

REGIONALISMO ABIERTO EN LA COMUNIDAD ANDINA:

CREACION O DESVIACION DE COMERCIO?

Por

Germán Creamer[?]

Columbia University y Tulane University
500 West 120th. Street Rm 450
New York, NY 10027
gcreamer@cs.columbia.edu

JEL Código de clasificación: F13, F15, F17.

Palabras claves: liberalización de comercio, creación de comercio, desviación de comercio, integración económica, regionalismo abierto, área de libre comercio y comunidad andina.

[?] Agradezco a Clark W. Reynolds, Kwan S. Kim, John M. Trapani, Ernest Bartell, Amitava Dutt, Jaime Ross, Reinhardt Wettmann, Francisco Thoumi, Rob Vos, Guillermo Jáuregui, John Breitmeyer, Sebastian Edwards, Gerardo Otero, Brian Potter, Ximena Sosa-Buchholz, Eric Baklanoff, David Sprinkle, participantes de presentaciones realizadas en el encuentro anual 2002 del Consejo del Sur de Estudios Latinoamericanos, la conferencia anual 1999 de la Asociación de Estudios de Negocios de Latinoamérica, el Centro de Estudios de Latinoamérica de la Universidad de Stanford, el Instituto Kellogg de la Universidad de Notre Dame, FLACSO-Ecuador, la Red de Entrenamiento en Políticas Agrícolas (REDCAPA – FAO), y al equipo del proyecto “Integración Andina y liberalización económica” de la Universidad de Stanford, US-AID y la Fundación Friedrich Elbert – ILDIS por sus valiosos comentarios en versiones parciales y previas de este artículo. Agradezco el apoyo institucional de la Universidad de Tulane, el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, el Departamento de Naciones Unidas de Desarrollo Económico y Social y el Estado de Louisiana. El apoyo de mis asistentes de investigación, María Augusta Torres, Marcelo González y Hemant Bajaj, es altamente apreciado. Las opiniones presentadas son responsabilidad exclusiva del autor.

REGIONALISMO ABIERTO EN LA COMUNIDAD ANDINA:

CREACION O DESVIACION DE COMERCIO?

Resumen

Este artículo evalúa si el establecimiento de la Zona de Libre Comercio de la Comunidad Andina (ZLCCA) ha llevado a creación de comercio, tal como lo propone el regionalismo abierto, o a desviación de comercio. El análisis de las elasticidades ingreso de demanda de importaciones *ex post* antes (1980-1993) y después (1993-2000) del establecimiento de la ZLCCA indica que la ZLCCA ha contribuido a creación de comercio, a desviación bruta de comercio y no a desviación de comercio en la Comunidad Andina. Estos resultados son confirmados por el índice de intensidad de comercio y la propensión a exportar intra y extra-regionalmente. Adicionalmente, la Comunidad Andina ha apoyado la agenda de ser parte de acuerdos amplios de comercio tal como el MERCOSUR y el Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA), siendo consistente con los principios del GATT-OMC.

1. Introducción

El Pacto Andino se forma en 1969 ante el estancamiento de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y para responder a las necesidades de desarrollo de los países andinos (Venezuela, Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Bolivia).¹ Desde su creación, el Pacto busca armonizar políticas, definir un arancel externo común, liberalizar el comercio intra-regional, regular la inversión directa extranjera en la región y organizar la producción entre los países miembros para impulsar el desarrollo de industrias nacientes. La estrategia es consistente con el modelo de sustitución de importaciones que predominó en Latinoamérica hasta los setenta. Según este modelo, los gobiernos deberían coordinar políticas económicas y planes de desarrollo regionales para llegar a las metas de mercado propuestas. Sin embargo, la consecuencia de la aplicación de este modelo en la región ha sido que actividades industriales protegidas que generan renta de inversión se desarrollan financiadas en gran medida por exportaciones intensivas en recursos naturales. La primera etapa del Pacto Andino se caracteriza por este modelo de regionalismo cerrado. El comercio intra-regional se incrementa solamente de 1.7% de las exportaciones totales en 1970 a 4.5% en 1979. Esta etapa inicial del Pacto Andino lleva a importantes ineficiencias y falla principalmente porque: muchos productos se exoneran del proceso de liberalización arancelaria; hay una falta de un claro

consenso acerca del arancel externo común debido a agudas diferencias en el nivel de protección de cada país andino; las metas de producción establecidas por el Pacto Andino no corresponden a las necesidades de comercio de cada país miembro, especialmente después de la crisis de la deuda externa y se impulsa principalmente el comercio intra-regional con un mercado interno muy limitado. Esto lleva a que los países andinos se vean restringidos en su capacidad de generar nuevas divisas las cuales son requeridas para servir el creciente pago de la deuda externa (Edwards 1993).²

La crisis de la deuda externa que Latinoamérica sufre durante los ochenta lleva a los países andinos a aplicar políticas de ajuste con énfasis en liberalización del comercio. Cada país actúa en forma independiente, lo que lleva a una reducción del comercio intra-regional a mediados de los ochenta³. Sin embargo, el Pacto Andino se reactiva con el Protocolo de Quito, el cual se firma en 1987 y después se modifica durante diferentes reuniones presidenciales.⁴ El cambio más importante del Pacto Andino es el Protocolo de Trujillo de 1996, el cual resulta en el cambio de nombre del Pacto Andino a la Comunidad Andina de Naciones, una nueva estructura organizacional y un cambio de énfasis de regionalismo cerrado (integración hacia adentro) a regionalismo abierto (integración hacia fuera) con el resto del mundo. El establecimiento de la Zona de Libre Comercio de la Comunidad Andina (ZLCCA) en 1993 y la unión arancelaria andina o el arancel externo común en 1995 estimula el desarrollo de iniciativas privadas y actividades generadoras de renta de innovación, en lugar de actividades de renta de protección, que buscan alcanzar una eficiente utilización de recursos y explotación de las ventajas competitivas de la región (ver también Garay 1991).⁵ Este aumento de eficiencia e innovación que el regionalismo abierto enfatiza es la principal razón detrás del cambio a este modelo. El siguiente paso es la creación del Mercado Común Andino en el año 2005, el cual ha sido ratificado en la reunión presidencial de junio del año 2001. Se espera que este mercado permita la libre movilización de bienes, personas, servicios y capital logrando que paulatinamente la Comunidad Andina se integre al mercado mundial.

¹ El Acuerdo de Cartagena formaliza el establecimiento del Pacto Andino. Venezuela ingresa al Pacto Andino en 1973. Chile se retira del Pacto Andino en 1976 para profundizar su proceso de liberación comercial.

² En 1980, cerca del 25% de los productos incluidos en la lista de aranceles fueron exonerados. Las diferencias de protección entre los países andinos se hizo más fuerte debido a la sobrevaloración del tipo de cambio de cada país andino.

³ En 1985, el Pacto Andino prácticamente deja de funcionar. El comercio intra-regional no sigue el planeamiento industrial propuesto inicialmente y solo se aprueban cerca de un tercio de los programas de inversión (en los sectores metalmeccánico, petroquímico y automovilístico) (Edwards 1993).

⁴ Ver Salgado (1990) para una interesante presentación de la evolución de la Comunidad Andina hasta 1990, incluyendo una discusión de los protocolos que han llevado a una nueva perspectiva global de la Comunidad Andina.

⁵ El arancel externo común definido en 1995 se aplica solamente a Venezuela, Colombia y Ecuador. Bolivia fue capaz de mantener su propia estructura tarifaria, la cual es menor que la del resto de la Comunidad Andina.

El arancel externo común para la Comunidad Andina, según como se define en 1995, establece cuatro niveles tarifarios básicos: 5% para materia prima y productos industriales, 10% para productos intermedios, 15% para bienes de capital y 20% para bienes finales. Existen algunas excepciones para este arancel externo común. Para los productos agrícolas, las bandas de precios ayudan a proteger a los productos agrícolas andinos de los subsidios y variaciones de precios en el mercado internacional. Venezuela, Colombia y Ecuador tienen un acuerdo para comercializar vehículos libres de aranceles, mientras que aranceles de 10% a 35% son aplicados a otros países. Adicionalmente, Bolivia tiene un arancel plano de 10%, mientras que los aranceles de Ecuador son 5% más altos que el arancel externo común para alrededor de 1,000 productos. En 1997, Perú decide participar en la ZLCCA e inicia un programa de reducción arancelaria con Colombia, Ecuador y Venezuela que se espera será completado en el año 2005 (Fairlie 1999). Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2002a), el arancel externo común promedio fue 11.7% para el año 2001. La Declaración de Santa Cruz firmada en enero del año 2002 establece que el arancel externo común debe ser aplicado antes del 31 de diciembre del 2003 y espera la estructuración del Mercado Común Andino para el año 2005.

1.1. Regionalismo Abierto

CEPAL (1994) y Reynolds, Thoumi y Wettmann (1994) conciben al regionalismo abierto como un proceso de integración paulatino con la economía mundial. Para ser capaces de competir globalmente, países vecinos deberían de fortalecer el comercio regional en una primera etapa. La reducción de barreras naturales y arancelarias para el comercio intra-regional reduce los costos de transacción, incrementa el retorno y el nivel de inversión. Más aún, como Reynolds, et al. lo indican, dado que este proceso de construir acuerdos regionales descansa en la reducción de barreras internas de comercio, el resultado final debe ser creación pura de comercio. En general, el regionalismo abierto se diferencia del regionalismo cerrado porque es consistente con los principios del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) – Organización Mundial del Comercio (OMC) que incentivan la colaboración entre diferentes acuerdos preferenciales de comercio (APCs).⁶ Adicionalmente, el regionalismo abierto promueve la liberalización de bienes y servicios, el movimiento libre de trabajo y capital y la armonización de políticas nacionales.

⁶ El artículo XXIV del GATT no distingue entre regionalismo abierto y regionalismo cerrado. Los miembros de una APC pueden profundizar la liberalización de sus economías al implementar y expandir los resultados de las rondas de negociación multilaterales. El artículo XXIV regula bajo qué condiciones una APC puede estructurarse o crecer de manera que no afecte el acceso al mercado o el comercio de países que no son miembros de la misma. Por ejemplo, uno de los requerimientos importantes del artículo XXIV es que las barreras arancelarias y no-arancelarias de una APC no deben ser mayores que el promedio de los niveles arancelarios pre-existentes de los miembros de una APC. También, cualquier restricción al comercio intra-regional debe ser eliminada.

Como resultado, se espera que la competitividad internacional mejore gracias a los APCs (Bulmer-Thomas 1998, Kuwayama 1999 y Pizarro 1999).⁷

Viner (1950) inicialmente definió los conceptos de creación de comercio y desviación de comercio para estudiar los costos y beneficios de la conformación de una unión arancelaria tal como es el caso de la Comunidad Andina. Al establecerse una unión arancelaria, se eliminan los precios artificiales y se logran precios competitivos en las fronteras. Esto puede “crear” comercio donde antes no existía o se puede “desviar” comercio de países ajenos a la unión arancelaria. La creación de comercio ocurre cuando un país puede comprar ciertos productos provenientes de otro país de la unión arancelaria o del resto del mundo que antes del establecimiento de la unión arancelaria no podía comprar porque el precio del producto doméstico protegido era más bajo que el precio, incluyendo aranceles, del mismo producto ofrecido en el mercado internacional. Desviación de comercio ocurre cuando los aranceles establecidos para un APC, tal como una unión arancelaria o un área de libre comercio, da un margen de preferencia a los miembros de la unión arancelaria que sobrepasa los mayores costos de producción dentro de la unión arancelaria. Como resultado de esta política, miembros de la unión arancelaria pueden comprar productos ineficientes dentro de la unión arancelaria debido a las preferencias arancelarias, en lugar de comprar productos eficientes fuera de la unión arancelaria.

