Respecto al ámbito multilateral, en la directriz 23 de la Declaración de Santa Cruz (enero 2002), los presidentes andinos consideraron que la concertación de posiciones es la mejor vía para avanzar en las negociaciones en la OMC y, en tal sentido, decidieron que en los temas afines se adopte una estrategia para abordar, en forma coordinada, el desarrollo de la agenda esbozada en Doha (noviembre 2001). Respecto al ámbito hemisférico, en la directriz 22 de la misma Declaración los presidentes andinos reafirmaron la necesidad de perfeccionar una estrategia integral sobre la participación de sus países en las negociaciones del ALCA y reiteraron su voluntad de continuar de manera conjunta y con vocería única en dicho proceso. Posteriormente, en la directriz 20 de la Declaración de Quirama (junio 2003), los presidentes andinos hicieron referencia a la importancia para la inserción internacional de sus países de las negociaciones comerciales y del avance en el proceso de integración con terceros países y bloques comerciales, y plantearon la necesidad de "propiciar una reflexión política en el marco del Consejo Presidencial y del Consejo Ampliado sobre el ALCA y la inserción internacional de la Comunidad Andina, sin perjuicio del desarrollo de las negociaciones que los países adelantan en dicho proceso".

OMC

Pese a la referida directriz de la Declaración de Santa Cruz, desde entonces hasta la fecha no se ha adoptado una estrategia andina para abordar en forma coordinada las negociaciones de la Ronda Doha. Sin embargo, cabe destacar la defensa conjunta del SGP-Andino que hicieron los miembros de la CAN ante la OMC a raíz de la demanda planteada por India contra este régimen preferencial, considerándolo incompatible con el principio de no discriminación debido a la diferenciación entre países en desarrollo que establece. Los países andinos presentaron conjuntamente su defensa el 2 de febrero de 2004, la que probablemente influyó en el fallo emitido por el Órgano de Apelación de la OMC en abril del mismo año, donde si bien confirma dicha incompatibilidad, dictamina empero que la UE podrá mantener el régimen siempre y cuando establezca como condición ciertos criterios que justifiquen el tratamiento diferenciado a un grupo de países en desarrollo por circunstancias específicas.

ALCA

Durante los meses anteriores a la VIII Reunión de Ministros Responsables del Comercio en las Américas (Miami, noviembre 2003) arreció el debate sobre el alcance y la profundidad de los compromisos a ser asumidos en el tratado constituyente del ALCA, entre la posición liderada por EE.UU. -que este tratado tenga una cobertura temática comprehensiva al estilo del TLCAN y los posteriores TLC negociados por dicho país- y la posición liderada por los miembros del MERCOSUR y particularmente Brasil, según la cual, en vista de que EE.UU. planteaba transferir al ámbito de la OMC la negociación del tema sensible de los subsidios al comercio agrícola y los apoyos domésticos a la agricultura, lo mismo correspondería hacer respecto a otros temas sensibles como inversiones, propiedad intelectual, servicios y compras gubernamentales. Esta última posición implicaba que las negociaciones del ALCA se concentrarían en algunos temas como la desgravación arancelaria, medidas sanitarias y fitosanitarias, facilitación del comercio y mecanismos de solución de controversias, considerando en todo ello la aplicación del tratamiento especial y diferenciado según el tamaño y nivel de desarrollo relativo de cada economía; razón por la cual esta posición fue calificada como un "ALCA *light*".

En tales circunstancias se produjo la XV Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) del ALCA (Puerto España, octubre 2003), encargada de concertar las posiciones con miras a la mencionada reunión ministerial en Miami, donde tres países andinos (Bolivia, Colombia y Perú) y otros diez países americanos (Canadá, Costa Rica, Chile, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, México, Panamá y

República Dominicana) presentaron conjuntamente un documento intitulado "Visión del ALCA". Ésta se acercaba bastante a la posición norteamericana, al hacer hincapié en que las negociaciones debían tener como objetivo el mayor nivel de ambición posible porque sólo mediante la adopción de obligaciones en todos los temas sería posible lograr el balance necesario para que cada uno de los países participantes pueda obtener beneficios de tales negociaciones. También señalaba que las mismas debían tomar en cuenta las necesidades de las economías más pequeñas y los diferentes niveles de desarrollo y debían conducirse dando prioridad al intercambio de ideas constructivas en todos los temas para facilitar el logro de consensos entre las delegaciones.

Como es sabido, la reunión ministerial de Miami no resolvió la cuestión de fondo sobre la estructura del ALCA que estaba en debate, ni tampoco pudo avanzar al respecto la posterior XVII Reunión del CNC (Puebla, febrero 2004). Pero, en contrapartida, la Declaración de Miami introdujo como nuevo principio orientador de la construcción del ALCA la flexibilidad respecto a la amplitud y profundidad de los compromisos (por sectores y/o temas de negociación), reconociendo como vía válida para dicha construcción a los TLC bilaterales o plurilaterales entre países americanos prontamente dispuestos a asumir compromisos más amplios y profundos y, al mismo tiempo, reconociendo también como válida la opción de otros países americanos de no incursionar por esa vía sin por ello quedarse fuera del proceso conducente al ALCA. Esta flexibilidad pragmática y tendedora de puentes permitió que los miembros de la CAN coincidieran con los del MERCOSUR y con Chile en emitir un Comunicado Conjunto (marzo 2004) donde reafirman los principios orientadores consolidados en la Declaración de Miami, subrayan que las negociaciones del ALCA deberán tener flexibilidad para tomar en cuenta las necesidades y sensibilidades de todos los países participantes y particularmente de las pequeñas economías, y comprometen sus esfuerzos en pro de que la próxima reunión del CNC (junio 2004) alcance un resultado satisfactorio para todos a partir del establecimiento de un conjunto común y equilibrado de derechos y obligaciones así como de los procedimientos para negociar acuerdos plurilaterales entre aquellos países que así lo decidan.

En lo que específicamente atañe a las instituciones subregionales andinas, además del ya antes mencionado Programa de Apoyo a las Negociaciones Comerciales Internacionales montado por la Secretaría General y la CAF con la colaboración del BID y la UE (SGCAN [2004c]), tanto la Secretaría General como la CAF están apoyando activamente el proceso de implementación del Programa de Cooperación Hemisférica (PCH) aprobado en la VII Reunión de Ministros Responsables del Comercio en las Américas (Quito, noviembre 2002). El fin es fortalecer las capacidades de los países que requieren de asistencia para adecuadamente participar en las negociaciones, implementar sus compromisos comerciales, enfrentar los desafíos de la integración hemisférica y aprovechar los potenciales beneficios de la misma mejorando la competitividad de sus economías. En este sentido, al término de la Reunión Inicial con Donantes realizada en Washington D.C. (octubre 2003), la delegación de la CAN anunció la realización de una próxima mesa subregional en su sede institucional en Lima para avanzar en el diseño de las estrategias que orientarán la ejecución del PCH del ALCA en la subregión andina.¹³

Al mismo tiempo, la Secretaría General ha promovido la realización de estudios sobre los posibles impactos económicos del ALCA en los miembros de la CAN. Entre éstos, uno que también aplica un modelo de equilibrio general computable y toma en cuenta que debido al ALCA se diluirán las preferencias que cuatro países andinos gozan en el mercado de EE.UU. (desde el ATPA y ahora con el ATPDEA) y que conjuntamente con Venezuela gozan en otros mercados del continente (vía los acuerdos comerciales existentes). Por lo tanto, sus resultados arrojan que, si bien el bienestar del consumidor aumentaría por la eliminación de aranceles, por el lado de los productores, en cambio, los beneficios comerciales adicionales atribuibles al ALCA serían obviamente inferiores a los de un hipotético escenario que no tomara en cuenta las preferencias

¹³ Para más información al respecto ver en los materiales del Seminario Regional "La CAN en las negociaciones del ALCA" (<http://www.comunidadandina.org/exterior/alca.htm#Programa>).

ya existentes y, además, podrían ser contrarrestados por la acrecentada competencia acarreada por el emparejamiento del acceso preferencial en todos los mercados del hemisferio. Razón por la que podría disminuir incluso el excedente total neto (Light [2003] pp. 43). De todos modos, este estudio reconoce que el modelo utilizado sólo captura los efectos estáticos derivados del comercio de bienes y no los del comercio de servicios ni otros potenciales beneficios dinámicos por mayor competencia, inversión extranjera y transferencia tecnológica, por ejemplo.

Nótese que ese estudio no se concentra, a diferencia de aquél de los expertos del BID, en comparar los distintos impactos económicos del ALCA con los de otros acuerdos por venir como el TLC EE.UU.-Países ATPDEA y la ZLC CAN-MERCOSUR, sino en analizar el impacto comercial del ALCA a la luz de los acuerdos ya existentes en el continente. Sin embargo, los resultados de ambos estudios coinciden en la medida en que el comercio intra-CAN forma parte del comercio continental cuyas direcciones actuales serían modificadas por el emparejamiento de las preferencias a escala hemisférica. En efecto, los expertos del BID (Monteagudo *et al.* [2003]) encuentran que ocurrirían reducciones en el crecimiento del comercio intra-CAN, especialmente de las exportaciones andinas que gozan de mayores márgenes de preferencia en el mercado subregional, siendo las de Ecuador y Venezuela las que serían más afectadas negativamente, mientras que las beneficiadas serían las de Colombia y Perú entre sí, y las de Bolivia a todos los miembros de la CAN (Cuadro 34).

CUADRO 34
IMPACTO DEL ALCA SOBRE EL CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES ANDINAS
INTRA-CAN Y AL MERCADO DE LAS AMÉRICAS
(Porcentaje)

Origen \ Destino	ALCA	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
Bolivia	15,30	--	1,89	3,16	13,92	3,60
Colombia	7,62	-9,27	--	-0,67	3,02	-1,65
Ecuador	9,11	-10,96	-4,74	--	-0,08	-1,91
Perú	15,96	-1,96	7,29	-0,05	--	7,76
Venezuela	6,99	-10,45	-2,91	-2,82	-0,81	--

Fuente: Monteagudo *et al.* [2003] Diapositivas 16 y 21.

Otro estudio aborda el impacto fiscal del ALCA sobre las economías andinas y, teniendo en cuenta que la consiguiente reducción de la recaudación arancelaria sólo sería relativamente importante en las importaciones desde EE.UU. y Canadá más no así en las importaciones desde la mayor parte de AlyC, debido a los acuerdos preferenciales ya existentes en la región, concluye que dicho impacto por pérdida de recaudación arancelaria sería limitado en términos del PIB, del cual representaría una proporción situada en un rango de entre 0,4% (Bolivia) y 1% (Ecuador) (SGCAN [2003d] p. 41). En términos del monto de los ingresos públicos, empero, la mencionada pérdida sí tendría cierta significación pues los aranceles representan entre el 6% y 11% de la recaudación fiscal en los países de la CAN (Light [2003] p. 4). Los procesos de liberalización comercial a gran escala como el ALCA o los TLC con las principales contrapartes económicas obligan, entonces, a que países como los andinos reestructuren sus fuentes permanentes de ingresos fiscales con urgencia.

CAPÍTULO III. AGENDA INTERNA DE LA CAN

El capítulo anterior dio testimonio de la gran prioridad que los miembros de la CAN asignan a sus intensos y por lo general bastante exitosos en tiempos recientes, esfuerzos por negociar acuerdos de libre comercio con terceros países o grupos de países, especialmente con las grandes potencias tradicionalmente más gravitantes en las relaciones políticas y económicas de los países andinos. Prioridad ciertamente lógica, habida cuenta tanto del considerable peso relativo que esas potencias aún tienen en los flujos de comercio e inversión de las economías andinas, como del poco peso cuantitativo que en esos flujos todavía tienen el comercio y la inversión intra-CAN no obstante su ascendente trayectoria durante la década pasada, tal como se vio en el Capítulo I de este informe. Sin embargo, en dicho capítulo también se destacó la gran importancia cualitativa del comercio intra-CAN, cuya mayoritaria composición de exportaciones manufactureras lo demarca nítidamente del tradicional patrón primario exportador que sigue caracterizando a la inserción andina en los mercados extrasubregionales. Los países andinos tienen sin duda muy en claro esa importancia cualitativa, especialmente aquéllos que gracias, entre otros factores, a su más hábil participación en la ZLC y el AEC andinos han sabido aprovechar mejor al mercado ampliado subregional como plataforma para incrementar su atractivo ante la IED manufacturera e industrializar sus procesos productivos, logrando desarrollar ventajas competitivas tanto a nivel intra-CAN como en mercados más grandes y difíciles de penetrar.

Pero la CAN propugna un modelo de integración exigente, que por su inspiración europea incluye normas supranacionales e instrumentos comunitarios, empezando por los necesarios para conformar una unión aduanera como etapa crucial para la progresión hacia un espacio económico único. Esta etapa aún figura entre los objetivos claves de la CAN, debido muy probablemente a que sus países miembros son concientes de la importancia cualitativa de su integración andina, aunque al mismo tiempo son también concientes de que sus mayores interdependencias no se dan entre sí sino con terceros países o regiones. Estos son los fundamentos económicos del dilema que algunos círculos en los países miembros plantean en términos de integración al mundo o a la CAN, al que otros replican afirmando que en vez de "o" es "y"; dilema que en términos más específicos se traduce en si perfeccionar o no la unión aduanera y, en caso afirmativo, en qué grado o medida perfeccionarla. Tal como se verá a continuación, los países andinos siguen con tal dilema a cuestas, razón por la que durante el período objeto de este informe han optado por postergar el cumplimiento del objetivo de perfeccionamiento de la unión aduanera, aunque no lo han abandonado ni tampoco han dejado de avanzar en otras áreas de la construcción del mercado común andino.

A. ¿Hacia el perfeccionamiento de la unión aduanera andina?

En congruencia con el mencionado modelo de integración, que considera a la unión aduanera como etapa necesaria para la conformación de un mercado común, el Consejo Presidencial Andino, luego de haber reafirmado el compromiso de establecer un mercado común subregional en el párrafo inicial de la Declaración de Santa Cruz (enero 2002), dedica las directrices 11 a 14 de dicha declaración a las tareas pendientes para el perfeccionamiento de la unión aduanera andina, no sin antes haber dedicado las primeras 10 directrices de la misma a la culminación de uno de sus ingredientes básicos: la ZLC subregional. Estos mandatos políticos fueron complementados posteriormente mediante la Declaración de Quirama resultante del XIV Consejo Presidencial Andino (junio 2003), donde se estipulan directrices sobre áreas de acción también vinculadas a la unión aduanera, tales como armonización de normativa aduanera y políticas sectoriales especiales.

Zona de Libre Comercio

Durante el período objeto de este informe, la ZLC de la CAN se ha consolidado en su condición de ser, junto con el TLCAN, en una de las dos ZLC subregionales del continente americano más avanzadas en términos de la proporción de las subpartidas del comercio de bienes entre países miembros que ya se

encuentran totalmente libres de aranceles.¹⁴ Al inicio de dicho período (enero 2002), para completar la ZLC andina quedaba por ser concluido el desmonte de unas listas de excepción en la ZLC conformada desde 1992-1993 por cuatro países miembros (Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela), y estaban en curso las fases finales del programa de liberación entre Perú y sus socios andinos que fue acordado mediante la Decisión 414 (julio 1997) cuando ese país se reincorporó a la ZLC subregional y cuyo plazo de culminación fue entonces fijado para el 31 de diciembre de 2005; tal como ya se reportó en el Informe Andino N° 1 (INTAL [2002] pp. 9-11).

A lo primero se refirió implícitamente la directriz 1 de la Declaración de Santa Cruz al fijar el 1 de junio de 2002 como plazo para consolidar y perfeccionar la ZLC andina y, a resultas de este mandato, fueron desmontadas las listas de excepción pendientes entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela (aunque no todos estos países lo hicieron dentro de aquel plazo), por lo que a la fecha ya todo el comercio entre esos cuatro países goza de un arancel base igual a cero.

En lo que concierne a Perú, a partir del 1 de enero de 2002 este país otorgó arancel cero a sus importaciones intrasubregionales de los productos incluidos en el Anexo VIII de la Decisión 414, entre los que se encuentran medicamentos, insecticidas, fungicidas, herbicidas, desinfectantes y raticidas. Acto seguido, como parte de la negociación intra-andina que hiciera posible los acuerdos consignados en la Declaración de Santa Cruz, Perú se comprometió a adelantar del 31 de diciembre de 2005 al 31 de diciembre de 2003 el plazo para la desgravación de petróleo y combustibles, permaneciendo el plazo del 31 de diciembre de 2005 para el caso de productos agrícolas, tal como quedó estipulado en la directriz 2 de dicha declaración. La importancia de esta concesión peruana salta a la vista cuando se considera que el petróleo y derivados representan alrededor del 50% de las importaciones intrasubregionales de Perú y que el arancel peruano para estos productos es del 20%. Esta es la razón por la que este país condicionó el hacer efectiva tal concesión al cumplimiento de otros compromisos sobre restricciones no arancelarias y medidas de defensa comercial que distorsionan el comercio subregional, los que quedaron registrados en varias de las primeras catorce directrices de la misma declaración y especialmente en las directrices 3, 7, 8, 9 y 14. Pero la CAN no ha avanzado mucho al respecto, y particularmente ha sido lenta e incompleta la respuesta de los países miembros al inventario de obstáculos al comercio que la Secretaría General les remitió en ocasión del 113 Período Extraordinario de Sesiones de la Comisión de la CAN (julio 2002). No sorprende, en consecuencia, que desde entonces hasta la fecha la Comisión no haya podido adoptar una Decisión, con base en la Propuesta 80/Rev. 1 (julio 2002) que oportunamente le elevó la Secretaría General, para instrumentar la aceleración del plazo de desgravación de petróleo y combustibles prevista en la directriz 2 de Santa Cruz modificando el plazo del 31 de diciembre de 2005 fijado en la Decisión 414, por lo que que este último sigue vigente.

Lo anterior explica la situación actual del programa de liberación entre Perú y sus socios andinos, de la que se da cuenta seguidamente citando el más reciente informe al respecto de la Secretaría General con datos a enero de 2004 (SG-CAN [2004a] pp. 3ss). En tal sentido, vale precisar que, por aplicación del artículo 2 de la Decisión 414, en todos los casos se mantiene la liberalización lograda mediante los acuerdos bilaterales suscritos por Perú con sus socios andinos entre 1992-1993 en tanto la misma otorgue un trato más favorable. Es por ello que, en el caso de Perú con Bolivia, se mantiene la liberalización alcanzada en virtud del respectivo acuerdo bilateral (que fuera renovado en noviembre de 2001), lo que significa que ya ingresan a Bolivia sin aranceles todos los productos peruanos que cumplen con las reglas de origen de la Decisión 416 (julio 1997). Perú, por su parte, ya ha liberado totalmente a favor de Bolivia el 99,8% del universo arancelario, quedando sólo 13 subpartidas NANDINA en curso de desgravación (*Ídem*, pp. 3-5).

¹⁴ En efecto, un análisis de los programas de liberación del comercio de bienes puestos en ejecución por los acuerdos comerciales preferenciales existentes en el continente (Devlin y Estevadeordal [2001] p. 11 y Gráfico 3) encuentra que en 2005 el arancel cero registró para el 100% del universo de subpartidas del comercio intra-CAN, expresión de una perfecta ZLC subregional en bienes que en todo el continente solamente ostentaría también el TLCAN, además de un par de los acuerdos bilaterales en el seno del Mercado Común Centroamericano y del acuerdo bilateral entre Chile y México.

El Cuadro 35 muestra la situación del programa de liberación de Colombia, Ecuador y Venezuela a favor de Perú, y el Cuadro 36 lo hace para el programa de liberación de Perú a favor de cada uno de esos tres países andinos. En el caso de Perú con Ecuador, de conformidad con la Decisión 414 y con la aplicación del Convenio de Profundización del Libre Comercio suscrito entre estos dos países (noviembre 1999), Ecuador ha ya liberado totalmente a favor de Perú el 99,5% del universo arancelario quedando 33 subpartidas NANDINA en proceso de desgravación, mientras que Perú liberó totalmente a favor de Ecuador el 99,1% del universo arancelario quedando 59 subpartidas NANDINA en curso de desgravación.

CUADRO 35
PROGRAMA DE LIBERACIÓN DE COLOMBIA, ECUADOR Y VENEZUELA A FAVOR DE PERÚ
Situación a enero de 2004 (en número de subpartidas NANDINA)

Anexo de la Decisión 414	Colombia		Ecuador		Venezuela	
	Liberadas	En proceso ¹	Liberadas	En proceso ¹	Liberadas	En proceso ¹
	6.531		6.525		6.516	
Anexo V		6		2		9
Anexo VI		21		22		22
Anexo VII				9		10
	6.531	27	6.525	33	6.516	41

Nota: ¹ Todas las subpartidas NANDINA aún en proceso de desgravación tienen un arancel para terceros países de 20%.

Fuente: SGCAN [2004a] pp. 3-5. Elaboración propia.

CUADRO 36
PROGRAMA DE LIBERACIÓN DE PERÚ A FAVOR DE COLOMBIA, ECUADOR Y VENEZUELA
Situación a enero de 2004 (en número de subpartidas NANDINA)

Anexo de la Decisión 414	Colombia		Ecuador		Venezuela	
	Liberadas	En proceso ¹	Liberadas	En proceso ¹	Liberadas	En proceso ¹
	6.484		6.499		6.484	
Anexo V		13		2		12
Anexo VI		47		43		47
Anexo VII		14		14		14
	6.484	74	6.499	59	6.484	74

Nota: ¹ Todas las subpartidas NANDINA aún en proceso de desgravación tienen un arancel para terceros países de 20%.

Fuente: SGCAN [2004a] pp. 3-5. Elaboración propia.

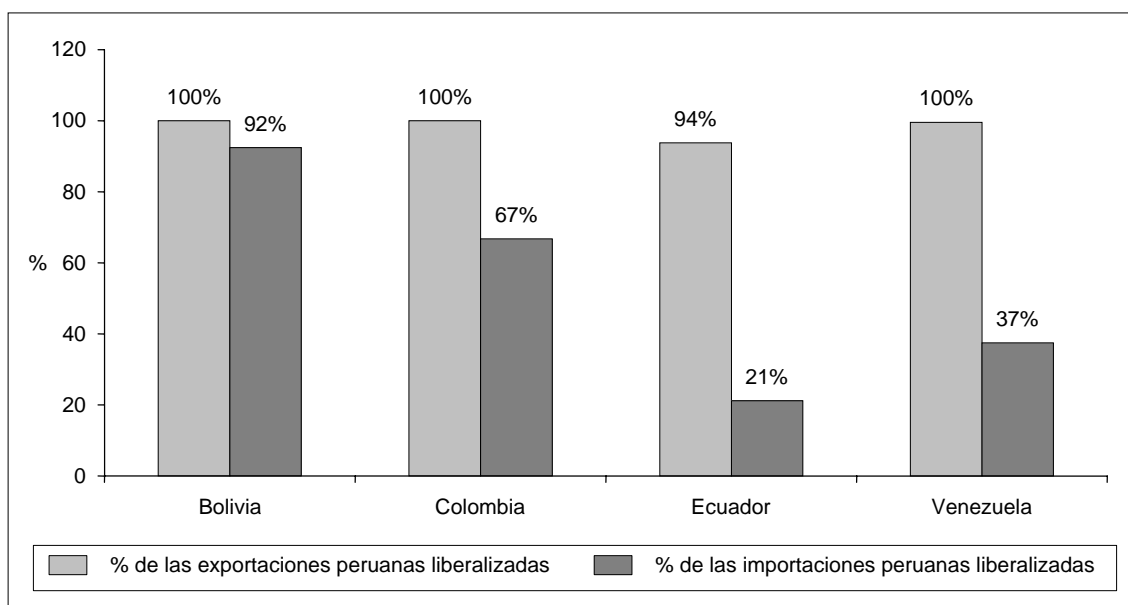
En cuanto a los casos de Colombia y Venezuela, de conformidad con la Decisión 414 y también con la cláusula de nación más favorecida del Acuerdo de Cartagena (estipulada en su Artículo 139 según el texto codificado en la Decisión 563 de junio de 2003), aplicada en estos casos debido a las preferencias otorgadas por esos dos países andinos a terceros países de la región, Colombia ha liberado totalmente a favor de Perú el 99,6% del universo arancelario y Venezuela ha hecho lo propio respecto al 99,4%. Perú, por su parte, liberó totalmente el 98,87% del universo arancelario a favor de Colombia y el 98,89% a favor de Venezuela.

De esto resulta que, de conformidad con la progresión del programa de liberación acordada mediante la Decisión 414, a enero de 2004 era menor la proporción de subpartidas NANDINA completamente liberadas

por Perú a favor de cada uno de sus socios andinos que las respectivas proporciones completamente liberadas por cada uno de estos a favor de Perú, aunque en todos los casos la diferencia era muy pequeña en términos de número de subpartidas. Pero la diferencia sí es significativa en términos de la proporción del comercio que aún queda por ser totalmente desgravado, especialmente en los casos del comercio bilateral de Perú con Ecuador y con Venezuela, debido especialmente a lo antes explicado sobre el rubro de petróleo y derivados.

En efecto, mientras que el 100% de las exportaciones peruanas ya ingresan libres de aranceles a Bolivia, Colombia y Venezuela, las 9 subpartidas de productos combustibles peruanos que aún pagan aranceles en Ecuador representan el 6,23% de este flujo comercial. No es grande, asimismo, la proporción (7,55%) de las importaciones peruanas desde Bolivia que representan las 13 subpartidas de productos agrícolas aún sujetos a cobro de aranceles en este flujo comercial. En cambio, la desgravación pendiente de Perú a favor de Colombia tiene un peso comercial bastante mayor (33,15%: 26,87% son hidrocarburos y 6,28% productos agrícolas), y mucho mayor lo tienen los hidrocarburos a ser desgravados en las importaciones peruanas desde Ecuador (77,86%) y desde Venezuela (62,50%) (*Ídem*, pp. 8-9). Para mayor claridad, el Gráfico 15 ilustra las diferencias entre las proporciones totalmente liberadas del comercio exportador e importador de Perú con cada uno de sus cuatro socios andinos.

GRÁFICO 15
PROPORCIÓN LIBERADA DEL COMERCIO INTRA-CAN DE PERÚ



Fuente: SGCAN [2004a] p. 7. Elaboración propia.

