



**Universidad
Tecnológica
de Bolívar**

CARTAGENA DE INDIAS

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
DIRECCIÓN DE INVESTIGACIONES
MAESTRIA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DE INTEGRACION
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**TESIS DE MAESTRIA:
COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES – CAN: EFECTOS Y PERSPECTIVAS
SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR DE LA COSTA CARIBE COLOMBIANA
(2000-2009)**

AUTORES:

**SANDRA PATRICIA PORTO ARROYO
MILEIVY PAOLA TOBINSON TORRES**

EVALUADORES:

**RAÚL ACOSTA MESA
DANIEL TORO**

**DICIEMBRE DE 2015
CARTAGENA - BOLIVAR**

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION

2. Planteamiento Del Problema	8
2.1. Objetivos	18
2.1.1. Objetivo General	18
2.1.2. Objetivos específicos	18
2.2. Justificación	18
2.3. Limitaciones de la Investigación	22
3. Marco de Referencia	23
3.1. Marco Teórico o de Referencia	23
3.2. Hipótesis	28
3.3. Variables y su Operacionalización	29
4. Metodología	31
4.1. Tipo de Investigación	31
4.2. Diseño para la Recolección de Información	32
4.2.1. Técnicas de Recolección de datos	32
4.2.2. Técnicas de análisis de datos	32
Capítulo 1. Análisis Macroeconómico de los Países Miembros de la Comunidad Andina	33
Análisis del Mercado de Bolivia	33
Análisis del Mercado de Venezuela	39
Análisis de Mercado Ecuatoriano	44
Análisis del Mercado Peruano	47
Análisis de la Economía Colombiana	52
Capítulo 2. Análisis del Acuerdo de Integración Subregional Andino (Acuerdo de Cartagena)	59
2.1 Logros en la instrumentación de los mecanismos y medidas para la integración comercial	65
Capítulo 3. Análisis del Comercio Exterior de la Región Caribe con los Países de la Comunidad Andina y su Impacto en la Estructura del Comercio	71
3.1 Análisis de las tasas de crecimiento de comercio exterior de la Región Caribe con la Comunidad Andina y su relación con el crecimiento económico de la Región	80
Capítulo 4. Principales cambios en la estructura del comercio según sectores de exportación de la Región durante este período, propiciados por el acuerdo (CAN).	84
4.1 Potencialidades de la oferta exportable	87
5. Estrategias para consolidar los sectores exportadores de la región Caribe en el marco de la CAN	89
CONCLUSIONES	92
BIBLIOGRAFIA	97

LISTADO DE GRAFICOS

Gráfico 1. Balanza comercial de Colombia con la CAN en millones de dólares FOB	14
Gráfico 2. Intercambio bilateral entre los países miembros de la CAN	15
Gráfico 3. Participación de las Exportaciones en las Exportaciones Totales de Colombia	16
Gráfico 4. PIB per cápita en Dólares (2000 – 2009) de Bolivia	36
Gráfico 5. Tasa de crecimiento del IPC de Bolivia	36
Gráfico 6. Tasa de crecimiento del tipo de Cambio (Moneda Nacional Vs Dólar) de Bolivia	37
Gráfico 7. Tipo de Cambio Moneda Nacional – Dólar	37
Gráfico 8. Línea de tiempo de Bolivia	39
Gráfico 9. Tasa de Crecimiento del PIB a precios constantes 2005 de Venezuela	41
Gráfico 10. Tasa de crecimiento del IPC de Venezuela	42
Gráfico 11. Tipo de Cambio Moneda nacional (bolívar) por Dólar	43
Gráfico 12. Línea de tiempo de Venezuela	43
Gráfico 13. Ecuador, tasa de crecimiento del tipo de cambio	44
Gráfico 14. Tasa de crecimiento del PIB a precios constantes 2005	45
Gráfico 15. Línea de tiempo de Ecuador	47
Gráfico 16. Tasa de crecimiento del PIB a precios constantes de 2005	49
Gráfico 17. Tasa de crecimiento de inflación	49
Gráfico 18. Tasa de crecimiento del tipo de cambio	51
Gráfico 19. Línea de tiempo de Perú	52
Gráfico 20. Participación de las Exportaciones países de la CAN en las de la región	55
Gráfico 21. Participación de las Importaciones países de la CAN en las de la región	56
Gráfico 22. Comparativo del comercio intrarregional vs comercio con otras regiones	57
Gráfico 23. Comparativo comercio intrarregional vs comercio con otras regiones Importaciones	58
Gráfico 24. Participación del PIB de cada Región en el PIB Nacional	72
Gráfico 25. Participación de los departamentos de la región Caribe en el PIB Nacional. Año 2000	72
Gráfico 26. Participación de cada departamento de la región Caribe en el PIB Nacional. Año 2009	73
Gráfico 27. Participación de los países de la CAN en las exportaciones totales de la región Caribe	74
Gráfico 28. Exportaciones de la región Caribe hacia el mercado venezolano	75
Gráfico 29. Importaciones de la región Caribe desde el mercado venezolano	76
Gráfico 30. Exportaciones de la Región Caribe hacia el Mercado Ecuatoriano	76
Gráfico 31. Importaciones de la región Caribe desde el mercado ecuatoriano	77

Gráfico 32. Exportaciones de la Región Caribe hacia el Mercado peruano	77
Gráfico 33. Importaciones de la Región Caribe hacia el Mercado peruano	78
Gráfico 34. Exportaciones de la Región Caribe hacia el Mercado boliviano	78
Gráfico 35. Importaciones de la Región Caribe desde el Mercado boliviano	79
Gráfico 36. Tasas de crecimiento de la región Caribe Vs tasas de crecimiento con la CAN	81
Gráfico 37. Tasas de crecimiento de las importaciones de la región Caribe de la CAN	82
Gráfico 38. Tasas de crecimiento de las exportaciones de la región Caribe hacia la CAN	82
Gráfico 39. Balanza comercial región Caribe en el marco de la CAN	85
Gráfico 40. Exportaciones Netas de Acuerdo a cada Mercado Integrante de la CAN hacia los departamentos de la Región Caribe	95

LISTADO DE CUADROS

Cuadro 1. Tabla de Variables y su Operacionalización	28
Cuadro 2. Principales productos de importación de Ecuador	46
Cuadro 3. Perú. Reducciones Arancelarias 2006-2008	48
Cuadro 4. Perú Principales productos de Exportación	50
Cuadro 5. Aspectos relevantes del Acuerdo de Cartagena en relación con la integración comercial con miras al desarrollo industrial de los países de la Comunidad Andina (CAN).	60
Cuadro 6. Organismos de la Comunidad Andina de Naciones	61
Cuadro 7. Disposiciones complementarias. Acuerdo de Cartagena. Comunidad Andina de Naciones (CAN).	64
Cuadro 8. Comparación de la Estrategia de Inserción Internacional	67
Cuadro 9. Potencialidades de la oferta exportable de la región caribe	87

INTRODUCCIÓN

Para Latinoamérica en general la Comunidad Andina de Naciones (CAN), representa uno de los procesos de integración más adelantados de la región, el Sistema Andino de Integración (SAI), es uno de los avances más importantes de este proceso, alcanzándose logros tan interesantes como:

- ✓ Escogencia popular de los parlamentarios andinos.
- ✓ El parlamento andino ha logrado impulsar iniciativas como la Carta Social.
- ✓ Se han alcanzado dimensiones sociales: El Andrés Bello.
- ✓ Política migratoria con permiso y pasaporte andino.
- ✓ Política exterior de seguridad común
- ✓ En la perspectiva se encuentra la construcción de una zona de paz

Uno de los objetivos más importantes de este proceso de integración es el desarrollo de sus miembros de manera equitativa equilibrada armónica por medio de la integración y la cooperación económica y social; acelerar el crecimiento, facilitando su participación en el proceso de integración regional, con el fin de la formación progresiva de un mercado común.

El regionalismo abierto que se está dando en el mundo ha llevado a que muchos de estos procesos no logren consolidarse y por ende no lleguen a cumplir con sus objetivos, en especial cuando se trata de un objetivo tan ambicioso como el desarrollo equilibrado y equitativo de sus miembros, las firmas de TLC, y la continua búsqueda de mercados con el fin de lograr objetivos individuales, ha llevado a distanciar a los países miembros de los diferentes acuerdos latinoamericanos de sus objetivos reales, teniendo como resultado la disolución de los mismos.

Uno de los principales problemas de las economías latinoamericanas es su diferenciación en cuanto a características de crecimiento, producción, política, lo que las lleva a dificultades en cuanto a la posibilidad de unir objetivos en lo referente a desarrollo. La Comunidad Andina de Naciones (CAN) es un claro ejemplo de ello.

Colombia es un país de regiones y por ende debe entender así al momento de analizar el impacto que puede tener cualquier acuerdo en su economía y crecimiento. La Región Caribe es una de la regiones más importantes para el crecimiento y el comercio de la economía Colombiana, si la CAN busca el desarrollo equitativo y equilibrado de los países miembros, el efecto de este acuerdo en cada una de la regiones del país debe ser el mismo, por lo que este trabajo tiene como fin evidenciar si realmente las actividades comerciales de la región con los países miembros de la CAN cumplen con los objetivos del acuerdo, o sencillamente se pueden considerar como un ejemplo más de la Glocalización, concepto que hoy en día reemplaza a la tan escuchada Globalización.

Para el análisis se evidencia inicialmente cuales son la características de la región y de cada uno de los departamentos en cuanto a sus relaciones comerciales con los países de la CAN. Posteriormente se realiza un análisis de las variables políticas, macroeconómicas y del ambiente internacional que pudieron tener efectos sobre los resultados obtenidos, finalizando con un análisis de la verdadera diversificación de la oferta exportable y posible impacto en crecimiento del comercio de la Región con la CAN, en el marco de la teoría base de los negocios internacionales.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Los países, las empresas e incluso las economías en general se mueven en un mundo de regiones, lo que deja ver que los países no solo requieren de su desarrollo local sino de la integración con sus países vecinos, permitiendo una internacionalización fundamentada en las teorías de integración, y en teorías de desarrollo económico local.