1.2. Regionalismo Abierto y Multilateralismo

En Latinoamérica, el regionalismo abierto ha sido estudiado desde una perspectiva de economía política internacional por Stallings (1995) y otros académicos que ven este nuevo regionalismo como parte de la globalización y transnacionalización de la economía mundial. En forma general, estos autores consideran que los acuerdos regionales son implementados por gobiernos que intentan mantener cierto control de sus economías ante la presión de la globalización y la pérdida de identidad por el creciente poder de las corporaciones multinacionales y organizaciones multilaterales (Axline 1994 y Sideri 1996).

Otro grupo de académicos evalúa el regionalismo abierto desde el punto de vista de su consistencia con el sistema multilateral GATT-OMC (De Melo y Panagariya 1993, Bergsten 1994 y Bhagwati 1995). Bhagwati es el principal representante de estos críticos de los APCs. Bhagwati, Greenaway y Panagariya (1998) explican que la proliferación de APCs refleja el nuevo apoyo de EEUU

⁷ Hettne e Itonai (1994), como parte de un proyecto de la Universidad de Naciones Unidas (UNU/WIDER), desarrollan un concepto de regionalismo abierto en el que se resaltan los aspectos políticos de la integración regional. Hettne e Itonai consideran que en la integración regional se enfatiza la convergencia política, la identidad territorial y la seguridad colectiva de diferentes países en una unidad funcional económica. El nuevo

por los acuerdos regionales, en lugar del énfasis previo en acuerdos multilaterales de libre comercio. También reflejan la aprobación de los APCs por el GATT-OMC. Bhagwati, et al. muestran evidencia de desviación de comercio en el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) concluyendo que los APCs pueden ser muy costosos y pueden constituirse en una opción de política inferior al acuerdo de libre comercio.⁸ Bhagwati (1995) describe el serio problema que implica la multiplicación de APCs en el ámbito mundial con el símil de la “olla de espaguetis” donde varios APCs tienen diferentes reglas de origen y aranceles lo que hace muy difícil identificar “qué es de quién”. Esta dificultad ha llevado al problema que los APCs han intentado evitar: aumento de proteccionismo y de los costos de transacción.

Este análisis difiere de los puntos de vista de economistas como Ffrench-Davis (1995), quien reconoce los costos de los APCs, pero ve al regionalismo abierto o a los recientes APCs como una “segunda mejor” alternativa. Desde este punto de vista, los acuerdos regionales proveen varios beneficios: asegurar el acceso a nuevos mercados para exportaciones no-tradicionales, las cuales son más limitadas e inestables en el mercado internacional; fortalecer especialización y economías de escala; mejorar el entrenamiento de la mano de obra; transferir tecnología y acceder a capital en aquellos sectores de la economía con participación directa en acuerdos regionales y reducir los costos de transacción en aquellas economías que se encuentran en un proceso de liberación de comercio, porque las nuevas importaciones intra-regionales pueden ser compensadas por nuevas exportaciones intra-regionales. Mistry (1995) considera al regionalismo abierto como un prerrequisito para un nuevo multilateralismo estructurado alrededor de bloques regionales donde los países definen su posición regionalmente en lugar de hacerlo multilateralmente.⁹ Este multilateralismo sobrepasará la distorsión actual generada por el liderazgo de algunos países poderosos o de las instituciones del Bretton Woods típicas del viejo multilateralismo. El regionalismo abierto apoya la nueva visión del multilateralismo gracias a: su apertura y orientación hacia otros bloques económicos (reducción simultánea de aranceles y barreras de comercio internas); la satisfacción de los requerimientos de la OMC; reglas transparentes de origen; apoyo en las fuerzas de

regionalismo se basa en la empresa y se orienta al mercado y al consumidor, en contraste al modelo del regionalismo cerrado con énfasis en planificación centralizada.

⁸ Según Yeats (1997) el MERCOSUR no ha sido competitivo internacionalmente en sectores donde el comercio intra-regional ha crecido rápidamente. Los productores domésticos reorientaron las exportaciones hacia los consumidores de la región debido a los beneficios proteccionistas que lograron captar dentro del MERCOSUR. En consecuencia, el bienestar social de los consumidores y de los productores de fuera del MERCOSUR disminuye. En el caso de los consumidores, estos tienen que pagar precios mayores a los del mercado internacional. Los productores que no son del MERCOSUR reducen substancialmente sus exportaciones al MERCOSUR.

⁹ Las organizaciones regionales que representan a un grupo de países, tales como el MERCOSUR o la Comunidad Andina, han participado en las negociaciones de comercio del ALCA.

mercado; reconocimiento de alianzas estratégicas de compañías transnacionales en varios bloques económicos; tratamiento no-discriminatorio a la inversión extranjera; énfasis en la difusión e innovación tecnológica y apoyo de un proceso plurilateral donde aún los países menos poderosos pueden ser representados por sus bloques regionales, con mecanismos efectivos de resolución de conflicto, en las negociaciones con grupos más poderosos tal como el G-3 (Alemania, Japón y EEUU). Las negociaciones fallidas de la OMC en la reunión de Seattle en 1999 indican la creciente importancia que tienen las representaciones regionales en lugar de la participación individual de los países miembros en las negociaciones de liberalización de comercio de la OMC (Fisch 2001). Blackhurst (2001) aún propone una mesa consultiva de la OMC conformada por grupos de países que representan sus intereses.

Blackhurst y Henderson (1993), en contraste a Bhagwati, ven los APCs como pasos en la dirección correcta hacia un sistema multilateral GATT-OMC por las siguientes razones: los APCs no son inherentemente antiliberales, depende de sus provisiones, evolución y su efecto en políticas de comercio de terceros países; el comercio extra-regional es muy importante para los tres principales bloques económicos (Europa Occidental, América del Norte y Asia) y la presión de grupo en el sistema multilateral GATT-OMC es un mecanismo crucial para obligar que los APCs cumplan con los requerimientos del GATT-OMC. Sin embargo, el artículo XXIV y sus correspondientes mecanismos de vigilancia no siempre han funcionado de la manera esperada. Por lo tanto, es crítico que el sistema multilateral de comercio GATT – OMC sea capaz de mejorar sus mecanismos de cumplimiento. Esta situación se hace aún más difícil cuando las provisiones de comercio son motivadas por objetivos políticos y no solo por metas económicas. Hay siempre el temor que el artículo XXIV del GATT no se aplica completamente cuando existen importantes razones políticas de por medio. OECD (1995), usando el proceso de integración europea como ejemplo, plantea que los acuerdos regionales han apoyado el proceso de liberalización multilateral. Los acuerdos regionales han preparado la opinión pública y el sector privado para un mejor entorno competitivo internacional y han aumentado la conciencia de la necesidad de reglas que regulen el comercio internacional. Los ajustes macroeconómicos y estructurales que han realizado los países que han sido parte de un APC los han ayudado a prepararse mejor para una competencia internacional más amplia. Los países que negocian con países que conforman una APC se benefician también al encontrarse con un mercado mayor. Los acuerdos regionales se convierten en un laboratorio para los agentes que deciden políticas públicas, para los reguladores, para los empresarios y para los consumidores de políticas y acuerdos multilaterales, ya que el desafío que implican los acuerdos regionales son similares, aunque a una diferente

escala, a los retos de los acuerdos multilaterales. En conclusión, el punto central no es una elección entre regionalismo y multilateralismo, sino como estos diferentes enfoques de integración económica permiten resolver las necesidades de los diferentes agentes sociales y económicos y cómo convergen en el tiempo.

El importante incremento de comercio intra-regional (cuadro 1) durante los noventa no ha llevado a una reducción de comercio entre las diferentes regiones del mundo. Por lo contrario, todas las regiones del mundo muestran un incremento del comercio inter-regional con la mayoría del resto de regiones del mundo. Considerando el incremento significativo de los acuerdos de regionalismo abierto en el mundo durante los noventa, el incremento en el comercio mundial puede ser un indicador de cómo el regionalismo abierto puede apoyar un nuevo multilateralismo.¹⁰

CUADRO 1

Para el caso de la Comunidad Andina, este artículo evalúa si la reactivación de la Comunidad Andina con la creación de la ZLCCA y el arancel externo común ha llevado a creación de comercio, tal como lo propone el regionalismo abierto, o a una desviación de comercio. Este análisis incluye el cálculo de las elasticidades ingreso de demanda de importaciones *ex post*, el índice de intensidad de comercio y la propensión a exportar intra y extra-regionalmente antes (1980-1992) y después (1993-2000) del establecimiento de la ZLCCA. La sección 2 revisa la metodología utilizada. Las secciones 3 y 4 presentan y discuten los resultados, respectivamente. La sección 5 presenta las conclusiones.

2. Metodología

2.1. Creación de comercio y desviación de comercio

Desde el trabajo central de Viner (1950) acerca de creación y desviación de comercio, otros autores han evaluado la creación de comercio y la desviación de comercio en el proceso de integración europea tales como Balassa (1967), Aitken (1973), Hewett (1976) y Pelzman (1977). Muy pocos estudios, sin embargo, han realizado esta evaluación para el caso de Latinoamérica. Willmore (1976) estudia el caso del Mercado Común Centroamericano y Brada y Mendez (1985) compara diversos acuerdos regionales en Latinoamérica (el Mercado Común Centroamericano, el Area de Libre Comercio de Latinoamérica y el

¹⁰ El aumento de comercio es solo uno de los indicadores del impacto del regionalismo. Otro aspecto es el incremento en la inversión. En el caso de la Comunidad Europea, la inversión intra-regional se incrementó cuatro

Pacto Andino) con los procesos de integración de países europeos (la Comunidad Económica Europea, la Asociación Europea de Libre Comercio y el Consejo de Asistencia Mutua Económica). Para evaluar si en estos acuerdos se ha producido creación de comercio o desviación de comercio, la mayoría de los estudios han utilizado la ecuación de gravedad (ver Bergstrand 1985) o en menor medida, el enfoque propuesto por Balassa (1967) según la cual se analizan elasticidades ingreso de demanda de importaciones *ex post*. LeClair (1997) usa el enfoque de Balassa para estudiar los efectos del proceso de integración en la Unión Europea y en la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN).

La elasticidad ingreso de demanda de importaciones *ex post* se puede definir como la relación de la tasa promedio de cambio de importaciones a la tasa promedio de cambio del producto nacional bruto (PNB) o del producto interno bruto (PIB). El uso del PIB en lugar del PNB permite mantener consistencia ya que ambos conceptos son muy similares y la mayoría de los países usa el PIB como su medida preferida de actividad económica.¹¹ La elasticidad ingreso de demanda de importaciones *ex post* se puede calcular a través del análisis de regresión. Balassa (1967) indica que él hubiese preferido usar este enfoque; sin embargo, limitaciones de información le llevaron a un análisis de relaciones de las elasticidades ingreso de demanda de importaciones. El enfoque de Balassa es apropiado por su simplicidad y por la similitud a la definición inicial de Viner de creación de comercio (1950).