Arancel Externo Común

La Declaración de Santa Cruz (enero 2002) es un hito histórico para la CAN porque consignó la decisión política de Perú de dar por finalizado su largo período de autoexclusión del mecanismo del Arancel Externo Común (AEC), que lo mantuvo fuera del AEC adoptado por sus cuatro socios andinos mediante la Decisión 370 (noviembre 1994). El nuevo AEC para todos los miembros de la CAN fue esbozado en la directrices 11 y 12 de esa declaración, donde los presidentes andinos señalan que éste tendrá una estructura general de cuatro niveles (de 0,5%, 10% y 20%) cuya principal diferencia con la del AEC de la Decisión 370 es la eliminación del nivel de 15%; estructura de la que exceptúan a Bolivia parcialmente en el sentido de no

estar obligada a aplicar el nivel del 20%. También señalan que cada país podrá, según sus posibilidades fiscales, aplicar el nivel cero a bienes de capital no producidos; que Ecuador es autorizado a reducir gradualmente sus aranceles a materias primas e insumos no producidos en la subregión, y que el nuevo AEC deberá ser adoptado por los cinco países miembros el 31 de diciembre de 2003 a más tardar.

Respondiendo a este mandato político, la Comisión Ampliada de la CAN (integrada por los ministros responsables del comercio exterior y por los cancilleres) aprobó la Decisión 535 (octubre 2002), donde se instrumentó jurídicamente el nuevo AEC estructurado según los cuatro niveles señalados en la mencionada declaración, el cual fue acordado para el 62% (4.171 subpartidas NANDINA) del universo arancelario listado en el Anexo I de esta decisión,¹⁵ con la precisión que Bolivia podrá aplicar un arancel de 10% a todas las subpartidas que en dicho anexo se ubican en el nivel de 20%, y cuyo plazo de puesta en vigencia fue fijado para el 1 de enero de 2004 a más tardar. Respecto al 38% del universo arancelario donde no hubo acuerdo entre los cinco países andinos, la Decisión 535 prescribe que Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela continuarán aplicando la estructura arancelaria de la Decisión 370 mientras que Perú seguirá aplicando su arancel nacional, y compromete a los cinco miembros de la CAN a seguir tratando de ponerse de acuerdo entre sí sobre ese 38% faltante dentro del mencionado plazo para la puesta en vigencia del nuevo AEC. Asimismo, la Decisión 535 precisa que todos los países miembros podrán diferir hasta el nivel de cero tanto los aranceles para materias primas e insumos no producidos en la subregión y comprendidos en la respectiva nómina mantenida por la Secretaría General como los aranceles para los bienes de capital no producidos en la subregión listados en el Anexo II de la referida Decisión.

La aprobación de la Decisión 535 evidenció que en la CAN existe la flexibilidad necesaria para convivir con un AEC incompleto, pero con la virtud de involucrar a todos los países miembros. También evidenció la voluntad andina de mantener una posición conjunta en las negociaciones del ALCA, ya que esa decisión fue aprobada a sabiendas de que se aproximaba el plazo para la notificación del arancel base (o punto inicial de desgravación) a partir del cual se haría el intercambio de ofertas y solicitudes de desgravación arancelaria en el marco de dichas negociaciones, y los miembros de la CAN estaban determinados a que su arancel base para el ALCA sea el AEC andino en todo lo posible. De hecho, esta determinación acicateó las negociaciones en los meses siguientes sobre el 38% faltante, y explica que, aunque estas negociaciones fueron infructíferas, el 14 de abril de 2003 los miembros de la CAN notificaron en conjunto a las instancias competentes del ALCA un arancel base consistente en el nuevo AEC concordado entre los cinco países para el 62% del universo arancelario. Además, para el 38% restante, Perú notificó su arancel nacional en tanto que Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela notificaron los niveles arancelarios correspondientes a su AEC de la Decisión 370 (con todas sus excepciones, modificaciones y actualizaciones posteriormente introducidas mediante las Decisiones 396 y 465); ello significa que estos cuatro países andinos notificaron un AEC concordado entre sí para el 100% del universo arancelario.

Durante los siguientes meses de 2003, conforme se acercaba el plazo del 1 de enero de 2004 para la puesta en vigencia del nuevo AEC, se fue haciendo más evidente que este plazo sería incumplido, debido a dificultades no sólo para el logro de un acuerdo satisfactorio para los cinco miembros de la CAN respecto al 38% del universo arancelario no incluido en el Anexo I de la Decisión 535, sino también respecto a los niveles arancelarios de algunos productos incluidos en el mencionado anexo. Dificultades mayormente relativas a subidas arancelarias que Colombia y Perú debían hacer en algunos productos para adecuarse al nuevo AEC y también derivadas de la renuencia de Ecuador en renunciar al régimen especial que consiguió mediante la Decisión 370 consistente en poder tener un arancel menor al de sus socios andinos en 5 puntos porcentuales para un importante conjunto de 990 subpartidas arancelarias (1.033 en la nueva nomenclatura NANDINA) listadas en el Anexo 4 de dicha Decisión (SGCAN [2003i] p. 25).

¹⁵ Anexo I que modifica el Anexo I de la Decisión 465 (mayo 1999), la cual a su vez modificara y actualizara los anexos 1, 2, 3 y 4 de la Decisión 370 y de la Decisión 396 (septiembre 1996). Ver antecedentes del AEC en el Informe Andino N° 1 (INTAL [2002] pp. 12-14).

Ante ello, la Comisión de la CAN prefirió no optar por el camino de abandonar la meta del AEC que algunas autoridades nacionales estaban planteando, sino que optó por postergar el plazo de su puesta en vigencia. Lo que sucesivamente hizo, primero hasta el 1 de marzo de 2004 mediante la Decisión 569 (diciembre 2003) donde se precisa que, mientras que no entrase en vigencia el nuevo AEC, Colombia, Ecuador y Venezuela quedan autorizados a aplicar los niveles arancelarios consignados en el anexo de la referida Decisión para los productos comprendidos por el artículo 9 de la Decisión 370 y listados en su Anexo 4; luego hasta el 10 de mayo de 2004 mediante la Decisión 577 (febrero 2004) y, finalmente, hasta el 10 de mayo de 2005 mediante la Decisión 580 (mayo 2004), donde los cinco países miembros reiteran su compromiso de seguir profundizando la ZLC y avanzando hacia el mercado común andino.

Entonces, para todo efecto práctico entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela sigue habiendo un AEC cuyo antecedente es aquél de la Decisión 370 (con las ya mencionadas modificaciones y actualizaciones posteriores, incluyendo adaptaciones parciales a resultados del Anexo I de la Decisión 535), mientras que Perú sigue afuera del mecanismo del AEC. Esta vez, empero, las diferentes concepciones en materia arancelaria (arancel plano *versus* arancel escalonado) ya no han sido, como lo fueron en la década pasada, la principal causa de la postergada existencia de un AEC a cinco; puesto que Perú, a resultas de las reformas que introdujo en su arancel nacional a partir de 2001 (Fairlie, Torres y Cuadra [2003] p. 22), encaró las negociaciones conducentes a la Decisión 535 con un arancel nacional escalonado en 7 niveles (4%, 7%, 9%, 12%, 17%, 20% y 25%), lo que facilitó la convergencia con el también escalonado AEC de sus socios andinos expresada en el Anexo I de dicha Decisión.

Convergencia que, desde una óptica estrictamente técnica, hubiera sido menos difícil de ponerla en vigencia para el 62% del universo arancelario, o quizás aún mayor, de haberse podido disponer del nivel arancelario del 15% ausente de la nueva estructura general del AEC negociada en Santa Cruz. Ausencia que, a la hora de la implementación, dificultó la tarea no sólo a Perú sino a también Colombia porque les forzaba a efectuar subidas arancelarias mayores que las deseadas o necesarias. A esto hay que agregar la incomodidad de Ecuador con la eliminación de su régimen especial que implicaba el nuevo AEC. Esta última eliminación, junto a la del nivel del 15% en la nueva estructura general del AEC, parecen ser en consecuencia dos de los factores que más dificultaron la adopción de un AEC entre los cinco miembros de la CAN y que propiciaron sus postergaciones recientes. Es probable que también hayan obrado otros factores. Uno de no poca monta es al parecer la conveniencia de poder mover aranceles a discreción en un contexto donde la gran prioridad se asigna a la negociación de acuerdos de libre comercio con terceros países, especialmente cuando los cinco países andinos no negocian en conjunto -como son los casos con EE.UU. y el MERCOSUR-, tal como se vio en el Capítulo II de este informe. Sobre otros posibles factores se reflexiona en el Capítulo V.

Desde un punto de vista técnico es interesante analizar las características del AEC del Anexo I de la Decisión 535 y las implicancias que su adopción conllevaría por comparación con el arancel vigente en los países de la CAN; lo que se hará a continuación reseñando los principales resultados de un importante estudio al respecto realizado por la Secretaría General (SGCAN [2003i] pp. 24-42). En cuanto a la cobertura del mencionado anexo, en primer lugar cabe precisar que si bien éste abarca al 62% del universo arancelario, su cobertura en términos de comercio es bastante menor: sólo el 34% de las exportaciones totales andinas y el 39% de las importaciones totales andinas (ambos flujos correspondientes a su promedio anual durante el período 1997-2002), según se muestra en el Cuadro 37. Lo que significa que la mayor parte de los dos flujos comerciales (66% y 61%, respectivamente) seguirían cubiertos por los aranceles vigentes en cada país de la CAN, los que en el año 2002 (tomado como base para este cálculo por ser el año de aprobación de la Decisión 535 y también por disponibilidad de datos) eran para Perú su arancel nacional y para los otro cuatro países el AEC derivado de la Decisión 370 (y lo siguen siendo hasta ahora, según lo antes visto).

En segundo lugar, cabe resaltar la adecuación general de la cobertura de dicho anexo a las realidades del comercio andino, pues al mayormente comercio manufacturero intra-CAN lógicamente lo cubre en mayor

medida las exportaciones (38%) que las importaciones (32%), mientras que, lógicamente también, lo contrario sucede para el comercio con terceros y en proporciones (de 33% y 40%, respectivamente) no indicativas de posibles efectos gravosos ni sobre el costo de importar desde terceros ni para las mayormente primarias exportaciones andinas al mundo. Además, en lo que atañe a Perú (caso que compete singularizar por tratarse del único miembro de la CAN que permanece fuera del mecanismo del AEC), sería menor la proporción cubierta de sus importaciones desde terceros (37%) y bastante menor incluso la de sus importaciones intra-CAN (21%) y, por añadidura, éste sería el país cuyas exportaciones intra-CAN estarían más cubiertas (47%). Circunstancia que puede ser importante para un país que, debido en parte a su autoexclusión del AEC, ha tenido un desempeño en el mercado ampliado andino inferior que en el mercado mundial (tal como se desprende de lo examinado en el Capítulo I).

CUADRO 37
AEC-ANEXO I DECISIÓN 535 Y ARANCEL VIGENTE (2002): COBERTURA DEL COMERCIO
 (Flujos totales, intra-CAN y extra-CAN promedio 1997-2002) (%)

País	Zona	Importaciones		Importaciones	
		Decisión 535	Arancel Vigente ¹	Decisión 535	Arancel Vigente ¹
Bolivia	3 ^{ros}	36	64	45	55
	CAN	38	62	23	74
	Total	36	64	41	59
Colombia	3 ^{ros}	45	55	47	53
	CAN	21	69	44	56
	Total	43	57	47	53
Ecuador	3 ^{ros}	33	67	54	46
	CAN	32	68	35	65
	Total	33	67	51	49
Perú	3 ^{ros}	37	63	54	46
	CAN	21	79	47	53
	Total	34	66	53	47
Venezuela	3 ^{ros}	41	59	11	89
	CAN	44	56	29	71
	Total	41	59	12	88
Total	3 ^{ros}	40	60	33	67
	CAN	32	68	38	62
	Total	39	61	34	66

Nota: ¹ Arancel Vigente = AEC-Decisión 370 para Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela; arancel nacional para Perú.

Fuente: SGCAN [2003i] Cuadro 6.

Lo insinuado arriba respecto al costo de importar se corrobora al comparar el promedio arancelario vigente con el que resultaría de adoptarse el Anexo I de la Decisión 535. Este último, en efecto, estimado el número de subpartidas, sería bastante menor al primero para Bolivia en todas las categorías de bienes, y su total sería ligeramente menor en los casos de los otros cuatro países andinos (Cuadro 38). Para estos países, sin embargo, la reducción del promedio arancelario no sería insignificante en los bienes de capital e intermedios, y la moderada elevación del promedio arancelario que ocurriría en los bienes de consumo tendría mucho que ver con la alta participación de productos agrícolas en este rubro. Estos resultados siguen siendo válidos cuando el promedio arancelario es ponderado por el comercio, puesto que también aquí disminuye en los bienes de capital e intermedios y se eleva moderadamente en los de consumo (Cuadro 39). En este

caso, el promedio arancelario total ponderado permanecería igual para Ecuador pero disminuiría en un punto porcentual para Bolivia, Colombia y Venezuela cada uno y, si bien aumentaría en un punto porcentual para Perú, sería a resultas de lo que sucedería con los rubros de bienes de doble uso y no identificados (cuyo contenido se explica en la leyenda del Cuadro 38) (*Ídem*, pp. 26-27).

CUADRO 38
AEC-ANEXO I DECISIÓN 535 Y ARANCEL VIGENTE (2002): PROMEDIO ARANCELARIO
 Según número de subpartidas (total y por categoría de bienes) (%)

Categoría	N° de subpartidas	AEC Promedio		Promedio Aranceles vigentes en 2002				
		Dec. 535	Dec. 535 (Bol)	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
Bienes de capital	426	5,82	5,40	6,00	7,41	6,96	6,85	7,62
Bienes intermedios	2.477	8,60	6,67	9,85	9,18	9,23	9,43	9,43
Bienes de consumo	1.243	18,78	9,73	9,97	17,84	18,03	17,31	18,00
Bienes de doble uso ¹	1	20,00	10,00	10,00	35,00	3,00	12,00	35,00
Bienes no identificados ²	24	12,71	8,54	10,00	14,38	14,58	10,96	13,33
Universo 535	4.171	11,38	7,46	9,50	11,62	11,65	11,63	11,83

Notas: ¹ Subpartida 87031000, que incluye vehículos especiales para desplazarse sobre nieve, para transporte de personas en campos de golf y vehículos similares.

² Incluyen productos diversos como el oro para uso monetario, paracaídas, municiones para armas de fuego, armas blancas, etc.

Fuente: SGCAN [2003i] Cuadro 7.

CUADRO 39
AEC-ANEXO I DECISIÓN 535 Y ARANCEL VIGENTE (2002): PROMEDIO ARANCELARIO
 Ponderado por comercio (total y por categorías de bienes) (%)

Subpartidas	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	
Promedio Aranceles nacionales vigentes a 2002 ponderados por comercio						
Bienes de capital	426	7	6	6	7	8
Bienes intermedios	2.477	10	9	9	10	9
Bienes de consumo	1.243	10	18	18	16	19
Bienes de doble uso ¹	1	10	35	3	12	35
Bienes no identificados ²	24	10	19	19	12	15
Universo 535	4.171	9	10	11	11	12
Promedio AEC ponderado por comercio						
Bienes de capital	426	5	5	5	5	6
Bienes intermedios	2.477	8	8	8	10	8
Bienes de consumo	1.243	10	19	19	20	20
Bienes de doble uso	1	10	20	20	20	20
Bienes no identificados	24	9	15	19	19	14
Universo 535	4.171	8	9	11	12	11

Notas: ¹ Subpartida 87031000, que incluye vehículos especiales para desplazarse sobre nieve, para transporte de personas en campos de golf, y vehículos similares.

² Incluyen productos diversos como el oro para uso monetario, paracaídas, municiones para armas de fuego, armas blancas, etc.

Fuente: SGCAN [2003i] Cuadro 8.

Lo anterior permite afirmar que, si bien el nuevo AEC disminuiría el excedente de consumidores por aumentos de precios en la categoría de bienes de consumo, su efecto neto sobre el excedente total de las economías andinas bien podría ser positivo, no sólo porque en esa categoría de bienes se ubican actividades intensivas en trabajo que podrían ser estimuladas por la mayor protección, sino también por la mejora general en la competitividad de los procesos productivos que permitiría la disminución del costo de importar bienes de capital e intermedios.

En tal sentido, una mejor aproximación a los posibles impactos sobre la estructura productiva de las economías andinas se obtiene estimando la protección efectiva (calculada ésta como la diferencia entre el valor agregado de un producto a precios internacionales y a precios domésticos), cosa que el citado estudio de la Secretaría General hizo para todos los miembros de la CAN excepto Venezuela (debido a la no disponibilidad de la matriz de insumo-producto de este país). El Cuadro 40 presenta los promedios totales de protección efectiva y muestra que ésta, de ponerse en vigencia el Anexo I de la Decisión 535, se reduciría para Bolivia, Colombia y Ecuador. Asimismo, los cálculos de la protección efectiva a nivel de sectores realizados en dicho estudio (los que no se detallan aquí por razones de espacio) permiten dos precisiones relevantes: primero, que si bien en promedio total la protección efectiva se incrementaría un 2,4% en Perú, esto se debería mayormente a incrementos en la protección efectiva a sectores de exportación como metales no ferrosos, harina de pescado, y textiles y confecciones (*Ídem*, pp. 28-33 y Cuadro 12), de los cuales, tal como se vio en la Sección E del Capítulo I (Cuadros 27 al 29 de este informe), el primer sector es el único donde este país goza de ventajas comparativas consolidadas tanto en su comercio mundial como en el intra-CAN y para la atracción de IED, no pudiendo decirse lo mismo respecto a los otros dos sectores peruanos y a los que entonces puede no caerles mal el apuntalamiento de una mayor protección efectiva. Segundo, que los cuatro países andinos aquí analizados, la mayoría de los incrementos de protección efectiva ocurrirían en sectores exportadores, al mercado subregional andino especialmente (*Ídem*, p. 42), por lo que el AEC del anexo en cuestión cumpliría la importante función de preservar las exportaciones manufactureras intra-CAN, además de la importante función de abaratar las importaciones de bienes de capital e intermedios.

CUADRO 40
AEC-ANEXO I DECISIÓN 535 Y ARANCEL VIGENTE (2002):
VARIACIÓN EN LA PROTECCIÓN EFECTIVA
(Porcentaje)

Países	Protección efectiva		
	Arancel Vigente	Decisión 535	Variación en la protección efectiva
Bolivia	9,9	9,6	-0,3
Colombia	14,93	13,19	-1,7
Ecuador	19,42	18,09	-1,3
Perú	18,5	20,9	2,4

Fuente: SGCAN [2003] pp. 29-32. Elaboración propia.

Resultados como los arriba reseñados indican que al parecer no hay razones técnicamente bien fundadas para justificar la no adopción hasta la fecha del AEC del Anexo I de la Decisión 535, ya que a los intereses de algunos sectores particulares posiblemente perjudicados por los requeridos cambios arancelarios se contraponen el interés general servido por los beneficios que las características analizadas de ese AEC reportaría a cada economía andina en su conjunto. Como el corolario práctico de la postergación es la continuación del AEC entre cuatro miembros de la CAN originado en la Decisión 370 y de la autoexclusión de Perú de este mecanismo de la unión aduanera andina, y como el hábil aprovechamiento de esta situación

fue una de las razones explicativas de los diferentes desempeños que los países andinos han tenido en los distintos temas del comercio y la inversión examinados en las Secciones C a E del Capítulo I, no es difícil entender las resistencias de Colombia y Ecuador al ingreso a una nueva situación pero, en contraste, poco inteligible es, técnicamente al menos, la renuencia peruana.

Armonización de la normativa aduanera

Sin embargo, la renuencia para adoptar un AEC entre los cinco miembros de la CAN no ha impedido que éstos sigan avanzando paralelamente en la armonización de su normativa aduanera; componente importante de la construcción de una unión aduanera ya que ésta, como es sabido, implica entre otras cosas "la sustitución de dos o más territorios aduaneros por un sólo territorio aduanero", tal como reza el literal a) del párrafo 8 del Artículo XXIV del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT -*General Agreement on Tariffs and Trade*-).

En tal sentido, dando cumplimiento a las instrucciones del Consejo Presidencial Andino contenidas en la directriz 26 de la Declaración de Quirama (junio 2003), sobre la aplicación de las recomendaciones del "Proyecto GRANADUA" (ver Sección B del Capítulo II) relativas a la interconexión entre las aduanas y a la aplicación uniforme de sus normas para reducir las distorsiones y combatir eficazmente el contrabando y el fraude fiscal en el comercio intrasubregional, la Comisión de la CAN aprobó las siguientes decisiones en diciembre de 2003: la Decisión 570 sobre Actualización de la Nomenclatura Común - NANDINA; la Decisión 571 sobre el Valor en Aduana de las Mercancías Importadas; la Decisión 572 sobre el Arancel Integrado Andino (ARIAN); la Decisión 573 sobre el Programa Común de Formación Aduanera Andina; y la Decisión 574 sobre el Régimen Andino de Control Aduanero.

B. Programas sectoriales especiales

Programa de desarrollo agropecuario

Otra aspiración de los países miembros de la CAN aún no lograda consiste en adoptar una Política Agropecuaria Común Andina (PACA), con miras a la cual se han dotado de un programa que tiene tres componentes: el Sistema Andino de Franjas de Precios (SAFP), el Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria (SASA), y las cadenas productivas para promover el desarrollo del sector agropecuario subregional. Pero el SAFP sigue siendo aplicado por tres países andinos (Colombia, Ecuador y Venezuela) solamente, mientras que Perú tiene su propio sistema de franja de precios agrícolas y Bolivia no aplica ningún mecanismo de este tipo. Las principales diferencias entre el SAFP y el sistema peruano radican en que este último comprende a un número bastante menor (45) de partidas arancelarias que el SAFP (144). Cuenta con una metodología única para el cálculo de las franjas de tres de sus cuatro productos marcadores, mientras que el SAFP opera con trece franjas y la protección nominal no es uniforme porque el ancho de las mismas varía debido a la existencia de distintos factores de ajuste para determinados productos marcadores; y establece una actualización semestral de los precios piso y techo de la franja *versus* la actualización anual que rige en el SAFP (Fernández y Honorio [2003] pp. 19-21). Éstas y otras características del SAFP lo han hecho objeto de varias críticas, sobre las que ya se comentó en el Informe Andino N° 1 (INTAL [2002] pp. 19-20).

El Consejo Presidencial Andino buscó la corrección de la situación antes descrita al emitir su Declaración de Santa Cruz (enero 2002) donde, luego de reiterar el acuerdo para adoptar la PACA (directriz 15), instruye a que con tal fin se establezcan mecanismos de estabilización de precios agropecuarios de menor cobertura en productos y de aplicación más transparente (directriz 16) y, acto seguido, estipula que "se tendrán en cuenta los acuerdos entre los sectores empresariales productivos cuando respondan a la sensibilidad de los

productos agrícolas y siempre que preserven la competitividad integral de las cadenas agroindustriales" (directriz 17). Esto último dando una señal clara sobre cuál debe ser el criterio prevaleciente para arbitrar entre protección agropecuaria y competitividad agroindustrial al corregir la SAFP según el anterior mandato. Arbitraje que, sin duda, no es nada fácil en algunos casos, por lo que no sorprende la posterior directriz 24 de la Declaración de Quirama (junio 2003), donde los presidentes andinos encargan a la Comisión de la CAN a que, con la participación de los Ministros de Agricultura, "adopte una definición respecto de la Política Agropecuaria Común Andina, sobre la base de las consultas a los organismos correspondientes así como a los sectores productivos, teniendo como fecha límite el 30 de septiembre de 2003".

En efecto, se ha incumplido con lo acordado en el artículo 5 de la Decisión 535 (octubre 2002) de, a más tardar, el 1 de enero de 2004, aplicar un nuevo SAFP para los productos listados en el Anexo III de esa decisión y, posteriormente, se obviaron pronunciamientos respecto a dicho artículo en la Decisión 569 (diciembre 2003) que modificó la 535 y en la Decisión 577 (febrero 2004) que modificó la 569. Ha quedado así indefinida o abierta la fecha de adopción del nuevo SAFP y, de conformidad con el artículo 8 de la Decisión 535 que permite la continuación del actual sistema de estabilización de precios agrícolas hasta la puesta en vigencia del nuevo sistema comunitario, en la práctica sigue rigiendo el SAFP entre Colombia, Ecuador y Venezuela dispuesto mediante la Decisión 371 (febrero 1995). Resultado cuyas principales razones tienen que ver con lo antes mencionado respecto al delicado arbitraje entre protección agropecuaria y competitividad agroindustrial como respecto a las diferencias de cobertura y metodológicas entre el SAFP y el sistema peruano. Diferencias que, ante la existencia de distintos aranceles consolidados en la OMC (más altos en los tres países del SAFP que en Perú), deben ser superadas para que pueda completarse y sostenerse en el tiempo la zona de libre comercio andina en el sector agropecuario.

Pero la CAN sí ha registrado avances en los otros dos componentes del programa de construcción de la PACA. El SASA¹⁶ fue normado por la Decisión 515 (marzo 2002), que establece el marco jurídico andino para la adopción de medidas sanitarias y fitosanitarias de aplicación al comercio intrasubregional y con terceros países de plantas, productos vegetales, artículos reglamentados, animales y sus productos. Esta norma, que sustituyó a la Decisión 328 (octubre 1992), adecua la normativa andina con la internacional en la materia al incorporar las disciplinas establecidas en el Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC. También se aprobó la Decisión 519 (junio 2002) sobre el Programa Subregional Andino de Erradicación de la Fiebre Aftosa-Período 2002-2009, en reemplazo de la Decisión 255 (septiembre 1989). Además, conforme lo establece el artículo 70 de la Decisión 436 (junio 1998), la Secretaría General de la CAN adoptó mediante Resolución 630 (junio 2002) el Manual Técnico Andino para el Registro y Control de Plaguicidas Químicos de Uso Agrícola, el cual recoge los consensos logrados en la Reunión del Grupo de Expertos Gubernamentales en Plaguicidas (abril 2002).

En cuanto al tercer componente, referido a los grupos *ad hoc* por cadenas agroindustriales, integrados por representantes del sector privado y del gobierno, cabe mencionar la conformación del Grupo *Ad Hoc* de Café y la formulación por parte de éste del "Programa Andino para una Cadena Cafetalera Sostenible, Competitiva e Integrada" (agosto 2003). Sus objetivos son mejorar el posicionamiento comercial del café andino mediante una oferta diversificada basada en la calidad, promover el consumo del café andino en los países de la CAN, y diversificar los sistemas de producción cafetalera mediante la promoción de productos con identidad andina y alto potencial de mercado. Todo ello orientado hacia el desarrollo de una política cafetalera andina que mejore el nivel de competitividad en todos los eslabones de esta cadena productiva. En contraste, durante el período objeto de este informe no se pudo concretar la conformación del Grupo *Ad Hoc* de Oleaginosas, lo que es una manifestación de los problemas que afectan a esta cadena agroindustrial y que han conducido a la reciente proliferación de medidas de defensa comercial que se reseñan más adelante, en el primer acápite de la Sección C del Capítulo III.