Los gobiernos se constituyen en actores internacionales fundamentales, ya que la generación de políticas macroeconómicas coherentes con los procesos de integración que se están desarrollando en el mundo, es un elemento de carácter esencial para que se de en la realidad un proceso de integración exitoso. Entender las verdaderas orientaciones que está teniendo la globalización es el paso inicial de este éxito.

El estudio realizado por Basombrio (2004)¹, deja ver la importancia de aspectos del derecho internacional y de la aplicación del concepto de estado-nación al interior de la CAN. Se hace un análisis completo de la estructura de la CAN y de los organismos que la conforman, generando aportes importantes que dejan luces claras para el análisis de las dificultades que ha presentado este proceso de integración, dificultades que hoy no dejan ver a la CAN como un mercado regional único, sino como un mercado donde aún persisten grandes diferencias.

El autor esboza la dificultad de la composición jurídico institucional de la comunidad andina, ya que el derecho derivado, es decir aquel que es aprobado por las instituciones regionales para ser aplicado de manera directa e inmediata por los estados miembros, no es aplicable a la CAN, ya que aunque se haya esbozado que la globalización llevará a la desaparición del estado – nación, en el proceso de integración andino este se hace más fuerte, haciendo cada vez más difícil la supranacionalidad de las instituciones de la CAN. Es decir que la segmentación de este organismo parte de la actuación de los mismos estados, los cuales siguen actuando de forma

¹ Basombrio, Ignacio. INTEGRACION ANDINA: INSTITUCIONES Y DERECHO COMUNITARIO. (En línea), Disponible en: <http://www.eclac.org/brasil/noticias/paginas/2/22962/BASOMBRIO-INTEGRACION%20ANDINA-INSTITUCIONES%20Y%20DERECHO.pdf>. Consultado del 29 de Enero de 2011.

independiente sin tener en cuenta los organismos supranacionales existentes al interior de este.

Entre los estudios orientados a analizar los avances de la Zona de Libre Comercio de la CAN, se destacan los autores Vázquez y Mendoza (2008)² quienes analizan la CAN, MERCOSUR y CHILE desde el punto de vista comercial, teniendo como objetivo analizar la evolución de la integración global, a través de indicadores que relacionan los flujos comerciales entre estos países, por medio de sus grados de apertura y conexión. Entre las conclusiones más interesantes se pueden mencionar las siguientes:

- Las exportaciones intrarregionales han crecido, de acuerdo al grado de apertura, pero esos flujos ahora son menos proporcionales con respecto al tamaño de cada economía, de lo que eran antes, por lo que es seguro que un porcentaje mayor de exportaciones se estén dirigiendo a países fuera de la región.
- La política de regionalismo abierto que se inicia en América del Sur en la década de los noventa, ha provocado incrementos en los grados de apertura pero no en los grados de integración de esas economías.
- Es necesario, además de propiciar la apertura, aplicar políticas tendentes a incrementar los grados de conexión directa entre las economías.
- Un hecho a destacar es el comportamiento de Venezuela, significativamente importante para la economía de América del Sur como un todo, por lo que influye de manera decisiva en los resultados. Así al disminuir su grado de integración con América del Sur, medido por sus exportaciones, disminuye el grado de integración a nivel del bloque regional.
- Si Venezuela desea propiciar un mayor grado de integración suramericana debe contar con un conjunto de políticas macroeconómicas internas que estimulen la producción de bienes y servicios no petroleros que puedan ser vendidos en este mercado.

² Vázquez Cueto, María José; Mendoza Álvarez, Carolina. Un análisis de la integración Comercial entre los países de América del sur. (En línea). Disponible en: <http://www.uv.es/asepuma/XVI/110.pdf>. Consultado el 29 de enero de 2011.

El estudio confirma la importancia de Venezuela, así como la coordinación de políticas de comercio de cada miembro de este espacio geoeconómico, con los objetivos de la CAN, además de la existencia de un regionalismo abierto³ al interior del mismo; sin embargo los autores hacen recomendaciones donde Venezuela es esencial para promover la integración, ante la salida de este país Colombia debe mirar hacia sus otros socios, con el fin de fortalecer las relaciones comerciales con los mismos.

Sánchez (2005)⁴ hace un recorrido por la historia de la integración en Latinoamérica y sobre el papel que ha tenido los Estados Unidos en el desarrollo del mismo, se fundamenta en la estrategia de regionalismo abierto aplicado en América Latina, analizando el intervencionismo de los Estados Unidos. En general los estudios encontrados tanto en el ámbito del derecho internacional, como el comercial, mencionan la segmentación de la región dado el no reconocimiento de los estados de la supranacionalidad de los organismos de la CAN y de la búsqueda de intereses individuales que han conducido a la realización individual de acuerdos con países distintos a los estados andinos (Regionalismo abierto).

Las debilidades del proceso, vistas desde el punto de vista de las relaciones comerciales entre Estados y desde la actuación individual de éstos, en búsqueda de intereses particulares, desconocen el error que ha cometido cada uno de estos países al no reconocer las disparidades de sus economías internas, error que puede estar llevando a que cada país, sienta la necesidad de buscar socios comerciales por fuera de la CAN, dejando a un lado los compromisos adoptados al interior de este organismo, al no sentirse igualmente beneficiados, desconociendo la importancia de la Comunidad Andina de Naciones como proceso de integración que estimula el comercio exterior equilibrado entre los países miembros.

³ Entiéndase por Regionalismo Abierto como un principio de no discriminación entre naciones en el contexto de una integración que favorece la economía internacional de manera abierta y transparente para aumentar la competitividad de los países de la región.

⁴ Sánchez M. Alfredo. La integración regional de América Latina: sus éxitos y fracasos. (En línea). Disponible en: <http://www.ajlas.org/v2006/paper/2005vol18no107.pdf> Consultado el 29 de enero de 2011.

En una aproximación a la realidad de Colombia en el marco de la CAN, acercándose al análisis de regiones, específicamente el Caribe, se encuentran Ávila y Porto (2004)⁵. El estudio analiza el comercio de siete departamentos de la región Caribe por zona geoeconómica de destino. En lo referente a su comercio con la CAN, se evidencia como en el periodo comprendido entre 1980 y el 2002, la región Caribe ha mantenido una alta concentración de PIB en actividades relacionadas con el sector industrial, esta es la principal fuente de exportaciones de la región hacia organismos económicos como la CAN, sin embargo no todos los departamentos son beneficiados de forma equitativa y además más que comercio con la CAN se debe hablar el comercio con Venezuela, ya que es el principal mercado de destino de las exportaciones de los departamentos que conforman la región.

De igual forma los informes de coyuntura económica (ICER), mostrados por el Departamento Nacional de Estadísticas (DANE), año a año y departamento por departamento, confirman que la realidad mostrada por este estudio no ha cambiado mucho desde el 2002.

Basándose en teorías de integración y tendencias actuales de los procesos integración en América Latina, Viera (2008)⁶, contextualiza la realidad anterior. El autor afirma que a pesar de que los estados de la Región Andina cuentan con una cercanía territorial que favorece las relaciones comerciales, en el caso de los países Andinos, no todas las regiones de los países que conforman este organismo se ven beneficiados del intercambio comercial.

Vieira expone que además de tener en cuenta los espacios regionales en América Latina, hay que entender los espacios subregionales. En la CAN durante un periodo largo de tiempo se desconocieron las regiones que producían las corrientes de comercio intrasubregional. La región andina está conformada por 83 regiones y de estas 73 (87%) son activas, de las cuales solo 14 son las que tienen un alto grado de participación, ya que son polos industriales donde se encuentran la mayoría de las

⁵ Castro Ávila, Robinson; Porto Arroyo Sandra. Análisis de los efectos sobre el desarrollo y la distribución de la renta del comercio Internacional de Costa Caribe Colombiana. Trabajo de grado de especialización. Universidad de Cartagena. 2004

⁶ Vieira Posada; Edgar. La formación de espacios regionales en la integración en América Latina. Pontificia Universitaria Javeriana. Bogotá, 2008.

exportaciones. Entre las regiones activas, 26 poseen exportaciones inferiores a un millón de dólares.

El autor evidencia la alta concentración del comercio interno de la región andina más que en naciones, en regiones al interior de cada país. Se manifiesta también la importancia de analizar los espacios subnacionales.

Al respecto Moncayo (2003)⁷, señala las zonas activas en Colombia relacionándolas con el denominado triángulo entre Cundinamarca (Bogotá), Antioquia (Medellín) y Valle del Cauca (Cali), y las de la costa Atlántica con Bolívar (Cartagena), y Atlántico (Barranquilla), como espacios que pueden ayudar a armar una organización político-administrativa diferente a las demás. Ubicando a la región Caribe como una región de participación media en el comercio de la CAN, con dos departamentos líderes: Atlántico y Bolívar.

Carmona (2010)⁸ presenta un análisis histórico del proceso integración en América latina, desde los esfuerzos de Simón Bolívar por lograr integrar los países fronterizos a Colombia. El autor hace referencia a las relaciones con uno de los principales socios comerciales de Colombia: Venezuela, y demuestra el nivel de interdependencia alcanzado entre los dos países, pese al distanciamiento prevaleciente entre sus gobiernos a partir del 2005, por razones netamente políticas, conflictos que se han agudizado en el año 2009.

El autor deja en claro la necesidad de analizar escenarios alternativos y las posibles consecuencias desde un prisma económico y geopolítico del rompimiento de las relaciones entre estos dos países, ya que tradicionalmente el eje comercio intraandino se encuentra en las exportaciones e importaciones entre estas dos naciones. En rangos del 65% y 75% del total del comercio de la comunidad andina.

⁷ Moncayo Jiménez, Edgard. Geografía económica de la Comunidad Andina: las regiones activas en el mercado comunitario. Bogotá, Octubre de 2003

⁸ Carmona Estanga, Pedro. Las relaciones económicas Colombo-Venezolanas. Un caso relevante y complejo de integración en América Latina. Universidad Sergio Arboleda (Bogotá, Colombia). 2010

Los antecedentes analizados demuestran la necesidad de los procesos integración en el marco de la globalización, siendo en América Latina la Comunidad Andina de Naciones uno de los casos más representativos de integración. Sin embargo existen limitantes, políticos, económicos e incluso comerciales que impide que el proceso avance.