Este artículo calcula las elasticidades ingreso de demanda de importaciones *ex post* para evaluar si se ha producido creación de comercio o desviación de comercio en la Comunidad Andina antes y después del establecimiento de la ZLCCA en 1993, usando un análisis de regresión de la función de demanda de importaciones. La función de demanda de importaciones ha sido ampliamente estudiada en la literatura debido a sus implicaciones en el equilibrio de la balanza de pagos, en el manejo del tipo de cambios, en el impacto de las políticas de comercio en el crecimiento económico y en la evaluación de los efectos de creación y desviación de comercio en las APCs.¹²

La fórmula general de la función de demanda de importaciones es:

$$M = Y^{\alpha_1} (D_1 Y)^{\alpha_2} (MPI / IPC)^{\alpha_3} e$$

veces durante el período 1985-1989, especialmente debido a la positiva respuesta al Programa de un Solo Mercado (OECD 1995).

¹¹ Producto nacional bruto es PIB más remesas del ingreso de los factores desde el resto del mundo. La tasa de crecimiento del PIB se calcula usando los índices del volumen del PIB en relación a 1995 como el año de referencia según IMF (2002).

¹² Vea Goldstein y Khan (1985) para una revisión reciente, Houthakker y Magee (1969) para una aproximación inicial, Faini, Pritchett y Clavijo (1992) para una aplicación a países en desarrollo y Senhadji (1997) para una propuesta metodológica acerca del cálculo de la función de demanda de importaciones usando series de tiempo.

donde M es importaciones, Y es la variable de actividad económica (en este caso es PIB), α es una constante, e es un término de error asumiendo una distribución logarítmica normal con varianza constante y donde la media es la unidad, D_t es una variable ficticia (esta variable toma el valor de 1 si la información corresponde o es más reciente al año en que la ZLCCA se estableció. La variable ficticia toma el valor de 0 en los otros casos), MPI es un índice de valores unitarios de importación el cual incorpora los efectos del tipo de cambio e IPC es índice de precios del consumidor.

Corriendo una regresión de cuadrados mínimos ordinarios (OLS) con una versión lineal logarítmica de la ecuación presentada anteriormente, se calcula α_1 , $(\alpha_1+\alpha_2)$ y α_3 como la elasticidad ingreso de demanda de importación *ex post* para el período previo al establecimiento de la ZLCCA, la elasticidad ingreso de demanda de importación *ex post* para el período que sigue al establecimiento de la ZLCCA y la elasticidad precio de demanda de importación. Por lo tanto, α_2 indica la diferencia entre la elasticidad ingreso de demanda de importación antes y después del establecimiento de la ZLCCA.

El primer período de análisis, 1980-1992, precede el establecimiento de la ZLCCA. El año 1980 es el punto inicial de comparación porque en aquel momento las economías andinas se encontraban todavía en el período de regionalismo cerrado del Pacto Andino y todavía no habían sido afectadas por la crisis de la deuda externa. Para 1992, una gran parte de las economías latinoamericanas se han recuperado, aunque otras todavía se encuentran en el período de recuperación de la crisis de la deuda. También en este año el comercio entre los países andinos comienza a mejorar en respuesta al establecimiento inminente de la ZLCCA. El segundo período de comparación comienza en 1993 con el establecimiento oficial de la ZLCCA, el cual corre hasta el año 2000. Un segundo test se realiza también para el año 1997. El año 1997 separa el proceso de integración andina de la crisis asiática y de la crisis financiera que sufrieron varios países andinos como Ecuador y Colombia.

Las elasticidades se calculan usando importaciones totales, importaciones desde fuera de la Comunidad Andina (extra-regionales) e importaciones desde dentro de la Comunidad Andina (intra-regionales) para los períodos 1980-1997 y 1980-2000. Asumiendo que en la ausencia de integración las elasticidades ingreso de demanda de importación *ex post* se mantengan constante, un incremento en la elasticidad ingreso de demanda para el comercio intra-regional andino indicaría creación bruta de comercio para esta región. Un decrecimiento en la elasticidad ingreso de demanda para el comercio extra-regional andino indicaría desviación de comercio. Un incremento en la elasticidad ingreso del total de demanda de importaciones (intra-regional y extra-regional) indicaría creación de comercio. Esta perspectiva vineriana

de creación de comercio implica que el comercio se ha trasladado del mercado doméstico a los países de la Comunidad Andina o al resto del mundo, mientras que desviación de comercio implicaría un cambio de comercio desde el exterior a los países de la Comunidad Andina. Si se encuentra que se produce creación de comercio, esto indica que el regionalismo abierto está funcionando.

El cálculo de la elasticidad ingreso de demanda de importación *ex post* puede ser complementado con el índice de la intensidad de comercio y la propensión a exportar intra y extra-regionalmente. El índice de intensidad de comercio (I_{ij}) indica que si el comercio no tiene un sesgo geográfico (una parte del comercio del país i que va al país/región j debe ser igual a la ponderación de j en el mercado internacional), entonces el valor del índice es la unidad para el país / región j . Si el índice está sobre (por debajo de) la unidad, el país i tiene un nivel de comercio bilateral mayor (menor) que el esperado considerando la proporción de las importaciones de j en el mercado mundial (ver Brown 1947, quien es el que parece que usó este enfoque por primera vez; Anderson y Norheim 1993 y Drysdale y Garnant 1982 han aplicado este índice a varias regiones económicas en el mundo y Yeats 1997 lo ha aplicado a MERCOSUR).

La fórmula general del índice de intensidad de comercio es

$$I_{ij} = x_{ij} / m_{ij}$$

donde :

$x_{ij} : X_{ij} / X_i$, ponderación de exportaciones de país i a país j

$m_{ij} : M_j / M_w$, ponderación de importaciones de país j a importaciones mundiales totales

La fórmula general para la propensión de exportar intra o extra-regionalmente (P_{ij}) es

$$P_{ij} = t_i I_{ij}$$

donde :

$t_i = X_i / PIB_i$: relación entre exportaciones totales y PBI de i

Este índice es útil para evaluar el caso de un país que participa en un APC. Sus exportaciones totales pueden aumentar, aunque puede reducir el comercio con algunos países en específico. Por tanto, este índice complementa el cálculo de creación de comercio mostrando cuánto es el incremento de comercio extra-regional (Anderson y Norheim 1993). La interpretación de estos índices se enriquece cuando se presentan en series históricas que pueden mostrar un cambio de patrón en el comercio bilateral.

En este artículo, el índice de intensidad de comercio y el índice de la propensión a exportar han sido aplicados al comercio bilateral entre los cinco países andinos y la Comunidad Andina, enfatizando el comercio intra-regional y extra-regional.

2.2. Estadísticas

Las estadísticas de comercio, productos y precios para la Comunidad Andina provienen de la CEPAL (2000, 2001, y 2002). IPC es del IMF (2002). La serie histórica incluye información anual para los años 1980, 1985, 1990-2000 para los cinco países andinos (Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia). Considerando el limitado número de observaciones por país, un análisis de panel se ha realizado para calcular la elasticidad ingreso de demanda de importación *ex post* para la Comunidad Andina. Estadísticas acerca de inversión extranjera directa e inversión al interior de la Comunidad Andina provienen de Comunidad Andina (2002).

3. Resultados

Los cálculos de la elasticidad ingreso de demanda de importación *ex post* indican que la creación de la ZLCCA ha llevado a un mejoramiento del comercio intra-regional y del comercio total de la Comunidad Andina (cuadro 2). La elasticidad ingreso total de la demanda de importación *ex post* ha aumentado de 0.76 (η_1) a 0.78 ($\eta_1+\eta_2$) entre los períodos 1980-1992 y 1993-2000 y la elasticidad ingreso de demanda de importación *ex post* a nivel intra-regional muestra un incremento de 0.83 (η_1) to 0.9 ($\eta_1+\eta_2$). En todos los casos, la elasticidad ingreso de demanda de importación *ex post* ha aumentado en la misma cantidad entre 1980-1992 y entre 1993-1997. Por lo tanto, los resultados de las regresiones no cambian si se utiliza el año 1997 o el año 2000 como el punto de corte de los cálculos realizados. El análisis de regresión indica que la probabilidad que la diferencia entre la elasticidad ingreso (total e intra-regional) de la demanda de importación antes y después del establecimiento de la ZLCCA se deba al azar es menos que 2% y 1%, respectivamente. Por otro lado, la probabilidad que el incremento en la elasticidad ingreso extra-regional se deba al azar es menos que 9%. En el peor de los casos, se puede entender este coeficiente como indicador de que no hay cambio en el comercio extra-regional o no hay evidencia de contracción del comercio extra-regional antes y después del establecimiento de la ZLCCA.

CUADRO 2

Estos resultados son confirmados por el aumento progresivo del índice de intensidad de comercio de la Comunidad Andina entre los años 1980 y 1998 al nivel intra-regional y extra-regional. Este índice es

ligeramente menor en los años 1999-2000, especialmente en la relación comercial entre Colombia y Ecuador (cuadro 3).

CUADRO 3

Una tendencia similar se observa en la proporción de exportaciones de la Comunidad Andina dirigida a cada uno de los países miembros. Esta participación se incrementa en los años que sigue al establecimiento de la ZLCCA. Sin embargo, la Comunidad Andina muestra una reducción en la proporción de exportaciones dirigida a cada país miembro después del año 1998, mientras hay un incremento en la proporción de exportaciones al resto del mundo (cuadro 4).

CUADRO 4

Los países miembros de la Comunidad Andina muestran un significativo incremento en el índice de intensidad de comercio desde el comienzo de los ochenta hasta el período previo a la conformación de la ZLCCA (1990-1992). Después del establecimiento de la ZLCCA, este índice se incrementa hasta el año 2000, excepto en los casos de Venezuela y Perú. Venezuela muestra una reducción de este índice en el año 2000, mientras Perú muestra un menor nivel de su índice de intensidad de comercio en el período que sigue al establecimiento de la ZLCCA, aunque se recobra en el año 2000 (cuadro 5). En general, la proporción de las exportaciones de los países andinos a la Comunidad Andina muestra un patrón similar al del índice de intensidad de comercio. Perú y Venezuela dirigen una menor proporción de sus exportaciones a la Comunidad Andina en el año 2000, con un incremento en sus exportaciones al resto del mundo (cuadro 6).

CUADROS 5 y 6

La propensión a exportar de la Comunidad Andina generalmente se incrementa durante el período estudiado, a excepción de la mitad de los ochenta cuando hay una reducción en su propensión a exportar a todos los países miembros. La propensión a exportar extra-regionalmente muestra una contracción durante los ochenta y se estabiliza durante los noventa con excepción del año 1999 (cuadro 7). Estos resultados son consistentes con los cálculos de las elasticidades ingreso de demanda de importación *ex post*.

CUADRO 7

Los países andinos muestran un incremento en la propensión para exportar intra-regionalmente en los noventa y en el período posterior al establecimiento de la ZLCCA, con excepción de Perú que muestra una contracción de este índice durante el período 1990-1992. Venezuela muestra un incremento de este índice hasta 1997, después de lo cual este índice disminuye. La propensión a exportar de los países andinos al resto del mundo no muestra mayores cambios en período estudiado (cuadro 8).