¹⁶ Para mayor información acerca del SASA, visitar el sitio web <http://www.comunidadandina.org/politicas/paca.htm>

Programa automotor

Tal como se reportara en el Informe Andino N° 1 (INTAL [2002] pp. 18-19), Colombia, Ecuador y Venezuela suscribieron el Convenio de Complementación en el Sector Automotor en noviembre de 1993, posteriormente lo ampliaron y actualizaron en mayo de 1994 y en septiembre de 1999, respectivamente, en este último caso con vigencia a partir del 1 de enero de 2000 y por un período de diez años prorrogable. Aquí cabe agregar que, mediante esta nueva edición del convenio, los tres países partes buscaban aumentar el conjunto de su producción de vehículos automotores a unas 500 mil unidades anuales en un lapso menor a diez años. En tal sentido, el Cuadro 41 muestra que de 2000 a 2001 hubo en efecto un considerable incremento (68,8%) de la producción automotriz subregional, pero ésta cayó durante los dos años subsiguientes debido al fuerte descenso de la producción venezolana, tradicionalmente la mayor productora y cuyo liderazgo (64,6% del total en 2000) pasó a manos de Colombia en 2003 (42,9%).

CUADRO 41
PRODUCCIÓN AUTOMOTRIZ SUBREGIONAL. PERÍODO 1999-2003
(Número de vehículos)

		1999	2000	2001	2002	2003
Categoría 1 ^a	Colombia	24.906 ^c	31.041	68.024	72.633	58.339
	Ecuador	9.764	13.076	28.356	27.181	31.201
	Venezuela	65.902	81.906	117.885	76.307	50.478
Categoría 2 ^b	Colombia	3.547	3.642	6.849	6.038	6.468
	Venezuela ¹	5.293	5.358	6.748	4.090	4.536
	Total	109.412	135.023	227.862	186.249	151.022

Notas: ^a La Categoría 1 comprende los automóviles; los camperos; los vehículos para el transporte de pasajeros hasta de 16 personas incluido el conductor; los vehículos de transporte de mercancías de un peso total con carga máxima inferior o igual a 4.537 toneladas (10.000 libras americanas), así como sus chasis cabinados.

^b La Categoría 2 incluye todos los vehículos no comprendidos en la Categoría 1.

^c Con base en cifras actualizadas de producción y exportación.

¹ Las cifras de producción corresponden a las ventas de vehículos nacionales.

Fuente: SGCAN [2004d]. Elaboración propia.

C. Otras normas comerciales y de libre competencia

Medidas de defensa comercial

Cuando en la sección anterior se abordó el tema del componente del programa de desarrollo agropecuario referido a las cadenas agroindustriales se hizo alusión a la proliferación de medidas de defensa comercial que han restringido recientemente el comercio intrasubregional de productos de la cadena de oleaginosas. Todos los miembros de la CAN han impuesto este tipo de medidas, argumentando su necesidad de hacer frente a las distorsiones en dicho comercio causadas por la aplicación no uniforme del AEC entre los cuatro países adoptantes de la Decisión 370 y por las diferencias entre éste y el arancel peruano, así como por la falta de armonización al interior de la subregión en materia de sistemas de franjas de precios agropecuarios y de regímenes comerciales especiales (de admisión temporal, de perfeccionamiento activo, y de *drawback*). Como consecuencia, mientras el Informe Andino N° 1 registró un total de 12 casos de salvaguardas impuestas a lo largo de todo el período 1991-1999 (INTAL [2002] Cuadro 4, p. 18), en el lapso comparativamente corto comprendido entre octubre de 2001 y enero de 2004, y tomando únicamente en cuenta a los productos

de la cadena de oleaginosas, han ocurrido cuando menos 10 casos¹⁷ de imposición de medidas de defensa comercial, los que se listan a continuación con base en la información recopilada por Amemiya y Béjar ([2004] pp. 13-16):

- Venezuela desencadenó la proliferación cuando en octubre de 2001 dispuso la aplicación de licencias de importación no automáticas a los productos originarios de Bolivia y de Ecuador comprendidos en las subpartidas de aceites de soya, palma, girasol, de mezclas de aceites y grasas vegetales, y de margarinas; así como un impuesto de 29% a las importaciones de estas subpartidas originarias de Colombia y de Perú. Luego de investigar el caso, la Secretaría General denegó la aplicación de licencias a Bolivia y sólo las autorizó para una subpartida en lo concerniente a Ecuador.
- Ecuador aprovechó lo anterior para imponer, en diciembre de 2001, el requisito de licencias de importación a cinco subpartidas de productos oleaginosos originarios de los otros países miembros. La Secretaría General, previa investigación, ordenó el levantamiento de esta medida.
- Colombia aplicó en julio de 2002 una sobretasa a las importaciones de tres subpartidas de aceite de soya y de girasol refinado, la que inicialmente fue del 29% y después modificada por el equivalente al menor gravamen cobrado a las respectivas importaciones procedentes de fuera de la CAN. La Secretaría General, previa investigación, ordenó la suspensión de esta medida.
- En octubre de 2002 Ecuador aplicó una salvaguarda provisional de seis meses en la forma de una sobretasa de 29% a las importaciones originarias de los países miembros en cinco subpartidas oleaginosas. La Secretaría General, previa investigación, desautorizó esta medida.
- Perú impuso a partir de noviembre de 2002 una salvaguardia provisional, en la forma de un derecho *ad valorem* del 12%, a sus importaciones originarias de los países miembros en tres subpartidas oleaginosas. La Secretaría General no admitió el expediente sustentando esta medida por razones de procedimiento.
- En febrero de 2003 Bolivia comunicó a la SGCAN que Colombia aplicaba, además de licencias de importación, un contingente mensual a sus importaciones de aceites refinados de soya y de girasol y de mezclas de aceites vegetales, originarias de los países miembros. La Secretaría General, previa investigación, concluyó una vez más que la medida debía ser levantada.
- En mayo de 2003 Ecuador solicitó permiso para aplicar una salvaguarda provisional de seis meses, en la forma de un gravamen equivalente al arancel total impuesto bajo el SAFP (o sea, el AEC más un derecho variable), a sus importaciones originarias de los países miembros en cinco subpartidas oleaginosas. La Secretaría General denegó este pedido por razones procedimentales.
- En respuesta, Ecuador comunicó en julio de 2003 que estaba aplicando medidas restrictivas a varios productos agropecuarios originarios de la CAN, incluyendo a sus importaciones oleaginosas desde Bolivia, y solicitó permiso para aplicar derechos correctivos automáticos equivalentes al arancel total bajo el SAFP a sus importaciones de soya, torta de soya y maíz originarias de Perú.

¹⁷ Este número resulta, por simplificar, de contabilizar como un caso las medidas impuestas por un país miembro en una fecha determinada. Sin embargo, tal como se verá en el recuento que se hace a continuación, varias de estas medidas afectaron a más de uno de los otros países miembros y/o a más de una subpartida de productos oleaginosos, por lo que, en rigor, el número de casos efectivos es bastante mayor.

- En noviembre de 2003, Perú dispuso la aplicación de una salvaguarda provisional en la forma de una sobretasa del 12% a sus importaciones originarias de los países miembros en seis subpartidas oleaginosas. La Secretaría General, previa investigación, sólo permitió un contingente arancelario para mantecas y grasas procedentes de Colombia y ordenó la suspensión del resto de la medida.
- Finalmente, Ecuador notificó en enero de 2004 que desde noviembre de 2003 estaba aplicando salvaguardas provisionales, en la forma de un gravamen equivalente al arancel total bajo el SAFF, a sus importaciones originarias de la CAN en seis subpartidas oleaginosas. La Secretaría General, previa investigación, ordenó la suspensión de esta medida.

Aplicando unos indicadores (de intensidad comercial y de ventajas comparativas relevadas, entre otros) al comercio bilateral intrasubregional en ocho de las subpartidas de productos oleaginosos más afectadas por las medidas arriba listadas, los autores citados (*Ídem*, Cuadro 5.6) encuentran siete indicios de posible desviación de comercio, cuatro de éstos a favor del comercio con países fuera de la CAN y los tres restantes en beneficio del país miembro que impuso la medida. También aplicando un modelo gravitacional encuentran evidencias del impacto negativo ocasionado por dichas medidas sobre el mencionado comercio bilateral intrasubregional (*Ídem*, Cuadro 5.8).

Obstáculos técnicos al comercio

Teniendo como referente el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) de la OMC, la Comisión de la CAN aprobó la Decisión 562 (junio 2003) sobre las "Directrices para la elaboración, adopción y aplicación de Reglamentos Técnicos en los Países Miembros de la Comunidad Andina y a Nivel Comunitario". Ésta propicia una estructura armonizada entre los reglamentos técnicos emitidos por cada país andino y por la Comisión, fomenta el principio de transparencia al permitir a cualquier interesado conocer los requisitos técnicos obligatorios que deben cumplir los productos comprendidos en los reglamentos técnicos y, con tales propósitos, describe los registros, procedimientos, acciones e instancias necesarios para cumplir con dichos reglamentos.

Libre competencia

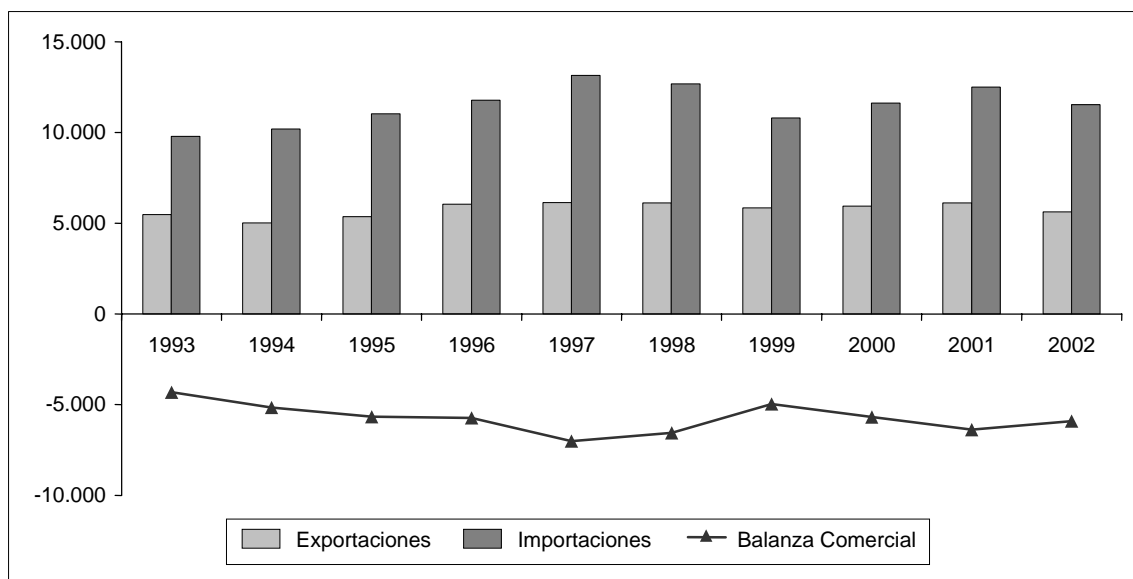
En el marco del "Proyecto Competencia" que conduce la SGCAN con la colaboración de la Comisión Europea para mejorar y armonizar las legislaciones sobre competencia de los países andinos, se llevó a cabo la IV Reunión de Expertos Gubernamentales en materia de Libre Competencia (Lima, julio 2003), con el fin de presentar los comentarios de los países miembros al proyecto de modificación de la Decisión 285 (marzo 1991) y revisar el respectivo texto completo para su puesta en consideración de la Comisión de la CAN. Dicho proyecto modificadorio tiene como objetivo la protección y promoción de la libre competencia en el ámbito andino, buscando la eficiencia en los mercados y el bienestar de los consumidores.

D. Liberalización del comercio de servicios

La liberalización del comercio de servicios es otra área importante de la construcción de un mercado común. A lo que se reportó sobre este tema en el Informe Andino N° 1 (INTAL [2002] pp. 20-21), cabe precisar que en octubre de 2001 la Comisión de la CAN aprobó la Decisión 510 adoptando un "Inventario de Medidas Restrictivas al Comercio de Servicios", para concretar lo acordado mediante el artículo 14 de la Decisión 439 (junio 1998) aunque no dentro del plazo previsto en ese artículo (31 de diciembre de 1999). Dicho inventario recoge una lista de medidas a ser eliminadas de manera gradual y progresiva, mediante la celebración de rondas anuales, hasta concluir el proceso en el año 2005.

Para facilitar este proceso la Secretaría General ha producido recientemente, entre otras actividades, estadísticas del comercio de servicios en el período 1993-2002 (SGCAN [2004d]), con las que se elaboró el Gráfico 16 y el Cuadro 42. El primero muestra una tendencia estancada de las respectivas exportaciones e importaciones andinas y un persistente déficit de la balanza comercial de servicios a lo largo de dicho período. Venezuela ha representado el 40% de las importaciones promedio anuales de servicios andinas, seguida por Colombia (27,7%), Perú (18,2%), Ecuador (10,8%) y Bolivia (3,8%); mientras que el liderazgo de las exportaciones de servicios lo tiene Colombia con el 34,9% del promedio anual de las mismas, seguida por Venezuela (24,3%), Perú (24,2%), Ecuador (13,1%) y Bolivia (3,8%).

GRÁFICO 16
COMERCIO ANDINO DE SERVICIOS. PERÍODO 1993-2002
(US\$ millones)



Fuente: SGCAN [2004d]. Elaboración propia.

CUADRO 42
PARTICIPACIÓN DE LOS PAÍSES MIEMBROS EN LAS EXPORTACIONES (X)
E IMPORTACIONES (M) DE SERVICIOS POR RUBROS. PERÍODO 1993-2002
(Porcentaje)

	Transportes		Viajes		Comunicaciones		Otros servicios	
	X	M	X	M	X	M	X	M
Bolivia	4	6	3	2	6	4	7	3
Colombia	37	28	34	27	45	45	28	26
Ecuador	17	11	12	7	17	9	8	14
Perú	17	20	24	11	28	25	35	23
Venezuela	25	35	28	53	4	19	24	34

Fuente: SGCAN [2004d]. Elaboración propia.

Los servicios de viajes (turísticos y de negocios), transporte y comunicaciones han sido los tres rubros de servicios de mayor importancia, representando en conjunto el 85% de las exportaciones andinas de servicios y el 62% de las importaciones andinas de servicios durante el mencionado período. El Cuadro 42 muestra la participación de cada uno de los miembros de la CAN en el comercio habido en esos tres rubros y en el rubro de otros servicios. Se aprecia que Colombia es el principal exportador de aquellos tres rubros y Perú de otros servicios, Venezuela es el principal importador de servicios de transportes, viajes y otros servicios, en tanto que Colombia lo es para los servicios de comunicaciones. Cabe añadir que la balanza comercial de servicios andina solamente es superavitaria en los servicios de comunicaciones y que este superávit disminuyó debido a la caída de las exportaciones colombianas.

De estas cifras se infiere el gran esfuerzo que a los países de la CAN les queda aún por hacer para generar las condiciones que dinamicen su comercio de servicios tanto con el mundo como a nivel intrasubregional, ya que la prolongada evolución estancada y deficitaria de tal comercio es un resultado claramente insatisfactorio cuando se lo contrasta con el gran potencial andino en actividades de servicios como turismo y energía. Sobre esta base, a continuación se resumen los avances respecto a esas dos actividades y a telecomunicaciones, en tanto que los relativos a transporte e integración física son reseñados en el Capítulo IV de este informe.

Telecomunicaciones

Como se menciona en el Informe Andino N° 1 (INTAL [2002] p. 23), mediante la Decisión 462 (mayo 1999), los países andinos acordaron la liberalización de todos los servicios de telecomunicaciones, excepto los de radiodifusión sonora y televisión, a partir del 1 de enero de 2002. A ello hay que añadir que, si bien tal objetivo aún no ha sido cumplido -eliminar los obstáculos al libre comercio en el sector y promover su desarrollo-, el Comité Andino de Autoridades en Telecomunicaciones (CAATEL) aprobó el Plan Estratégico de Desarrollo Andino de las Telecomunicaciones para el período 2001-2006 (marzo 2001), el cual contiene las prioridades, los objetivos de largo y mediano plazo y las metas de corto plazo, así como los respectivos mecanismos de seguimiento y control. Entre los objetivos de largo plazo figuran el establecimiento de acuerdos de integración regionales relativos al sector y la disposición de infraestructura de redes de alta velocidad y servicios satelitales para el uso comunitario de los países, entre otros. Como objetivos de mediano plazo se mencionan: fomentar acuerdos de interconexión para la constitución de la infraestructura de red andina y establecer mecanismos de cooperación para la formación y capacitación de los recursos humanos del sector.

Sobre lo recientemente actuado por el CAATEL respecto al proyecto del Sistema Satelital Andino Simón Bolívar se informa en el siguiente capítulo, en la Sección B referida a infraestructura y servicios para la integración física andina.

Turismo

Es necesario complementar aquí lo citado sobre este sector en el Informe Andino N° 1 (INTAL [2002] p. 23), precisando que los tres ejes para el desarrollo e integración del turismo en la CAN (liberalización de los servicios turísticos, desarrollo de proyectos turísticos de interés comunitario y eliminación de los obstáculos a los flujos turísticos en la subregión) fueron establecidos mediante la Decisión 463 (marzo 2001), junto con el Comité Andino de Autoridades de Turismo (CAATUR) a cargo de la programación y realización de las acciones correspondientes. Se agregó que las labores del CAATUR dieron como resultados la aprobación por la Comisión de la CAN de la Decisión 498 (marzo 2001) consagrando el 24 de mayo como Día del Turismo Andino, y de la Decisión 503 (junio 2001) reconociendo los documentos nacionales de identificación como único requisito para viajes de turismo al interior de la subregión.

El CAATUR también busca estimular el turismo juvenil en la subregión andina, por lo que promovió la celebración de un convenio entre la ISTC (*International Student Travel Confederation*) y la Secretaría General de la CAN (mayo 2003), en el marco del cual la SGCAN llevó a cabo el seminario "Turismo Juvenil en la Comunidad Andina" (noviembre 2003). Allí se recomendó adelantar trabajos coordinados entre los diferentes actores con miras no sólo a promover políticas para facilitar el turismo juvenil sino también a incentivar a los propios jóvenes a que viajen fomentando una cultura de turismo educativo, y se identificaron mecanismos para que todos los jóvenes puedan acceder al turismo y no sólo aquéllos de nivel socioeconómico alto.

Adicionalmente, la Secretaría General ha cumplido con su labor informativa publicando un documento estadístico sobre el sector turismo andino (SGCAN [2003f]), con base en el cual se han elaborado el Cuadro 43 y el Gráfico 17. El primero muestra que, en el período 1998-2002, Perú fue el país andino que recibió la mayor proporción (28%) del total de 14.328.000 turistas captados por la CAN durante esos años, seguido por Colombia y Ecuador (con 20% cada uno), Venezuela (19%) y Bolivia (12%). Cabe añadir que el 27% de dicho total de turistas fue de procedencia norteamericana, el 26% europea, el 24% andina y de procedencia diversa el resto.

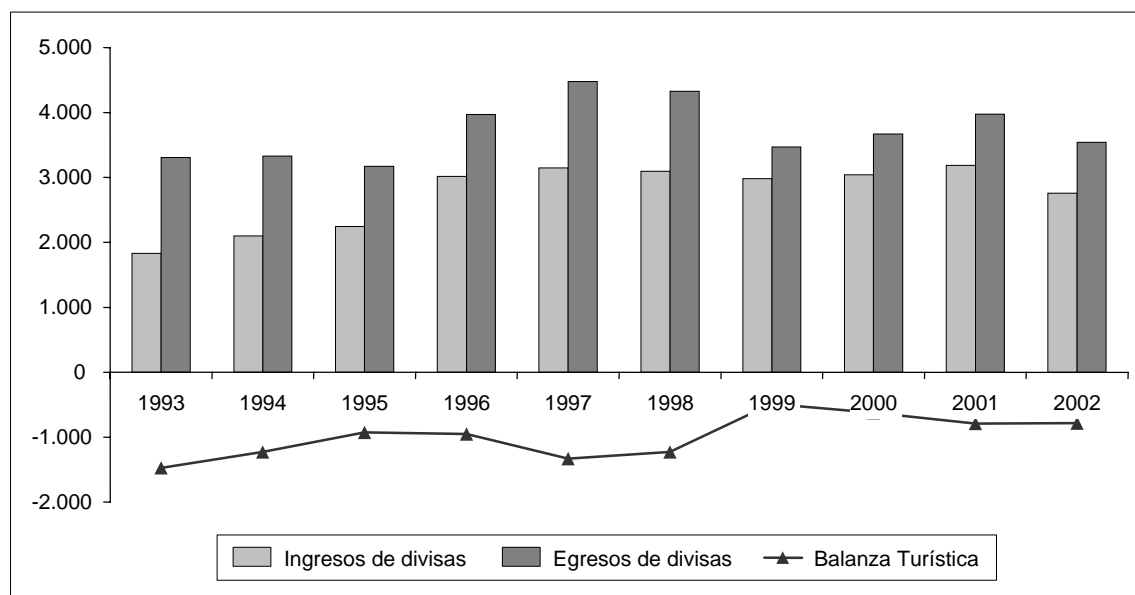
CUADRO 43
TURISMO RECEPTIVO (TR) Y TURISMO EMISIVO (TE) EN LA CAN
(Miles de turistas)

	1998		1999		2000		2001		2002	
	TR	TE	TR	TE	TR	TE	TR	TE	TR	TE
Bolivia	388	299	342	253	317	203	316	222	334	217
Colombia	674	1.093	546	1.098	557	1.235	615	1.382	541	1.241
Ecuador	511	330	518	386	627	520	609	553	654	598
Perú	771	654	727	608	828	837	825	741	871	936
Venezuela	685	751	587	754	469	954	584	933	432	881
<i>CAN</i>	<i>3.029</i>	<i>3.127</i>	<i>2.719</i>	<i>3.100</i>	<i>2.799</i>	<i>3.749</i>	<i>2.949</i>	<i>3.831</i>	<i>2.832</i>	<i>3.873</i>

Fuente: SGCAN [2003f] p. 9. Elaboración propia.

En términos de ingresos de divisas por turismo, empero, fue Colombia el país andino que captó la mayor parte (33%) de los US\$ 27.404 millones recibidos en total por los miembros de la CAN en esos años, seguido por Venezuela (27%), Perú (24%), Ecuador (12%) y Bolivia (3%); en tanto que Venezuela encabezó la lista de los egresos de divisas por turismo al generar el 53% de este total (US\$ 37.239 millones), seguida por Colombia (27%), Perú (11%), Ecuador (7%) y Bolivia (2%). En el Gráfico 17 se observa la disminución del déficit de la balanza turística andina, a resultas de que las respectivas salidas de divisas tendieron a descender a partir de 1997 y sólo crecieron en un 0,8% promedio anual a la largo del período 1993-2002, mientras que durante este mismo período el crecimiento promedio anual de las divisas recibidas por turismo fue de 4,6%. Cabe resaltar que este crecimiento ha ubicado al turismo como el tercer rubro más importante en la generación de divisas para la CAN, después de las exportaciones de aceite crudo de petróleo y de derivados del petróleo.

GRÁFICO 17
BALANZA TURÍSTICA ANDINA 1993-2002
(Millones de dólares)



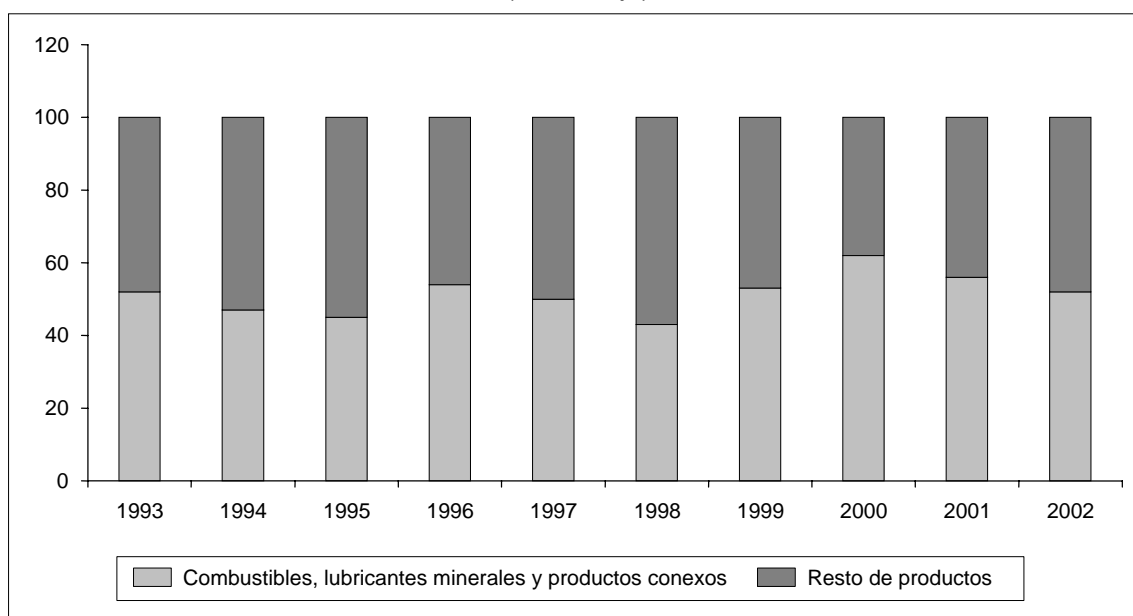
Fuente: SGCAN [2003f] p. 9. Elaboración propia.

Energía

El Gráfico 18 complementa bien lo ya examinado en la Sección C del Capítulo I de este informe y mostrado en su Cuadro 12, especialmente, al permitir visualizar la gran importancia que tienen los productos generadores de energía (combustibles, lubricantes y productos conexos) en el comercio total (extra e intrasubregional) de los países andinos. Las exportaciones de esos productos representaron más de la mitad de las exportaciones totales andinas durante 1993-2002, y el último año de este período sobrepasaron los US\$ 25 mil millones, según estadísticas de la Secretaría General (SGCAN [2003c] pp. 1ss). Al petróleo, históricamente el principal producto andino de exportación, le correspondió US\$ 23,6 mil millones; a hulla, coque y briquetas US\$ 1,3 mil millones; al gas US\$ 281 millones y a la energía eléctrica US\$ 14 millones. Los principales destinos de las exportaciones de estos productos fueron en el año 2002 los países del TLCAN (US\$ 14,3 mil millones, mayoritariamente de Venezuela a EE.UU.), el conjunto de otros países americanos no pertenecientes a un acuerdo de integración subregional (US\$ 4.3 mil millones), los países de la UE (US\$ 1,7 mil millones), del MERCOSUR (US\$ 864 millones), de la CARICOM (US\$ 765 millones), del MCCA (US\$ 715 millones) y de la propia CAN (US\$ 615 millones).