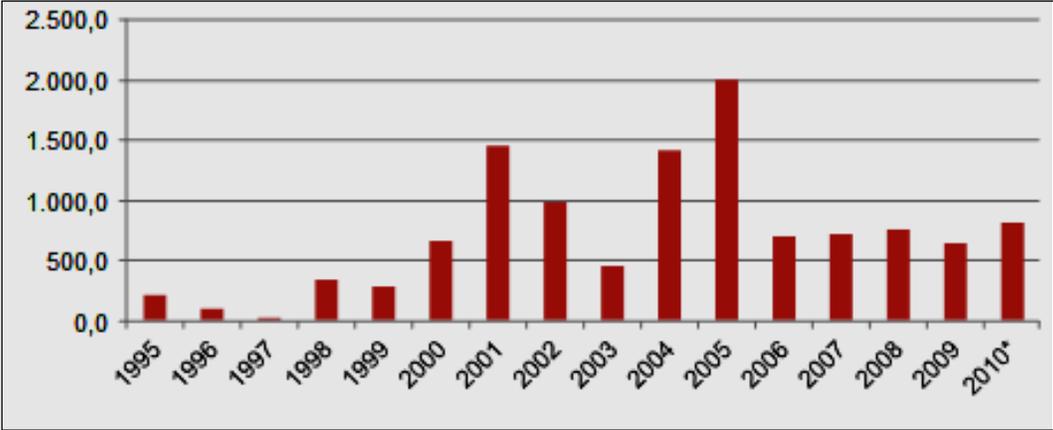
La visión de Vieira le agrega al análisis la importancia de estudiar no una región y estados que la componen, sino las subregiones y más aún desde una visión subnacional identificar cuáles son los verdaderos motores de las relaciones comerciales entre los países pertenecientes de la CAN

En lo comercial, se hace referencia a una zona de libre comercio, desde 1993, entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, y solo hasta 1997 se empieza a incorporar Perú, consolidándose el proceso en el 2005. El Plan de Trabajo para la Profundización de la Integración comercial contempla una serie de acciones, tales como la eliminación de las restricciones innecesarias, el desarrollo de una agenda aduanera y un nuevo régimen de transporte internacional por carretera, entre otras.⁹

La zona de libre comercio ha tenido importantes efectos sobre el comercio exterior colombiano, al empezar a operar, la Balanza comercial entre Colombia y los países Andinos (Ver Gráfico No 1), presenta un comportamiento con altibajos en el periodo entre 1995 y 2005, logrando un poco más de estabilidad desde el 2006 hasta el 2010 pero con valores inferiores a los de 2004 y 2005. Se presenta una variación entre el 2002 y 2003, debido a la crisis del petróleo, la cual afectó fuertemente a Venezuela, el mayor repunte se da en el 2005, gracias a la consolidación de la misma, y el inicio de la participación activa de Perú dentro de esta zona.

⁹ (En línea). Disponible en: http://www.comunidadandina.org/comercio/zona_1.htm. Consultado el 14 de Febrero de 2011.

Gráfico 1. Balanza comercial de Colombia con la CAN en millones de dólares FOB

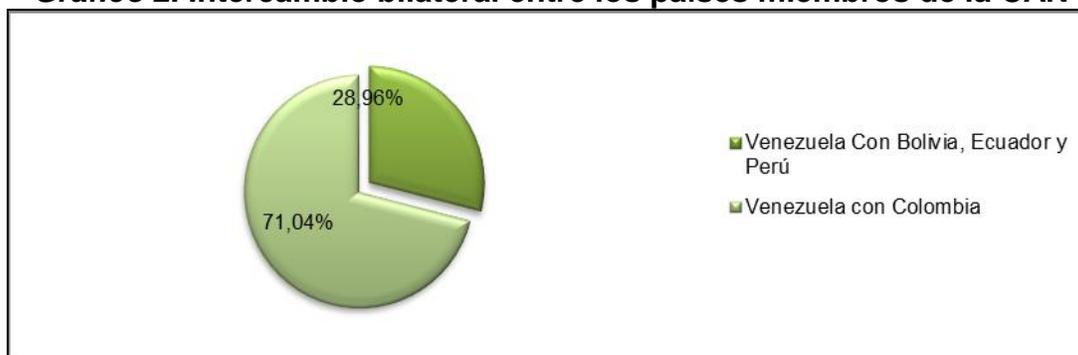


Fuente: cálculo de las autoras con base en datos del DANE

Sin embargo Colombia tiene un socio comercial primordial entre los miembros de la Comunidad Andina de Naciones, el 71,04% del total de las relaciones comerciales de la región son realizadas entre Colombia y Venezuela (ver Gráfico No. 2). Por lo que es verdaderamente preocupante para la continuidad de este grupo económico el anuncio en el 2006 del retiro de este último. Situación que unida a la crisis inmobiliaria iniciada en el 2007, se refleja en la serie analizada en una fuerte disminución de los flujos comerciales de Colombia hacia los miembros de la CAN.

Del año 2005 al 2006 las exportaciones en Colombia disminuyeron aproximadamente en un 65%, al pasar de 2009 millones de dólares a 705,2 millones de dólares. A partir de ese momento se inicia un periodo de aparente estabilidad dada la continuidad de Venezuela en el acuerdo (Art 135 de la CAN), sin embargo el valor de la exportaciones en los años siguientes se mantuvo alrededor de una media de 747.42 millones de dólares, mostrándose claramente los efectos de la crisis, sobre el comercio de la región.

Gráfico 2. Intercambio bilateral entre los países miembros de la CAN



Fuente: cálculos de las autoras con base en datos de la CAN

La importancia de Venezuela en el comercio bilateral colombiano se explica gracias a las negociaciones realizadas en el marco de la Comunidad Andina de Naciones. Sin embargo no hay que negar que la similitud de estos dos mercados, en cuanto a consumo y necesidades de producción permite que sin muchos esfuerzos Venezuela sea un mercado natural para los productos Colombianos.

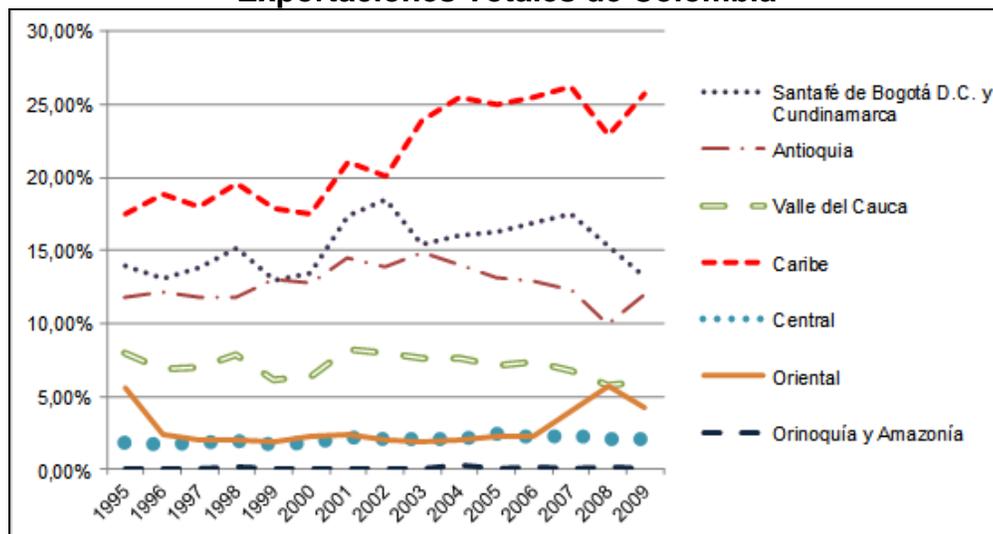
Otro aspecto interesante de las relaciones comerciales de Colombia con los miembros de la Comunidad Andina, es que Colombia, no puede ser vista como país, el sector externo, al igual que muchas otras actividades de la economía Colombiana debe ser analizado por regiones.

En el Gráfico No 3 muestra las exportaciones Colombianas por regiones, se observa como la región Caribe lidera el comercio exterior de productos distintos al petróleo. Sin embargo según los datos presentados por el Departamento Nacional de Planeación, la alta participación de la región se debe a la contribución de cada uno de los departamentos que la componen: Atlántico, Bolívar, Cesar, Córdoba, La Guajira, Magdalena, San Andrés y Providencia y Sucre.

En segundo lugar se encuentra Cundinamarca, un solo departamento, en el cual se debe hacer referencia a Bogotá, como polo de desarrollo de las exportaciones del mismo. Mientras los ocho departamentos de la región Caribe, alcanzan una participación que oscila entre 17% y el 26% en el periodo comprendido entre 1995 y 2009, Cundinamarca jalonado por Bogotá alcanza participaciones que oscilan entre el

14% y el 18% en el mismo periodo. El sector externo Colombiano está segmentado en regiones y aún más en ciudades, que concentran las actividades jalonadoras de exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales.

Gráfico 3. Participación de las Exportaciones por Regiones en las Exportaciones Totales de Colombia



Fuente: cálculo de las autoras con base en datos del DNP

Si la región Caribe lidera las ventas internacionales de Colombia, gracias a la participación conjunta de cada departamento, se espera que el comercio con los mercados que actualmente conforman la Comunidad Andina de Naciones: Perú, Ecuador, Bolivia y Venezuela (este último se incluye dado que en el periodo en estudio aún debe ser tenido en cuenta)¹⁰, sea igualmente liderado por estos departamentos.

Más adelante se muestra un análisis de la economía de cada departamento donde se observa que en el año 2009, 16 años después del inicio de la configuración de la zona de libre comercio, hay grandes similitudes comerciales pero a la vez una alta dependencia del mercado venezolano, y en algunos casos, la Comunidad Andina de Naciones aún no es aprovechada.

Definitivamente Colombia no solo es un país de regiones, cada región y aún más cada departamento concentra sus actividades en ciudades, polos de crecimiento y

¹⁰ Según el artículo 135 de la CAN, los países que se retiren del grupo económico, deberán mantener las preferencias comerciales establecidas con los miembros de este por un periodo adicional de seis años.

desarrollo, con actividades específicas que lideran su sector externo. El comercio con la CAN es representativo para la región pero en especial con Venezuela, país que ya desde el 2011 no hace parte de esta región, es hora de analizar los otros mercados andinos y potencializar las economías de la región hacia una diversificación que evite la concentración en pocas actividades y destinos de exportación.