CUADRO 8

4. Discusión

Los cálculos de las elasticidades ingreso de demanda de importación *ex post* indica que el establecimiento de la ZLCCA ha conducido a la Comunidad Andina a un estado de creación de comercio y a creación bruta de comercio, como lo propone el regionalismo abierto y no a desviación de comercio. Los resultados observados para el índice de intensidad de comercio y la propensión a exportar de la Comunidad Andina son consistentes con la observación que las exportaciones de la región andina a diferentes bloques económicos en el resto del mundo se ha incrementado (11.12%), pero a un ritmo menor que la tasa anual de crecimiento del comercio intra-regional (20.56%) en el período 1993-1997 (cuadro 9).¹³ Sin embargo, durante los ochenta la tasa de exportaciones de la Comunidad Andina fue muy baja, probablemente a consecuencia de la crisis de la deuda externa. En el período previo al establecimiento de la ZLCCA (1990-1992), la tasa anual de crecimiento de las exportaciones intra-regionales aumenta significativamente, mientras la tasa anual de exportaciones extra-regionales disminuye temporalmente (-4.56%). La reactivación de las exportaciones andinas es más fuerte que el ligero incremento en el comercio intra-regional andino hasta 1992 según lo observado por Edwards (1995). Probablemente las exportaciones se incrementan posteriormente debido a la eliminación de restricciones a la inversión extranjera en 1991, a la

¹³ Buitelaar (1995) confirma la existencia de esta tendencia en diferentes países de América Latina usando la medida de Grubel y Lloyd.

nueva definición del arancel externo común y al énfasis en exportaciones por parte de las economías andinas.¹⁴

CUADRO 9

La inversión intra-regional se incrementó a una tasa promedio anual de 7% durante el período 1993-1997;¹⁵ el mismo patrón se observa en las exportaciones intra-regionales (tasa de crecimiento promedio anual de 18.36%). Desde 1995, las economías andinas han sufrido diversos tipos de crisis tales como bancaria (Ecuador, Colombia y Venezuela), política (Colombia, Venezuela, Ecuador y Perú), económica y de recursos naturales¹⁶ (todos los países andinos) y militar (Perú, Ecuador y Venezuela) lo que pudo haber llevado a una reducción en la inversión por parte de los países vecinos. Sin embargo, la inversión extranjera directa en la Comunidad Andina ha seguido creciendo a una tasa promedio anual de 23.5% durante el período 1993-1997. La atracción de inversión extranjera en este período se puede entender en parte debido a la apertura de las economías andinas, la eliminación de las restricciones de inversión extranjera directa asociada con el viejo modelo de regionalismo cerrado, las nuevas seguridades ofrecidas para la atracción de capital extranjero y el proceso de privatización en la región. La inversión extranjera se deteriora en 1998 probablemente como resultado de la crisis política y financiera en los Andes, así como por los efectos de la crisis financiera asiática. En Venezuela, la crisis política llevó al colapso de los partidos políticos tradicionales y a la elección de Hugo Chávez como presidente en 1998. Sin embargo, su discurso populista combinado con la misma crisis política que le llevó al poder, reformas constitucionales que han llevado a una significativa concentración de poderes presidenciales y políticas económicas contradictorias y populistas ha limitado más aún la inversión extranjera. En Colombia, la confrontación entre las fuerzas armadas y grupos guerrilleros, las acusaciones de corrupción al gobierno de Samper, la falta de apoyo político de Estados Unidos, la amenaza de decertificación por parte de la oficina de manejo de drogas de EEUU y un reciente terremoto en la zona cafetalera, han limitado significativamente el crecimiento y la inversión. La elección del Presidente Alvaro Uribe en 2002 y el

¹⁴ En 1991 la Comunidad Andina otorga a inversionistas extranjeros los mismos deberes y derechos que a los inversionistas nacionales, con las excepciones establecidas en cada legislación nacional. Los inversionistas extranjeros pueden sacar del país el ingreso neto de sus inversiones, así como los beneficios de cualquier liquidación que se realice (Salazar-Xirinachs et al. 2001).

¹⁵ Cerca del dos tercios de la inversión andina es entre Colombia y Venezuela; alrededor de un quinto es entre Colombia y Ecuador y menos de 10% es entre Ecuador y Venezuela (CEPAL 1999).

¹⁶ En parte debido al fenómeno del Niño (Perú y Ecuador).

inicio de la “línea dura” en contra de las guerrillas y traficante de drogas puede restringir más inversiones en el corto plazo hasta que se avizore una resolución al conflicto violento. En Ecuador, en el período 1996-2002, dos de los tres presidentes elegidos democráticamente (Bucaram y Mahuad) han sido removidos por presión popular. La dolarización de la economía ha ayudado a estabilizar la economía y a incrementar ligeramente la inversión extranjera en el año 2000. En Perú, el Presidente Fujimori renuncia ante acusaciones de corrupción, desencadenando una fuerte crisis política lo que restringió la inversión extranjera directa en el año 2000. La falta de un fuerte liderazgo y una transparencia en las políticas económicas en el gobierno del Presidente Toledo también ha limitado la atracción de nueva inversión extranjera. Bolivia logra superar el problema de hiperinflación y a estabilizar la economía en la mitad de los noventa gracias a un estricto control del presupuesto fiscal, a un programa de privatización y a una buena producción agrícola. Sin embargo, el déficit fiscal se incrementa desde 1997 debido a una nueva reforma al plan de pensiones y al programa de erradicación de la coca. La administración de Sánchez de Lozada trabaja intensamente para atraer capital emitiendo nuevas leyes, tales como la de hidrocarburos y minas. Como resultado, la segunda mitad de los noventa muestra un importante incremento de inversión extranjera en este país en contraste a lo que sucede en el resto de los países andinos.

La proporción de los bienes de exportación manufacturados en relación con el total de exportaciones andinas se incrementa de 26.7% en 1990 a 44.3% en 1992 y a 47.8% en 1998. Esta proporción cae al 44.5% y 43.3% en el año 1999 y en el año 2000 respectivamente (cuadro 10). Esta reducción de la proporción de exportaciones de bienes manufacturados en parte se puede explicar porque aumentan la proporción de los bienes de exportación de energía debido a que los precios del petróleo, el principal producto de exportación de Venezuela y Ecuador, mejoran en el año 2000; por tanto, la importancia relativa de estos productos también aumenta. Los bienes de difusión tecnológica –aunque los mismos representen una pequeña proporción del total de exportaciones (1.2% en 1990 y 1.98% en 2000)– tienen la tasa más alta del crecimiento de exportaciones (15.77%, cuadro 11) en el período posterior al establecimiento de la ZLCCA (1993-2000), comparado a una tasa anual de crecimiento de –4.61% (cuadro 12) en el período previo al establecimiento de la ZLCCA (1990-1992).¹⁷

CUADROS 10, 11 y 12

El incremento relativo en los bienes de exportación manufacturados y la alta tasa de crecimiento de los bienes de difusión tecnológica son indicadores de la transformación de la estructura industrial en la Comunidad Andina que ha permitido a esta región exportar productos con mayor valor agregado y contenido tecnológico. Ffrench-Davis (1995) y Buitelaar (1995) indican que los países latinoamericanos en sus procesos de integración han tendido a moverse de productos intensivos en recursos naturales a bienes manufacturados. La razón es que los países en desarrollo pueden ser competitivos en el mercado internacional en alimentos o productos intensivos en recursos naturales por el bajo costo de su fuerza de trabajo y la subestimación del costo de dicho recursos. Sin embargo, los productos industrializados tales como los bienes de capital o los bienes de consumo no básicos de países en desarrollo deben competir con los productos más eficientes del resto del mundo; para ello estos productos deben posicionarse en los mercados regionales hasta que el suficiente nivel de desarrollo tecnológico y las economías de escala les permitan ser competitivos en el mercado internacional. De hecho, Martin (1992) encuentra que el crecimiento de la productividad total de los factores es más fuerte después de la liberalización de comercio para un grupo diverso de países latinoamericanos (Argentina, Bolivia, Chile, Costa Rica y Uruguay).

Los flujos de comercio de la Comunidad Andina siguen sus ciclos de negocio. Por ello, durante crisis económicas o políticas, tal como durante el período 1998-1999, se reduce la tasa de crecimiento de sus exportaciones intra-regionales (-2.61%, cuadro 9), mientras que en períodos de recobro relativo, tal como en el año 2000, la tasa de crecimiento de exportaciones para la Comunidad Andina se incrementa (al 30.4% y 31.8% para el comercio intra y extra-regional respectivamente). Este fenómeno se explica parcialmente por un cambio en las políticas económicas nacionales o una variación de las condiciones locales. Por ejemplo, en el caso de Venezuela, la reducción de los precios de petróleo en 1999 y un catastrófico deslice natural llevaron a que la economía se contrajese en 6% y a una reducción de las exportaciones intra-regionales de 11.61% en 1998 a 6.08% en 1999. En el año 2000, los precios del petróleo se recobran significativamente, lo que lleva a un importante incremento en las exportaciones petroleras al resto del mundo y a una reducción mayor del comercio intra-regional. Esto explica la reducción del índice de la intensidad de comercio de Venezuela a la Comunidad Andina para el año 2000. En el caso del Perú, la reducción de la intensidad de este índice en su comercio con la Comunidad Andina durante los años 1993-1997 es explicado por la decisión del gobierno de no participar en la ZLCCA. Entre los años 1998-1999, Perú es afectado por una reducción en los precios de sus productos de exportación en

¹⁷ Según la agregación usada por la CEPAL (2002), bienes de difusión tecnológica son principalmente bienes de

el mercado internacional. Esto puede explicar la reducción de la intensidad de comercio del Perú con el resto de los países del mundo. Desde 1997, Perú ha iniciado un programa de liberalización del comercio que debería ser completado en el año 2005. Como resultado de esta nueva política comercial, la propensión a exportar y la intensidad del índice de comercio del Perú con la Comunidad Andina mejoraron en el año 2000. En el caso del Ecuador, la reducción del índice de la intensidad de comercio con la Comunidad Andina durante los años 1999 y 2000 se puede explicar por la crisis financiera que el país ha sufrido desde 1998 y por la dolarización de la economía desde enero del 2000.

El énfasis del regionalismo abierto en reconocer a los APCs como pasos intermedios hacia la integración con bloques económicos más amplios, debe haber ayudado a superar las crisis de los noventa de los miembros de la Comunidad Andina sin reducir significativamente el comercio intra-regional. En marzo del 2000, la Comunidad Andina inició negociaciones con el Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras) para establecer un acuerdo de preferencia arancelaria. La Comunidad Andina también ha representado a sus miembros en las negociaciones del ALCA (ver Comunidad Andina y Gobierno de EEUU 1998) y ha negociado con el gobierno de EEUU para la extensión de la Ley de Preferencias del Comercio Andino de 1991. La Comunidad Andina también ha continuado sus negociaciones con la Comunidad Europea para renovar el Sistema Generalizado de Preferencias durante el período 2005-2014. En abril de 1998, la Comunidad Andina firmó un acuerdo con MERCOSUR para crear una zona de libre comercio.¹⁸ Esta zona abrirá un mercado de alrededor de 216.5 millones de habitantes los cuales, junto con los miembros de la Comunidad Andina, crea un mercado de 330 millones de habitantes para el año 2000. Estos bloques económicos son muy atractivos y son mercados naturales para la creación del Area de Libre Comercio Suramericana (ALCSA). Cuando el Tratado de Libre Comercio de Norte América (NAFTA) se inauguró en enero de 1994, Brazil promovió la creación del ALCSA para balancear el poder geopolítico de EEUU. ALCSA es una área de libre comercio alternativa al ALCA programada para el año 2005.¹⁹ Brazil y EEUU tienen desacuerdos importantes en términos de cómo estructurar el ALCA. Por un lado, EEUU ha impuesto recientemente medidas proteccionistas tales como aranceles a la importación de acero y la Ley Agrícola, la cual puede originar pérdidas importantes a los campesinos brasileños; por otro lado, EEUU

capital y algunos bienes intermedios.