Esta realidad y el significativo potencial energético andino sintetizado en el Cuadro 44 explican las acciones sobre este sector asignadas por el Consejo Presidencial Andino mediante la directriz 29 de la Declaración de Santa Cruz (enero 2002) donde, luego de resaltar su creciente importancia estratégica y la consiguiente necesidad de vigorizar la integración energética en todos los ámbitos del continente, encomienda la preparación de un examen integral del potencial energético andino (tarea a la que sirve el documento de la SGCAN arriba citado); así como mediante la directriz 32 de la Declaración de Quirama (junio 2003) encomienda la construcción del mercado energético comunitario con desarrollo de servicios de energía de alto valor agregado, y la adopción de una estrategia de inserción internacional en torno al comercio de hidrocarburos y la seguridad energética.

GRÁFICO 18
PRODUCTOS GENERADORES DE ENERGÍA:
PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES TOTALES ANDINAS 1993-2002
 (Porcentaje)



Fuente: SGCAN [2003c] p. 2.

CUADRO 44
POTENCIAL ENERGÉTICO EN LA CAN

Rubro	Potencial energético
Petróleo	<ul style="list-style-type: none"> Las reservas de la CAN son 4 veces las de EE.UU. y 8 veces las del MERCOSUR. La producción ha aumentado en casi un 80% en los últimos quince años (1985-2000), pasando de 2,5 a 4,5 MBD. El consumo en la subregión andina creció un 40% (de 1,3 a 1,8 MBD) y las exportaciones netas se duplicaron (de 1,3 a 2,7 MBD).
Gas natural	<ul style="list-style-type: none"> 5 mil millones de metros cúbicos, de los cuales el 77% corresponde a Venezuela.
Carbón mineral	<ul style="list-style-type: none"> Se ubica principalmente en Colombia y Venezuela, con casi 8 mil millones de toneladas en reservas de alta calidad. La producción subregional de carbón fue de 46 millones de toneladas en 2000 y el alcance estimado es de 171 años.
Potencial hidroeléctrico	<ul style="list-style-type: none"> En explotación y por explotar, OLADE estima una magnitud de 267 GW. Otras estimaciones proyectan 566 TWh en sitios con factibilidad económica.

Fuente: SGCAN [2003c].

Con el propósito de que puedan ser adecuadamente implementados esos mandatos presidenciales junto con el Marco General para la Interconexión Subregional de Sistemas Eléctricos e Intercambio Intracomunitario de Electricidad previamente adoptado mediante la Decisión 536 (diciembre 2002), la Comisión de la CAN aprobó la Decisión 557 (junio 2003) creando el Consejo de Ministros de Energía, Electricidad, Hidrocarburos y Minas de la Comunidad Andina. Este Consejo, en su primera reunión celebrada aquel mismo mes, aprobó

un Plan de Acción que incorpora la interconexión del gas natural como un nuevo componente de la política andina de integración energética, y contempla el desarrollo de otras acciones como las destinadas a lograr un equilibrio del desarrollo de los sectores eléctrico, hidrocarburífero y minero dentro de un marco de desarrollo sustentable, así como la armonización de los procesos de contratación de proyectos en dichos sectores. El principal resultado concreto en materia de interconexión eléctrica en la subregión andina ocurrió en marzo de 2003, cuando se realizó la interconexión eléctrica entre Colombia y Ecuador; a consecuencia de la cual Colombia está recibiendo el equivalente a US\$ 316 mil diarios o US\$ 115 millones al año, y el correspondiente ahorro de Ecuador se estima en unos US\$ 74 millones.

E. Liberalización de la circulación de factores

En relación con lo avanzado respecto a este otro componente indispensable de la construcción de un mercado común, cabe reseñar lo siguiente:

Circulación de personas

Según el Informe Andino N° 1 (INTAL [2002] p. 26), en junio de 2001 la Comisión de la CAN aprobó la Decisión 503 (junio 2001) "Reconocimiento de los Documentos Nacionales de Identificación" (a la que ya se ha hecho mención en el acápite sobre turismo de la sección precedente), y la Decisión 504 creando el Pasaporte Andino y fijando el 31 de diciembre de 2005 como plazo para su entrada en vigencia. Los avances posteriores en la progresión hacia la libre circulación de personas en la subregión han sido importantes, especialmente en cuanto al reconocimiento de los documentos nacionales de identificación, lo que ya funciona en el ámbito andino con la sola excepción de Venezuela, único miembro de la CAN que aún exige visa de entrada a los nacionales residentes en los otros países miembros (SGCAN [2003e] p. 26). Además, ya empezaron a funcionar, aunque de manera desigual según los países, las ventanillas de entrada en aeropuertos para los extranjeros residentes en la subregión, conforme a lo dispuesto por la Decisión 526 (julio 2002) del Consejo Andino de Cancilleres.

Acerca del Pasaporte Andino, como parte de las acciones necesarias para hacer posible su entrada en vigencia dentro del plazo mencionado, el Consejo Andino de Cancilleres aprobó en el Anexo I de la Decisión 525 (julio 2002) una lista de normas básicas sobre las características técnicas de nomenclatura y seguridad de dicho pasaporte, con base en la propuesta que, en cumplimiento de lo encomendado en el artículo 3 de la Decisión 504, le sometiera el Comité Andino de Autoridades de Migración (CAAM) a partir de los lineamientos elaborados por la Secretaría General tomando en consideración las recomendaciones de la Organización de Aviación Civil Internacional, y contando con el apoyo de la Organización Internacional para las Migraciones.

Adicionalmente, con base en la Propuesta 95/Rev.1 de la Secretaría General (junio 2003), el Consejo Andino de Cancilleres adoptó la Decisión 545 (junio 2003) que aprueba el Instrumento Andino de Migración Laboral con el objetivo de establecer las normas que permitan de manera progresiva y gradual la libre circulación y permanencia de los nacionales andinos en la subregión con fines laborales bajo relación de dependencia; y también adoptó la Decisión 548 (junio 2003) estableciendo el Mecanismo Andino de Cooperación en materia de Asistencia y Protección Consular y Asuntos Migratorios en beneficio de las personas naturales nacionales de cualquiera de los países miembros de la CAN.

Inversiones

Para complementar lo informado sobre este tema en el Informe Andino N° 1 (INTAL [2002] pp. 24-25), cabe mencionar que a fines de la década pasada los miembros de la CAN contemplaron la posibilidad de actualizar su régimen común de inversiones adoptado mediante la Decisión 291 (marzo 1991), propósito con

el cual se realizaron dos reuniones de expertos gubernamentales -en abril y agosto de 2000 respectivamente-, cuyos resultados fueron puestos a consideración de los países miembros en diciembre de ese año. Sin embargo, la convocatoria de la reunión de expertos gubernamentales que debía poner a punto el proyecto de propuesta del nuevo régimen común ha sido repetidamente pospuesta y finalmente suspendida a pedido de los propios países. Según la Secretaría General (SGCAN [2003b] p. 19), las razones de esta suspensión se debieron a que los miembros de la CAN estimaron conveniente mantener el régimen de la Decisión 291 hasta tanto se aclararan las perspectivas del tema de inversiones en las negociaciones del ALCA, además de parecerles algo intrincado el anteproyecto de la referida propuesta.

En tal sentido, la posición de los miembros de la CAN en las sucesivas reuniones de coordinación andina habidas a lo largo de las negociaciones del ALCA ha sido la de impulsar el avance de éstas en el tema de inversiones, y así actualizar el régimen andino en la materia contando con un régimen hemisférico que facilite la coexistencia entre ambos. Un hito al respecto fue la aprobación del punto 6 b) "Tratamiento Comunitario a las Inversiones" en el Acta del Periodo Ochenta y Dos de Sesiones Ordinarias de la Comisión (junio 2002), y su presentación ante la XVII Reunión del Grupo de Negociación sobre Inversión del ALCA (Panamá, julio 2002). Al mismo tiempo, la Secretaría General ha buscado que se mantenga un espacio adicional e independiente para la discusión del régimen de inversiones andino (*Ídem*, p. 3), tal como se expresó en el marco del Taller de Formación para Negociadores de Acuerdos Internacionales sobre Inversión organizado por la UNCTAD y el INTAL (Lima, octubre 2002).

Sobre promoción, con el apoyo de la UNCTAD y la participación de los organismos competentes andinos, se diseñó la Estrategia Andina de Promoción de Inversiones que fue presentada en una reunión de trabajo realizada en la sede de la Secretaría General (Lima, diciembre 2003).¹⁸ Esta estrategia deberá tomar en cuenta las acciones vinculadas a cargo del Comité Andino de Autoridades de Promoción de Exportaciones (CAAPE), creado por la Comisión mediante Decisión 566 (septiembre 2003).

Propiedad intelectual

Durante el período analizado en este informe, la acción andina sobre propiedad intelectual que compete reseñar aquí ha tenido que ver con dos aspectos del tema que están normados por la Decisión 391 (julio 1996): recursos genéticos y conocimientos tradicionales. En efecto, los cinco miembros de la CAN forman parte del Grupo de Países Megadiversos Afines¹⁹ desde que éste fue creado a nivel de la OMC en febrero de 2002 como mecanismo de consulta y cooperación para promover los intereses y prioridades comunes relacionados con la conservación y el uso sostenible de la biodiversidad y, en tal marco, suscribieron la Declaración de Cuzco sobre Acceso a Recursos Genéticos, Conocimiento Tradicional y Derechos de Propiedad Intelectual (agosto 2002). Posteriormente (mayo 2003), los expertos gubernamentales andinos formularon una serie de recomendaciones para mejorar la protección de las expresiones culturales tradicionales y del folclore en la subregión. Entre ellas se encontraba la de asignar carácter permanente al Comité Intergubernamental sobre Propiedad Intelectual y Recursos Genéticos, y la de gestionar el apoyo técnico de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) para la elaboración de una propuesta normativa orientada a fortalecer la protección de los conocimientos, innovaciones y prácticas tradicionales de las comunidades indígenas, afroamericanas y locales. La Comisión de la CAN aún no se ha pronunciado sobre estas recomendaciones.

Por otro lado, en lo que atañe a marcas, cabe mencionar que el 27 de febrero de 2003 se dio inicio a la puesta en funcionamiento del sistema de consultas *on line* sobre marcas, empezando como prueba piloto con la interconexión entre las respectivas oficinas de Colombia y Perú, a las que luego se sumarían las de los otros países andinos y, en una fase siguiente, el sistema sería accesible al público usuario.

¹⁸ La información al respecto puede ser descargada del sitio web: <http://www.comunidadandina.org/politicas/inversiones5-12-03.htm>.

¹⁹ Los países integrantes del Grupo son: Bolivia, Brasil, China, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Filipinas, India, Indonesia, Kenia, Malasia, México, Perú, Sudáfrica y Venezuela.

F. Coordinación macroeconómica

La directriz 18 de la Declaración de Santa Cruz (enero 2002) registra el acuerdo del Consejo Presidencial Andino "para la armonización de políticas macroeconómicas y para el cumplimiento de criterios de convergencia macroeconómica, en el plazo de dos años, como componente sustantivo del proceso de formación del mercado común andino". En este sentido, la Comisión de la CAN cumplió con adoptar la Decisión 543 (abril 2003) sobre Programas de Acciones de Convergencia (PAC) conforme a un formato estandarizado, a fin de facilitar la labor del Grupo Técnico Permanente (GTP) que fue creado para hacer el seguimiento de las tres metas (sobre inflación, déficit fiscal y endeudamiento público) de convergencia macroeconómica entre los países miembros fijadas por la V Reunión del Consejo Asesor de Ministros de Hacienda o Finanzas, Bancos Centrales y Responsables de Planeación Económica (junio 2001). Posteriormente, la Comisión adoptó la Decisión 565 (septiembre 2003) sobre la elaboración de las estadísticas de las Cuentas Nacionales Trimestrales según el formato de los PAC.

La meta de convergencia en materia de inflación, que inicialmente consistió en que a diciembre de 2002 todos los miembros de la CAN lograran alcanzar y mantener una tasa de inflación anual de un dígito medida por sus propios índices de precios al consumidor, fue modificada por la IV Reunión del GTP (octubre 2003) a una tasa anual menor al 5% a partir del año 2006, aunque con la salvedad de que prevalecerán las metas nacionales de inflación cuando éstas sean más estrictas. En tanto, las otras dos metas de convergencia se han mantenido tal como se explicó en el Informe Andino N° 1 (INTAL [2002] p. 51); es decir, la meta relativa al déficit fiscal sigue consistiendo en que a partir de 2002 el déficit del Sector Público no Financiero (SPNF) no sea superior al 3% del PIB, aunque este límite puede ser transitoriamente del 4% del PIB durante el período 2002-2004. La tercera meta sigue siendo que el saldo de la deuda (externa e interna) del sector público consolidado no exceda el 50% del PIB al final de cada ejercicio económico, aunque hasta el año 2015 a más tardar cada país definirá individualmente el ejercicio económico a partir del cual aplicará esta meta.

CUADRO 45
METAS DE CONVERGENCIA MACROECONÓMICA EN LA CAN: NIVEL DE CUMPLIMIENTO EN 2003

	Inflación (%)		Saldo del SPNG (% del PIB)		Deuda Pública (% del PIB)	
	Efectiva	Meta	Efectiva	Meta	Efectiva	Meta
Bolivia	3,94	5	7,9	-4	85,5	50
Colombia	6,49	5	3,3	-4	53,3	50
Ecuador	6,10	5	1,7	-4	54,0	50
Perú	2,50	5	-1,9	-4	47,5	50
Venezuela	n.d. ¹	5	-2	-4	47,2	50

Nota: ¹ El Informe de la SGCAN no considera la opinión del experto venezolano porque este país no lo nominó oficialmente hasta la publicación del informe.

Fuente: SGCAN [2003g] p. 159. Elaboración propia.

El Cuadro 45 muestra el nivel de cumplimiento de esas metas a 2003 por parte de cada uno de los miembros de la CAN. Si bien el documento oficial (SGCAN [2003g]) que sirvió de base para elaborarlo no registra la tasa de inflación en Venezuela por la razón explicada en la leyenda del cuadro, se sabe que esa tasa fue del 27,08% en 2003, siendo este país andino el único muy por encima de la meta subregional del 5% anual para el 2006. Colombia no estuvo lejos de su meta nacional (6%) y, en cuanto a los dos países que ya han alcanzado la meta subregional con antelación, Perú ha logrado además su meta nacional más estricta (2,5%) aunque no así Bolivia (2,8%). Respecto al déficit del SPNF, la meta subregional del 3% del PIB ya es cumplida por Ecuador, Perú y Venezuela, países que también cumplieron con sus metas nacionales más

estrictas fijadas en sus respectivos PAC para 2003. Colombia cumplió con la meta subregional transitoria (4%) pero no alcanzó su meta nacional (3,1%), como tampoco Bolivia la suya (7%) debido al alto costo (4,9% del PIB en 2003) de la reforma de su sistema de pensiones. En cuanto al endeudamiento público, la meta subregional es cumplida solamente por Perú y Venezuela, aunque mejoraron los resultados de Colombia (54,4% del PIB en 2002) y especialmente de Ecuador que desde 2000 viene reduciendo su nivel de deuda pública. En el caso de Bolivia, si bien el citado documento registra un elevado 85,5% del PIB en 2003, también reconoce que, debido a las características particulares de la deuda pública externa boliviana (altos niveles de concesionalidad y elegible para alivio bajo la Iniciativa para los Países Altamente Endeudados), el valor presente neto de esa deuda es un indicador más relevante y, aplicándolo, la carga del endeudamiento público total resulta el 50,7% del PIB (*Ídem*, p. 159).

G. Agenda social

En la directriz 30 de la Declaración de Santa Cruz (enero 2002), los Presidentes andinos reafirmaron la prioridad de adelantar las tareas de la agenda social y, para ello, encomendaron el diseño de "una estrategia comunitaria, que complemente los esfuerzos nacionales" al respecto. En este sentido, el Consejo Andino de Cancilleres adoptó la Decisión 553 (junio 2003) estableciendo los Lineamientos para la Formulación del Plan Integrado de Desarrollo Social, luego de haber instaurado mediante la Decisión 524 (julio 2002) la Mesa Andina de Trabajo sobre Derechos de los Pueblos Indígenas "como instancia consultiva en el marco del Sistema Andino de Integración, para promover la participación activa de los pueblos indígenas en los asuntos vinculados con la integración subregional, en sus ámbitos económico, social, cultural y político". También instauró mediante la Decisión 539 (marzo 2003) la Mesa Andina de Trabajo sobre la Promoción y Protección de los Derechos del Consumidor "para promover la activa participación de las instituciones (...) en los procesos de concertación social y de toma de decisiones de la integración subregional en las áreas de su interés".

En lo que se refiere al aspecto sociolaboral, la Decisión 541 (marzo 2003) estableció los lineamientos para el Plan Andino de Salud en Fronteras, como un "componente integral de la Agenda Social Andina y de la Política Comunitaria de Integración y Desarrollo Fronterizo". Asimismo, la Decisión 546 (junio 2003) plantea el reglamento del Instrumento Andino de Seguridad Social que propenda a la plena vigencia de los beneficios fundamentales de la seguridad social para los migrantes laborales de los países miembros. Seguidamente, con la Decisión 547 (junio 2003) se adoptó la normativa del Instrumento Andino de Seguridad y Salud en el Trabajo, a objeto de "promover y regular las acciones que se deben desarrollar en los centros de trabajo de los Países Miembros para disminuir o eliminar los daños a la salud del trabajador, mediante la aplicación de medidas de control y el desarrollo de las actividades necesarias para la prevención de riesgos derivados del trabajo".

H. Cooperación financiera andina

Como es sabido, el Sistema Andino de Integración cuenta con dos instituciones especializadas en brindar apoyo financiero, y el técnico exigido por éste, al proceso de integración en el seno de la CAN y a sus países miembros: la Corporación Andina de Fomento (CAF) y el Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR). Sobre esta dimensión de la CAN, ausente en la mayoría de los otros procesos de integración existentes en el continente americano, es menester no sólo actualizar lo reportado en el Informe Andino N° 1 (INTAL [2002] pp. 52-53) sino también agregarle información importante; lo que se hace a continuación con base en un reciente documento de la Secretaría General (SGCAN [2004b]).

Corporación Andina de Fomento

La CAF fue constituida en 1968 (un año antes del Acuerdo de Cartagena) con la función de actuar como banco de desarrollo de la integración andina. En la actualidad, el 96% de su capital pagado pertenece a los cinco miembros de la CAN, en tanto que el 4% restante pertenece a otros países accionistas (Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, España, Jamaica, México, Panamá, Paraguay, Trinidad y Tobago, y Uruguay) y a bancos privados. El financiamiento de la CAF a los países andinos ha aumentado significativamente desde la década de los años noventa. En efecto, mientras que en 1990 la cartera total de préstamos a los países de la CAN fue de US\$ 543 millones, ésta ascendió a casi diez veces más en el año 2002 (US\$ 5.636 millones). Asimismo, mientras que en 1990 se aprobaron operaciones para la CAN y sus miembros por US\$ 772 millones, el monto aprobado en 2002 fue casi cuatro veces superior (US\$ 2.920 millones). Cerca del 58% de estas operaciones fueron para proyectos de largo plazo, y la proporción de éstas destinadas al sector público se ha incrementado sólo un 36% en 1998 a 77% en 2002 (*Ídem*, pp. 70-71). En el siguiente capítulo se hará mención a la importante labor de apoyo al desarrollo de la infraestructura e integración física andina y suramericana que la CAF desempeña, tanto individualmente como en conjunto con el BID.

Fondo Latinoamericano de Reservas

Constituido en 1976 como Fondo Andino de Reservas, y convertido en FLAR en virtud de un convenio suscrito en 1988 y vigente desde 1991. Tiene en la actualidad como miembros a los cinco países de la CAN y a Costa Rica, este último incorporado desde el año 2000. Su función básica es apoyar las balanzas de pagos de sus países miembros, función que fue complementada por la de apoyar el financiamiento bancario de operaciones de comercio exterior hasta que ésta fuera cancelada a partir de setiembre de 2002 por decisión del respectivo Directorio. El flujo de préstamos del FLAR ha sido oscilante, debido a su naturaleza, vinculados a la situación de las cuentas externas y reservas internacionales de cada país. En los años 1994 y 1995 hubo picos de más de US\$ 1.000 millones cada año, explicados en el primer caso por créditos para financiar exportaciones de Ecuador, Colombia y Perú, y en el segundo caso por la reestructuración de la deuda de Ecuador. Otros picos ocurrieron en 1998 y 1999 debido, en el primer caso, a créditos de balanza de pagos a Ecuador y para financiar exportaciones a Perú, y en el segundo caso a préstamos para Colombia en las modalidades de financiamiento contingente y crédito de liquidez al respectivo Banco Central. En general, durante el período 1978-2002, los países que en mayor medida se han beneficiado con los préstamos del FLAR fueron Perú y Ecuador con el 38% y 27% del total respectivamente, seguidos por Colombia (16%), Bolivia (12%) y Venezuela (5%) (*Ídem*, pp. 71-72).

Ventajas de esta cooperación

De la información contenida en el citado documento de la Secretaría General se deduce que esta dimensión de la CAN es muy ventajosa para los respectivos países miembros y para la integración de éstos entre sí y con terceros países, con características como las siguientes (*Ídem*, pp. 73-75):

- (a) *Fuente alterna de recursos.* La disponibilidad de estas fuentes propias de cooperación financiera ha sido una ventaja especialmente valiosa en momentos de crisis o apuros, cuando el acceso a los mercados financieros internacionales se cierra o dificulta y cuando se necesita contar con apoyos adicionales a los brindados por otros organismos financieros multilaterales. De ahí que, por ejemplo, la participación del financiamiento de la CAF en el total del financiamiento proveniente de organismos multilaterales ha aumentado entre 1990 y 2002 de 6,6% a 13,5% para Bolivia, de 1,2% a 20,5% para Colombia, de 4,9% a 24,5% para Ecuador y de 1,7% a 27,9% para Venezuela; en tanto que para Perú aumentó de 10,4% a 16,9% entre 1995 y 2002.

- (b) *Agilidad en los trámites.* Característica resultante en gran medida de que las decisiones sobre concesión de préstamos están en manos de los propios países de la CAN. A éstos representan 10 de los 13 miembros que actualmente tiene el Directorio de la CAF. En el caso del FLAR, mientras que los países grandes tienen derecho a un voto al alcanzar un capital pagado de US\$ 250 millones, los países pequeños tienen el mismo derecho al alcanzar US\$ 125 millones y, si no lo han logrado aún, pueden juntar sus aportes para lograr una silla en el respectivo Directorio o para adherirse a cualquiera de las sillas de los países que ya poseen un voto.
- (c) *Trato reconocedor de las asimetrías.* De conformidad con el Artículo 118 del Acuerdo de Cartagena, se establece que la CAF asigne sus recursos ordinarios y extraordinarios "en forma tal que Bolivia y Ecuador reciban una proporción sustancialmente superior a lo que resultaría de una distribución de dichos recursos proporcional a sus aportes al capital de la Corporación". Para esos dos países el ratio entre el saldo adeudado y el capital pagado es de 7,8 y 13,2 respectivamente, mientras que este ratio es de 5,1 para Colombia, 4,3 para Perú y 3,6 para Venezuela, no obstante que la contribución al capital pagado de cada uno de estos tres países andinos de mayor nivel de desarrollo relativo es de 26,39% y solamente es de 7,53% para cada uno de los otros dos países andinos. En el caso del FLAR, a Bolivia y a Ecuador se les permite acceder al crédito por un múltiplo del capital pagado (3,5) mayor al que se aplica para cada uno de los otros tres países andinos (2,5), no obstante que cada contribución nacional al capital pagado es del 11,3% en los dos primeros casos y asciende a 22,6% en los tres otros.
- (d) *Mejor acceso al mercado internacional de capitales.* La CAF y el FLAR han sabido manejarse bien como instituciones y como entidades financieras en particular. Razón por la cual, no obstante las características peculiares del apoyo que brindan como las arriba reseñadas, gozan de una calificación muy favorable que les permite acceder al mercado internacional de capitales en condiciones más ventajosas que sus países miembros. Por ejemplo, mientras que el *Moody's Investor Service* asigna a la CAF una calificación de A2 para largo plazo y de P-1 para corto plazo y al FLAR de Aa2 y P-1 respectivamente, sus calificaciones a los países andinos son bastante más bajas para el largo plazo: Ba2 para Colombia, Ba3 para Perú, B3 para Bolivia, Caa1 para Venezuela y Caa2 para Ecuador. Esas calificaciones a la CAF y al FLAR que, dicho sea de paso, son también superiores a las de otros países latinoamericanos como Chile (Baa1), México (Baa2) y Costa Rica (Ba1), implican un reconocimiento financiero internacional que, entre otros efectos, explica que la CAF, por ejemplo, haya podido en los últimos cinco años administrar y canalizar recursos catalíticos de otras instituciones financieras internacionales por un monto de US\$ 1.990 millones.

CAPÍTULO IV. INTEGRACIÓN FRONTERIZA Y FÍSICA E INFRAESTRUCTURA

Este campo de acción es singularizado en el presente informe, dedicándole un capítulo del mismo, porque una de las más importantes lecciones que se recogen de procesos de integración entre países en desarrollo como son los andinos consiste en que el inadecuado soporte físico, en términos de insuficiencias en infraestructura y operaciones logísticas y acondicionamiento territorial, limitan decisivamente las interdependencias reales de todo tipo y con mayor motivo aquellas de nivel superior que supone el ambicioso objetivo de conformar un mercado común. Si bien el proceso de integración andino desde su surgimiento incorporó entre sus tareas la de contribuir a la superación de dicha inadecuación, la prioridad de resolver los consiguientes cuellos de botella fue acrecentándose durante la década pasada a resultas tanto de las nuevas exigencias de apertura y competitividad como del propio avance de la integración comercial subregional. De ahí que hacia fines de esa década la CAN empezó a remozar su acción en este campo de la forma esbozada en el Informe Andino N° 1 (INTAL [2002] pp. 26-27).

Durante el período objeto de este segundo informe, las labores sobre el particular de las instituciones y órganos subregionales andinos han continuado orientadas hacia dos objetivos básicos: la integración y desarrollo fronterizo a nivel subregional y el desarrollo de la infraestructura e integración física entre los países miembros de la CAN y entre éstos y otros países suramericanos. Para lo primero se ha seguido la estructura que las Decisiones 501 y 502 (junio 2001) le dieron a los programas de desarrollo en los puntos fronterizos de los países miembros, basados en proyectos de Zonas de Integración Fronteriza (ZIF), de Centros Binacionales de Atención en Frontera (CEBAF) y del Banco de Proyectos de Desarrollo e Integración Fronteriza (BPIF). Mientras que la agenda interna andina sobre lo segundo ha estado concentrada en las labores de planeamiento y normativas preparadas por los comités de autoridades nacionales competentes y sus respectivos grupos de expertos; en tanto que las labores de diseño y ejecución de proyectos se realizaron mayormente en el marco de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA). En las tres secciones siguientes se reseña lo actuado respecto a uno y otro objetivo, haciéndose referencia, cuando pertinente, al importante apoyo financiero y técnico que la CAF y el BID brindan a la prosecución de estos objetivos.