Si se quiere que la CAN se constituya en un instrumento de crecimiento y desarrollo para cualquier región de Colombia, es indispensable conocer su diversidad interna, y sus debilidades y fortalezas con el fin de estrechar aún más las relaciones comerciales, beneficiando de forma equitativa a cada departamento que la compone, dejando a un lado la alta dependencia del mercado venezolano, el cual ya no es una opción a luz de este acuerdo.

Para lograr dejar esa dependencia es necesario que se conozcan las actividades productivas que lideran el comercio de la región y de los departamentos con los países de la comunidad Andina, precisando las actividades comerciales que en la actualidad son potencializadas por este comercio, diferenciándolas de aquella que se pueden convertir en parte de la oferta exportable hacia estos mercados, sin dejar a un lado las ventajas comparativa y competitivas de cada departamento.

Ante la problemática expuesta, el interrogante principal que abordó este estudio, fue el siguiente:

¿Cuáles son los efectos sobre el comercio internacional de la región Caribe Colombiana, generados por las relaciones comerciales de Colombia con la Comunidad Andina de Naciones, y cómo puede la región aprovechar más este organismo, beneficiando la diversificación de su oferta exportable?

1.1. Objetivos

1.1.1. Objetivo General

Analizar los efectos sobre el comercio internacional de la región Caribe colombiana, generados por las relaciones comerciales de Colombia con la Comunidad Andina de Naciones en el periodo comprendido entre los años 2000 y 2009, para determinar las potencialidades que éste organismo puede ofrecer a la región en la diversificación de su oferta exportable.

1.1.2. Objetivos específicos

- ✓ Analizar la evolución del comercio de Colombia con la CAN y la participación de la región Caribe en el mismo, durante el periodo 2000 – 2009.
- ✓ Determinar los principales cambios en la estructura del comercio según sectores de exportación de la Región durante este período, propiciados por el acuerdo (CAN).
- ✓ Analizar los principales cambios en las políticas al interior de la CAN para determinar sus posibles impactos en el comercio de Colombia y de la región.
- ✓ Realizar propuestas de estrategias orientadas a consolidar los sectores exportadores de la Región en el marco de la CAN.

1.2. Justificación

El acuerdo de Integración subregional Andino “Acuerdo de Cartagena”, según su artículo primero, sus fines principales a alcanzar son los siguientes¹¹:

- ✓ Promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social
- ✓ Acelerar su crecimiento y de la integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano.
- ✓ Disminuir la vulnerabilidad externa.

¹¹ Ibid, Pag 97

- ✓ Mejorar la posición de los países miembros en el contexto económico internacional.
- ✓ Fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los países miembros.

Para lograr estos objetivos se adquirieron ciertos compromisos:

- ✓ Liberación comercial
- ✓ Industrialización subregional
- ✓ Arancel externo Común
- ✓ Integración física

Después de 30 años desde la fecha en la cual se establecieron estos compromisos, solo a partir del año 2000 se comienza a hablar de un fortalecimiento de los lazos comerciales entre los países miembros de la CAN. En la mayoría de los estudios encontrados se afirma que a partir este año, las exportaciones intercomunitarias han aumentado considerablemente. En el año 2002 Colombia y Venezuela eran los países de mayor participación con el 44,7% del comercio intercomunitario y el 23,2% de las exportaciones, le seguía Ecuador con el 15%, Perú 9,6%, y Bolivia con el 7,5%.

Se esperaría que en los años posteriores, basándose en los objetivos primordiales, por los cuales se conforma la CAN, haya una mayor interacción comercial entre todos los países integrantes del acuerdo, sin embargo sigue existiendo una alta concentración del comercio entre los países de Colombia y Venezuela, a pesar del anuncio en el 2006 del retiro de este país.

Además según los datos encontrados para el año 2009, el comercio colombiano al interior de este Organismo Regional, no es realizado entre países, sino más bien entre regiones, y siendo aún más específicos entre ciudades al interior de cada una de las regiones. Si se espera promover un desarrollo económico equilibrado, estimulado por el comercio intrarregional, todas las regiones deberían estar participando, y no solo algunas ciudades o determinados sectores y actividades específicas.

Con el fin de lograr una mayor participación del comercio entre países y regiones, se hace necesario identificar cómo a la luz de la realidad interna de cada país el comercio entre los miembros de la CAN: Bolivia, Colombia, Perú y Ecuador, puede fortalecerse, ayudando a las regiones a que sus actividades de comercio exterior se diversifiquen, convirtiéndolas en fuentes de crecimiento y desarrollo equilibrado al interior de las mismas.

La región Caribe, es una de las regiones de mayor dinamismo comercial, pero al analizar sus exportaciones hacia los países andinos, los datos mostrados en el planteamiento del problema, demuestran cómo cada departamento tiene un mercado como destino principal y una actividad específica originaria de las ventas internacionales.

Actividad ubicada por lo general en sus capitales, por lo que existen posibilidades que la CAN no sea un instrumento de crecimiento y desarrollo equilibrado, sino por el contrario un organismo que ha contribuido al desequilibrio interno de la región; si no se tiene claridad sobre la diversidad al interior de cada país y las disparidades internas, el inicio de procesos para avanzar más allá de las relaciones comerciales, como los relacionados con temas de la dimensión cultural, de la integración, la política exterior común, el desarrollo sostenible y la integración física y transfronteriza (SGCAN), están llamados al fracaso.

En este sentido uno de los retos principales de la CAN es¹²:

Intensificar la integración andina mediante la participación de todos los actores de la sociedad, la adopción de un arancel exterior común, la construcción del mercado común y el perfeccionamiento de la proyección internacional de la CAN como un solo bloque.

¹² Estrategia Regional Para La Comunidad Andina 2002-2006. (EN LÍNEA). disponible en: <http://www.comunidadandina.org/cooperacion/Estrategia%20Regional%20para%20la%20Comunidad%20Andina%202002-2006.pdf>. Consultado el 23 de enero de 2011

A partir de este reto surge la importancia de esta investigación, la proyección internacional de la Comunidad Andina de Naciones como un bloque, requiere el reconocimiento de las disparidades internas de cada país, y en el caso de Colombia, de las regiones que lo componen. Intensificar la integración andina mediante la participación de todos los actores de la sociedad, implica que el reconocimiento de un mecanismo de integración benéfico para todos, reconociendo cuales son los sectores que verdaderamente puede considerar a la CAN como una oportunidad de mercado y aquellos que definitivamente deben buscar opciones de mercado distintas.

Identificar la dinámica de las actividades comerciales de los miembros de la Comunidad Andina, determinado no solo el volumen de exportaciones e importaciones, sino también los principales sectores y regiones y Departamentos Beneficiados permite entender como un acuerdo de integración puede ser aprovechado con el fin de generar Crecimiento Económico fundamento en el sector externo y en la diversificación de la oferta exportable de cada una de las economías que integran el acuerdo

Una contribución interesante de este estudio, es el análisis específico de la región Caribe Colombiana, teniendo en cuenta no solo sus avances como región, sino que al hacer uso de las teorías contemporáneas del desarrollo, el estudio se centra en los departamentos que la componen, contrastando la manera como cada departamento y a la vez la región, ha logrado aprovechar este acuerdo; con las limitaciones que se hayan presentado hasta el momento, y las oportunidades posibles para lograr una diversificación de sus destinos y actividades de exportación.

Se trató de identificar los principales cambios que se han dado en las políticas internas de la CAN con el fin de determinar sus posibles impactos en el comercio de Colombia y de la región Caribe.

El estudio contempla un análisis de región como motor de crecimiento nacional, entendiendo las diferencias de las economías de cada país que integra el acuerdo y la diferencia de cada departamento que integra la región Caribe. De esta forma se dejan importantes estrategias de crecimiento fundamentado en el concepto de región e

integración económica, aplicables a cualquier proceso de integración en el cual decida participar el país.

1.3. Limitaciones de la Investigación

El estudio en un principio pretendía abarcar una serie comprendida entre 1980 y 2009, sin embargo los investigadores se limitan al periodo comprendido entre el año 2000 y 2009, ya que las series requeridas por el análisis, en especial las de comercio exterior, deben ser dadas por departamentos de la región Caribe y luego de hacer una revisión exhaustiva en bases de datos: DANE, DIAN, LEGISCOMEX, PROEXPORT, DNP y Banco de la República, las series se encuentran completas por departamento desde el año 1998.

Los antecedentes encontrados evidenciaron como el empuje del comercio entre los países miembros de la CAN, gracias a la puesta en marcha de Zona de libre comercio al interior de la misma, se inicia a partir del año 2000, razón por la cual se seleccionó el periodo de estudio.

Finalmente se presentaron inconvenientes con la recolección y organización de datos estadísticos, debido a que estos fueron recolectados y agrupados en tablas por departamentos mostrando sus relaciones de importación y exportación con cada país miembro discriminando en código CIIU las mercancías comercializadas.

2. MARCO DE REFERENCIA

2.1. Marco Teórico o de Referencia

Teorías de la Integración

Como ya se ha mencionado el estudio parte de la preocupación sobre la no funcionalidad de la CAN como instrumento de crecimiento y desarrollo de la región Caribe Colombiana, así mismo se enfatiza en como las diferencias entre los estados, y al interior de las regiones han llevado a que más que de estados, se hable de regiones y siendo más concretos, de ciudades potencializadoras del comercio al interior de este espacio geoeconómico.

De acuerdo a lo anterior es necesario hacer referencia a la Globalización¹³ y la Gobernanza Multinivel¹⁴, la nueva era de la globalización ha cambiado la manera en que se relacionan los Estados, las relaciones entre estos no son sustentadas únicamente en la visión neorrealista sino que también se tienen en cuenta casos como el que en una relación un Estado puede ganar y el otro puede perder. Las fronteras nacionales tienden a desaparecer en la medida en que los procesos integracionistas se van desarrollando. La nueva economía ha dado un vuelco hacia sectores basados en el conocimiento más que en la lucha por el enriquecimiento de recursos naturales.

Algunos hechos como el relanzamiento de la integración europea, la caída del sistema socialista, las solicitudes de expansión del sistema integracionista a los demás países europeos y el surgimiento de la tercera ola de globalización, crearon nuevas teorías de integración relacionadas con la gobernanza multinivel.