¹⁸ Negociaciones adicionales han continuado en las reuniones presidenciales del 2000 y en Paraguay en el 2001 (CEPAL 2002a).

¹⁹ Las reuniones presidenciales para negociar el ALCA (ver Summit of the Americas 1994, 1998 y 2001) han establecido direcciones específicas, incluyendo adaptaciones tecnológicas, para acceder a mercados más amplios con especial referencia para las pequeñas y medianas empresas. Estos parecen ser elementos centrales en los esfuerzos de integración, según como lo reconoce la literatura del regionalismo abierto.

quiere establecer medidas anti-“dumping” que pueden crear restricciones permanentes para las exportaciones brasileñas. Como resultado, Brazil está temeroso que las demandas de EEUU son demasiado grandes con relación a lo que EEUU ofrece; especialmente si se considera que el comercio con EEUU representa solamente el 20% del comercio de MERCOSUR, mientras que el comercio con la Comunidad Europea representa 27.3% del comercio de MERCOSUR para el año 1999 (Schott 2001).²⁰ Sin embargo, los beneficios potenciales son más importantes que la situación actual. Según Schott, el comercio Brazil-EEUU deberá ser cerca de \$86 billones si Brazil fuese tratado como México en el NAFTA. Esta cantidad representa cerca de tres veces el actual volumen de comercio Brazil-EEUU para el año 2000 (\$29 billones). La Comunidad Andina también se encuentra en el medio de este juego geopolítico entre EEUU, México (a través del Grupo de los Tres) y Brazil, el cual es un actor central en el proceso político para definir el ALCA. Por un lado, todos los países andinos desean ser parte de un acuerdo de libre comercio con EEUU tal como el ALCA lo propone. Sin embargo, las limitaciones del Congreso Americano para aprobar la autoridad vía rápida para negociar el ALCA hace muy difícil que el ALCA sea inaugurado en el año 2005.²¹ Por otro lado, el ALCSA se convierte en un bloque más realista y natural para la Comunidad Andina, especialmente para Bolivia. En la reunión presidencial de julio del 2002 en Guayaquil, los presidentes acordaron acelerar las negociaciones entre la Comunidad Andina y MERCOSUR para tener una posición común en relación con el ALCA. Sin embargo, una integración completa con MERCOSUR para crear el ALCSA puede llevar a la desaparición de la Comunidad Andina y también le hace vulnerable a la inestabilidad económica del Cono Sur tal como lo demuestra la reciente crisis económica y financiera de Argentina.

La participación de la Comunidad Andina en el ALCA puede ser un proceso asimétrico. ALCA requerirá pocos cambios por parte de EEUU dado que las tarifas de EEUU son mucho más bajas que las de la Comunidad Andina, mientras que restricciones laborales y del medio ambiente pueden ser introducidas para la Comunidad Andina. Sin embargo, algunos de los beneficios de la participación de la Comunidad

²⁰ En el ámbito de la Comunidad Andina, los productos agrícolas representan 13% del total de productos, pero 34% del total de exportaciones es dirigido a la Unión Europea. Aunque la ronda de negociaciones de comercio del Uruguay estableció la unificación de aranceles y no aranceles y la restricción de exportar subsidios, los países desarrollados todavía no han satisfecho estas condiciones (Silva y Heirman 1999). Por lo tanto, todavía existe un significativo nivel de protección para productos agrícolas, reforzando la necesidad de transformar y diversificar rápidamente las exportaciones andinas desde productos intensivos en recursos naturales a productos intensivos en tecnología, sin perder la meta regional de auto-sostenimiento agrícola. Este objetivo ha apoyado el desarrollo de una política común agrícola que ha ayudado a dinamizar el sector agrícola en la región (ver Izam y Onffroy de Verez 2000).

²¹ El retraso es principalmente debido a una falta de acuerdo en el congreso de EEUU acerca del manejo de las normas laborales y medio ambientales en los acuerdos de comercio, especialmente con países desarrollados. Si la

Andina en el ALCA son los típicos beneficios de los acuerdos de regionalismo abierto, tales como un aumento de la competitividad e inversión extranjera en la región andina debido a las reformas macroeconómicas, la transparencia requerida de las políticas públicas y el “sello de aprobación” por parte de EEUU.²² Adicionalmente, Fischer y Meller (2001) y Schott (2001) resaltan que el ALCA creará una “póliza de seguros” en contra de nuevas presiones proteccionistas locales e internacionales. Una vez el acuerdo es firmado y las reformas establecidas, sería muy difícil revertir estas medidas para apoyar el interés de grupos específicos, tales como ocurre en Latinoamérica. Proyectos de infraestructura regional serían más factibles. Finalmente, habría un esfuerzo de colaboración para mantener la estabilidad económica y política en la región debido a la creciente interdependencia de estas economías y sociedades. Por ejemplo, México recibió un crédito de cerca de \$40 billones durante la crisis de la Tequila gracias al apoyo de EEUU como un nuevo socio del NAFTA.

5. Conclusiones

El ejemplo de la Comunidad Andina muestra que la integración económica por etapas hacia acuerdos regionales cada vez más amplios puede llevar a la creación de comercio y no a su desviación, como lo propone el regionalismo abierto. El aumento en la elasticidad ingreso (total e intra-regional) de demanda de importaciones *ex post* después del establecimiento de la ZLCCA indica que la creación de esta zona libre de comercio llevó a creación de comercio a nivel intra-regional y de toda la Comunidad Andina. La elasticidad ingreso extra-regional de demanda de importaciones *ex post* no cambia con la apertura de la ZLCCA por lo que, según como lo anticipa el regionalismo abierto, no hay evidencia de desviación de comercio. El incremento del índice de la intensidad de comercio y la propensión a exportar intra-regionalmente, así como el muy limitado cambio en la propensión a exportar extra-regionalmente refuerzan las conclusiones arriba presentadas en relación con la creación de comercio y desviación de comercio. Adicionalmente se observa que la exportación de bienes manufacturados provenientes de la región andina se incrementa en el período que sigue a la creación de la ZLCCA.

Hay todavía mucho espacio para mejorar la eficiencia a través de una óptima asignación de recursos en el corto plazo. Sin embargo en el largo plazo, el aspecto más importante para la integración de

normas laborales y medio ambientales son altas, los líderes latinoamericanos pueden resistirse a las mismas dado que estas normas son percibidas como otro tipo de proteccionismo americano (Ahearn 2001).

²² Schott (2001) evalúa el nivel en que los países de Latinoamérica y del Caribe se encuentran listos para participar en la ZLCCA a través de indicadores específicos que se encuentran en una escala de 0 a 5. En

la Comunidad Andina es el desarrollo de industrias intensivas en tecnología que puedan fortalecer actividades innovadoras basadas en el cambio tecnológico. Desde esta perspectiva, la inversión extranjera puede jugar un rol muy importante en promover la transición de industrias de baja tecnología a industrias de alta tecnología. Las inversiones entre los países andinos ha llevado al desarrollo de nuevas empresas en industrias tan diversas como la financiera, la automovilística y la floricultura, así como a la distribución de tecnología y capital entre Colombia, Venezuela y Ecuador.²³ ²⁴ El comercio bilateral entre Colombia y Venezuela representa alrededor de la mitad del comercio intra-regional para el año 2001. Organizaciones de ciencia y tecnología y proyectos aprobados por gobiernos y organizaciones multilaterales tales como el Banco Interamericano de Desarrollo, han promovido el desarrollo de nuevas tecnologías para mejorar la productividad. Sin embargo, la inversión en investigación y desarrollo en la región es todavía muy limitada.²⁵ La protección de los derechos de propiedad intelectual dará mayores incentivos a iniciativas locales o regionales de investigación y desarrollo, especialmente en el área de desarrollo de software y tecnología de la información.²⁶ Según el Diálogo Transatlántico Empresarial (coalición de compañías europeas y norteamericanas), se encuentra que los cinco países andinos no cumplen con por lo menos una obligación del Acuerdo sobre Aspectos Relacionados con el Comercio de los Derechos de Propiedad Intelectual (acuerdo TRIPS) (Primo Braga y Fink 2001).²⁷ El ALCA ha organizado grupos de trabajo para resolver los principales aspectos relacionados con el comercio en la integración hemisférica. Uno de estos grupos se encuentra trabajando en derechos de propiedad intelectual, basados en las regulaciones existentes y en los derechos establecidos en el acuerdo TRIPS. EEUU ha promovido en forma intensiva la discusión de los derechos de propiedad intelectual en las negociaciones del ALCA. Sin embargo, en Latinoamérica

promedio para el año 2001, los países andinos obtienen los siguientes valores: Bolivia (3.59), Colombia (3.42), Ecuador (2.51), Perú (3.5) y Venezuela (3.65).

²³ En 1998, Colombia y Ecuador ocupan el segundo y cuarto lugar como productores de flores en el mundo. Ver Kouzmine (1999) para una presentación de las exportaciones no-tradicionales en América Latina.

²⁴ Un importante avance en el área tecnológica es el establecimiento de un network de fibra óptica entre los cinco países andinos.

²⁵ Para el período 1981-1995, la inversión en investigación y desarrollo como porcentaje del promedio del producto nacional bruto es en promedio 1.7% para Bolivia, 0.1% para Colombia, 0.1% para Ecuador, 0.1% para Perú y 0.33% para Venezuela (1999), mientras que para EEUU es 2.63% (World Bank 2002 y para Venezuela, Ministerio de Ciencia y Tecnología 2001).

²⁶ Los siguientes instrumentos legales definen el régimen de protección industrial y los derechos de propiedad intelectual en la Comunidad Andina: Régimen Común sobre Propiedad Industrial aprobado en septiembre del 2000 (Decisión 486) según las obligaciones del TRIPS; Régimen Común sobre Derechos de Autor y Derechos Conexos (Decisión 351) el cual también está relacionado con las obligaciones del TRIPS; Régimen Común de Protección a los Derechos de los Obtentores de Variedades Vegetales (Decisión 345) y Régimen Común sobre Acceso a los Recurso Genéticos (Decisión 391).

²⁷ El acuerdo TRIPS es el anexo 1C del acuerdo de Marrakesh, el cual define a la Organización Mundial de Comercio. Este acuerdo se firmó el 15 de abril de 1994 y se hizo efectivo el 1 de enero de 1995.

hay una limitación importante del contingente humano que pueda negociar o hacer cumplir las reglas existentes (Schott 2001).

La reducción de restricciones en el sistema regional de transporte es un cambio institucional muy importante para controlar los costos de transacción. El proceso de integración andina se ha entorpecido en parte por las restricciones impuestas por las asociaciones de transportistas nacionales. Por ejemplo, en la frontera entre Ecuador y Colombia la mercancía debe ser traspasada de los camiones colombianos a los camiones ecuatorianos porque las asociaciones de transportistas ecuatorianos no permiten que camiones con licencias extranjeras crucen la frontera. En el caso de Venezuela, el gobierno ha restringido la circulación de los camiones colombianos en Venezuela. En represalia, Colombia ha restringido tanto la circulación de camiones de Ecuador, como las importaciones provenientes de Venezuela.