A. Programas de integración y desarrollo fronterizo

La integración fronteriza en la CAN tiene como propósito promover el desarrollo integral de las regiones de frontera incorporándolas al proceso de integración subregional, a través de una interacción de agentes económicos e instituciones locales que contribuya al aprovechamiento racional del territorio y de la infraestructura allí existente. Para ello se promueve la creación de las ZIF, de los CEBAF y del BPIF.

Zonas de Integración Fronteriza

Con la Decisión 501 (junio 2001) se acordó impulsar la integración en las zonas de frontera mediante la creación de ZIF, a ser establecidas partiendo de los vínculos socio-económicos existentes y entendidas como mecanismos de consolidación institucional y cooperación e intercambio de experiencias e infraestructura, que fortalezcan la confianza mutua entre las poblaciones y su compromiso con el proceso de integración andina. Hasta el momento se han diseñado las cinco ZIF descritas en el Cuadro 46, de las que la única aún no establecida formalmente es la concerniente a Colombia y Venezuela, en donde estos dos países deben avanzar en concordar el respectivo plan de desarrollo y en intercambiar las notas diplomáticas correspondientes.

CUADRO 46
ZONAS DE INTEGRACIÓN FRONTERIZA

Bolivia - Perú	Departamentos de la macro-región sur de Perú (Tacna, Puno, Moquegua, Madre de Dios, Cusco y Arequipa) y la región comprendida por los departamentos bolivianos de Pando, La Paz, Oruro, Potosí y Beni.
Colombia - Ecuador	Tres Áreas de Desarrollo Estratégico: la del Pacífico, constituida por tres municipios sur occidentales del Departamento de Nariño y la provincia de Esmeraldas en Ecuador; la Andina, compuesta por los 23 municipios de la región sur del Departamento de Nariño en Colombia y la provincia del Carchi en Ecuador; y la Amazónica, que comprende al Departamento de Putumayo en Colombia y a la provincia de Sucumbíos en Ecuador.
Colombia - Perú	ZIF del Putumayo: integra la totalidad del Departamento de Loreto (Perú), la totalidad del Departamento de Amazonas y el Municipio de Puerto Leguizamo (Colombia); estructurada en cuatro áreas de desarrollo: Puerto Leguizamo-Soplín Vargas; el área de Tarapacá-Arica-El Álamo; el área El Encanto-Puerto Alegría-El Estrecho; y el área de Leticia-Atacuari-Cabalococha.
Colombia - Venezuela	Incluye el Departamento de Norte de Santander en Colombia y, en Venezuela, el Estado Táchira, los municipios Semprúm, Catatumbo y Colón del Estado Zulia, y parte del Municipio Páez del Estado Apure.
Ecuador - Perú	Quedó estructurada en función del Plan Binacional de Desarrollo de la Región Fronteriza Ecuador-Perú, que comprende, por el lado peruano, 130 distritos en los departamentos de Amazonas, Cajamarca, Loreto, Piura y Tumbes y, por el lado ecuatoriano, 68 cantones ubicados en las provincias de El Oro, Loja, Zamora, Morona, Orellana, Pastaza, Sucumbíos y Napo.

Fuente: [Http://www.comunidadandina.org/fronterizo.asp](http://www.comunidadandina.org/fronterizo.asp). Elaboración propia.

El establecimiento de las otras cuatro ZIF fue formalizado entre los años 2002 y 2003: en el caso de la ZIF entre Colombia y Ecuador, que comprende las tres áreas de desarrollo estratégico descritas en el Cuadro 46, mediante el intercambio de las Notas Reversales DM/DDF-44552 del Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia y 54679/02 del Ministerio de Relaciones Exteriores del Ecuador, habiéndose comprometido ambos países a entregar el respectivo Plan de Desarrollo Binacional para marzo de 2004. En el caso de la ZIF del Putumayo entre Colombia y Perú, mediante el intercambio de las Notas Reversales DM/DDF-42562 del Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia y (GAB-SAA) RE 6-8/50 del Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú, previéndose que a mediados de 2004 estuviera formulado el respectivo Plan Binacional de Desarrollo. Y en el caso de la ZIF Ecuador-Perú, estructurada en función del Plan Binacional de Desarrollo de la Región Fronteriza Perú-Ecuador (1999), mediante un intercambio de Notas Verbales (mayo 2002) y, como parte del respectivo plan de actividades, ya se ha inaugurado un Centro de Formación Binacional ubicado en la localidad de Mallares (Perú) donde se dictarán cursos de Administración de Negocios Agropecuarios y Producción Agropecuaria de tres años de duración, y para cuyo funcionamiento España ha comprometido un apoyo financiero por el equivalente a US\$ 560.000.

Las Notas Reversales para formalizar el establecimiento de estas tres primeras ZIF fueron publicadas en el N° 888 (enero 2003) de la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena. Mientras que el establecimiento de la ZIF entre Bolivia y Perú, anunciada en el respectivo encuentro presidencial de enero 2003, fue formalizado mediante el intercambio de las Notas Reversales GM-413/2003/6760 del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de Bolivia y (GAB-SAA) RE N° 6-7/35 del Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú, publicadas en el N° 1003 (octubre 2003) de dicha gaceta oficial.

Puesto que la implementación coherente y ordenada de estas ZIF requiere de un planeamiento estratégico, la directriz 28 de la Declaración de Quirama emitida por el XIV Consejo Presidencial Andino (junio 2003) instó al Grupo de Trabajo de Alto Nivel para la Integración y Desarrollo Fronterizo (GANDIF) a formular un Plan Integral de Integración y Desarrollo Fronterizo que defina los instrumentos (jurídicos, técnicos y financieros) correspondientes.

Centros Binacionales de Atención en Frontera

El propósito de estos centros es facilitar el tránsito de personas, mercancías y vehículos bajo el concepto de control integrado de los pasos de frontera, para que, en conformidad con lo acordado en la Decisión 502 (junio 2001) durante el período objeto de este informe, se ha avanzado en el diseño y en la preparación de los estudios técnicos y sistemas normativos necesarios para la operación de los siete CEBAF que se listan en el Cuadro 47; estimándose que a partir de 2004 varios de éstos ya entrarían en la etapa piloto de funcionamiento y los más avanzados en la definitiva. Es así que el CEBAF Desaguadero entre Bolivia y Perú ha sido estructurado en dos módulos, uno para el registro de operaciones de salida y el otro para el de entrada, estando ya listo el estudio sobre la ubicación de ambos módulos encomendado a la consultora XPERTA S.R.L. de Bolivia, y se está preparando el Acuerdo Específico y el Reglamento de la Junta de Administradores del CEBAF a fin de que éste pueda pasar de su actual etapa de operación transitoria a la definitiva.

CUADRO 47
CENTROS BINACIONALES DE ATENCIÓN EN FRONTERA

Bolivia - Perú	CEBAF Desaguadero.
Colombia - Ecuador	CEBAF Puente Rumichaca Ipiales (Colombia) y Tulcán (Ecuador). CEBAF Río Mataje.
Colombia - Venezuela	CEBAF de Paraguachón (Maicao - La Guajira).
Ecuador - Perú	CEBAF Huaquillas - Aguas Verdes. CEBAF La Tina - Macará. CEBAF Namballe - Zumba.

Fuente: [Http://www.comunidadandina.org/fronterizo.asp](http://www.comunidadandina.org/fronterizo.asp). Elaboración propia.

El CEBAF Puente Rumichaca entre Colombia y Ecuador ha sido diseñado como un centro articulador de los centros nacionales de frontera ubicados en Ipiales (Colombia) y Tulcán (Ecuador), para que las autoridades nacionales competentes de cada país han realizado la inspección de identificación de obras, necesidades técnicas e inversiones. Bajo el mismo esquema se está evaluando la ubicación del CEBAF Río Mataje y se ha diseñado la construcción de la carretera La Espriella-Río Mataje que facilitaría la ubicación de este centro. En tanto que el establecimiento del CEBAF de Paraguachón (Maicao) en la zona de La Guajira, cuyo modelo de referencia es el centro binacional Argentina-Brasil que opera en San Tomé, se encuentra a nivel de consultas técnicas entre Colombia y Venezuela, las que tienen lugar en cuatro mesas de trabajo (sobre asuntos migratorios, regionales, sanitarios y aduaneros) habiendo Venezuela designado a un representante de la étnia Wayúu como una forma de dar participación a la sociedad civil.

Entre Ecuador y Perú se han diseñado tres CEBAF: uno ubicado en Huaquillas-Aguas Verdes, otro en La Tina-Macará y otro en Namballe-Zumba. El más avanzado es el primero, que ya cuenta desde julio de 2003 con un Plan Piloto aprobado por un Acuerdo Específico resultante de las reuniones técnicas que definieron los temas referidos a ubicación, procedimientos, homologación de la agenda y capacitación de funcionarios; temas inscritos dentro del Plan del Frontera que forma parte del ya antes mencionado Plan Binacional. Esta experiencia de trabajo está siendo aprovechada para el CEBAF La Tina-Macará, el cual constaría de dos módulos, uno a cada lado de la frontera, respectivamente en Cachaquito (Perú) a 5 kilómetros del Puente Internacional y en Macará (Ecuador), con la documentación técnica necesaria para la construcción de ambos módulos ya expedita desde junio de 2003. Asimismo, luego de la construcción del Puente Integración sobre el Río Canchis, se estableció el paso de frontera Namballe-Zumba acordándose establecer un CEBAF piloto en el lado peruano, aprovechando la infraestructura existente y su puesta a disposición con tal fin.

Banco de Proyectos de Desarrollo e Integración Fronteriza

La Decisión 501 (junio 2001) puso al BPIF en la agenda andina como instrumento para el desarrollo de las ZIF. Durante el período objeto de este informe, el funcionamiento del BPIF ha transcurrido por una etapa experimental. Fue así que, a partir de los meses de marzo y abril de 2002, se realizó un trabajo de difusión del BPIF y de primera recolección de potenciales proyectos de inversión en cada una de las fronteras intra-CAN, conducido por el GANDIF a través del Comité BPIF. Esta labor permitió sensibilizar a autoridades y poblaciones en favor del BPIF y recopilar un total de 64 potenciales proyectos anunciados por entidades nacionales y binacionales de carácter público y privado. También comprendió contactos con instituciones del Sistema Andino de Integración que, entre otros efectos, promovieron que el Organismo Andino de Salud "Convenio Hipólito Unanue" (ORAS-CHU) elabore los Lineamientos del Plan Andino de Salud en Fronteras que fueron aprobados mediante la Decisión 541 (marzo 2003); resultado que si bien no es parte directa del BPIF ilustra, sin embargo, sobre el propósito de avanzar hacia una metodología integral para el trabajo en fronteras.

Luego vino una segunda fase de labores orientadas por los acuerdos adoptados en la VIII Reunión del GANDIF (marzo 2003) donde, con miras a una adecuada selección entre los 64 potenciales proyectos recopilados, el Comité BPIF planteó la conveniencia de empezar dando prioridad a proyectos binacionales con un alto componente de beneficio socio-económico para las poblaciones de frontera y de presupuesto bajo o al alcance de las entidades involucradas. Razón por la que la consiguiente tarea de selección de tales proyectos para su presentación en la IX Reunión del GANDIF (octubre 2003) involucró a los respectivos Sistemas Nacionales de Inversión Pública (SNIP) además de contactos con entidades privadas, e involucró también al BID y a la CAF para comprometer el correspondiente apoyo financiero y técnico. Esto último en virtud del apoyo a las acciones definidas por el GANDIF solicitado al BID y la CAF por el Consejo Presidencial Andino en la directriz 29 de su Declaración de Quirama (junio 2003). Se entablaron, asimismo, conversaciones con el Fondo Europeo de Desarrollo Regional a cargo de la Comisión Europea, con gran experiencia en proyectos de integración fronteriza, aunque esta cooperación aún no se había concretado a la fecha de cierre de este informe.

De esta segunda fase de labores resultaron seleccionados 11 proyectos, de los cuales se listan en el Cuadro 48 los 6 primeros proyectos de corta maduración (de entre tres a doce meses) ya aprobados, con los respectivos financiamientos otorgados. Nótese que los aportes de las instituciones proponentes y gestoras cubren en conjunto cuando menos el 42,5% (US\$ 40.200) del costo de los seis proyectos en total, preliminarmente estimado en US\$ 94.650; mientras que el 57,5% del mismo es financiado con los aportes del BID y de la CAF que sumados dan la contribución del BPIF igual a US\$ 54.450. Cabe precisar que este monto representa el 85,8% del fondo rotatorio experimental (US\$ 63.486) que han inicialmente constituido el BID y la CAF para empezar a atender la antes mencionada solicitud del Consejo Presidencial Andino.

Cinco de esos primeros proyectos actúan en la frontera boliviano-peruana; tres de los cuales tienen a comunidades aymaras del Altiplano como población-objetivo directamente beneficiaria, de la determinación del potencial productivo de la zona que agrupa a 4 municipios bolivianos y a 5 peruanos (BO-PE 1), por la capacitación en uso racional de aguas a 22 comunidades (BO-PE 2), y por la orientación en materia institucional y comercial a micro y pequeños productores de 8 comunidades peruanas y 4 bolivianas (BO-PE 3); mientras que los BO-PE 4 y 5 buscan que las tesis por el grado universitario sirvan para proyectos de prefactibilidad sobre integración y desarrollo fronterizo. En tanto que el proyecto colombo-ecuatoriano es para evaluar la viabilidad técnica y socio-económica de un plan de manejo integral de los desechos sólidos de los dos municipios involucrados, así como la contaminación del río binacional Carchi-Guaitara.

CUADRO 48
BANCO DE PROYECTOS DE INTEGRACIÓN FRONTERIZA:
PROYECTOS SELECCIONADOS Y MONTO DE FINANCIAMIENTO OTORGADO

Proyecto	Institución gestora-promotora y frontera	Aporte BID	Aporte CAF	Total aportes BPIF	Aporte institución gestora	Costo total proyecto
		(US\$)	(US\$)	(US\$)	(US\$)	(US\$)
BO-PE/01 Generación del plan de desarrollo del sector binacional de la zona fronteriza	Autoridad Binacional Autónoma del Sistema Hídrico del Lago Titicaca (ALT) Bolivia-Perú	5.500	1.500	7.000	10.000	17.000
BO-PE/02 Uso y manejo de agua en comunidades aymaras	Unión de Comunidades Aymaras (UNCA)	4.500	500.000	5.000	8.000	13.000
BO-PE/03 Integración comunidades Cojata-Pelichuco	Centro de Mujeres Andinas de Perú y Bolivia	3.400	3.550	6.950	---	6.950
BO-PE/04 Convenio Secretaría General de la Comunidad Andina-Universidad Nacional del Altiplano	Universidad Nacional del Altiplano (UNA) Bolivia-Perú	6.000	---	6.000	s.d.	s.d
BO-PE/05 Convenio Secretaría General de la Comunidad Andina-Universidad católica Boliviana	Universidad Católica Boliviana (UCB) Bolivia-Perú	6.000	---	6.000	s.d	s.d.
CO-EC/01 Manejo de desechos sólidos	Municipios de Ipiales y Tulcán. Colombia-Ecuador	---	23.500	23.500	22.200	45.700
Total		25.400	29.050	54.450	40.200*	94.650*

Notas: s.d.: falta valorizar el aporte de la respectiva universidad.

* Preliminar (no incluye valorización de aportes de universidades gestoras-promotoras).

Fuente: Informe de la IX Reunión GANDIF (2 y 3 octubre 2003), en [Http://www.comunidadandina.org/fronterizo.asp](http://www.comunidadandina.org/fronterizo.asp). Elaboración propia.

Cara al futuro cercano, el propósito del GANDIF en la materia es consolidar el funcionamiento del BPIF, para lo cual se ha fijado como tareas, además de la evaluación de los resultados y experiencias de la etapa experimental arriba reseñada, reforzar el alcance binacional de los proyectos e incluir a trinacionales en la cartera de proyectos calificados, promover que los SNIP de cada país los consideren al negociar la obtención de recursos financieros externos, y examinar la viabilidad de crear un fondo permanente para la integración fronteriza a partir del fondo rotatorio experimental establecido por el BID y la CAF.

B. Infraestructura y servicios para la integración física

Como se dijo al inicio de este capítulo, puesto que los principales proyectos específicos de integración física están siendo trabajados en el marco de IIRSA (ver la siguiente sección), la agenda de los órganos subregionales andinos relativa a la infraestructura y a los servicios para dicha integración ha estado concentrada, durante el período objeto de este informe, en labores de planeamiento y normativas cuyas Decisiones resultantes se listan en el Cuadro 49. Habiéndose reseñado en la Sección D del Capítulo III lo relativo a integración energética, a continuación se describe lo actuado respecto a transporte terrestre, acuático y aéreo, como también a telecomunicaciones en lo pertinente al tema específico de la presente sección (complementándose así lo mencionado sobre telecomunicaciones en la Sección D del Capítulo III), por los respectivos comités de autoridades competentes con base en lo preparado por sus grupos de expertos y en

reuniones ampliadas incorporando a la sociedad civil (gremios empresariales y de trabajadores); no sin antes señalar que esas instancias responsables aún no han efectuado el balance de metas y resultados requerido para poder evaluar adecuadamente la metodología y eficacia del trabajo realizado así como su avance efectivo a lo largo del tiempo.

CUADRO 49
INFRAESTRUCTURA Y SERVICIOS PARA LA INTEGRACIÓN FÍSICA:
NORMATIVA ANDINA (DECISIONES) 2002-2003

Decisión 561 (Junio 2003)	Modificación de la Decisión 398 (Enero 1997): Transporte Internacional de Pasajeros por Carretera - Condiciones técnicas para la habilitación y permanencia de los omnibuses o autobuses en el servicio.
Decisión 560 (Junio 2003)	Modificación de la Decisión 509 (Agosto 2001): Aprobación de operación indirecta para el Sistema Satelital Andino Simón Bolívar.
Decisión 559 (Junio 2003)	Declaración de caducidad de los derechos otorgados a la empresa ANDESAT S.A. E.M.A., mediante las Decisiones 429 (Febrero 1997) y 480 (Junio, 2000), con excepción de los derechos otorgados mediante la Decisión 509 (Agosto 2001).
Decisión 557 (Junio 2003)	Creación del Consejo de Ministros de Energía, Electricidad, Hidrocarburos y Minas de la Comunidad Andina.
Decisión 555 (Junio 2003)	Convenio de Financiación entre la Comunidad Europea y la Comunidad Andina para el Proyecto de Cooperación ASR.B7.3100.99.313, "Apoyo a la Preparación y Prevención de Desastres en la Comunidad Andina".
Decisión 544 (Abril 2003)	Elaboración de Estadísticas de Transporte Acuático de la Comunidad Andina.
Decisión 536 (Diciembre 2002)	Marco General para la Interconexión Subregional de Sistemas Eléctricos e Intercambio Intracomunitario de Electricidad.
Decisión 532 (Octubre 2002)	Modificación de la Decisión 487 (Diciembre 2000): Garantías Marítimas (Hipoteca Naval y Privilegios Marítimos) y Embargo Preventivo de Buques.

Fuente : SGCAN [2004e]. Elaboración propia.

La agenda sobre transporte terrestre, a cargo del Comité Andino de Autoridades de Transporte Terrestre (CAATT) y sus grupos de trabajo, ha estado abocada sobre todo al desarrollo de los lineamientos de una política común sobre este tipo de transporte, habiéndose formulado los correspondientes objetivos a corto plazo (reducir el incumplimiento de las Decisiones al respecto), a mediano plazo (tender a armonizar políticas comunes y a eliminar la inseguridad) y a largo plazo (fomentar el multimodalismo, reducir los sobrecostos operativos, y reforzar la cooperación en el marco de IIRSA); así como a la formulación de las condiciones técnicas para omnibuses de transporte internacional de pasajeros, las que quedaron establecidas mediante la Decisión 561 (junio 2003). También se ha proyectado la estructuración de un sistema común de estadísticas, para que se contrató la consultoría de la Universidad Politécnica de Valencia; y se han trabajado otros temas relativos a la licencia de conducir y a la póliza andinas, al transporte de carga peligrosa, al formato de manifiestos de carga y otros documentos aduaneros. Asimismo, en abril de 2003 la Secretaría General emitió las Resoluciones 718 (sobre calificación de idoneidad de los transportistas), 719 (Reglamento Internacional de Transporte por Carretera) y 720 (sobre actualización de la información del Registro Andino de Transportistas).

La agenda de trabajo del Comité Andino de Autoridades de Transporte Acuático (CAATA) y sus grupos de expertos condujo a la Decisión 532 (octubre 2002) modificando la Decisión 487 (diciembre 2000) en materia de Garantías Marítimas (Hipoteca Naval y Privilegios Marítimos) y Embargo Preventivo de Buques, y a la Decisión 544 (abril 2003) sobre Estadísticas de Transporte Acuático en la CAN. También se analizó la aplicación de las Decisiones 288 (marzo 1991) y 314 (febrero 1992) sobre transporte marítimo; se preparó un informe sobre seguridad en el interfase buque-puerto con la cooperación del Comité Interamericano de Puertos de la Organización de Estados Americanos; se participó en la revisión del anteproyecto sobre transporte puerta a puerta promovido por las Naciones Unidas (UNCITRAL); y se impulsaron otros temas puntuales como capacitación en gestión portuaria, reconocimiento de títulos y licencias de la gente de mar y coordinación con los proyectos IIRSA referidos a transporte acuático.

El Comité Andino de Autoridades Aéreas (CAAA) y sus grupos de expertos se han abocado al tema de seguridad, aunque la UE no llegó a concretar la aprobación de un programa de cooperación de cinco años en la materia, el cual iba a comprender apoyo institucional y jurídico, para gestión de tráfico aéreo y capacitación. La promoción de vuelos fronterizos ha seguido en la agenda, incluyendo esta vez los temas de control de operaciones (debido a que dichos vuelos se considerarían como nacionales), de sede técnica (para supervisar el cumplimiento de los respectivos requisitos) y de competencia desleal (de líneas aéreas con participación estatal), pero no se ha llegado a acuerdos por lo que sigue pendiente la posible modificación de algunas Decisiones relacionadas con el tema.²⁰ Tampoco han habido definiciones en torno a iniciativas como las de elaborar un Sistema Operativo del Transporte Aéreo en coordinación con el Comité de Coordinación Técnica de IIRSA y un estatuto sobre medidas ambientales pertinentes a este tipo de transporte, ni sobre la aplicación del anexo 4 de la OMC para los fines de la liberalización de impuestos a la actividad aerocomercial subregional, ni se conocen aún resultados de la vinculación que se propuso establecer con la agenda de trabajo del Comité Andino de Autoridades de Turismo (CAATUR).

En cuanto a la agenda del Comité Andino de Autoridades en Telecomunicaciones (CAATEL) y sus grupos de expertos, ésta prosiguió en torno al tema de la comunicación satelital establecido en el proyecto "Sistema Satelital Simón Bolívar".²¹ Al respecto, la empresa ANDESAT S.A. (empresa multinacional andina -EMA- formada por 48 socios de los cinco miembros de la CAN) inicialmente había estimado poner en órbita y operar el Satélite Simón Bolívar (posición 67° O, bandas C y KU) en el primer trimestre de 2003, pero en mayo de 2002 esa empresa y su asociada STAR ONE de Brasil anunciaron que recién lo efectuarían en 2004. Ante ello, en junio de 2003 se aprobó tanto la Decisión 559 declarando la caducidad de los derechos concedidos a ANDESAT S.A. EMA sobre el establecimiento, operaciones y explotación de aquella posición o recurso órbita espectro y dejando en libertad a las autoridades nacionales para que hagan las gestiones necesarias a fin de asegurar la viabilidad del proyecto, como la Decisión 560 manteniendo los derechos de ANDESAT S.A. EMA en lo relativo al uso indirecto del satélite y abriendo la posibilidad de convocar a nuevos operadores (tales como INTELSAT, PANAMSAT, SES AMERICOM, STARONE, HISASAT, NEW SKIES, SKYNET, TELESAT, SATMEX y NAHUELSAT) fijándoles un plazo de hasta un año para la correspondiente puesta en órbita. Otro asunto pendiente de solución tiene que ver con los derechos de los miembros de la CAN sobre el recurso órbita espectro 61° O (bandas C y KU), los cuales no han sido tenidos en cuenta por Brasil al decidir poner en órbita al Satélite Amazonas en esa posición; habiendo el CAATEL recomendado que este caso sea aclarado con base en el Reglamento de Radiocomunicaciones de la Unión Internacional de Telecomunicaciones.

²⁰ Es decir: las Decisiones 297 (mayo 1991), 320 (junio 1992), 360 y 361 (mayo 1994).

²¹ Cuyos antecedentes normativos están en las Decisiones 395 (agosto 1996), 429 (febrero 1998), 479 y 480 (junio 2000) y 509 (agosto 2001).

C. Ejes IIRSA con países de la CAN

IIRSA tiene como propósito contribuir a la creación de un espacio suramericano integrado mediante la implementación de diez "Ejes de Integración y Desarrollo", denominados así porque comprenden no sólo el desarrollo de la infraestructura física y de las operaciones logísticas relacionadas, sino también la armonización normativa en materia de las diferentes vías y modalidades de transporte, de telecomunicaciones, energía y pasos de frontera, así como el fomento de interdependencias económicas reales entre las regiones interiores de los países implicados a través de la conformación de espacios macro-regionales desde una perspectiva de integración geoeconómica.

El trabajo realizado sobre estos ejes durante el período objeto de este informe ha servido para afirmar la visión estratégica de la acción colectiva regional para suplir los déficit en infraestructura que fue inicialmente propuesta por el Comité de Dirección Ejecutiva (CDE) de IIRSA. Asimismo, las labores del Comité de Coordinación Técnica (CCT) conformado por el BID, la CAF y el Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata (FONPLATA), así como las de los Grupos Técnico Ejecutivos (GTE) integrados por expertos de los países, han tendido a profundizar el diálogo técnico entre los países con miras a definir proyectos regionales que faciliten el planeamiento estratégico necesario para la ejecución de los mismos. Las herramientas centrales en el armado de una misma metodología de análisis para cada uno de esos proyectos fueron: las visiones de negocios de cada eje, elaboradas por los respectivos expertos contratados; las fichas técnicas presentadas por cada país respecto a los componentes nacionales de los ejes y que han permitido avanzar en la identificación de los aspectos centrales de cada uno de éstos; y, a partir de la reunión de los GTE de los ejes andino y amazónico en Quito (octubre 2003), la desagregación del diseño de los ejes por grupos de proyectos nacionales que tengan un impacto directo y eficaz sobre los respectivos ejes, a fin de destrabar así su ejecución ante posibles diferencias en la evaluación de tal impacto o en la velocidad de culminación de los estudios técnicos que puedan darse entre los países involucrados.