De manera que la teoría de la gobernanza multinivel tiene hoy varios autores y surge de la interdependencia internacional de varios actores de sistemas parciales, gobiernos

¹³ Entiéndase por Globalización como un proceso de unificación de mercados, sociedades y culturas a través de mecanismos económicos, tecnológicos, sociales y culturales, que conllevan a la constante comunicación e interdependencia de los países del mundo.

¹⁴ Entiéndase por Gobernanza Multinivel como un sistema basado en decisiones establecidas entre los gobiernos que se superpone en las diferentes escalas territoriales, supranacionales, nacionales, regionales y locales que genera una redistribución de competencias y que prevalece ante las decisiones tomadas a niveles más bajos.

y entes privados. Hooghe y Marks (2001)¹⁵ por ejemplo afirman que la emergencia de la gobernanza multinivel está enmarcada en un sistema continuo de negociación existente entre gobiernos de diferentes niveles territoriales, donde hacia arriba se impulsa a un nivel supranacional y hacia abajo a un nivel local regional.

En cuanto a la Comunidad Europea y a las partes encargadas de la toma de decisiones de los Estados miembros, Bulmer (2007)¹⁶ analiza este contexto como una estructura de gobernanza, donde el papel principal es el de las instituciones ya sean supranacionales, internas o gubernamentales las cuales comparten normatividad política muy similar.

La teoría de la gobernanza multinivel es un análisis que encaja en el estudio de la comercialización entre la región Caribe colombiana y los países de la CAN en el sentido en que esta relación se da en un marco de gobiernos de diferentes niveles territoriales de modo que se debe tener en cuenta si se da a un nivel supranacional o local regional. Por otro lado es valioso el aporte que hace el autor Amstrong acerca del institucionalismo histórico que viene a analizar varios aspectos claves en la relación mencionada.

Las Teorías de la Dependencia y del Sistema Mundo complementan de forma interesante la visión de los procesos integracionistas de Latinoamérica, ya que de acuerdo con estas, los procesos de integración entre los países que la componen, no se pueden sustentar bajo las mismas teorías de la integración europea, por lo que intervienen otros postulados como los de “sistema-mundo” y otros que utilizan los países latinoamericanos menos desarrollados como “centro y periferia” y la “teoría de la dependencia”.

En cuanto a la teoría “centro y periferia” existe una brecha entre los países centro y los de la periferia, en el sentido en que los primeros tienen un sistema tecnificado para sus negocios, tienen economías homogéneas y actualizadas con lo que pueden producir

¹⁵ Marks, Gary y Hooghe, Liesbet. Types of multi-level governance. 2001. En línea. Disponible en: <http://eiop.or.at/eiop/pdf/2001-011.pdf>. Consultado el 11 de enero de 2011

¹⁶ Bulmer, Simon. Policy Transfer in European Union governance: regulating the utilities. 2007

muchos bienes con últimas tecnologías; mientras que los segundos son economías heterogéneas, monoexportadoras con niveles más bajos de tecnologías y poca diversificación en sus productos y su comercio.

En el ámbito internacional varios autores aportan conceptos a la teoría de la “dependencia”, los cuales coinciden en que el planeta es considerado como un sistema económico controlado por el capitalismo transnacional, donde la importancia radica en las relaciones entre su expansión, las estructuras y formaciones sociales locales¹⁷.

En el concepto de “sistema-mundo”, Wallerstein (1993)¹⁸ se basa en la noción de centro y periferia para considerar que es el sistema de economía capitalista que se expande por la división del trabajo incorporando otras zonas de imperios-mundo, de economías mundo o de mini-sistemas, con un flujo de plusvalía de las periferias hacia los centros donde se concentran actividades monopólicas, en alternancia de ciclos de expansión y de estancamientos de la economía-mundo llamados ciclos de Kondratieff.

Analizando los anteriores autores se ve que la importancia de la integración radica como una estrategia para que los países en desarrollo puedan equilibrar las grandes diferencias frente a las potencias, ya que les brinda una posibilidad para mejorar las condiciones en los negocios que no tendrían si lo hiciesen de manera independiente, principal importancia en la descripción de estas teorías.

En Latinoamérica el proceso de integración ha obviado etapas de integración más profundas como son la armonización de políticas comerciales, económicas, regionales, sociales y culturales.

En cuanto a este tema la CEPAL (Comisión Económica para América Latina) introduce en los años noventa la tesis de “regionalismo abierto” la cual se basa en el acomodamiento de conceptos de América Latina en el nuevo modelo de apertura

¹⁷ Ibid, pág. 207

¹⁸ Wallerstein, Immanuel: “Le systeme-monde et son devenir: theses sur sa structure et sa trajectoire actuelle”. Paris 1993. Disponible en: http://www.gemdev.org/publications/cahiers/pdf/20/Cah_20_Wallerstein.pdf. Consultado el 11 de enero de 2011

económica, que hace que se logre una participación competitiva en el espacio internacional.

Pero pasados algunos años, se ve al continente latinoamericano cada vez más pobre, menos participante en el escenario internacional y con el camino hacia la integración cada vez más desviado, con menos compromisos integracionistas y dedicándose a construcciones de uniones aduaneras, tratados de libre comercio, lo que hace que no se logre un verdadero proceso de integración.

Dada las nuevas tendencias de la globalización en el mundo, las teorías referentes al desarrollo regional son marco de referencia clave para la sustentación teórica de los análisis realizados en el presente estudio. Conceptualizaciones que dejan clara la aparición de una nueva geografía económica. Autores como Fukuyama (1989) y O'Brien (1999)¹⁹, explican cómo la globalización colocaban como irrelevantes las distancias geográficas, pensamiento que es desvirtuado ante la realidad que hoy presenta el mundo, al poner de manifiesto como la localización de la producción de bienes y servicios, del consumo, la infraestructura social y económica, los flujos de comercio, son cada vez más determinantes de las distancias entre regiones, acentuándose la idea del Estado-Región en el actual proceso de globalización.

Hirschman (1958), propone que las medidas para lograr la influencia del comercio en el desarrollo, deben ser analizadas país por país para conseguir los mejores resultados, de tal forma que las regiones de mayor desarrollo, contribuyan a mejorar las menos desarrolladas. Myrdal (1957) en una visión más pesimista, expone la idea de que las regiones menos desarrolladas impedirán un proceso de desarrollo dinámico, generando aglomeraciones en polos de crecimiento, y finalmente Richardson (1969) incluye la locación como fuente de ventajas relativas que permiten un mayor crecimiento de las regiones²⁰.

¹⁹ Salgado Cubides; Jorge. Enfoque sobre algunas teorías referentes al desarrollo regional. (en Línea). Disponible en: <http://aulas.utbvirtual.edu.co/course/view.php?id=6180>. Consultado el 11 de enero de 2011.

²⁰ ibidem

Estas teorías exponen la idea de una globalización que ha llevado a una glocalización, donde son las regiones y los espacios subnacionales los que adquieren importancia, generando no un crecimiento y desarrollo equilibrado, sino mayores desequilibrios tanto al interior de las regiones económicas, como de los países que las componen, e incluso al interior de los países y en las mismas ciudades.

Finalmente como uno de los objetivos del estudio es el análisis del sector externo, como estímulo de una mayor integración entre las economías pertenecientes a la CAN, se debe analizar las teorías del comercio internacional, las cuales permiten identificar postulados bajo los cuales se pueden vislumbrar lineamientos que permitan orientar el comercio del mercado andino, hacia un comercio mutuamente benéfico.

La teoría de la ventaja absoluta, fundamentada en el concepto del valor trabajo, y bajo la idea de un comercio benéfico, trae a colación de idea de que un país debe especializarse en aquellos bienes que de acuerdo a sus ventajas naturales puedan producirse a un menor precio. Aspectos importantes de este pensador, que pueden ser tenidos en cuenta en este análisis son los siguientes:

- La clara diferenciación entre Valor de Uso y Valor de Cambio
- El reconocimiento de la división del trabajo, entendida como la especialización de tareas, para la reducción de costos de producción
- La predicción de posibles conflictos entre los dueños de las fábricas y los trabajadores mal asalariados.
- La defensa del mercado competitivo como el mecanismo más eficiente de asignación de recursos.²¹

La teoría de la ventaja comparativa resalta la eficiencia y la productividad como elementos claves de la especialización, siendo la clave la producción de bienes con bajos costos de oportunidad. Esta teoría es base en la relación de la región Caribe

²¹ Teorías clásicas del comercio Internacional. Disponible en: <http://www.scribd.com/doc/11058408/Teorias-Clasicas-Del-Comercio-Internacional>. Fecha de publicación: 22 de enero de 2009. Fecha de consulta: 25 de enero de 2011, pág. 1, Pág. 2

colombiana y los países de la CAN en la medida en que se identifiquen los potenciales de la producción de los departamentos de la región.

Heckscher-Ohlin (1953), considera las diferencias entre las dotaciones de factores y en sus precios entre los países como los determinantes más importantes del comercio. El teorema postula que cada país exportará el bien intensivo en su factor relativamente abundante y barato e importará el bien intensivo en su factor relativamente escaso y costoso. El teorema de igualación de precios de los factores, que se deriva del teorema de H-O postula que el comercio conducirá a la eliminación o reducción de la diferencia existente antes del comercio en los precios relativos y absolutos de los factores entre los países.²² Pensamiento que puede ser de gran ayuda a momento de identificar la complementariedad de las economías perteneciente a la CAN.

2.2. Hipótesis

La puesta en marcha de las relaciones comerciales de Colombia con la Comunidad Andina de Naciones – CAN, no ha tenido efectos positivos sobre la diversificación de la oferta exportable y el crecimiento económico de la región Caribe de Colombiana, durante el período comprendido entre 2000 – 2009.