Un tercer aspecto central en el proceso de integración es el desarrollo eficiente de mercados de capitales a través de la homogenización de los sistemas legales, de la estructura de gobierno corporativo y de las normas contables y técnicos. Los mercados de capital de la región se han estancado desde 1998 cuando explotó la crisis asiática que también afectó a los mercados latinoamericanos. Inversionistas internacionales han restringido su participación en los mercados de capital de la región, especialmente desde que explotaron las crisis bancarias en Venezuela (1993), Colombia (1998) y Ecuador (1998), así como por la inestabilidad política que la región ha mostrado y por el tamaño reducido de cada uno de los mercados nacionales. La integración de estos mercados de capitales locales parece ser uno de los aspectos más importantes que los líderes regionales pueden avanzar en el proceso de integración.

Una cuarta consideración es la coordinación de políticas macroeconómicas y sociales. En las reuniones presidenciales y en las reuniones del Consejo Asesor de los Países Andinos en junio del 2000 y en junio del 2001, respectivamente, los ministros de finanzas acuerdan armonizar las políticas macroeconómicas para reducir la inflación a tasas de un dígito, el déficit del sector público a un máximo del 3% del PIB y la deuda del sector público a un máximo del 50% del PIB.

Una consideración final es la política internacional de la Comunidad Andina hacia otros bloques económicos tales como MERCOSUR, el Triángulo del Norte, la Comunidad y Mercado Común del Caribe (CARICOM), la Unión Europea, el Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC) y el NAFTA a través de la ZLCCA. Los países andinos deben coordinar sus políticas exteriores entre ellos mismos para asegurar que la Comunidad Andina funcione como un acuerdo efectivo de regionalismo abierto. Hasta ahora, los países andinos no han tenido políticas multilaterales cooperativas y han llevado adelante

acuerdos bilaterales independientes con otros bloques económicos (Bonilla 2000). Por ejemplo, Venezuela y Colombia en conjunto con México conformaron el Grupo de los Tres en 1994. Este acuerdo contempla una reducción de los aranceles entre los países miembros a una tasa anual del 10% hasta alcanzar un área libre de comercio en el año 2005. El Grupo de los Tres dividió a la Comunidad Andina en dos bloques.²⁸ Adicionalmente, los aranceles establecidos con México han complicado la definición del arancel externo común de la Comunidad Andina. Bolivia y Perú también tienen acuerdos bilaterales con el MERCOSUR. Perú es miembro de la APEC. Venezuela, Colombia y Ecuador están por firmar sus propios acuerdos bilaterales con el MERCOSUR. El arancel externo común de la Comunidad Andina ha sido aplicado solamente por Colombia, Ecuador y Venezuela. Perú solicitó un arancel externo común más bajo y amenazó con retirarse de la Comunidad Andina en 1992. Finalmente decidió ser parte de la ZLCCA en 1997. Bolivia ha tenido un arancel plano y le ha dado mayor importancia a su participación en el MERCOSUR que a su membresía en la Comunidad Andina. Aún en el medio de estas dificultades, la Comunidad Andina ha avanzado en su proceso de internacionalización. La Comunidad Andina se encuentra en el proceso de redefinir su arancel externo común para los cinco países andinos y ha avanzado sus negociaciones como un bloque económico con el ALCA, el Triángulo del Norte, la Unión Europea y el MERCOSUR. Sin embargo, es importante también reconocer que las iniciativas unilaterales de los países miembros, así como las políticas asumidas por otros bloques económicos hacia los países andinos pueden explicar parte del proceso de creación de comercio observado anteriormente y por tanto, que este proceso no se explique solo por la creación de la ZLCCA.

En conclusión, la Comunidad Andina y la formación de la ZLCCA ha generado más beneficios (creación de comercio) que costos (desviación de comercio) y ha apoyado la agenda de participar en acuerdos económicos más amplios como lo propone el regionalismo abierto. La dificultad de avanzar el proceso de integración en el área económica debido a diferentes políticas nacionales ha sido compensada por una agenda institucional y política más fuerte para los cinco países andinos. El Consejo Presidencial Andino, el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, la Comisión de la Comunidad Andina, el Secretario General de la Comunidad Andina, el Parlamento Andino y la Corte de Justicia de la Comunidad Andina han ayudado a mantener la meta de largo plazo de la Comunidad Andina: convertirse

²⁸ México se encuentra interesado en convertirse en un intermediario comercial entre América del Norte y América del Sur. En el período 1994-1999, el comercio bilateral entre México y Colombia se incrementó en 35% y entre México y Venezuela aumentó en 60% (Robert 2001).

en una comunidad de naciones integrada política, económica y socialmente, así como con una participación creciente en el mercado mundial según los principios del GATT-OMC.

Referencias

- Ahearn, Raymond. 2001. Hemispheric free trade: Status, hurdles, and opposition. En *Trade in the global economy*, editado por Samuel Edwards. Huntington: NOVA.
- Aitken, Norman. 1973. The effect of the EEC and EFTA on European trade: A temporal cross-section analysis. *American Economic Review* 63 (December): 881-892.
- Anderson, Kym y Hege Norheim. 1993. History, geography and regional economic integration. En *Regional Integration and the Global Trading System*, editado por Kym Anderson y Richard Blackhurst. New York: St. Martin's Press.
- Axline, W. Andrew. 1994. Cross regional comparisons and the theory of regional cooperation: Lesson from Latin America, the Caribbean, South East Asia and the South Pacific. En *The Political Economy of Regional Cooperation: Comparative case studies*, editado por W. Andrew Axline. Associated University Press.
- Balassa, Bela. 1967. Trade creation and trade diversion in the European Common Market. *The Economic Journal* 77 (305) (March): 1-21.
- Bergsten, Fred. 1994. APEC and the world economy: A force worldwide liberalization. En *Asia Pacific Regionalism: Reading in international economic relations*, editado por Ross Garnaut y Peter Drysdale. Pymble: Harper Collins.
- _____. 1997. Open Regionalism. *The World Economy* 20: 545-565.
- Bergstrand, Jeffrey. 1985. The gravity equation in international trade: Some microeconomic foundations and empirical evidence. *The Review of Economics and Statistics* 67 (August): 474-481.
- Bhagwati, Jagdish. 1995. US trade policy: the infatuation with free trade areas. En *The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements*, por Jagdish Bhagwati and Anne Krueger. Washington D.C.: AEI Press.
- Bhagwati, Jagdish, David Greenaway y Arvind Panagariya. 1998. Trading preferentially: Theory and policy. *The Economic Journal* 108 (July): 1128-1148.
- Blackhurst, Richard. 2001. Reforming WTO decision making: Lessons from Singapore and Seattle. En *The World Trade Organization millennium round*, editado por Klaus Deutsch y Bernhard Speyer. London: Routledge.
- Blackhurst, Richard, y David Henderson. 1993. Regional integration agreements, world integration and the GATT. En *Regional Integration and the Global Trading System*, editado por Kym Anderson y Richard Blackhurst. New York: St. Martin's Press.
- Bonilla, Adrián. 2000. Dificiles afectos: Multilateralismo e interdependencia en la región Andina. En *Multilateralismo: Perspectivas Latinoamericanas*, editado por Francisco Rojas. Santiago y Caracas: Flacso-Chile Editorial Nueva Sociedad.
- Brada, Josef, y Jose Mendez. 1985. Economic integration among developed, developing and centrally planned economies: A comparative analysis. *The Review of Economics and Statistics* 67 (4) (November): 549-556.
- Brown, A. J. 1947. *Applied Economics*. London: George Allen & Unwin.

- Buitelaar, Rudolf M. 1995. Dynamic gains from intra-regional trade in Latin America. En *NAFTA as a model of development. The benefits and costs of merging high and low-wage areas*, editado por Richard Belous and Jonathan Lemco. New York: State University of New York Press.
- Bulmer-Thomas, Victor. 1998. El area de libre comercio de las Américas. *Revista de la CEPAL*. Número extraordinario (October). LC/G.2037-P.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 1994. *Open regionalism in Latin America and the Caribbean*. Santiago: CEPAL.
- _____. 1999. *Latin America and the Caribbean in the world economy 1998*. Santiago: CEPAL.
- _____. 2000, 2001 and 2002. *Statistical Yearbook of Latin America and the Caribbean 1999, 2000, 2001*. Santiago: CEPAL.
- _____. 2002a. *Panorama de la Inserción Internacional de America Latina y el Caribe 2000-2001*. Santiago: CEPAL.
- Comunidad Andina y Gobierno de Estados Unidos. 1998. “Acuerdo entre los Gobiernos de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, Países Miembros de la Comunidad Andina, y el Gobierno de los Estados Unidos de América relativo al establecimiento de un Consejo sobre el Comercio y la Inversión” <<http://www.comunidadandina.org>>.
- Comunidad Andina. 2002. Series estadísticas de la Comunidad Andina. 1991-2001. <<http://www.comunidadandina.org>>.
- De Melo, Jaime, y Arvind Panagariya. 1993. *New Dimensions in Regional Integration*. New York: Cambridge University Press.
- Drysdale, Peter, y Ross Garnaut. 1982. Trade intensities and the analysis of bilateral trade flows in a many country world: A survey. *Hitotsubashi Journal of Economics* (2) 2.
- Edwards, Sebastian. 1993. Latin American economic integration: A new perspective on an old dream. *The World Economy*. 16 (3): 317-339.
- _____. 1995. *Crisis and reform in Latin America: From despair to hope*. New York: Oxford University Press.
- Faini, Ricardo, Lant Pritchett y Fernando Clavijo. 1992. Import demand in developing countries. En *International Trade Modelling*, editado por M. Dagenais y P-A. Muet. New York: Chapman and Hall.
- Fairlie, Alan. Ed. 1999. *Escenarios de integración y cooperación económica*. Lima: Friedrich Ebert Stiftung.
- Ffrench-Davis, Ricardo. 1995. Trends in regional cooperation in Latin America and the Caribbean: The crucial role of intra-regional trade. En *Regionalism and the global economy: The case of Latin America and the Caribbean*, editado por Jan Joost Teunissen. The Hague: FONDAD.
- Fisch, Gerhard. 2001. Regionalism and multilateralism side by side. En *The World Trade Organization millennium round*, editado por Klaus Deutsch y Bernhard Speyer. London: Routledge.
- Fischer, Ronald y Patricio Meller. 2001. Latin American Trade Regime Reforms and Perceptions. En *Latin America and the Global Economy*, editado por Ronald Fischer. NY: Palgrave.
- Garay, Luis. 1991. Evolución y perspectivas de la integración Andina: Una síntesis reflexiva. Bogotá. Typescript.
- Goldstein, Morris, y Mohsin Khan. 1985. Income and price effect in foreign trade. En *Handbook of International Economics*, editado por R.W. Jones y P.B. Kenen. Amsterdam: North-Holland.