En el Cuadro 50 se listan los agrupamientos de proyectos específicos nacionales propuestos para tres ejes IIRSA que involucran en forma total o parcial a los países de la CAN: el Eje Andino (que une a los cinco miembros), el Eje del Amazonas (Brasil, Colombia, Ecuador, Perú) y el Eje Perú-Brasil-Bolivia. Para el caso del Eje Andino, cabe añadir que los nueve grupos descritos en dicho cuadro dan cabida a diversos proyectos que perfilan dos sub-ejes principales, uno costero que privilegia el acceso vial a las capitales de los países andinos, y el otro al interior de estos países y el cual en Perú se desdobra en una variante cordillerana priorizada por este país en razón de que une a las capitales departamentales y en una variante por el llano amazónico que será desarrollada en una etapa posterior. Además de estos nueve agrupamientos de proyectos viales, se han considerado el sistema de integración energética (Grupo 10) y el sistema de telecentros y conectividad (Grupo 11), los cuales aún están a nivel de diseño.

Con similar metodología, respecto al Eje del Amazonas se han propuesto los agrupamientos de proyectos para acceso al Putumayo (Grupo 1), donde el énfasis no está sólo en vías terrestres sino también en el desarrollo de los puertos de Tumaco y San Lorenzo así como de la interconexión eléctrica Leticia (Colombia)-Tabatinga (Brasil); para acceso al Río Napo (Grupo 2), que entrelaza a proyectos portuarios (Francisco Orellana, Manta, Esmeraldas) y de infraestructura aeroportuaria para carga (Nueva Rocafuerte y El Tena) con el de un posible CEBAF Nueva Rocafuerte (Ecuador)-Cabo Pantoja (Perú); para acceso a los ríos Huallaga y Marañón (Grupo 3), todo el cual se localiza en territorio peruano y engarza proyectos de tramos carreteros (El Reposo-Saramiriza, Bagua-Rioja) con aeropuertos (Piura, Yurimaguas, Tarapoto), de puertos marítimos (Piura, Bayovar) o fluvial (Saramiriza) y de centros logísticos (Paita, Yurimaguas); para acceso al Río Ucayali (Grupo 4), con salida a la costa por Lima por lo que incluye la modernización del puerto del Callao, junto con el desarrollo de la infraestructura en Pucallpa (portuaria, aeroportuaria y de centro logístico), estando en consulta la opción de integración energética y vial entre esa ciudad peruana y la de Cruzeiro do Sul (Brasil); en tanto que los Grupos 5 y 6 se refieren a la red fluvial del Amazonas y comprende temas regulatorios, ambientales, operativos, de seguridad y transporte en los ríos Putumayo, Napo, Ica, Marañón, Huallaga, Morona y Ucayali, así como los estudios para un centro logístico en Iquitos.

CUADRO 50
IIRSA: EJES CON PAÍSES DE LA CAN

Eje Andino	<p>Grupo 1: conexión Venezuela-Colombia Norte.</p> <p>Grupo 2: corredor Caracas-Bogotá-Quito.</p> <p>Grupo 3: corredor baja altura Barinas-Bogotá (conexión Venezuela-Colombia III).</p> <p>Grupo 4: corredor intermodal Río Meta (conexión Venezuela-Colombia IV).</p> <p>Grupo 5: Puerto Tumaco-Puerto Esmeraldas-Guayaquil-Lima.</p> <p>Grupo 6: Bogotá-Mocoa-Tacna-Zamora-Palanda-Loja (conexión Colombia-Ecuador III).</p> <p>Grupo 7: Quito-Puente Integración-Tingo María (conexión Perú-Ecuador II).</p> <p>Grupo 8: Huancayo-Ayacucho-Tarija-Norte Argentina (conexión Perú-Bolivia).</p> <p>Grupo 9: Lima-Arequipa-Tacna, Ilo-Desaguadero-La Paz.</p>
Eje del Amazonas (Brasil, Colombia, Ecuador, Perú)	<p>Grupo 1: acceso al Putumayo.</p> <p>Grupo 2: acceso al Río Napo.</p> <p>Grupo 3: acceso a los ríos Huallaga-Marañón.</p> <p>Grupo 4: acceso al Río Ucayali.</p> <p>Grupos 5 y 6: red fluvial del Amazonas.</p>
Eje Perú-Brasil-Bolivia	<p>Grupo 1: corredor desde Puerto Velho hasta un puerto marítimo sobre el Pacífico.</p> <p>Grupo 2: uniría Río Branco (Mato Grosso) con La Paz.</p> <p>Grupo 3: integrar la navegación del Río Madeira (Brasil) con el Río Guayaramerin (Bolivia).</p>

Fuente: [Http://www.iirsa.org](http://www.iirsa.org). Elaboración propia.

Acercas de los tres agrupamientos de proyectos propuestos para el Eje Perú-Brasil-Bolivia, el primero se refiere a un corredor desde Porto Velho hasta un puerto marítimo sobre el Océano Pacífico; el segundo uniría Río Branco (Mato Grosso) con La Paz; y el tercero busca integrar la navegación del Río Madeira (Brasil) con la del Río Guayaramerin (Bolivia) y aprovechar estas aguas para la integración energética en el radio de influencia.

En balance, si bien lo anterior muestra que ha progresado el nivel de diseño y planeación compartidos, la concreción de varios proyectos ha encontrado serios escollos en la distinta capacidad de ejecución de los países. Razón por la que el plan de trabajo de IIRSA ha sido remozado desde principios de 2004 con la mira puesta en la próxima (Tercera) Cumbre de Presidentes de Suramérica (Cusco, diciembre 2004), a fin de entrar en una nueva fase que privilegie la ejecución de proyectos de inversión. Para ello se ha planteado lo siguiente: concentrarse en una cartera relativamente reducida de proyectos (de entre 20 a 30 proyectos a lo sumo, de un total de más de 335 esbozados) con un sistema focalizado de monitoreo y gestión, y mejorar la visión de negocios que sustancia cada eje involucrando directamente al empresariado privado en la especificación de la misma.

CAPÍTULO V. SÍNTESIS Y REFLEXIONES FINALES

Corresponde concluir este informe presentando un sumario de lo actuado por los países miembros y los órganos subregionales de la CAN durante el período objeto del mismo (enero 2002-mayo 2004), y sometiendo a consideración unas reflexiones interpretativas tanto de la coyuntura actual del proceso de integración andina como de sus perspectivas en el futuro cercano. No se pretende evaluar a dicho proceso como un todo, sino nada más analizar no exhaustivamente sus principales logros y tropiezos en la implementación de algunos de los mandatos políticos emitidos por el Consejo Presidencial Andino en las dos reuniones que sostuvo durante el período en cuestión: la Extraordinaria en Santa Cruz (enero 2002) y la XIV (Ordinaria) en Quirama (junio 2003). Análisis que toma en consideración a factores de diversa índole (técnicos, institucionales, económicos y políticos) explicativos del balance de acciones y omisiones.

A. Visión panorámica de lo actuado entre enero de 2002 y mayo de 2004

El Cuadro 51 sigue el orden de las directrices de Santa Cruz y de Quirama porque su propósito es mostrar sinópticamente las acciones tomadas respecto a lo indicado por esos mandatos presidenciales, sea para cumplirlos o postergarlos o incumplirlos. Pero la lectura que se hará del mismo a continuación seguirá el orden expositivo de los capítulos previos (II al IV) de este informe, para facilitar la conexión entre los respectivos temas y también para no omitir algunas acciones importantes sobre temas no explícitamente referidos en aquellas directrices presidenciales.

Agenda externa²²

Es en esta agenda que los países andinos han realizado los avances más significativos, sobre todo por los logros alcanzados con sus principales contrapartes económicas y políticas. Las gestiones andinas contribuyeron a que EE.UU. aprobara el ATPDEA (agosto 2002) renovando y ampliando las preferencias arancelarias que mediante el ATPA había unilateralmente concedido a los miembros de la CAN excepto Venezuela y, si bien dichas gestiones no lograron que este país andino sea incluido en el goce de tales beneficios, la continuación de esta exclusión era en cierto modo predecible a la luz de la política de larga data de EE.UU. de diferenciar sus relaciones con Venezuela respecto a las que mantiene con el resto de la subregión andina. Los cuatro países beneficiarios del ATPDEA también consiguieron, yendo más allá que las directrices del Consejo Presidencial Andino, algo mucho más importante: que EE.UU. anunciara la negociación de un TLC de última generación con esos países andinos (noviembre 2003), negociación que arrancó con Colombia, Ecuador y Perú (mayo 2004), y con Bolivia presente como observador habilitado para integrarse plenamente cuando estuviera listo para tal efecto.

²² Temática examinada en el Capítulo II de este informe, y que también comprende a la integración física suramericana mencionada en el Capítulo IV (Sección C) en lo relativo a los Ejes IIRSA. En términos del Cuadro 51, corresponde con el rubro "Política Exterior Común", y en lo atinente a IIRSA en el rubro "Servicios e Infraestructura para Integración Física y Fronteriza".

CUADRO 51
SINOPSIS DE DIRECTRICES PRESIDENCIALES Y ACCIONES RESULTANTES: PERÍODO ENERO 2002-MAYO 2004

Declaraciones del Consejo Presidencial Andino		Acciones (enero 2002 - mayo 2004)
Santa Cruz (enero 2002)	Quirama (junio 2003)	
Zona de Libre Comercio (ZLC)		
Directriz 1: Perfeccionar la ZLC andina al 01/06/02.		Totalmente desgravado ya está el comercio de bienes entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela (sobre Perú ver Directriz 2). ZLC de la CAN, junto con la del TLCAN, las dos ZLC subregionales más avanzadas en bienes de toda América.
Directriz 2: Perú adelantará desgravación de hidrocarburos al 31/12/03.		Aceleración no instrumentada vía Decisión por ligada al cumplimiento de otras directrices presidenciales. Sigue rigiendo el plazo del 31/12/05 (D. 414, Jul.97). Por lo que, a Ene.04, Perú aún no había desgravado el 26,87%, 77,86% y 62,5% de los flujos de hidrocarburos que importa desde Colombia, Ecuador y Venezuela, respectivamente.
Directrices 3,4, 6,7 y 8: Restricciones no arancelarias al comercio: cuantitativas, administrativas, sanitarias, fitosanitarias, técnicas.		Lenta e incompleta respuesta de países miembros a inventario de restricciones planteado por la SGCAN (Jul.02). Se adecuó el "Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria" al Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC (D. 515, Mar.02), y se adoptaron los "Reglamentos Técnicos" (D. 562, Jun.03) en el marco del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC.
Unión Aduanera		
Directrices 11 y 12: Adopción por todos los países miembros de un nuevo AEC al 31/12/03.		Se incumplió el plazo del 01/01/04 para adoptar el nuevo AEC acordado para el 62% del universo arancelario (D. 535, Oct.02); plazo que se postergó sucesivamente y quedó para el 10/05/05 (D. 580, Mayo 04). Entretanto, Perú sigue aplicando su arancel nacional y los otros miembros de la CAN el AEC procedente de la D.370 (Nov. 94).
Directrices 13 y 14: Armonizar los regímenes aduaneros especiales, y la normativa aduanera.	Directriz 26: Aplicar las recomendaciones del Proyecto GRANADUA.	Subsisten fuertes diferencias en materia de regímenes aduaneros especiales. Respecto a otras normas aduaneras, del Proyecto GRANADUA se originaron las siguientes decisiones de Dic.03: "Actualización de la Nomenclatura Común-NANDINA" (D. 570); "Valor en Aduana de Mercancías Importadas" (D. 571); "Arancel Integrado Andino" (D. 572); "Programa de Formación Aduanera Andina" (D. 573); y "Régimen de Control Aduanero Andino" (D. 574).
Política Agrícola Común Andina (PACA)		
Directrices 15 y 16: Adopción de una PACA, y de mecanismos comunes para estabilizar precios reduciendo sus productos y de aplicación más transparente.	Directriz 24: Definición respecto a la PACA el 30/09/03 como fecha límite.	Se incumplió con el plazo (01/01/04) fijado en la D. 535 (Oct.02), y ha quedado abierta la nueva fecha, para la adopción por todos los miembros de un sistema de franja de precios agrícolas de menor cobertura de productos y con metodología de aplicación más transparente; rasgos ambos (cobertura y metodología) en los que difieren el sistema peruano y el actual SAFFP entre Colombia, Ecuador y Venezuela.
Directriz 17: Acuerdos por cadenas agroindustriales que preserven su competitividad.	Directriz 22: Diseño de políticas en la cadena cafetalera.	El Grupo <i>Ad-hoc</i> de Café fue constituido y presentó el "Programa Andino para una Cadena Cafetalera Sostenible Competitiva e Integrada" (Ago.03). Pero algo similar no sucedió para oleaginosas, donde por las distorsiones irresueltas (ver temas de directrices 3-4, 6-8 y 11-16 <i>supra</i>) han proliferado medidas de defensa comercial.

CUADRO 51 (continuación)

Servicios e Infraestructura para Integración Física y Fronteriza

	Directrices 28-31: Concretar proyectos de integración fronteriza, y respaldo a IIRSA.	Se formalizó el establecimiento de 3 ZIF. Se preparó la operación de 7 CEBAF. Fue creado un fondo rotatorio BID-CAF que facilitó la aprobación de 6 proyectos BPIF. En 3 Ejes IIRSA con países de la CAN fueron agrupados los proyectos para facilitar su ejecución.
Directriz 29.:Potencial energético como factor estratégico.	Directriz 32: Construcción del mercado energético comunitario.	Se adoptó el "Marco General para la Interconexión Subregional de Sistemas Eléctricos e Intercambio Intracomunitario de Electricidad" (D. 536, Dic.02), y se aprobó el "Plan de Acción del Consejo de Ministros de Energía" (D. 557, Jun.03).

Armonización de Políticas Macroeconómicas

Directriz 18: Cumplimiento de criterios de convergencia.	Adopción de los "Programas de Acciones de Convergencia" (D. 543, Abr.03). Perú ya cumple con las tres metas (inflación, déficit fiscal, deuda pública), Venezuela con las dos últimas, Bolivia con la primera, y Colombia y Ecuador con la segunda.
--	---

Política Exterior Común

Directriz 20: Lograr un ATPA renovada, ampliada y con Venezuela.	Se logró que EE.UU. apruebe el ATPDEA (Ago.02) renovando y ampliando las preferencias arancelarias andinas. Pero Venezuela sigue excluida de tales beneficios.
Directriz 21: Consolidar una asociación con la UE.	Directriz 7: Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación, con miras a negociar un TLC con la UE. Se suscribió el Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación CAN-UE (Dic.03), que amplía y profundiza el anterior (1992). El inicio de las negociaciones de un Acuerdo de Asociación que incluya un TLC quedó sujeto, según la Declaración de Guadalajara (May.04), a una valoración del nivel de integración alcanzado por la CAN.
Directriz 24: Continuar las negociaciones comerciales con MERCOSUR.	Directriz 19: Concluir las negociaciones para la ZLC CAN-MERCOSUR a más tardar el 31/12/03. Perú suscribió bilateralmente un ACE (Ago.03) que le permitió acceder al status de Miembro Asociado del MERCOSUR. Colombia, Ecuador y Venezuela lograron lo mismo suscribiendo conjuntamente otro ACE (Dic.03). Están en curso las respectivas negociaciones para instrumentar cada ZLC y ponerlas en vigencia. Bolivia ya tiene su propio ACE (Dic.96) mediante el cual logró bilateralmente todo lo anterior.
Directriz 22 : Continuar de manera conjunta y con vocería única en el ALCA.	Directriz 20: Reflexión política andina (Consejos Presidencial y Ampliado) sobre el ALCA. Continuó la vocería única andina en las negociaciones del ALCA. Bolivia, Colombia y Perú, junto con otros diez países americanos, presentaron su "Visión del ALCA" ante la XV Reunión del CNC (Oct.03), previa a la Ministerial de Miami (Nov.03).
Directriz 23: Concertación de posiciones ante la OMC.	Se realizó una defensa conjunta del SGP Andino ("Drogas") ante la OMC (Feb.04), en respuesta a la demanda planteada por India contra este esquema preferencial.

Agenda Social

Directriz 30: Adelantar las tareas de la Agenda Social.	Directrices 8 y 10: Formular el Plan Integrado de Desarrollo Social. Directriz 9: Promover acciones en materia de migración laboral, y de seguridad y salud en el trabajo.	Se crearon las Mesas de Trabajo sobre Derechos de los Pueblos Indígenas (D. 524, Ago.02) y sobre Promoción y Protección de los Derechos del Consumidor (D. 539, Mar.03). Se adoptaron los "Lineamientos para la Formulación del Plan Integrado de Desarrollo Social" (D. 553, Jul.03). Se adoptaron los "Lineamientos para el Plan Andino de Salud en Fronteras" (D. 541, Mar.03); el "Instrumento Andino de Seguridad Social" (D. 546, Jul.03); y el "Instrumento Andino de Seguridad y Salud en el Trabajo" (D. 547, Jul.03).
---	---	--

Fuentes: Capítulos II al IV de este informe. Elaboración propia.

Con la UE, los cinco miembros de la CAN no sólo lograron suscribir un Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación (diciembre 2003) que amplía y profundiza la importante cooperación de larga data existente entre ambos esquemas de integración, sino que también lograron la extensión del SGP Andino ("Drogas") por tres años (del 01/01/02 al 31/12/04) y que la UE contemple la posibilidad de renovar su vigencia por un largo período (de diez años: 2005-2014) y ampliando su cobertura en productos. Adicionalmente, parecen ir bien encaminadas las gestiones andinas en pos de un Acuerdo de Asociación con la UE que incluya un TLC intergrupala, aunque para ello la CAN tendrá que demostrar que ha alcanzado un nivel suficiente de integración.

Los cinco miembros de la CAN consiguieron, asimismo, la condición de Miembros Asociados del MERCOSUR y participantes en sus Cumbres Presidenciales, a consecuencia del ACE suscrito bilateralmente por Perú con los países de esa subregión (agosto 2003) y del ACE que con la misma suscribieron conjuntamente Colombia, Ecuador y Venezuela (diciembre 2003), los que se sumaron al ACE bilateralmente suscrito por Bolivia (diciembre 1996). Al momento de finalizar este informe, estaban en curso las negociaciones para instrumentar las ZLC previstas por aquellos dos ACE recientes; las que, de arribar a buen puerto, marcarían el inicio de la etapa decisiva en la construcción de la ZLC Suramericana, habida cuenta de las ZLC que ya se están implementando en virtud de los ACE suscritos por Chile con el MERCOSUR y con cada uno de los países andinos. Ha continuado, además, la construcción de la integración física suramericana en el marco de IIRSA y con el decidido apoyo financiero y técnico del BID, la CAF y el FONPLATA, habiéndose avanzado hacia la ejecución de los respectivos proyectos al definirse sus agrupamientos en tres de los Ejes de Integración y Desarrollo que involucran a países de la CAN.

Es razonable atribuir a la considerable inversión de tiempo y energías que ha exigido la consecución de esos logros, la inexistencia de similares avances en otras relaciones externas conjuntas como las referidas a Canadá y a países centroamericanos y caribeños, por ejemplo, entre las mencionadas en el informe anterior (INTAL [2002] pp. 90, 93-95). Respecto a países de Asia-Pacífico cabe registrar el inicio (enero 2004) de la negociación de un TLC entre Perú y Tailandia, hecho que, si bien es bilateral, se explica en parte por el interés de ese país asiático en sentar bases para desarrollar su incursión económica en la subregión andina y el resto de Suramérica. Pero los cinco miembros de la CAN sí actuaron conjuntamente ante la OMC (febrero 2004) para defender su SGP "Drogas" con la UE a raíz de una demanda contra este régimen planteada por India, y también mantuvieron su vocería única en las negociaciones del ALCA, tanto sobre la mayoría de los temas específicos como sobre los principios orientadores consolidados en la Declaración de Miami (noviembre 2003).

Bastante exitoso ha sido, en consecuencia, el desarrollo de la agenda externa andina. Sin mengua de lo cual cabe precisar aquí que, si bien los países andinos han sostenido entre sí consultas o coordinaciones de diversa índole en el camino hacia la consecución de los importantes logros arriba resumidos, y para tales efectos han contado en lo pertinente con la activa colaboración de los órganos subregionales andinos, los únicos de esos logros que los cinco miembros de la CAN han perseguido y conseguido actuando como grupo de integración son los referidos a la UE. Es decir, la mayoría de las veces la Política Exterior Común no se ha puesto en práctica mediante acciones externas comunes en sentido estricto, sino a través de acciones bilaterales o por sub-grupos y parcialmente coordinadas según necesidades *ad hoc*. Este descalce entre la pretensión común de la proyección internacional y la práctica efectiva del accionar externo revela una entidad grupal no cuajada, y refleja el descalce en el plano interno entre los objetivos sobre el nivel de integración económica y las realidades del mismo.

Agenda interna²³

En efecto, los principales incumplimientos y retrasos han ocurrido en asuntos medulares de la integración comercial andina. En primer lugar, se postergó hasta el 10/05/05 el plazo para la adopción de un AEC entre los cinco miembros de la CAN, luego de haberse incumplido el plazo (01/01/04) que para tal efecto había fijado la Decisión 535 (octubre 2002) cuyo Anexo I exhibía el prometedor avance de un nuevo AEC acordado entre los cinco países para el 62% del universo arancelario. Dicha postergación implica que el objetivo de la unión aduanera aún sigue vigente, e implica también que Perú sigue aplicando su arancel nacional y los otros cuatro países su AEC procedente de la Decisión 370 (noviembre 1994). En segundo lugar, la ausencia de significativos avances en materia de desmonte o armonización de medidas no arancelarias obró en contra del adelanto (al 31/12/03) del plazo para la desgravación de los hidrocarburos importados por Perú desde la subregión, plazo que sigue siendo entonces el fijado (31/12/05) por la Decisión 414 (julio 1997). En tercer lugar, no sólo se incumplió el plazo (01/01/04) fijado por la Decisión 535 para la adopción por los cinco países de un nuevo sistema de franjas de precios agrícolas de menor cobertura en productos y con metodología de aplicación más transparente, sino que no se ha fijado otro plazo para superar la situación actual de existencia paralela de dos sistemas (el peruano y el SAEP aplicado por Colombia, Ecuador y Venezuela) que difieren marcadamente entre sí en cobertura y metodología. Las distorsiones resultantes de ello, aumentadas por las derivadas de los otros dos grandes incumplimientos arriba mencionados, han provocado la reciente proliferación de medidas de defensa comercial en contra del libre comercio intrasubregional de productos oleaginosos.

Si bien lo acontecido con dicho comercio de oleaginosas es un hecho puntual y como tal no cabe exagerar su importancia, tampoco cabe minimizarla porque ha ocurrido en un sector sensible para todos los países miembros y, en tal sentido, proyecta una preocupante señal de alerta sobre lo que puede seguir sucediendo en adelante si no se corrigen las distorsiones en el comercio intrasubregional provocadas por la permanencia de diferentes aranceles frente a terceros y por la falta de armonización al interior de la subregión en materia de restricciones no arancelarias y de regímenes aduaneros especiales (admisión temporal, perfeccionamiento activo, *drawback*) y de sistemas de franjas de precios agropecuarios; todo lo cual tiene que ver con los grandes incumplimientos resumidos en el párrafo precedente. Las consiguientes distorsiones pueden revertir en cualquier momento la ZLC andina en sectores sensibles o productos de peso relevante en el comercio intrasubregional. Lo que sería un retroceso grave tanto por sus nocivos efectos intrínsecos como por la posibilidad de desbaratar el único gran logro que hoy por hoy exhibe la integración comercial andina: su ZLC en bienes, la más avanzada junto con la del TLCAN entre las de escala subregional existentes en el continente americano.

En el lado positivo de la balanza hay que anotar, sin duda, el activismo mostrado por la CAN en varios de los otros frentes de la construcción del mercado común andino: liberalización del comercio de servicios, libre circulación de factores, integración fronteriza, convergencia macroeconómica y agenda social. Entre los avances cabe incluir en una apretada síntesis a los siguientes: respecto al primer tema, en materia de interconexión de sistemas eléctricos con la aprobación del respectivo marco general subregional y su concreción entre Colombia y Ecuador a la que se sumará la de Ecuador con Perú, así como los nuevos reglamentos de transporte terrestre (condiciones técnicas para omnibuses con pasajeros) y de garantías marítimas (hipoteca naval y privilegios marítimos); respecto al segundo tema, en materia de circulación de personas con el reconocimiento de los documentos nacionales de identificación para viajes dentro de la subregión con fines turísticos, y con la aprobación del instrumento andino de migración laboral; respecto al tercer tema, la formalización del establecimiento de las tres primeras ZIF, los avanzados preparativos para

²³ Temática examinada en el Capítulo III y en las Secciones A y B del Capítulo IV. En términos del Cuadro 51, corresponde con todos sus rubros no mencionados en la precedente nota a pie de página.

la puesta en operación de siete CEBAF, y la aprobación de los seis primeros proyectos del BPIF facilitada por la creación de un fondo rotatorio experimental BID-CAF; respecto a convergencia macroeconómica, con la adopción de los respectivos programas de acciones (PAC) y el avance razonablemente bueno hacia el cumplimiento de las metas de inflación, déficit fiscal y endeudamiento público; y respecto a la agenda social, con la adopción de los lineamientos para un plan integrado de desarrollo social y para un plan andino de salud en fronteras, de los instrumentos andinos de seguridad social y de seguridad y salud en el trabajo, y con la creación de dos mesas de trabajo sobre derechos de pueblos indígenas y sobre derechos del consumidor (estos últimos vinculados con el tema de política de competencia).

Al confrontar esos avances con las postergaciones o incumplimientos en los temas medulares de la integración comercial, compete tener presente lo siguiente. En primer lugar, que aún no es posible medir o evaluar con precisión el avance efectivo alcanzado en la mayor parte de esos otros frentes de la construcción del mercado común andino, porque todavía no se han definido los respectivos criterios e indicadores, en parte debido al carácter procesal de esos temas y a sus varios ingredientes cualitativos; mientras que la evaluación del avance en integración comercial es facilitada por la disposición de criterios e indicadores precisos al respecto y porque, como la misma ya transcurre por su etapa más crítica o sensible, más notorios resultan sus progresos o retrocesos. En segundo lugar, que el activismo fuera de la médula de la integración comercial se ha registrado en temas que en su mayoría son de competencia de los respectivos ministerios sectoriales o de las cancillerías, cuyos titulares, reunidos en Consejo Andino o en Consejo Ampliado -o en Comisión Ampliada, según sea el caso- fueron facultados a legislar subregionalmente (adoptando Decisiones) sobre los temas de su competencia a partir de las reformas institucionales y jurídicas instauradas en el Protocolo de Trujillo (marzo 1996). Estas reformas también reforzaron las funciones de la Secretaría General como órgano ejecutivo de la CAN, incluyendo las de solución de controversias sin las cuales la antes aludida proliferación de medidas de defensa comercial pudo haber sido mayor y de efectos más graves; e institucionalizaron los roles del Consejo Presidencial Andino y del Consejo Andino de Cancilleres como órganos máximo y de dirección política de la CAN respectivamente (INTAL [2002] pp. 4-6). El resultante legado de una institucionalidad andina bastante completa (y sin par entre los procesos de integración existentes en el continente americano), es un activo que ha obrado, entonces, en pro de que el balance sobre la agenda interna de la CAN no sea claramente desfavorable, amén de que ha contribuido decisivamente a varios de los importantes logros en la agenda externa andina.