²² Salvatore, Dominick. International Economics. California. novena edición: 2007. Pag. 153

2.3. Variables y su Operacionalización

Cuadro 1.
Tabla de Variables y su Operacionalización

VARIABLE	INDICADOR/ DIMENSIÓN	ÍNDICE /MEDIDA	FUENTE
Independientes: (causa) Características de las economías de la región Caribe	Sectores exportadores (Indicador de posicionamiento de los productos)	Exportaciones regionales por sector hacia los países de la CAN /PIB de la región Caribe.	- DANE - DIAN SIEX - Banco de la República - DNP
	Sectores importadores	Importaciones regionales por sector, provenientes de los países de la CAN/PIB de la región Caribe	- Estadísticas CAN - DIAN - Banco de la República
	Crecimiento económico Vs Sector externo	Tasa de crecimiento del PIB regional Vs Tasa de crecimiento de las exportaciones regionales. Tasa de crecimiento del PIB por departamento Vs Tasa de crecimiento de las exportaciones por departamento.	- DANE - Banco de la República - DNP
	Apertura del comercio regional	Coeficiente de apertura exportadora por departamento y por región: $CA = \frac{X + M}{PIB}$	- Estadísticas CAN - DIAN - Banco de la República - DIAN SIEX
	Inflación	Tasa de variación del IPC por departamento Vs tasa de variación del IPC nacional (Variable Proxy de los precios internos) Tasa de Variación del IPC en los países de destino, (Proxy de los precios externos)	- Banco de la República - DNP - DANE
	Crisis económicas	Efecto de la Crisis sobre el nivel de integración de la CAN.	- Documentos de la web. - Página de la CAN - Textos especializados

Cuadro 1 (Continuación)

VARIABLES	INDICADOR/ DIMENSIÓN	ÍNDICE /MEDIDA	FUENTE
	Ingreso	PIB per cápita de los departamentos de la región Vs PIB per cápita de la región. PIB per cápita de los países de destino.	- Estadísticas CAN - Banco de la República - DANE
Aspectos políticos	Conflictos políticos. Intereses políticos particulares	Análisis de los problemas políticos relacionados con la integración comercial de los -países de la CAN	- Revistas especializadas - páginas WEB - libros especializados
Factores institucionales	Instituciones de apoyo al sector externo de la región Caribe.	Descripción de las instituciones de mayor presencia en la región y los programas que pueden servir de apoyo al sector externo de la región	- Textos especializados - Proexport - Analdex - Cámaras de comercio departamentales - Bancoldex
Posicionamiento de los productos Colombianos en los mercados andinos.	Demanda Agregada externa	Exportaciones Netas Regionales : Exportaciones regionales hacia los países de la CAN menos la Importaciones regionales provenientes de los miembro de la CAN. Tasa de crecimiento de las exportaciones regionales y por departamento hacia los países de la CAN Exportaciones Netas Departamentales: Exportaciones por departamento hacia los países de la CAN menos las importaciones provenientes de los países miembros de la CAN.	- DANE - DIAN SIEX - Banco de la República - Estadísticas CAN

3. METODOLOGÍA

3.1. Tipo de Investigación

La investigación es cuantitativa y cualitativa, ya que el análisis de datos cualitativos es complementado con cifras que permiten darle una mayor objetividad a las observaciones establecidas en cada uno de temas y subtemas tenidos en cuenta.

El alcance del estudio es de carácter descriptivo ya que en la revisión bibliográfica realizada no se encontraron estudios que hagan un análisis del acuerdo establecido entre los países pertenecientes a la Comunidad Andina de Naciones, en relación con los beneficios que éste realmente otorga, plazos de liberación arancelaria, productos y sectores beneficiados, contrastando el contenido del acuerdo no solo con la realidad de los departamentos pertenecientes a la región Caribe Colombiana, sino en el marco de las teorías de integración que rigen el proceso de integración a nivel mundial.

En la segunda fase de la investigación se deben especificar características de las relaciones comerciales que se ha desarrollado hasta el momento, entre los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y los departamentos de la región Caribe Colombiana, haciendo una descripción completa del sector exportador de cada departamento, de los sectores en desarrollo y sus oportunidades de mercados en los países miembros de la CAN.

En la parte final se realiza de la descripción de los fenómenos relacionados con el comercio internacional, explicando el porqué de los resultados encontrados, y cómo se relaciona la evolución del comercio internacional de la Región Caribe Colombiana con el establecimiento de la Comunidad Andina de Naciones.

3.2. Diseño para la Recolección de Información

3.2.1. Técnicas de Recolección de datos

Esta investigación no requirió el establecimiento de población y muestra ya que el estudio se enmarca en análisis de datos recolectados de fuentes secundarias. El periodo de análisis está comprendido entre el año 2000 y el año 2009, datos que serán utilizados en su totalidad.

Las principales fuentes de información son:

- ✓ Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE)
- ✓ Sistema de Información de Exportación de la DIAN (SIEX)
- ✓ Página web de la Comunidad Andina de Naciones
- ✓ Revistas especializadas
- ✓ Libros relacionados con el tema.
- ✓ Estadísticas del Fondo Monetario Internacional

3.2.2. Técnicas de análisis de datos

Los datos estadísticos fueron analizados con herramientas de estadística descriptiva, utilizando como programa de análisis Microsoft Excel.

Capítulo 1.

Análisis Macroeconómico de los Países Miembros de la Comunidad Andina

Análisis del Mercado de Bolivia

Al analizar el comercio exterior es importante tener en cuenta las variables macroeconómicas de los países miembros del acuerdo con el fin de analizar las oportunidades comerciales que tiene Colombia con estos países.

Razones del bajo dinamismo del mercado Boliviano

De acuerdo con el informe anual del año 2010 de Bancoex (Banco de Comercio Exterior) de la república de Venezuela, la producción agrícola de Bolivia ha venido adquiriendo importancia principalmente para el autoconsumo, emplea el 5% del total de población laboral y además representa el 15% del Producto Interno Bruto. Los productos más representativos son el azúcar, el arroz y su producto estrella la soja, del cual se extraen algunos derivados, como el aceite de soja, la superficie actual cultivada de este cereal es de 200.000 ha.

En lo pecuario la cría de ganado Porcino y Bovino tiene gran importancia en la economía, la cría de camélidos tiene gran importancia para la extracción de lana para fabricación textil.

El sector pesquero no está muy desarrollado debido a la carencia de mar, sin embargo cuenta con una riqueza en ríos amazónicos como el Titicaca, con un sin número de especies que aún no se han aprovechado.

En cuanto a la Industria Bolivia cuenta aproximadamente con 13.500 industrias, 90% son pequeñas, las restantes se clasifican entre medianas y grandes, la industria representa un 35% del producto interno bruto, las cuales se enfocan principalmente a la manufactura: fábricas de tabaco, cemento, química, papelera, mobiliaria, de vidrio, explosivos, y otras de gran importancia económica. El 80% de las industrias del país están ubicados en las ciudades de Santa Cruz de la Sierra, La Paz y Cochabamba.

Existen nueve categorías de industria en Bolivia: Industria Metalúrgica (pequeñas empresas que funden Chatarra, para producir válvulas y accesorios en bronce, latón, aluminio y piezas), Industrias de terminación metálica (Constituido por empresas pequeñas, concentradas en la ciudad del Alto), Industria Minera (Manufacturas de Cemento, Industria Minera Cemento Asbesto e Industrias del Vidrio), una de las más importante es la Industria del petróleo (productos finales son gasolinas para vehículos, propano y butano líquido, combustible para aviones, entre otros).

Debido a la naturaleza del petróleo boliviano, la producción de gasóleo es insuficiente para satisfacer la demanda interna, y el producto debe ser importado. La industria química es un sector limitado (incluye la producción de químicos básicos, explosivos, jabones, detergentes, tintas, pinturas ya fármacos, concentradas en la Paz y el Alto), la industria de calzado y curtiembres, se ubica principalmente en Cochabamba, en la Paz y Santa Cruz), Industria Textil se caracteriza por la fabricación de prendas de vestir, excepto calzado.

Se encuentra también la industria del papel (incluye la las manufacturas de papel y cartón en un sector muy reducido de Bolivia ubicada en Santa Cruz, la Paz y Cochabamba). La industria alimenticia es otra de las clasificaciones de la industria de Bolivia, es una de las protagonistas de la actividad industrial, crece continuamente tanto en la producción como en cantidad de empresas y empleos (incluye plantas de aceite, los ingenios azucareros, las destilerías, las cervecerías, y una fábrica de levaduras y alimentos en la paz, las grandes fábricas procesan soja, Girasol y semillas de algodón, así como azúcar de caña y se ubican principalmente en Santa Cruz).

Todas las grandes ciudades tienen por lo menos una cervecería, una o varias plantas embotelladoras de gaseosas y uno o varios frigoríficos y empaquetadoras de alimentos y plantas donde se enlatan productos alimenticios.

Sectores Exportadores e Importadores en Bolivia

Bolivia se caracteriza por ser un país exportador de Minerales, entre el año 2004 y 2009, el sector de mayor participación fue este con el 67% de participación, donde se destaca la exportación de gas natural en estado gaseoso (37%), y los minerales de zinc y sus concentrados (11%). El principal socio comercial es Brasil, con el 37% de las exportaciones, seguido de Estados Unidos con el 10%, Argentina con el 8%, Venezuela el 5%, Colombia el 4% entre otros.

En cuanto a las importaciones los productos de mayor importación son el material eléctrico (21%), seguido de productos químicos (14%), y los materiales de transporte 13%. Los principales socios de importación son Venezuela con el (20%), Argentina (15%), Estados Unidos (12%).

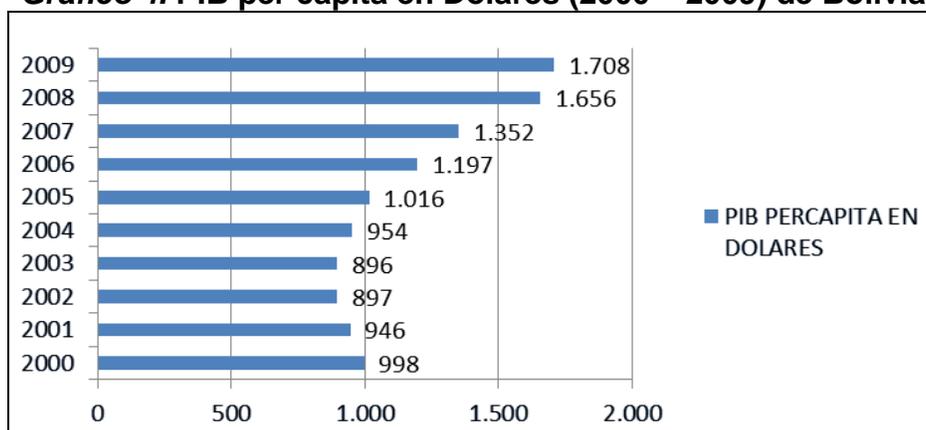
De acuerdo a los resultados obtenidos con cada uno de los departamentos, Bolivia es el país de menor participación en relaciones comerciales de la región Caribe, de hecho los departamentos que más importan desde este mercado son Bolívar y Atlántico, y lo hacen dinamizando la industria Textil (Clasificación CIIU 311), de tal modo que de los países que más se importa son a los que más se les exporta.