- Hettne, Bjorn, y Andras Itonai. 1994. *The new regionalism: Implications for global development and international security*. Helsinki: UNU/WIDER.
- Hewett, Edward. 1976. A gravity model of CMEA trade. En *Quantitative and analytical studies in East-West economic relations*. Bloomington: International Development Research Center.
- Houthakker, Hendrik, y Stephen Magee. 1969. Income and price elasticities in world trade. *Review of Economics and Statistics* 51: 111-125.
- IMF (International Monetary Fund). 2002. *International Financial Statistics*. Washington, D.C.: International Monetary Fund (August).
- Izam, Miguel, y Valerie Onffroy de Verez. 2000. *El sector agrícola en la integración económica regional: Experiencias comparadas de América Latina y la Unión Europea*. Santiago: CEPAL.
- Kouzmine, Valentine. 1999. *Exportaciones no tradicionales latinoamericanas. Un enfoque no tradicional*. Santiago: CEPAL.
- Kuwayama, Mikio. 1999. *Open regionalism in Asia Pacific and Latin America: A survey of the literature*. Santiago: CEPAL.
- LeClair, Mark. 1997. *Regional Integration and Global Free Trade*. Brookfield: Avebury.
- Martin, Ricardo. 1992. Sources of growth in Latin America. Washington D.C.: World Bank.
- Ministerio de Ciencia y Tecnología (MCT). 2001. Inversiones en el sector tecnología en Venezuela. Caracas: MCT.
- Mistry, Percy. 1995. Open regionalism: Stepping stone or millstone toward an improved multilateral system?. En *regionalism and the global economy: The case of Latin America and the Caribbean*, editado por Jan Joost Teunissen. The Hague: FONDAD.
- OECD (Organization for Economic Cooperation and Development). 1995. *Regional Integration and the multilateral trading system: synergy and divergence*. Paris: OECD.
- Pelzman, Joseph. 1977. Trade creation and trade diversion in the Council of Mutual and Economic Assistance 1954-70. *American Economic Review* 67 (4) (September): 713-722.
- Pizarro, Ramiro. 1999. *Comparative analysis of regionalism in Latin America and Asia Pacific*. Santiago: CEPAL.
- Primo Braga, Carlo, y Carsten Fink. 2001. Trade-related intellectual property rights: from Marrakeck to Seattle. En *The World Trade Organization millennium round*, editado por Klaus Deutsch y Bernhard Speyer. London: Routledge.
- Reynolds, Clark W., Francisco Thoumi, y Reinhart Wettmant. 1994. *A case for open regionalism in the Andes*. Reporte preparado para Fundación Friedrich Ebert Stiftung y USAID. North America Forum. Stanford University, Palo Alto. Typescript.
- Robert, Maryse. 2001. Free trade agreements. En *Toward free trade in the Americas*, editado por José Salazar-Xirinachs y Maryse Robert. Washington D.C.: OAS- Brookings Institution Press.
- Salgado, Germánico. 1990. Integración Latinoamericana y apertura externa. *Revista de la CEPAL*. 42 (December).
- Salazar-Xirinachs, José, Theresa Wetter, Karsten Steinfatt, y Daniela Ivascanu. 2001. Customs Unions. En *Toward free trade in the Americas*, editado por José Salazar-Xirinachs y Maryse Robert. Washington D.C.: OAS- Brookings Institution Press.

- Schott, Jeffrey. 2001. *Prospects for free trade in the Americas*. Washington D.C.: Institute of International Economics.
- Senhadji, Abdelhak. 1997. Time-series estimation of structural import demand equations: A cross-country analysis. Working Paper of the International Monetary Fund. Washington D.C.: IMF.
- Sideri, Sandro. 1996. Globalization and Regional Integration. Working Paper Series No. 235. The Hague: Institute of Social Studies.
- Silva, Verónica, y Johanes Heirman. 1999. *Las condiciones de acceso a los mercados de bienes: Algunos problemas pendientes*. Santiago: CEPAL.
- Stallings, Barbara. 1995. *Global Change, Regional Response: The new international context of development*. Cambridge University Press.
- Summit of the Americas. 1994. Plan of action. Miami <<http://www.summit-americas.org>>.
- _____. 1998. Plan of action. Santiago de Chile <<http://www.summit-americas.org>>.
- _____. 2001. Plan of action. Quebec <<http://www.summit-americas.org>>.
- Viner, Jacob. 1950. *The Customs Union Issue*. New York: Carnegie Endowment for International Peace.
- Willmore, Larry. 1976. Trade creation, trade diversion and effective protection in the Central American Common Market. *Journal of Development Studies* 12 (July): 396-414.
- World Bank. 2002. Competitiveness Indicators. <<http://www.worldbank.org>>.
- World Trade Organization (WTO). 2001. *International Trade Statistics*. Geneva: WTO.
- Yeats, Alexander. 1997. Does MERCOSUR's trade performance raise concerns about the effects of regional trade arrangements?. Policy Research Working Paper no. 1729. Washington D.C.: World Bank.

Cuadro 1. Tasa de Crecimiento Anual de las Exportaciones por Región Económica (1990-2000)

Origen\ Destino	Mundo	Norte América	América Latina	Europa Occidental	CEE/ BS/CIS	Africa	Este Medio	Asia
Mundo	6.21%	8.54%	10.35%	4.12%	6.76%	3.14%	4.78%	8.17%
Norte América	7.33%	8.95%	12.00%	4.54%	1.91%	2.92%	5.19%	5.60%
América Latina	9.35%	12.69%	11.64%	3.74%	-8.57%	4.05%	1.82%	4.35%
Europa	4.08%	7.45%	6.45%	3.53%	7.64%	0.89%	2.71%	5.21%
CEE/BS/CIS	9.90%	16.27%	7.09%	9.68%	11.13%	2.75%	8.99%	5.97%
Africa	3.35%	5.28%	11.01%	1.84%	-6.75%	5.97%	3.27%	11.92%
Medio Este	6.95%	8.17%	-4.41%	2.86%	-7.54%	9.69%	6.89%	8.94%
Asia	8.36%	7.30%	11.76%	6.49%	0.82%	7.39%	7.14%	10.00%

Fuente: Estadísticas de WTO (2001)

Nota: CEE/BS/CIS: Europa del Este y Central, Países Bálticos y Estados Independientes de la Comunidad Británica de Naciones.

Cuadro 2. Comunidad Andina: Elasticidad Ingreso de Demanda de Importación—Resultados del Análisis de Regresión Múltiple (1980-2000 y 1980-1987)

	1980-2000											
	<u>Importaciones Intra – Andinas</u>				<u>Importaciones Extra - Andinas</u>				<u>Importaciones Totales</u>			
	Coefficiente	EE	Estadístico t	Valor P	Coefficiente	EE	Estadístico t	Valor P	Coefficiente	EE	Estadístico t	Valor P
Interceptor	-2.89	0.63	-4.60	0.00	0.49	0.40	1.23	0.22	0.50	0.38	1.33	0.19
? ₁ : Ln(PIB)	0.83	0.06	13.25	0.00	0.75	0.04	19.03	0.00	0.76	0.04	20.22	0.00
? ₂ : D ₁ * Ln(PIB)	0.07	0.01	5.01	0.00	0.02	0.01	1.79	0.08	0.02	0.01	2.48	0.02
? ₃ : Ln(Precios / IPC)	-0.04	0.02	-1.84	0.07	-0.02	0.01	-1.34	0.18	-0.02	0.01	-1.55	0.13
	R Square (no ajustado)	F	Significancia de F		R Square (no ajustado)	F	Significancia de F		R Square (no ajustado)	F	Significancia de F	
	0.84	109.8	0.00		0.88	155.61	0.00		0.90	181.70	0.00	
		7										
	1980-1987											
	<u>Importaciones Intra – Andinas</u>				<u>Importaciones Extra - Andinas</u>				<u>Importaciones Totales</u>			
	Coefficiente	EE	Estadístico t	Valor P	Coefficiente	EE	Estadístico t	Valor P	Coefficiente	EE	Estadístico t	Valor P
Interceptor	-3.50	0.74	-4.74	0.00	0.27	0.50	0.54	0.59	0.23	0.47	0.50	0.62
? ₁ : Ln(PIB)	0.89	0.07	12.12	0.00	0.77	0.05	15.66	0.00	0.79	0.05	16.85	0.00
? ₂ : D ₁ * Ln(PIB)	0.07	0.01	4.56	0.00	0.02	0.01	1.74	0.09	0.02	0.01	2.32	0.02
? ₃ : Ln(Precios de importación / IPC)	-0.03	0.02	-1.60	0.12	-0.02	0.01	-1.14	0.26	-0.02	0.01	-1.30	0.20
	R Square (no ajustado)	F	Significancia de F		R Square (no ajustado)	F	Significancia de F		R Square (no ajustado)	F	Significancia de F	
	0.85	84.40	0.00		0.87	102.59	0.00		0.89	122.12	0.00	

Fuente: Estadísticas de comercio, producto y precios de importación para la Comunidad Andina es de CEPAL (2000, 2001 y 2002). IPC es de IMF (2002).

Nota: No. de observaciones: 65 (años: 1980, 1985, 1990-2000 para los cinco países Andinos).

Cuadro 3. Comunidad Andina: Índice de Intensidad de Comercio Intra- y Extra-Regional (1980-2000)

Año	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	Intra-Regional	Extra-Regional
1980	6.176	5.928	5.171	2.036	2.302	3.508	0.011
1985	1.890	4.766	5.140	4.159	1.737	3.199	0.008
1990	5.672	10.335	7.400	14.084	4.115	7.698	0.005
1991	3.919	11.065	10.015	19.840	6.256	9.638	0.006
1992	6.421	11.436	11.589	20.514	7.379	10.451	0.007
1993	7.704	16.584	13.072	17.450	9.015	12.807	0.007
1994	9.051	19.466	17.897	15.396	8.872	14.929	0.006
1995	6.765	18.163	20.080	19.321	12.717	16.181	0.007
1996	8.814	16.715	20.751	19.584	10.439	15.276	0.006
1997	8.362	16.228	23.875	22.491	9.208	15.152	0.007
1998	9.765	20.383	26.079	19.266	11.692	17.074	0.007
1999	10.673	17.534	25.420	20.175	11.040	15.727	0.005
2000	10.028	15.865	23.419	22.086	12.017	15.836	0.005

Fuente: Estadísticas de exportación con precios FOB son de CEPAL (2000, 2001 y 2002).

Cuadro 4. Comunidad Andina: Proporción de Exportaciones Intra- y Extra-Regional (1980-2000)

Año	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	Intra-Regional	Extra-Regional
1980	0.27%	1.49%	0.61%	0.33%	1.25%	3.95%	96.05%
1985	0.06%	1.03%	0.50%	0.37%	0.66%	2.62%	97.38%
1990	0.13%	1.60%	0.43%	1.03%	0.91%	4.10%	95.90%
1991	0.11%	1.64%	0.75%	1.79%	1.80%	6.10%	93.90%
1992	0.22%	2.39%	0.90%	1.88%	2.49%	7.88%	92.12%
1993	0.28%	3.94%	1.06%	1.71%	2.70%	9.69%	90.31%
1994	0.30%	5.17%	1.58%	1.75%	1.86%	10.67%	89.33%
1995	0.28%	4.62%	1.72%	2.54%	2.90%	12.06%	87.94%
1996	0.31%	3.94%	1.51%	2.46%	2.16%	10.37%	89.63%
1997	0.35%	4.07%	2.01%	2.92%	2.48%	11.84%	88.16%
1998	0.45%	5.00%	2.54%	2.59%	3.40%	13.98%	86.02%
1999	0.34%	2.87%	1.37%	2.07%	2.53%	9.18%	90.82%
2000	0.25%	2.55%	1.33%	2.20%	2.75%	9.08%	90.92%

Fuente: Estadísticas de exportación con precios FOB son de CEPAL (2000, 2001 y 2002).

Cuadro 5. Países de la Comunidad Andina: Índice de Intensidad de Comercio a Intra- y Extra-Región Andina (1980-1990)

Origen \ Destino	<u>1980-1985</u>		<u>1990-1992</u>		<u>1993-1997</u>		<u>1998-1999</u>		<u>2000</u>	
	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra
Bolivia	3.345	0.009	15.065	0.006	26.381	0.006	32.635	0.005	37.191	0.0045
Colombia	8.109	0.009	15.464	0.006	22.691	0.006	24.219	0.006	28.854	0.0048
Ecuador	4.185	0.009	10.669	0.006	13.239	0.007	17.206	0.006	24.310	0.0049
Perú	7.832	0.009	11.809	0.006	10.242	0.007	10.095	0.007	11.379	0.0054
Venezuela	1.436	0.010	5.254	0.006	11.908	0.007	12.298	0.006	8.954	0.0054
Intra-Andean	3.354	0.009	9.262	0.006	14.869	0.007	16.400	0.006	15.836	0.0052

Fuente: Estadísticas de exportación con precios FOB son de CEPAL (2000, 2001 y 2002).