Sin embargo, para ser justos, hay que reconocer que en manos de la Comisión de la CAN, integrada por los titulares de los ministerios a cargo del comercio exterior, está la tarea más delicada: la de los temas cruciales de la integración comercial, para los que ya llegó la "hora de la verdad" (como se dice corrientemente), hora en que más abrumba el peso del exigente modelo de integración propugnado por la CAN. Los consiguientes (y en cierto modo "naturales") dilemas o dudas se han evidenciado en que, por un lado, se tuvo la flexibilidad necesaria para acordar un proyecto de AEC, (listado en el Anexo I de la Decisión 535) que si bien no cubría todo el universo arancelario tenía empero la virtud de involucrar a todos los países miembros y, por el otro, faltó la determinación requerida para adoptarlo en todo o en parte, no obstante que hacerlo estaba técnicamente justificado (tal como se examinó en el acápite pertinente de la Sección A del Capítulo II). Por si acaso tal vacilación emanara de la percepción de que los beneficios económicos provistos por la CAN no ameritan dar el paso clave para consolidarla como unión aduanera, a continuación se pasa somera revista a algunos de esos principales beneficios y, para mejor entender el conjunto de intereses en juego, se resume también los distintos niveles de aprovechamiento que cada uno de los países miembros ha sacado de las oportunidades abiertas por la integración andina.

B. Efectos económicos de la CAN y su aprovechamiento por los países miembros

Corresponde empezar por la integración comercial, componente sin duda medular de todo proceso de integración económica que en el caso de la CAN, habida cuenta de su objetivo de conformar una unión aduanera, está basada en dos mecanismos centrales: la ZLC y el AEC. El Cuadro 52 condensa varios de los temas examinados en el primer capítulo (secciones C a E del Capítulo I) de este informe, junto con otros extraídos de un reciente estudio de la Secretaría General (SGCAN [2004b]), y muestra sinópticamente que la integración comercial andina ha contribuido positivamente a la obtención de cuando menos tres importantes efectos benéficos para los países miembros:

CUADRO 52
INTEGRACIÓN COMERCIAL: SINOPSIS DE EFECTOS Y APROVECHAMIENTO POR PAÍS ANDINO

		Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	CAN
Exportaciones (X)							
Destino CAN en X totales (XT), 2000-2002.		22,70%	19,50%	10,60%	7,10%	4,80%	9,60%
Diferencia TCPA ($XT_{CAN} - XT_{RM}$), 1991-2002.		12,60%	6,80%	4,80%	-0,50%	4,90%	5,40%
X manufacturas (XM): importancia 2000-2001.	(XM / XT) _{CAN}	8,70%	77,30%	40,70%	53,80%	56,40%	60,60%
	(XM / XT) _{RM}	36,80%	25,90%	4,20%	33,10%	7,80%	15,30%
Participación PM, en XT (2000-2002) y XM (2000-2001).	XT_{CAN}	6,90%	46,10%	11,20%	9,50%	26,30%	100,00%
	XM_{CAN}	0,90%	57,80%	8,80%	7,90%	24,50%	100,00%
	XM_{RM}	6,30%	35,80%	2,20%	28,40%	28,30%	nsa
	XT_{RM}	2,10%	20,30%	10,10%	13,20%	54,20%	---
VCR: número de sectores a CIIU-3, 1991-2001.	VCR_{MUNDO}	6	11	4	4	4	4
	VCR_{CAN}	1	21	6	9	10	---
Importaciones (M)							
Origen CAN en M totales (MT), 2000-2002.		10,20%	13,50%	21,10%	14,80%	11,50%	13,70%
Diferencia TCPA ($MT_{CAN} - MT_{RM}$), 1991-2002.		11,80%	3,30%	8,90%	-3,60%	9,40%	5,80%
Diferencia TCPA ($XT_{CAN} - MT_{CAN}$), 1991-2002.		3,00%	0,20%	-4,90%	2,00%	-1,30%	0,00%
Participación PM, en MT (2000-2002) e MM (manuf., 2000-2001).	MT_{RM}	3,90%	27,80%	11,30%	16,10%	40,90%	---
	MT_{CAN}	2,80%	27,10%	19,00%	17,60%	33,60%	100,00%
	MM_{RM}	4,20%	30,30%	9,60%	15,90%	40,00%	---
	MM_{CAN}	3,60%	22,50%	21,50%	11,30%	41,10%	100,00%
IED (1994-2002)							
Participación PM: IED total (IEDT) y en Manufacturas.	IEDT	8,00%	27,00%	9,00%	23,00%	33,00%	100,00%
	IED manufacturas	5,00%	44,00%	4,00%	13,00%	34,00%	100,00%
IED intra-CAN (IED_{CAN})	$IED_{CAN} / IEDT$	2,05%	1,77%	0,84%	1,15%	0,80%	1,26%
	PM como Destino	13,00%	38,00%	6,00%	21,00%	21,00%	100,00%
	PM como Origen	0,40%	41,00%	25,00%	12,00%	21,00%	100,00%
VCR_{IEDT} : número sectores CIIU-2, 1997-1999.		n.d.	11	n.d.	4	n.d.	---

CUADRO 52 (continuación)

Efectos en Protección							
Arancel promedio simple.	En 1988	16,60%	46,30%	44,50%	70,50%	42,20%	44,00%
	En 1991	9,20%	16,40%	16,60%	16,20%	15,10%	14,70%
	En 1994	9,70%	11,30%	11,00%	15,60%	11,30%	11,80%
	En 2002	9,30%	11,70%	11,40%	10,60%	12,10%	11,00%
Protección Otorgada: MT_{CAN} según niveles de protección nominal frente a MT_{RM} , 2002.	Bajo (0%-5%)	2,40%	18,30%	28,20%	9,60%	6,80%	---
	Medio (7%-12%)	97,60%	43,50%	31,60%	84,80%	33,10%	---
	Alto (20%-35%)	0,00%	24,00%	34,90%	3,50%	41,20%	---
	Franjas Agrícolas	0,00%	14,30%	5,30%	0,60%	18,80%	---
Protección Recibida: XT_{CAN} según niveles de protección nominal frente a MT_{RM} , 2002.	Bajo (0%-5%)	2,30%	14,40%	2,00%	24,10%	25,10%	---
	Medio (7%-12%)	14,40%	39,70%	63,10%	39,10%	57,20%	---
	Alto (20%-35%)	2,60%	41,00%	26,60%	31,70%	15,00%	---
	Franjas Agrícolas	80,50%	4,70%	8,20%	5,20%	2,60%	---
"Efecto Plataforma" ¹							
X beneficiadas: número (Nº) de subpartidas y montos (US\$ miles), 2002.	Nº subpartidas	48	515	137	275	262	---
	X_{CAN}	2.941	395.115	75.560	87.769	115.166	676.551
	X_{RM}	25.250	669.042	82.066	193.092	248.685	1.218.135

Notas: T CPA: Tasa de Crecimiento Promedio Anual; PM: País Miembro de la CAN; RM: Resto del Mundo.

VCR: Ventaja Comparativa Revelada; n.d.: no disponible.

¹ "Efecto Plataforma" calculado con base en productos cuyas X intra-CAN (XCAN) representaron más del 75% de las respectivas X totales en 1993-1998 pero menos del 75% en 2001-2002, no obstante que dichas XCAN registraron una tendencia creciente en el período 1993-2002.

Fuentes: Cuadros (varios) del Capítulo I (Secciones C a E) de este informe; SGCAN [2004b] Cuadros 17, 20-21y 25. Elaboración propia.

En primer lugar, la diversificación e industrialización de sus exportaciones, expresada en la alta composición manufacturera de las exportaciones totales intra-CAN (60,6%), en benéfica contraposición con el abrumadoramente mayoritario (84,7%) patrón primario-exportador de las ventas andinas extra-CAN. En segundo lugar, el efecto cumplido por el mercado ampliado subregional como plataforma para especializarse y poder competir posteriormente en mercados más grandes y exigentes, o "efecto plataforma" medido tal como se explica en la leyenda del Cuadro 52, en virtud del cual las exportaciones extra-CAN de los productos involucrados pasaron de representar el 12% de las respectivas exportaciones totales en 1993 a representar el 62% de las mismas en 2002 (SGCAN [2004b], pp. 47-48). En tercer lugar, que la CAN dio su óbolo a los dos beneficios anteriores no sólo sin elevar el nivel de protección arancelaria sino, por el contrario, contribuyendo decisivamente a reducirlo, puesto que la disminución más pronunciada del arancel promedio simple ocurrió entre 1988 y 1991 y no es atribuible por tanto a las reformas económicas generales (que recién se fueron generalizando en la subregión andina durante el resto del primer lustro de los años noventa) sino al cambio en pro de una integración "hacia fuera" que hizo la propia CAN a partir del Diseño Estratégico adoptado por el Consejo Presidencial Andino en Galápagos (diciembre 1989), y cuya implementación implicó la adopción por el mismo consejo del Acta de La Paz (noviembre 1990) aprobando la aceleración de la conformación de la ZLC como de la preparación del AEC. Además, estos instrumentos de la CAN han sabido acordar mayoritariamente una protección de nivel bajo o medio solamente, tanto por el lado de las importaciones ("protección otorgada") como por el lado de las exportaciones ("protección recibida") del comercio intra-CAN. En contraste con estos tres efectos comerciales benéficos, la CAN todavía no ha podido generar suficientes estímulos a la inversión, ya que la IED intra-CAN aún representa una proporción ínfima (1,26%) de la IED total ingresada a la subregión.

Pero no todos los países miembros han sabido aprovechar por igual las oportunidades abiertas por la integración comercial andina. Los distintos grados de aprovechamiento dependen, en última instancia, de las respectivas capacidades nacionales, especialmente las empresariales y aquéllas que se expresan en la calidad de la política comercial en general y, para este caso en particular, de la política comercial específica respecto a la CAN. En tal sentido, cabe recordar (INTAL [2002], pp. 9-15) que, mientras Perú se autoexcluyó de la ZLC y del AEC subregionales (Decisión 321, agosto 1992), la ZLC existe entre Bolivia, Colombia y Venezuela desde el 30/09/92 y entre estos tres con Ecuador desde el 31/01/93, y que estos cuatro países aplicaron el AEC de la Decisión 370 (noviembre 1994). De los miembros que tempranamente adoptaron los dos mecanismos centrales de la integración comercial andina, es Colombia el país que ha sabido sacarle el mejor provecho al mercado subregional. En efecto, en el Cuadro 52 se aprecia sucintamente que, a nivel intra-CAN, ese país no sólo es el principal exportador en total (46,1%) sino de manufacturas en particular (57,8%); que aventaja a sus socios andinos en número de sectores con VCR comerciales mundiales (11) y bastante más aún en la cantidad de sectores con VCR subregionales (21); que, en materia de IED, ha sido el que más atrajo la destinada a manufacturas (44%) y el actor protagónico de la IED intra-CAN como inversionista (41%) y como destino de la misma (38%); y que también ha sido el que más cosechó los beneficios del "efecto plataforma" provisto por el mercado ampliado andino.

Perú, en cambio, recién a partir de la Decisión 414 (julio 1997) empezó a reincorporarse a la ZLC de la que se había inicialmente autoexcluido debido a diferencias de política comercial especialmente en materia de restricciones no arancelarias, de regímenes aduaneros especiales, y de sistema de franjas de precios agrícolas (diferencias que en la práctica siguen existiendo, según lo examinado en este informe), y todavía permanece autoexcluido del AEC (decisión que inicialmente se debió a la opción pro arancel plano que tenía en aquel entonces). Todo lo cual debe haber obrado para que este país no haya podido obtener de la integración comercial andina el provecho que se esperaría dado su tamaño económico relativo al interior de la CAN. En efecto, ha sido el único miembro cuyas exportaciones intra-CAN crecieron menos dinámicamente que las destinadas extra-CAN (-0,5%), su participación ha sido inferior a la de Ecuador en las exportaciones manufactureras intra-CAN (7,9%), bajo fue su atractivo para la IED en general (en cuanto a número de sectores con VCR en la materia (4%) y para la IED manufacturera en particular (13%), e inferior al de Ecuador ha sido su desempeño como inversionista intra-CAN (12%). Sin embargo, este país logró que sus exportaciones intra-CAN tuvieran una composición manufacturera alta (53,8%) y crecieran más dinámicamente que sus importaciones intra-CAN (2%), y también logró la segunda mejor cosecha del "efecto plataforma"; lo que indica que algunos de los efectos benéficos del mercado ampliado subregional se dieron incluso para el país más alejado en la integración comercial andina.

Un interesante contraste se da con Bolivia, la economía más pequeña de la CAN y país que, no obstante tener una política comercial parecida a la peruana, no optó por autoexcluirse sino por negociar activamente para asegurarse una temprana inserción favorable a sus intereses tanto en la ZLC (sin aplicar franjas de precios agrícolas, por ejemplo) como en el AEC (logrando que se le aceptara aplicar un arancel menos escalonado). Esto debe haber contribuido a que obtuviera el nivel más elevado de protección recibida (83,1%, casi todo debido a las franjas de precios agrícolas aplicadas por sus socios andinos), la mayor diferencia en dinamismo a favor de sus exportaciones intra-CAN respecto a sus extra-CAN (12,6%), y el mayor nivel de participación de la IED intra-CAN en el total de la IED que captó (2,05%).

Acerca de otros efectos económicos de la integración andina, el ya citado estudio de la Secretaría General estima que la generación de empleo remunerado asociada al crecimiento del comercio intra-CAN fue de 323.000 nuevos puestos de trabajo directos e indirectos en el período 1992-1997, y muestra que los países andinos que más se beneficiaron de este "efecto empleo" fueron Colombia, Ecuador y Venezuela (SGCAN [2004b] pp. 49-51), es decir los tres miembros que más plenamente adoptaron los dos mecanismos centrales de la integración comercial. El mismo estudio comprueba, además, que entre 1990-1991 y 2001-2002 creció el grado de integración económica y los consiguientes efectos multiplicadores de cambios en la demanda agregada entre los países miembros ("efecto boomerang"), y encuentra que Colombia y Venezuela son

los países más influenciados por lo que ocurre en el resto de la CAN, y que Ecuador y Venezuela son los que más influyen al resto de la subregión (*Ídem*, pp. 77-79); lo que probablemente se explica porque los dos primeros son los mayores exportadores de manufacturas a nivel intra-CAN, y por el peso de los combustibles en el comercio intrasubregional con los dos segundos. Asimismo, si bien dicho estudio también constata que persisten las asimetrías de tamaño económico (PBI total y por habitante) entre los países andinos y señala que, en tal sentido, la integración andina no ha cumplido con el objetivo (incluido en el Artículo 1 del Acuerdo de Cartagena) de reducción de las diferencias de desarrollo existentes entre sus miembros (*Ídem*, pp. 7 y 15-17), es pertinente acotar dos cosas al respecto: que vía su contribución a la diversificación e industrialización de las exportaciones la integración andina sí ha cumplido con el objetivo (también incluido en dicho Artículo) de promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros, y que vía la CAF y el FLAR la integración andina sí ha contribuido a un acceso menos asimétrico a la cooperación financiera y técnica, tal como se vio en la Sección H del Capítulo III.

C. ¿Hacia un mercado común sin unión aduanera?

Todos esos efectos económicos benéficos, nada desdeñables cada uno y ciertamente importantes en conjunto, muestran que la razón de ser de la CAN no es meramente "política" (en la acepción peyorativa del término -de ahí las comillas-), y dan sustento a las fuerzas centrípetas explicativas tanto de su muy avanzada ZLC en bienes como de su persistente activismo en los frentes de construcción del mercado común distintos a los estrictamente vinculados con la consolidación de la unión aduanera. Sin embargo, las fuerzas centrípetas generadas siguen siendo pequeñas (recuérdese que el mercado subregional sólo absorbe el 9,6% de las exportaciones totales andinas, y su rol aún más discreto como fuente de atracción de IED) por comparación con las fuerzas centrífugas nutridas por el gravitante peso de las relaciones económicas y políticas con terceros países o regiones. Y, por añadidura, desigual ha sido el aprovechamiento de aquellos efectos económicos benéficos por parte de los países miembros, lo que era predecible en tanto que dependiente de capacidades nacionales sin duda desiguales, pero posiblemente agravado por la aceptación conjunta de modalidades de participación en los mecanismos centrales de la integración comercial quizás demasiado "al gusto del cliente".

Las dos cosas juntas, unidas a la alta exigencia intrínseca al modelo de integración propugnado han repercutido ambiguamente en el encaramiento del reto de consolidar la unión aduanera: de un lado, la voluntad política al máximo nivel de emparejar el terreno de juego para asegurar así esa consolidación (expresada en las directrices presidenciales pertinentes de la Declaración de Santa Cruz) y, del otro lado, la reiterada postergación de tal consolidación que probablemente refleja los influyentes intereses concretos favorecidos por el terreno desperejo y/o que ven las agendas externa e interna como sustitutas en vez de complementarias entre sí. Dos declaraciones a la prensa de sendos titulares de la Comisión de la CAN grafican particularmente bien la tensión inmanente a esa ambigua situación, y quizás también la lógica dosis de frustración resultante: la de la Ministra de Comercio Exterior del Ecuador, Ivonne Barki, afirmando el 17/12/03 que su país prefiere mantener el AEC de la Decisión 370 y concentrarse en las relaciones con países con los que realiza mayor intercambio comercial como EE.UU. y la UE; y la del Ministro de Comercio Exterior y Turismo del Perú, Alfredo Ferrero, afirmando el 15/12/03 que veía muy difícil por no decir imposible que alguna vez se pueda lograr un AEC entre los cinco países, y planteando, en consecuencia, la necesidad de darle una nueva agenda a la CAN que no tenga al AEC como tema prioritario.

En tales circunstancias, ese gran activo de la CAN que es su institucionalidad ha salido de nuevo al frente para constructivamente contribuir a resolver la encrucijada. Es así que la Secretaría General está ahora proponiendo la formulación de un nuevo diseño estratégico, de una integración andina para el desarrollo y la globalización que, en cierto modo, "desarancelice" el proceso mediante un nuevo modelo de mercado común que ponga el énfasis en las respectivas acciones normativas y de promoción, en la competitividad (rural y agrícola, de las PYMEs, de las regiones de influencia de los Ejes IIRSA y áreas fronterizas, más la innovación tecnológica que todo ello supone), y en otros temas estratégicos como energía, desarrollo sostenible, sociedad de la información y conectividad (Wagner [2004] pp. 7-13).

Lo anterior pone, entonces, al modelo de integración en el centro del debate andino actual. Simplificando un poco, se puede decir que son dos los modelos de integración con mayor ascendencia en la escena mundial y latinoamericana en particular. Uno, el modelo de la UE, que representa algo así como la "ortodoxia" del saber en materia de integración, con sus instituciones y mecanismos supranacionales para garantizar la efectividad de las reglas de juego de un proceso basado en la legalidad y no en la dominación o imposición, y con su clásica descomposición del proceso en etapas secuenciales donde la de la unión aduanera es previa a la del mercado común porque se asume que constituirse en una sola entidad comercial es indispensable para la viabilidad del resto de la construcción de un único espacio económico y para la credibilidad de tal compromiso. Dos, el modelo del TLCAN, cuyo objetivo es una ZLC integral a ser construida en forma simultánea -o sin etapas predeterminadas- en todos sus componentes, los que abarcan e incluso exceden la amplia gama de temas de la agenda actual de la OMC, por lo que tal ZLC es asimilable a un mercado común "heterodoxo" en tanto comprende a todos los ingredientes del caso excepto los supranacionales. En la subregión andina, desde que en 1995 entró en vigor el "Grupo de los Tres" (Colombia, México y Venezuela) y el ALC Bolivia-México, y más aún en estos días de negociación de un TLC con EE.UU., está ocurriendo en los hechos un proceso de mezcla entre ambos modelos o, para ser más precisos, entre la versión andina del modelo europeo y las adaptaciones del modelo TLCAN a las realidades latinoamericanas.

No es impensable que tal mestizaje *de facto* pueda terminar siendo convalidado *de jure* mediante un nuevo modelo híbrido de mercado común andino. Los antecedentes muestran que los miembros de la CAN tuvieron el realismo necesario para adaptar tempranamente su modelo de integración, mediante el Diseño Estratégico de 1989, a los requerimientos de la integración "hacia fuera" que emanaban de las nuevas estrategias de desarrollo, y similar realismo bien podría conducirlos a una nueva adaptación para mejor encarar los desafíos de la globalización contemporánea. Asimismo, la flexibilidad ha sido varias veces ejercitada, y algunos dirían que hasta en exceso, para capear situaciones críticas (como cuando en agosto de 1992 se aprobaron la Decisión 321 para aceptar la auto-exclusión peruana y la Decisión 322 relajando los procedimientos comunitarios para el caso de negociaciones bilaterales con países de la ALADI, o como cuando en noviembre de 1994 se aprobó la Decisión 370 para adoptar un AEC con varios regímenes especiales y excepciones "a la medida", o como cuando en octubre de 2002 se aprobó la Decisión 535 con un AEC que no cubría todo el universo arancelario; para citar sólo algunos de los ejemplos más importantes), y bien podría entonces ser ejercitada una vez más para producir una versión de mercado común que combine de algún modo los ingredientes de los dos grandes modelos de integración en plaza.

Sin embargo, conviene no ignorar que la construcción de un mercado común, para que merezca llamarse tal independientemente de cuán híbrido sea, es siempre una tarea muy exigente y más compleja que la arancelaria porque involucra la armonización de políticas domésticas o medidas al interior de las fronteras. Lo mismo puede afirmarse de competitividad y otros temas estratégicos como los mencionados anteriormente, los cuales implican tareas de gran envergadura porque implican actuar en las interioridades microeconómicas del funcionamiento nacional; razón por la que son pocos los países que pueden exhibir grandes logros en materia de reformas estructurales de segunda y tercera generación. Como todo eso debe hacerse mediante reglas de juego basadas en la legalidad, ya que en la CAN no hay ningún país con suficiente poder como para imponer su voluntad al resto, para tareas tan inmensas se requiere, entonces, de un esquema de integración con un muy alto grado de efectividad en sus normas y mecanismos y, por ende, de credibilidad ante tirios y troyanos. ¿Podrá contar con ello la CAN si continúa postergando la consolidación de la unión aduanera o si, alternativamente, se decidiese abandonar este objetivo, lo que podría hacer que muchos, dentro y fuera de la CAN, se pregunten: si no pudo con lo menos, la unión aduanera, podrá con lo más, un mercado común, por más "heterodoxo" que éste sea? Efectividad y credibilidad parecen ser, en consecuencia, los retos más concretos y apremiantes que enfrenta la CAN.

BIBLIOGRAFÍA

AGENCIA DE PROMOCIÓN DE LA INVERSIÓN PRIVADA - PROINVERSIÓN. Lima: Sistema de Información Estadística. 2002.

AMEMIYA, MARIELLA Y RODRIGO BÉJAR. *Evaluación del Impacto de la Aplicación de Salvaguardas en la Cadena de Oleaginosas en la Comunidad Andina de Naciones*. Lima: Universidad del Pacífico, Seminario de Investigación Económica. Primer Semestre. 2004.

ANDERSON, KYM Y HEGE NORHEIM. "Is World Trade becoming more Regionalized?", en *Review of International Economics*. Oxford: Vol. 1, N° 2. Junio, 1993.

BALASSA, BELA. "Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage", *Manchester School of Economics and Social Studies*, N° 33. 1965.

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ. *Memoria 2002*. Lima. 2003.

BANCO CENTRAL DE VENEZUELA. Sección de Información Estadística, en <http://www.bcv.org.ve>. Caracas. Diciembre, 2003.

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO - BID. "Sección de Estrategias de País y Síntesis Económica de los Países", en <http://www.iadb.org>. Washington D.C. Diciembre, 2003.

BANCO MUNDIAL. "World Development Indicators - Data Query", en <http://www.worldbank.org>. Washington, D.C. Diciembre, 2003.

_____. *Global Economic Prospects 2004*. Washington D.C. Septiembre, 2003a (y años previos).

CARRILLO, CARLOS; MANUEL. HERNÁNDEZ Y CÉSAR OSORIO. "Análisis Gravitacional de los Flujos Bilaterales de Comercio en América Latina: Reflexiones para el Caso Peruano". Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, (mimeo). 1999.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - CEPAL. *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2001-2002*. Santiago, Chile. Marzo, 2003a.

_____. *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe - Informe 2002*. Santiago, Chile: Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales. Marzo, 2003b.

_____. *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe*. Santiago, Chile. Diciembre, 2003c (y años previos).

_____. "Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2002-2003", en <http://www.eclac.org>. Santiago, Chile: Comunicado de Prensa. Mayo, 2004.

CHUNLAI, CHEN. *Foreign Direct Investment and Trade: An Empirical Investigation of the Evidence from China*. Adelaida: Centre for Internacional Economic Studies of Adelaide University. 1997.

DEVLIN, ROBERT Y ANTONI ESTEVADEORDAL. *What's New in the New Regionalism in the Americas?* Buenos Aires: BID-INTAL, INTAL-ITD-STA, Working Paper 6. Mayo, 2001.

FAIRLIE, ALAN; JORGE TORRES Y GABRIELA CUADRA. *Apertura Comercial y Protecciones Efectivas en el Perú*. Lima: Consorcio de Investigación Económica y Social, Red Latinoamericana de Comercio Internacional y Fundación Friedrich Ebert. Septiembre, 2003.

FERNÁNDEZ, BRADY Y CARLA HONORIO. *Efectos de la Política Arancelaria Agropecuaria del Perú sobre la Transmisión de los Precios Internacionales a los Precios Recibidos por los Productores Agrícolas*. Lima: Universidad del Pacífico, Seminario de Investigación Económica. Segundo Semestre. 2003.

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL - FMI. *Direction of Trade Statistics*. Washington D.C. Varios años.

_____. *World Economic Outlook*. Washington D.C. Abril, 2004 (y años previos).

GONZÁLEZ VIGIL, FERNANDO. "Política Comercial y Localización de Inversiones: Efectos de la Estructura Arancelaria en el Perú en la Década de los Años Noventa", en *Integración & Comercio*, Buenos Aires: BID-INTAL, N° 14, Año 5. Mayo-agosto, 2001.