La CAN no es la principal fuente de dinamismo del sector externo de Bolivia y la región Caribe mucho menos, ni siquiera para los departamentos que realmente comercian con este mercado; ya que las estadísticas evidencian que es el de menor importancia para los resultados obtenidos. Luego entonces los privilegios evidenciados en el Acuerdo no logran dinamizar a uno de los mercados objetivos del mismo y que de verdad de acuerdo con su rezago industrial, era esencial que Bolivia participara más activamente.

Aspectos macroeconómicos

No es de extrañar que el bajo comercio con la CAN no afecte ni se vea afectado por el comportamiento macroeconómico de Bolivia. El PIB per cápita de Bolivia sigue aumentando al pasar de 998 dólares en el año 2000 a 1708 dólares en el año 2009, manteniéndose relativamente estable con respecto al año 2008, donde alcanzó un valor de 1656 dólares. Ver gráfico No 4

Gráfico 4. PIB per cápita en Dólares (2000 – 2009) de Bolivia

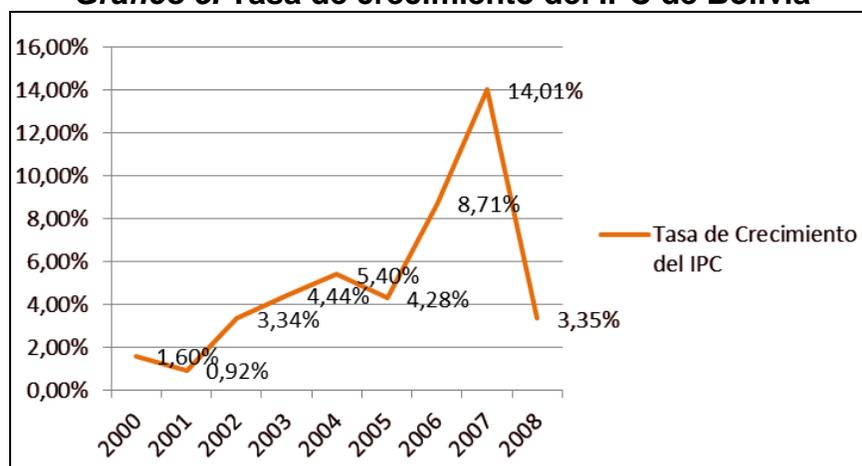


Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI).

<http://translate.google.com.co/translate?hl=es&langpair=en%7Ces&u=http://www.imf.org/external/data.htm>

El indicador de la tasa de crecimiento del IPC de Bolivia (Gráfico No 20) muestra un periodo inflacionario, desde el año 2000 al 2008 la inflación no para su camino ascendente pasando de una inflación de un dígito entre el año 2000 y el año 2001 (1,6%), a una inflación de dos dígitos en el año 2008 (14,01%), retomando una tendencia decreciente en el 2009. Lo que debía incentivar las importaciones ante la baja competitividad de los productos nacionales, pero es claro que para la Región esto no fue cierto.

Gráfico 5. Tasa de crecimiento del IPC de Bolivia

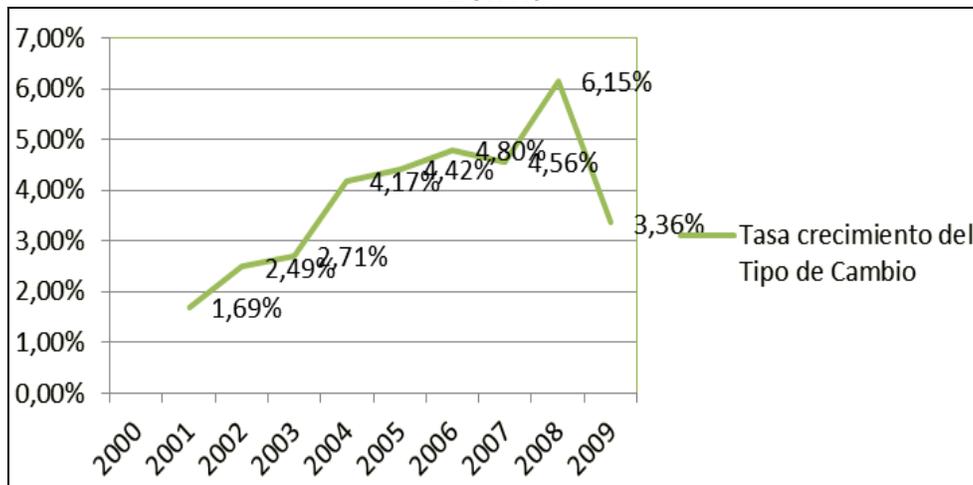


Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI).

<http://translate.google.com.co/translate?hl=es&langpair=en%7Ces&u=http://www.imf.org/external/data.htm>

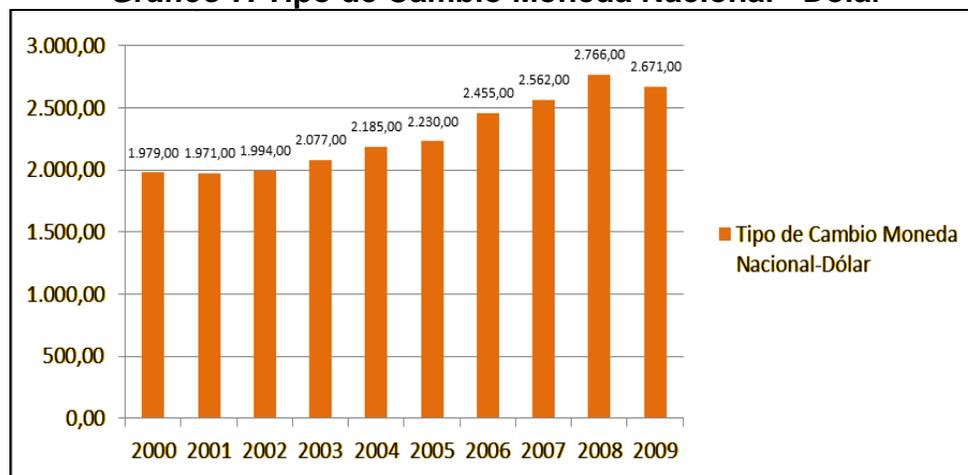
La tasa de crecimiento del tipo de cambio (Ver Gráfico No 5) muestra una devaluación continúa de la moneda nacional por cada dólar hay que entregar cada vez más bolivianos, entre el año 2008 y 2009 existe una pequeña revaluación de la moneda nacional. Este factor afectó fuertemente las importaciones realizadas por Bolivia, alejándolo aún más de las relaciones con la CAN.

Gráfico 6. Tasa de crecimiento del Tipo de Cambio (Moneda Nacional Vs Dólar) de Bolivia



Fuente: Cálculos propios basado en datos del Fondo Monetario Internacional (FMI).
<http://translate.google.com.co/translate?hl=es&langpair=en%7Ces&u=http://www.imf.org/external/data.htm>

Gráfico 7. Tipo de Cambio Moneda Nacional - Dólar



Fuente: Cálculos propios basados en datos del Fondo Monetario Internacional (FMI).
<http://translate.google.com.co/translate?hl=es&langpair=en%7Ces&u=http://www.imf.org/external/data.htm>

Factores Políticos De Intereses

Los factores políticos son importantes en el análisis de la economía de Bolivia ya que fueron variables determinantes en el dinamismo económico del país. Por un lado, el presidente Hugo Banzer Suarez (presidente desde el año 1997 al 2001) en el 1999 tuvo que cambiar a la mitad de los miembros de gobierno por escándalos de corrupción, encabezados por el protagonizado por su ministro de interior Guido Navar. En el año 2000, se da la llamada Guerra de Agua en especial por la extrema pobreza del campesinado indígena.

Por otro lado, en el 2001 el presidente presenta serios problemas de salud derivados de un Cáncer, siendo sustituido por Jorge Quiroga. En el 2002 sube al poder Sánchez de Lozada, quien en el 2003 anuncia impopulares medidas económicas entre ellas un nuevo impuesto sobre los salarios (medida que no se llevó a cabo), sustituido por Carlos D. Mesa Gisbert el 17 de octubre del mismo año, dada su renuncia, por el poco apoyo político, sube al poder Eduardo Rodríguez Veltze quien tuvo un corto gobierno desde el 9 de junio de 2005 hasta el 22 de enero de 2006 que finaliza con la subida al poder de Evo Morales.

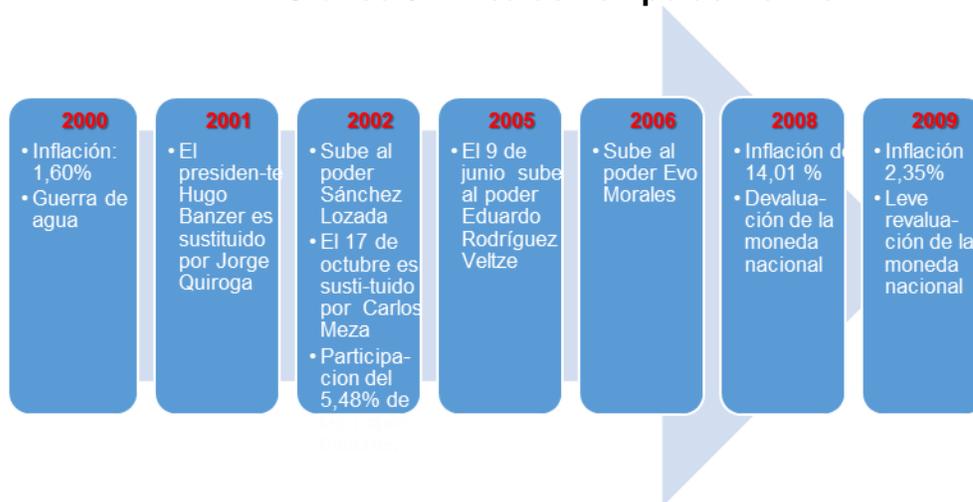
Análisis Comercial entre la región Caribe y Bolivia

De acuerdo a la descripción anterior de la economía de Bolivia no es de extrañar los resultados del análisis de la economía de la región Caribe con respecto a este mercado.