Cuadro 6. Países de la Comunidad Andina: Proporción de Exportaciones a Intra- y Extra-Región Andina (1980-1990)

Origen \ Destino	<u>1980-1985</u>		<u>1990-1992</u>		<u>1993-1997</u>		<u>1998-1999</u>		<u>2000</u>	
	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra
Bolivia	3.30%	92.79%	9.82%	90.18%	19.26%	80.74%	22.51%	77.49%	21.32%	78.68%
Colombia	9.32%	90.68%	10.21%	89.79%	16.68%	83.32%	16.97%	83.03%	16.54%	83.46%
Ecuador	5.67%	94.33%	6.62%	93.38%	9.75%	90.25%	11.91%	88.09%	13.94%	86.06%
Perú	7.51%	92.49%	7.51%	92.49%	7.52%	92.48%	7.09%	92.91%	6.52%	93.48%
Venezuela	2.62%	97.38%	3.42%	96.58%	8.75%	91.25%	8.85%	91.15%	5.13%	94.87%
Intra-Andean	4.93%	95.07%	6.02%	93.98%	10.92%	89.08%	11.58%	88.42%	9.08%	90.92%

Fuente: Estadísticas de exportación con precios FOB son de CEPAL (2000, 2001 y 2002).

Cuadro 7. Comunidad Andina: Propensidad a Exportar a Intra- y Extra-Región Andina (1980-2000)

Año	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	Intra	Extra
1980	1.431	1.374	1.198	0.472	0.533	0.813	0.0025
1985	0.358	0.904	0.975	0.789	0.329	0.607	0.0015
1990	1.244	2.267	1.623	3.089	0.903	1.689	0.0011
1991	0.736	2.079	1.882	3.727	1.175	1.811	0.0011
1992	1.095	1.950	1.976	3.497	1.258	1.782	0.0012
1993	1.387	2.986	2.354	3.142	1.623	2.306	0.0012
1994	1.549	3.331	3.062	2.634	1.518	2.555	0.0011
1995	1.096	2.943	3.254	3.131	2.061	2.622	0.0011
1996	1.600	3.033	3.766	3.554	1.894	2.772	0.0011
1997	1.410	2.737	4.026	3.793	1.553	2.555	0.0012
1998	1.359	2.837	3.629	2.681	1.627	2.376	0.0010
1999	1.772	2.912	4.221	3.350	1.833	2.612	0.0009
2000	2.073	3.281	4.842	4.567	2.485	3.274	0.0011

Fuente: Estadísticas de exportación con precios FOB son de CEPAL (2000, 2001 y 2002).

Cuadro 8. Países de la Comunidad Andina: Propensidad a Exportar a Intra- y Extra-Región Andina (1980-1990)

Origen \ Destino	1980-1985		1990-1992		1993-1997		1998-1999		2000	
	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra
Bolivia	0.534	0.002	2.435	0.001	4.275	0.001	5.336	0.001	6.535	0.0008
Colombia	0.896	0.001	2.571	0.001	2.652	0.001	2.991	0.001	4.656	0.0008
Ecuador	0.839	0.002	2.632	0.001	3.213	0.002	4.702	0.002	8.801	0.0018
Perú	1.274	0.001	0.974	0.000	1.052	0.001	1.083	0.001	1.460	0.0007
Venezuela	0.423	0.003	1.478	0.002	3.263	0.002	2.259	0.001	2.300	0.0014
Intra-región	0.710	0.002	1.760	0.001	2.562	0.001	2.494	0.001	3.274	0.0011

Fuente: Estadísticas de exportación con precios FOB son de CEPAL (2000, 2001 y 2002).

Cuadro 9. Comunidad Andina: Tasa Anual de Crecimiento de Exportaciones a Intra - y Extra-Región Andina (1980-2000) (% Basado en precios FOB)

Año(s)	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	Intra	Extra
1980-1990	-6.83%	0.94%	-3.22%	12.38%	-2.88%	0.61%	0.23%
1990-1992	23.03%	16.65%	38.32%	28.99%	57.65%	32.27%	-4.56%
1993-1997	22.43%	23.59%	30.62%	21.38%	11.04%	20.56%	11.12%
1998-1999	-5.14%	-9.03%	-7.21%	-3.25%	10.14%	-2.61%	6.40%
2000	-2.5%	17.0%	28.1%	40.0%	43.3%	30.4%	31.8%

Fuente: Estadísticas de exportación con precios FOB son de CEPAL (2000, 2001 y 2002).

Cuadro 10. Comunidad Andina: Evolución de Exportaciones Primarias y Manufacturadas (1980-2000)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Bienes Primarios	73.12%	55.73%	55.67%	51.93%	52.97%	51.28%	56.27%	55.89%	52.19%	55.54%	56.65%
Agricultura	12.26%	15.05%	14.92%	13.60%	17.43%	15.22%	13.19%	16.02%	17.39%	13.70%	8.59%
Minería	4.06%	3.84%	3.90%	2.93%	2.99%	3.35%	2.81%	2.98%	3.15%	2.46%	2.08%
Energía	56.80%	36.84%	36.86%	35.41%	32.55%	32.71%	40.27%	36.88%	31.65%	39.37%	45.98%
Bienes Manufacturados	26.72%	43.88%	44.31%	48.00%	47.01%	48.70%	43.69%	44.10%	47.79%	44.45%	43.34%
Tradicionales	10.62%	12.71%	13.07%	15.26%	15.61%	14.74%	12.66%	13.61%	15.05%	12.89%	11.25%
Alimentos, bebidas y tabaco	3.75%	4.53%	4.91%	5.49%	6.35%	6.19%	6.10%	6.68%	6.61%	5.85%	5.08%
Otros tradicionales	6.87%	8.19%	8.16%	9.77%	9.26%	8.55%	6.56%	6.93%	8.44%	7.04%	6.18%
Con elevadas economías de escala	14.48%	29.49%	29.25%	29.76%	28.29%	30.87%	28.10%	27.22%	27.69%	28.03%	28.98%
Durable	0.41%	0.53%	0.75%	1.62%	1.75%	1.67%	1.37%	1.64%	1.91%	0.89%	1.13%
Difusión tecnológica	1.20%	1.15%	1.24%	1.37%	1.37%	1.41%	1.56%	1.64%	3.13%	2.64%	1.98%
Otros Bienes	0.17%	0.39%	0.01%	0.07%	0.02%	0.02%	0.03%	0.01%	0.03%	0.02%	0.01%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: Estadísticas de exportación con precios FOB son de CEPAL (2000, 2001 y 2002).

Nota: Bienes con elevadas economías de escala se refieren principalmente a bienes intermedios. Bienes durables son bienes intermedios o finales. Bienes de difusión tecnológica se refieren a bienes de capital y algunos intermedios. Ver CEPAL (2002) para los detalles de la Clasificación Unificada de Comercio Internacional (CUCI) usado.

Cuadro 11. Comunidad Andina: Tasa Anual de Crecimiento de Exportaciones por Tipo de Bienes y Destino (1990-1992)

	América Latina	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes Primarios	-6.61%	-21.08%	-14.69%	-8.69%	30.89%	-33.58%	-17.90%
Agricultura	1.55%	6.86%	-4.85%	4.42%	28.94%	-10.27%	3.79%
Minería	23.25%	-27.15%	-19.54%	-6.68%	24.43%	-6.98%	-7.81%
Energía	-9.35%	-25.98%	-31.24%	-19.88%	32.55%	-37.64%	-24.20%
Bienes Manufacturados	24.87%	36.57%	-12.91%	-7.31%	30.13%	28.25%	21.17%
Tradicionales	14.87%	-4.46%	-9.01%	-1.14%	51.46%	-5.03%	4.38%
Alimentos, bebidas y tabaco	18.04%	-27.71%	1.80%	6.45%	50.57%	16.28%	7.60%
Otros tradicionales	13.53%	4.17%	-12.56%	-6.18%	59.19%	-25.11%	2.58%
Con elevadas economías de escala	30.78%	70.17%	-13.90%	-11.26%	11.52%	68.12%	33.73%
Durable	89.46%	-8.60%	79.70%	-22.26%	15.22%	-2.91%	26.91%
Difusión tecnológica	17.77%	-30.34%	-15.03%	-1.49%	-5.50%	-17.94%	-4.61%
Otros Bienes	-68.82%	-60.43%	-96.39%	-78.79%	-65.33%	-84.77%	-72.99%
Total	9.82%	-7.16%	-14.05%	-8.40%	30.48%	-21.38%	-5.91%

Fuente: Estadísticas de exportación con precios FOB son de CEPAL (2000, 2001 y 2002).

Nota: Bienes con elevadas economías de escala se refieren principalmente a bienes intermedios. Bienes durables son bienes intermedios o finales. Bienes de difusión tecnológica se refieren a bienes de capital y algunos intermedios. Ver CEPAL (2002) para los detalles de la Clasificación Unificada de Comercio Internacional (CUCI) usado.

Cuadro 12. Comunidad Andina: Tasa Anual de Crecimiento de Exportaciones por Tipo de Bienes y Destino (1993-2000)

	América Latina	Estados Unidos	Japón	Unión Europea	Asia	Otros	Mundo
Bienes Primarios	14.42%	13.01%	5.04%	-0.05%	6.75%	15.13%	11.13%
Agricultura	7.59%	2.72%	6.79%	-3.03%	15.54%	15.61%	2.79%
Minería	4.29%	-11.27%	2.39%	-12.20%	11.11%	28.37%	4.51%
Energía	16.41%	14.99%	2.14%	5.86%	2.50%	13.68%	13.94%
Bienes Manufacturados	9.57%	8.48%	-1.58%	3.84%	8.74%	8.35%	8.17%
Tradicionales	7.07%	2.64%	-2.43%	3.11%	11.65%	4.44%	5.09%
Alimentos, bebidas y tabaco	11.78%	-1.06%	10.52%	6.34%	14.36%	6.44%	8.53%
Otros tradicionales	4.62%	3.47%	-12.73%	-1.71%	-1.07%	0.17%	2.81%
Con elevadas economías de escala	11.11%	9.86%	-1.13%	4.44%	4.36%	9.33%	9.35%
Durable	2.39%	10.70%	-9.40%	2.80%	-12.18%	8.61%	4.24%
Difusión tecnológica	15.14%	18.11%	-14.53%	7.27%	8.37%	19.57%	15.77%
Otros Bienes	-28.44%	-7.45%	12.09%	8.58%	37.27%	34.33%	-14.31%
Total	10.81%	11.34%	1.30%	1.29%	7.79%	12.30%	9.76%

Fuente: Estadísticas de exportación con precios FOB son de CEPAL (2000, 2001 y 2002).

Nota: Bienes con elevadas economías de escala se refieren principalmente a bienes intermedios. Bienes durables son bienes intermedios o finales. Bienes de difusión tecnológica se refieren a bienes de capital y algunos intermedios. Ver CEPAL (2002) para los detalles de la Clasificación Unificada de Comercio Internacional (CUCI) usado.