_____ Y CARLOS KURIYAMA. "Flujos Comerciales entre la Comunidad Andina y el Asia Pacífico: Tendencias Recientes e Implicancias para una Nueva Fase de Cooperación", en *Integración & Comercio*, Buenos Aires: BID-INTAL, N° 12, Año 4. Septiembre-diciembre, 2000.

ICHIKAWA, HIROYA. "Constant-Market Share Analysis and Open Regionalism: A Study Suggestion", en K. Omura (ed.), *The View of Economic and Technical Cooperation in ECOTECH*, Tokio: Institute of Developing Economies - APEC Study Center. 1997.

INSTITUTO PARA LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - BID-INTAL. *Informe Andino N° 1*. Buenos Aires: BID-INTAL. Febrero, 2002.

_____. *Sistema de Información de Comercio Exterior*. Buenos Aires: BID-INTAL, CD-ROM DATAINTAL, Versión 4.0 (1994-2001). 2004.

INTERNATIONAL TRADE CENTER/UNITED NATIONS - ITC/UN. *Trade Analysis System on Personal Computer (PC-TAS)*. Ginebra: División de Estadísticas, 1995-1999 CD-ROM. 2001

_____. "International Trade Statistics 1998-2002", en <http://www.intracen.org/tradstat/welcome.htm> Ginebra: División de Estadísticas. Febrero, 2004.

KAWAI, MASAHIRO Y SHUJIRO URATA. "Trade and Foreign Direct Investment in East Asia", V *APEC Roundtable and APIAN Workshop APEC at the Dawn of the 21st Century*. Singapur: ISEAS. Junio, 2001.

KUWAYAMA, MIKIO; JOSÉ CARLOS MATTOS Y JAIME CONTADOR. *Trade and Investment Promotion between Asia-Pacific and Latin America: Present Position and Future Prospects*. Santiago, Chile: CEPAL, Serie Comercio Internacional. Septiembre, 2000.

LIGHT, MILES K. *Acuerdo del Área de Libre Comercio de las Américas: Impactos Económicos en la Comunidad Andina*. Lima: SGCAN. Septiembre, 2003.

MONTEAGUDO, JOSEFINA; LAURA ROJAS Y MASAKAZU WATANUKI. *Impacto de Diferentes Estrategias Hemisféricas en el Comercio de Perú*. Lima: Presentación del BID en el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Septiembre, 2003.

MONTEAGUDO, JOSEFINA; LAURA ROJAS, AUGUSTO STABILITO Y MASAKAZU WATANUKI. *The New Challenges of the Regional Trade Agenda for the Andean Countries*. Washington D.C.: BID, Departamento de Integración y Integración, INT-ITD. Junio, 2004.

SECRETARÍA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA - SGCAN. *Resumen Estadístico para las Gestiones del ATPA*. Lima: Comunidad Andina de Naciones. Septiembre, 2001.

_____. *Renovación y Ampliación del ATPA*. Lima: Comunidad Andina de Naciones. Agosto 2002a.

_____. *Intercambio Comercial entre la Comunidad Andina y MERCOSUR 1992-2000*. Lima: Comunidad Andina de Naciones. Diciembre, 2002b.

_____. *Comercio e Inversión entre la Comunidad Andina y la Unión Europea (1991-2001)*. Lima: Comunidad Andina de Naciones. Marzo, 2003a.

_____. *Informe de la Secretaría General de la Comisión sobre Régimen de Inversiones de la Comunidad Andina*. Lima: Comunidad Andina de Naciones. Marzo, 2003b.

_____. *Comercio de Combustibles, Lubricantes, Minerales y Productos Conexos a la Energía en la Comunidad Andina*. Lima: Comunidad Andina de Naciones. Junio, 2003c.

_____. *Impacto Fiscal en la Integración Económica*. Lima: Comunidad Andina de Naciones y BID. Junio, 2003d.

_____. *Acciones Prioritarias para el Mercado Común Andino*. Lima: Comunidad Andina de Naciones. Agosto, 2003e.

_____. *Estadísticas de Turismo de la Comunidad Andina*. Lima: Comunidad Andina de Naciones. Noviembre, 2003f.

_____. *Convergencia Macroeconómica 2003*. Lima: Comunidad Andina de Naciones. Diciembre, 2003g.

_____. *Estrategia Andina de Promoción de Inversiones*. Lima: Comunidad Andina de Naciones. Diciembre, 2003h.

_____. *Perspectivas de la Unión Aduanera Andina*. Lima: Comunidad Andina de Naciones. Diciembre, 2003i.

_____. *Indicadores Económicos de la Comunidad Andina 1999 - 2003*. Lima: Comunidad Andina de Naciones. Diciembre, 2003j.

_____. "Departamento de Estadísticas", en <http://www.comunidadandina.org>. Lima: Comunidad Andina de Naciones. Diciembre, 2003k.

_____. *Informe sobre el Estado del Programa de Liberalización entre Perú y el Resto de Países de la Comunidad Andina*. Lima: Comunidad Andina de Naciones. Enero, 2004a.

_____. *Evaluación de la Dimensión Económica del Proceso de Integración Andino: comercio, inversión y cooperación financiera*. Lima: Comunidad Andina de Naciones. Abril, 2004b.

_____. *Programa de Apoyo a las Negociaciones Comerciales Internacionales*. Lima: Comunidad Andina de Naciones. Abril, 2004c.

_____. "Estadísticas 1993-2002", en <http://www.comunidadandina.org/estadisticas.asp>. Junio, 2004d.

_____. "Normativa Andina", en <http://www.comunidadandina.org/normativa.asp>. Junio, 2004e.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT - UNCTAD. *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements*. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas. Septiembre, 1996.

_____. *World Investment Report 1999: FDI and the Challenge of Development*. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas. Agosto, 1999.

_____. *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas. Septiembre, 2001.

_____. *Trade and Development Report 2003*. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas. Octubre, 2003.

WAGNER TIZON, ALLAN. *Integración para el Desarrollo y la Globalización: Hacia un Nuevo Diseño Estratégico de la Integración Andina*. Lima: SGCAN. Febrero, 2004.

WORLD TRADE ANALYZER. "Estadísticas Comerciales de las Naciones Unidas 1980-1997", en <http://www.tradecompass.com>. 2000.

YAMAZAWA, IPPEI. "Getting the Japanese Economy to International Harmony", en *The Developing Economies*. Tokio: Institute of Developing Economies, Vol. 28, N° 1. Marzo, 1990.

PUBLICACIONES DEL INTAL

PUBLICACIONES PERIÓDICAS

Integración & Comercio. Revista semestral (español e inglés) por suscripción o en forma individual.

INTAL Carta Mensual (español, inglés y portugués - Internet).

INFORMES SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN

Informe ANDINO. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

CARICOM Report. Publicación anual (inglés).

Informe CENTROAMERICANO. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

Informe MERCOSUR. Publicación anual (español, inglés y portugués).

INFORMES ESPECIALES

Solución de Controversias Comerciales e Inter-Gubernamentales: Enfoques Regionales y Multilaterales (español). Julio Lacarte y Jaime Granados. Serie INTAL-ITD 2004.

Tributación en el MERCOSUR: Evolución, comparación y posibilidades de coordinación (español). Alberto Barreix y Luiz Villela. 2003.

MERCOSUR: Impacto Fiscal de la Integración Económica (español y portugués). Luiz Villela, Alberto Barreix y Juan José Taccone (eds.). 2003.

Perspectivas y Desafíos del Proceso de Integración Argentino-Chileno a Diez Años del ACE 16. Español. 2002.

Integración energética en el Cono Sur (español). Mario A. Wieggers. 1996.

Integración en el Sector Transporte en el Cono Sur (español):

Transporte Terrestre. José Alex Sant'Anna. 1997.

Puertos y vías navegables. Martín Sgut. 1997.

Los ferrocarriles y su contribución al comercio internacional. Ian Thomson. 1997.

El impacto sectorial de la integración en el MERCOSUR (español y portugués). Juan José Taccone y Luis Jorge Garay (Eds.) 1999.

Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana. Español (Internet).

INTAL: 35 años de Compromiso con la Integración Regional. Español.

América Latina a principios del Siglo XXI: Integración, Identidad y Globalización. Actitudes y expectativas de las elites latinoamericanas. Español (Internet).

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Las relaciones de comercio e inversión entre Colombia y Venezuela (español). Eglé Iturbe de Blanco. INTAL DT-03. 1997.

MERCOSUL e Comércio Agropecuario (portugués). Ives Chaloult y Guillermo Hillcoat. INTAL DT-02. 1997.

The Integration Movement in the Caribbean at Crossroads: Towards a New Approach of Integration (inglés). Uziel Nogueira. INTAL DT-01. 1997.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

El Tratado de Libre Comercio entre el Istmo Centroamericano y los Estados Unidos de América. Oportunidades, desafíos y riesgos (español). Eduardo Lizano y Anabel González. INTAL DD-09. 2003.

Los países pequeños: Su rol en los procesos de integración (español). Lincoln Bizzozero - Sergio Abreu. INTAL DD-08. 2000.

Capital social y cultura. Claves olvidadas del desarrollo (español). Bernardo Kliksberg. INTAL DD-07. 2000.

La dimensión cultural: base para el desarrollo de América Latina y el Caribe: desde la solidaridad hacia la integración (español). Alejandra Radl. INTAL DD-06. 2000.

Cómo expandir las exportaciones de los países dentro de una economía globalizada (español). Rubens Lopes Braga. INTAL DD-05. 1999.

Comercio Electrónico: Conceptos y reflexiones básicas (español). Gerardo Gariboldi. INTAL DD-04. 1999.

Evolución institucional y jurídica del MERCOSUR (español). Vicente Garnelo. INTAL DD-03. 1998.

Estado de evolución en la elaboración e implementación de las Normas ISO 14.000 y CODEX Alimentarius (español). Laura Berón. INTAL DD-02. 1997.

Integración y democracia en América Latina y el Caribe (español). Alvaro Tirado Mejía. INTAL DD-01. 1997.

BASES DE DATOS - SOFTWARE

DATAINTAL (CD-ROM) Sistema de estadísticas de comercio de América

Base INTAL MERCOSUR (BIM)

Base de datos bibliográficos (INTEG)

Directorio de las Relaciones Económicas de América Latina y el Caribe con Asia-Pacífico (CD-ROM)

Instrumentos básicos de integración económica en América Latina y el Caribe - II. Actualizada a noviembre, 2004.

Rueda de Negocios

Serie Red INT

RED INTAL DE CENTROS DE INVESTIGACIÓN EN INTEGRACIÓN (REDINT)

Segunda Convocatoria:

Visión microeconómica de los impactos de la integración regional en las inversiones inter e intrarregionales: El caso de la CAN (sólo en español- Versión resumida y completa). 2003.

Integración regional e Inversión Extranjera Directa: El caso del MERCOSUR (sólo en español- Versión resumida y completa). 2002.

Condiciones y efectos de la IED y del proceso de integración regional en México durante los años noventa: Una perspectiva macroeconómica (sólo en español- Versión resumida). 2003.

Primera Convocatoria:

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en la Comunidad Andina: sector lácteo y sector textil (sólo en español). 2000.

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en Centroamérica: sector lácteo y sector metalmecánico (aparatos eléctricos) (sólo en español). 2000.

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en el MERCOSUR: sector calzado y sector farmacéutico (sólo en español). 2000.

La industria láctea de México en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (sólo en español). 2000.

PUBLICACIONES DE INTAL/ITD

DOCUMENTOS DE TRABAJO - INICIATIVA ESPECIAL DE COMERCIO E INTEGRACIÓN (IECI)

La ventana europea: retos de la negociación del Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea (español). Jaime Zabludovsky y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD WP-SITI-09. 2004.

Trade Liberalization and the Political Economy of Protection in Brazil since 1987 (inglés). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-08B. 2004.

The Political Economy of High Protection in Brazil before 1987 (inglés). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-08A. 2004.

The Food Industry in Brazil and the United States: The Effects of the FTAA on Trade and Investment (inglés). Paulo F. Azevedo, Fabio R. Chaddad and Elizabeth M.M.Q. Farina. INTAL-ITD SITI-WP-07. 2004.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Agenda de institucionalización del MERCOSUR: Los desafíos de un proyecto en crisis (español e inglés). Pedro da Motta Veiga. INTAL-ITD DT-IECI-06E. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. La inestabilidad cambiaria en el MERCOSUR: Causas, problemas y posibles soluciones (español e inglés). José Luis Machinea. INTAL-ITD DT-IECI-06D. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. MERCOSUR: Dilemas y alternativas de la agenda comercial (español e inglés). Sandra Polónia Rios. INTAL-ITD DT-IECI-06C. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. La inserción del MERCOSUR al mundo globalizado (español e inglés). Juan Ignacio García Pelufo. INTAL-ITD DT-IECI-06B. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Informe del relator (español e inglés). Andrew Crawley. INTAL-ITD DT-IECI-06A. 2004.

Estudio sobre las condiciones y posibilidades políticas de la integración hemisférica (español). Adalberto Rodríguez Giavarini. INTAL-ITD DT-IECI-05. 2003.

The Impacts of US Agricultural and Trade Policy on Trade Liberalization and Integration via a US-Central American Free Trade Agreement (inglés). Dale Hathaway. INTAL-ITD WP-SITI-04. 2003.

Agricultural Liberalization in Multilateral and Regional Trade Negotiations (inglés). Marcos Sawaya Jank, Ian Fuchsloch and Géraldine Kutas. INTAL-ITD WP-SITI-03. 2003.

Reciprocity in the FTAA: The Roles of Market Access, Institutions and Negotiating Capacity (inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD-STA WP-SITI-02. 2003.

Alcances y límites de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (español e inglés). Herminio Blanco M. y Jaime Zabudovsky K. INTAL-ITD-STA DT-IECI-01. 2003.

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Improving the Access of MERCOSUR's Agriculture Exports to US: Lessons from NAFTA (inglés). Pablo Sanguinetti y Eduardo Bianchi. INTAL-ITD WP-18. 2004.

Premio INTAL - Segundo Concurso de Ensayos. La coordinación macroeconómica y la cooperación monetaria, sus costos, beneficios y aplicabilidad en acuerdos regionales de integración (Spanish, English and Portuguese). Mauricio de la Cuba; Diego Winkelried; Igor Barenboim; Louis Bertone; Alejandro Jacobo and James Loveday Laghi. INTAL-ITD DT-17. 2004.

Los exportadores agropecuarios en un mundo proteccionista: Revisión e implicancias de políticas de las barreras contra el MERCOSUR. (español e inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD DT-16. 2004.

Rules of Origin in FTAs in Europe and in the Americas: Issues and Implications for the EU-Mercosur Inter-Regional Association Agreement (English). Antoni Estevadeordal and Kati Suominen. INTAL-ITD WP-15. 2004.

Regional Integration and Productivity: The Experiences of Brazil and Mexico (English). Ernesto López-Córdova and Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD-STA WP-14. 2003.

Regional Banks and Regionalism: A New Frontier for Development Financing (inglés). Robert Devlin y Lucio Castro. INTAL-ITD-STA WP-13. 2002.

Métodos casuísticos de evaluación de impacto para negociaciones comerciales internacionales (español). Antonio Bonet Madurga. INTAL-ITD-STA DT-12. 2002.

Las trabas no arancelarias en el comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia (español). Alejandro Gutiérrez S. INTAL-ITD-STA DT-11. 2002.

The Outlier Sectors: Areas of Non-Free Trade in the North American Free Trade Agreement (inglés). Eric Miller. INTAL-ITD-STA WP-10. 2002.

A ALCA no limiar do século XXI: Brasil e EUA na negociação comercial hemisférica (português). Antonio José Ferreira Simões. INTAL-ITD-STA DT-09. 2002.

Metodología para el análisis de regímenes de origen. Aplicación en el caso de las Américas (español). Luis J. Garay S. y Rafael Cornejo. INTAL-ITD-STA DT-08. 2001.

¿Qué hay de nuevo en el Nuevo Regionalismo en las Américas? (español). Robert Devlin y Antoni Esteveadeordal. INTAL-ITD-STA DT-07. 2001.

What's New in the New Regionalism in the Americas? (inglés). Robert Devlin and Antoni Esteveadeordal. INTAL-ITD-STA WP-06. 2001.

The New Regionalism in the Americas: The Case of MERCOSUR. (inglés). Antoni Esteveadeordal, Junichi Goto y Raúl Saez. INTAL-ITD WP-05. 2000.

El ALCA y la OMC: Especulaciones en torno a su interacción (español). Jaime Granados. INTAL-ITD DT-04. 1999.

Negotiating Preferential Market Access: The Case of NAFTA (inglés). Antoni Esteveadeordal. INTAL-ITD WP-03. 1999.

Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s (inglés). Robert Devlin y Ricardo Ffrench-Davis. INTAL-ITD WP-02. 1998.

Una evaluación de la homogeneidad macroeconómica y del desarrollo de la región centroamericana (español). Florencio Ballester. INTAL-ITD DT-01. 1998.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN - INICIATIVA ESPECIAL DE COMERCIO E INTEGRACIÓN (IECI)

La armonización de los impuestos indirectos en la Comunidad Andina (español e inglés). Luis A. Arias, Alberto Barreix, Alexis Valencia y Luiz Villela. INTAL-ITD DD-IECI-07. 2005.

La globalización y la necesidad de una reforma fiscal en los países en desarrollo (español e inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD DD-IECI-06. 2004.

Latin American Industrial Competitiveness enad the Challenge of Globalization (inglés). Sanjaya Lall, Manuel Albaladejo y Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD SITI-OP-05. 2004.

El nuevo interregionalismo trasatlántico: La asociación estratégica Unión Europea-América Latina (español). Luis Xavier Grisanti. INTAL-ITD/SOE IECI-DD-04. 2004.

Una llave para la integración hemisférica (español e inglés). Herminio Blanco M., Jaime Zabludovsky K. y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD DD-IECI-03. 2004.

Una nueva inserción comercial para América Latina (español). Martín Redrado y Hernán Lacunza. INTAL-ITD DD-IECI-02. 2004.

La coordinación y negociación conjunta de los países de la Comunidad Andina en el marco del ALCA y la OMC (español). Victor Rico. INTAL-ITD DD-IECI-01. 2004.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

Jamaica: Trade, Integration and the Quest for Growth (inglés). Anneke Jessen and Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-30. 2005.

Trade Related Capacity Building: An Overview in the Context of Latin American Trade Policy and the Mercosur-EU Association Agreement (inglés). Robert Devlin y Ziga Vodusek. INTAL-ITD OP-29. 2004

Barbados: Trade and Integration as a Strategy for Growth (inglés). Anneke Jessen y Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-28. 2004

Mirando al MERCOSUR y al mundo: Estrategia de comercio e integración para Paraguay (español). Paolo Giordano. INTAL-ITD DD-27. 2004

El tratamiento de las asimetrías en los acuerdos de integración regional (español). Paolo Giordano, Mauricio Mesquita Moreira y Fernando Quevedo. INTAL-ITD DD-26. 2004.

Centroamérica: La programación regional (2001) y las actividades del Banco (2001-2003) (español). Ennio Rodríguez. INTAL-ITD DD-25. 2004.

Brazil's Trade Liberalization and Growth: Has it Failed? (inglés). Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD OP-24. 2004.

Trinidad and Tobago: Trade Performance and Policy Issues in an Era of Growing Liberalization (inglés). Anneke Jessen and Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-23. 2004.

The Trade and Cooperation Nexus: How does Mercosur-EU Process Measure Up? (inglés). Robert Devlin, Antoni Estevadeordal y Ekaterina Krivonos. INTAL-ITD-STA OP-22. 2003.

Desigualdad regional y gasto público en México (español). Rafael Gamboa y Miguel Messmacher. INTAL-ITD-STA DD-21. 2003.

Zonas Francas y otros regímenes especiales en un contexto de negociaciones comerciales multilaterales y regionales (español e inglés). Jaime Granados. INTAL-ITD-STA DD-20. 2003.

The External Dimension of MERCOSUR: Prospects for North-South Integration with the European Union (inglés). Paolo Giordano. INTAL-ITD-STA OP-19. 2003.

Regional Aspects of Brazil's Trade Policy (inglés). Eduardo A. Haddad (Coord.), Edson P. Domínguez y Fernando S. Perobelli. INTAL-ITD-STA OP-18. 2002.

El proceso de integración Argentina-Brasil en perspectiva: El ciclo cambiario y la relación público-privada en Argentina (español). Ricardo Rozemberg y Gustavo Svarzman. INTAL-ITD-STA DD-17. 2002.

A Study on the Activities of IFIs in the Area of Export Credit Insurance and Export Finance (inglés). Malcom Stephens y Diana Smallridge. INTAL-ITD-STA OP-16. 2002.

Diseños institucionales y gestión de la política comercial exterior en América Latina (español). Jacint Jordana y Carles Ramió. INTAL-ITD-STA DD-15. 2002.

Mercosul em sua primeira década (1991-2001): Uma avaliação política a partir do Brasil (portugués). Paulo Roberto de Almeida. INTAL-ITD-STA DD-14. 2002.

El proceso de formulación de la Política Comercial. Nivel uno de un juego de dos niveles: Estudios de países en el Hemisferio Occidental (español e inglés). INTAL-ITD-STA OP-13. 2002.

Hacia una nueva alianza de comercio e inversión entre América Latina y Asia-Pacífico (español: Internet). Mikio Kuwayama. INTAL-ITD-STA DD-12. 2001 (también disponible en inglés).

Regional Public Goods in Official Development Assistance (inglés). Marco Ferroni. INTAL-ITD-STA OP-11. 2001.

Breaking from Isolation: Suriname's Participation in Regional Integration Initiatives (inglés). Anneke Jessen y Andrew Katona. INTAL-ITD-STA OP-10. 2001.

NAFTA and the Mexican Economy: Analytical Issues and Lessons for the FTAA (inglés). J. Ernesto López-Córdova. INTAL-ITD-STA OP-09. 2001.

La integración comercial centroamericana: Un marco interpretativo y cursos de acción plausible (español). Jaime Granados. INTAL-ITD-STA DD-08. 2001.

Negotiating Market Access between the European Union and MERCOSUR: Issues and Prospects (inglés). Antoni Estevadeordal y Ekaterina Krivonos. INTAL-ITD OP-07. 2000.

The Free Trade Area of the Americas and MERCOSUR-European Union Free Trade Processes: Can they Learn from Each Other? (inglés). Robert Devlin. INTAL-ITD OP-06. 2000.

The FTAA: Some Longer Term Issues (inglés). Robert Devlin, Antoni Estevadeordal y Luis Jorge Garay. INTAL-ITD OP-05. 1999.

Financial Services in the Trading System: Progress and Prospects (inglés). Eric Miller. INTAL-ITD OP-04. 1999.

Government Procurement and Free Trade in the Americas (inglés). Jorge Claro de la Maza y Roberto Cambor. INTAL-ITD OP-03. 1999.

The Caribbean Community: Facing the Challenges of Regional and Global Integration (inglés). Anneke Jessen y Ennio Rodríguez. INTAL-ITD OP-02. 1999.

ALCA: Un proceso en marcha (español). Nohra Rey de Marulanda. INTAL-ITD DD-01. 1998.

PUBLICACIONES INTAL/ITD/SOE

EURO-LATIN STUDY NETWORK ON INTEGRATION AND TRADE (ELSNIT)

Issues Papers. First Annual Conference (inglés). INTAL-ITD-SOE. 2004

PUBLICACIONES DE INT/ITD

DOCUMENTOS DE TRABAJO

La infraestructura de transporte en América Latina. Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 220. Julio 1997, (también disponible en inglés).

Convergence and Divergence Between NAFTA, Chile, and MERCOSUR: Overcoming Dilemmas of North and South American Economic Integration. Raúl A. Hinojosa-Ojeda, Jeffrey D. Lewis y Sherman Robinson. Working Paper # 219. Mayo 1997.

Hacia el libre comercio en el Hemisferio Occidental: El proceso del ALCA y el apoyo técnico del Banco Interamericano de Desarrollo. Enrique V. Iglesias. Documento de Trabajo # 218. Julio 1997 (también disponible en inglés).

Economic Integration and Equal Distribution. Willem Molle. Working Paper # 216. Mayo 1997.

What can European Experience Teach Latin America About Integration. L.A. Winters. Working Paper # 215. Mayo 1997.

Facts, Fallacies and Free Trade: A Note on Linking Trade Integration to Labor Standards. Donald J. Robbins. Working Paper # 214. Mayo 1997.

MERCOSUR: Logros y desafíos. Carlos Sepúlveda y Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 213. Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

De Miami a Cartagena: nueve enseñanzas y nueve desafíos. Robert Devlin y Luis Jorge Garay. Documento de Trabajo # 210. Julio 1996 (también disponible en inglés).

El Mercado Común del Sur: MERCOSUR. Martín Arocena. Documento de Trabajo # 203. Septiembre 1995 (también disponible en inglés).

PUBLICACIONES ESPECIALES

Nota Periódica sobre Integración y Comercio en América, Julio 1995; Febrero, Agosto y Diciembre 1996; Julio y Diciembre 1997; Agosto y Diciembre 1998; Febrero y Octubre 1999; Octubre y Diciembre 2000; Mayo 2002; Diciembre 2002; Diciembre 2003; Enero 2004; Mayo 2004; Diciembre 2004. (también disponible en inglés y las versiones 1997 disponibles en portugués).

El Euro y su efecto sobre la economía y la integración en América Latina y el Caribe. Roberto Zahler. Trabajo presentado en el seminario "El Euro y su impacto internacional" con ocasión de la 40ª Asamblea de Gobernadores del BID, Francia, Marzo 16, 1999 (también disponible en inglés).

Separata del Informe de 1996 sobre Progreso Económico y Social en América Latina. Parte II, Capítulo 2: Liberalización comercial. 1996 (también disponible en inglés).

Unión Económica y Monetaria Europea: Avances recientes y posibles implicaciones para América Latina y el Caribe. Marzo 1997 (también disponible en inglés).

Globalización e Integración Regional: consecuencias para América Latina. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el Seminario sobre "Una visión crítica de la globalidad", México D.F., Noviembre 1997 (también disponible en inglés).

Protección, desgravación preferencial y normas de origen en las Américas. Luis Jorge Garay y Antoni Estevadeordal. Junio 1995 (también disponible en inglés).

El nuevo rostro de la integración regional en América Latina y el Caribe. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la Conferencia Anual del Banco Mundial sobre Desarrollo en América Latina y el Caribe, Montevideo, Julio 1997 (también disponible en inglés).

El Area de Libre Comercio de las Américas: De Miami a Belo Horizonte. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el III Foro Empresarial de las Américas, Belo Horizonte, Mayo 1997 (inglés, español y portugués).

Asociación Transpacífica: El papel de América Latina. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la XII Reunión General Internacional del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC XII), Santiago, Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