El análisis de las exportaciones por clasificación CIIU de acuerdo a los datos del SIEX, sistema de exportaciones de la DIAN, muestra como el mercado Boliviano no es un mercado representativo con respecto al análisis de las exportaciones totales al mercado andino (CAN), las participaciones oscilan entre el 2% y el 3%, sobresaliendo en el año 2002 con el 5,48%, dado que en este año se da el funcionamiento al 100% de la Zona de Libre Comercio de la Comunidad Andina.

De acuerdo al análisis anterior más que las variables macroeconómicas, la inestabilidad interna de sus gobernantes no ayudó a que se preocupara por su comercio exterior. Los factores que marcaron el comportamiento del comercio exterior en Bolivia, se pueden visualizar en el gráfico 8

Grafico 8. Línea de tiempo de Bolivia



Fuente: Gráfico hecho por los autores

Análisis del Mercado de Venezuela

Venezuela para los exportadores colombianos ha sido considerada como un mercado de aprendizaje, permitiendo en un inicio la exportación de excedentes para luego llegar a mercado con menos ventajas naturales, situación que se privilegiaba con el establecimiento de la CAN. Sin embargo la relación se ve debilitada debido al interés de Colombia de firmar un TLC con los Estados Unidos, Venezuela prefiere que el libre comercio regional se haga en el marco del ALCA.

No debe dejarse a un lado que el análisis de la economía de Venezuela está muy relacionado con uno de los gobiernos más polémicos del continente suramericano, el gobierno del presidente Hugo Chávez.

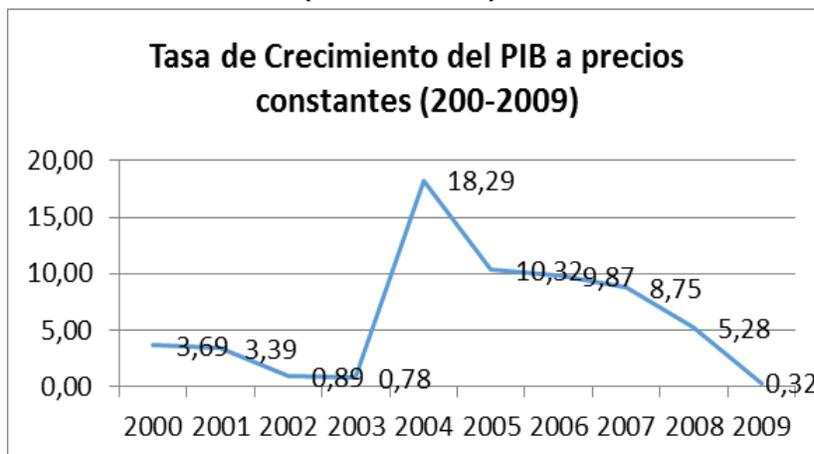
Es interesante como algunos autores basados en estadísticas del banco central de Venezuela muestran un comportamiento ascendente de la economía Venezolana a

partir del año 2003, relacionándolo con el hecho de la recuperación del poder del estado sobre la empresa Venezolana PDVSA en el año 2003. Un ejemplo son los autores Weisbrot Mark, Ray Rebecca y Sandoval Luis (2009), del Center for Economic and Policy Research (CEPR), quienes establecen las principales causas de la crisis de la economía Venezolana en el 2003, los bajos precios del petróleo en el 1998, la huelga petrolera del 2002 y el golpe de estado ocurrido este mismo año, el cual derroca el gobierno constitucional.

Así mismo Santeliz Granadillo, Andrés (1999-2009), en su Artículo “La economía en diez años de un gobierno Revolucionario”, afirma que a pesar de que durante de la crisis del 2000-2003, Chávez estuvo a la cabeza del gobierno de Venezuela, su real vinculación con el desarrollo de la economía Venezolana debe hacerse del 2003 en adelante cuando el gobierno recupera el poder de la principal del sector petrolero.

Al realizar el mismo análisis con estadísticas del FMI (Fondo Monetario Internacional), El ciclo económico de Venezuela coincide en la crisis del 2003, pero no en el comportamiento ascendente de la misma, en los años anteriores, por el contrario se muestra como Venezuela en el 2009 llega a un crecimiento por debajo del obtenido en la crisis, apenas del 0,32%, efecto evidente de la inestabilidad económica mundial iniciada en el 2007.

Grafico 9. Tasa de Crecimiento del PIB a precios constantes 2005 de Venezuela (2000 – 2009)



Fuente: Cálculos propios basado en datos del Fondo Monetario Internacional (FMI).
<http://translate.google.com.co/translate?hl=es&langpair=en%7Ces&u=http://www.imf.org/external/data.htm>

Según los autores ya mencionados el crecimiento de la economía se deben al fuerte crecimiento del sector no petrolero del país, sin embargo las cifras del FMI muestran como Venezuela se ve afectada por el bajo desempeño del sector petrolero, razón por la cual fueron determinantes las políticas del Presidente Chávez que llevaron a una transformación productiva y la burbuja de consumo experimentada por el auge de los precios del petróleo (Esguerra Umaña; María del Pilar. Montes Uribe, Enrique; Garavita Acosta, Aaron; Pulido Gonzales, Carolina. 2010)²³.

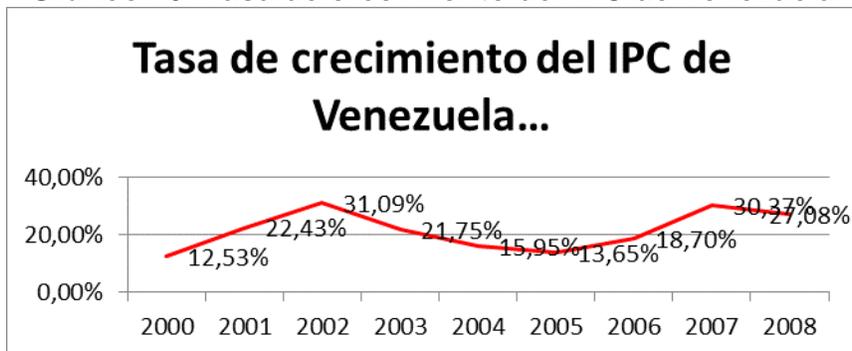
Lo que conlleva a la necesidad de importación de las demás actividades industriales, esto repercute fuertemente en los mercados estudiados al observarse como aquellos departamentos con actividades de exportación conforme a las necesidades venezolanas logran incentivar fuertemente sus ventas hacia este mercado.

Guajira es un departamento caracterizado por la exportación de Carbón la cual se direcciona hacia Perú, y los departamentos que logran un mayor dinamismo hacia otros mercados (Perú y Ecuador), se debe a que su producción industrial característica es competitiva mas no complementaria con la producción representativa del mercado

²³ Borradores de Economía. <http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra602.pdf>. EL COMERCIO COLOMBO-VENEZOLANO: CARACTERÍSTICAS Y EVOLUCIÓN RECIENTE

Venezolano es el caso de Bolívar y Atlántico caracterizados por la exportación de químicos industriales.

Grafico 10. Tasa de crecimiento del IPC de Venezuela



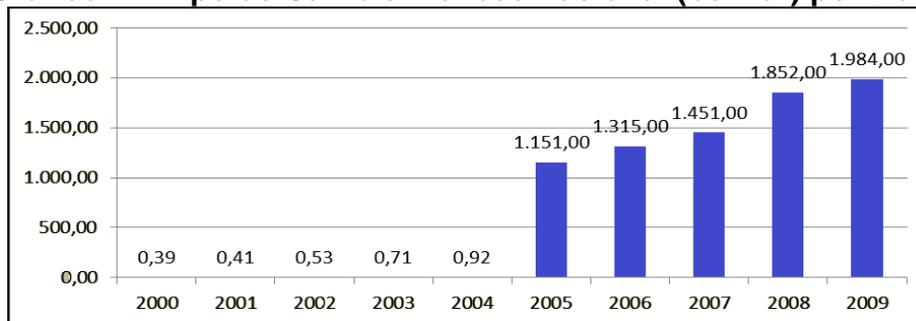
Fuente: Cálculos propios basado en datos del Fondo Monetario Internacional (FMI).
<http://translate.google.com.co/translate?hl=es&langpair=en%7Ces&u=http://www.imf.org/external/data.htm>

En el Cuadro No 10 se muestra el dinamismo de la inflación la cual es bastante elevada, nunca inferior a los dos dígitos en ninguno de los años analizados. Esto se debe a que, según lo expresado en los estudios mencionados, Venezuela a lo largo de todo el periodo mantiene unos niveles de importación altos, y los alimentos y la energía, dos de los sectores de mayor dependencia de compras en el extranjero, se vieron afectados por subidas elevadas de los precios en los mercados internacionales.

El problema más serio de Venezuela es su tipo de cambio (ver Gráfico No 26), debido al régimen de tipo de cambio fijo del país, el cual contribuye a una creciente e insostenible sobrevaluación del tipo de cambio real venezolano. “El bolívar está fijado a una tasa actual de 2.150 con el dólar; fue fijada en 1.600 en febrero de 2003 cuando el gobierno implementó controles cambiarios. Si suponemos que la moneda no estaba sobrevaluada o subvalorada al momento en que se implementaron los controles cambiarios – lo más seguro es que estuviese sobrevaluada – se espera una devaluación hasta un tipo de cambio nominal de alrededor de 4.200 bolívares (o 4,2 bolívares fuertes) por dólar, como resultado de la inflación en Venezuela” (Weisbrot Mark, Ray Rebecca y Sandoval Luis, 2009).

El efecto de esta política hace que las importaciones sean más baratas y las exportaciones más caras, afectando el crecimiento de la economía. Algo que dinamizó aún más las importaciones desde el mercado Venezolano.

Gráfico 11. Tipo de Cambio Moneda nacional (bolívar) por Dólar



Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI).

<http://translate.google.com.co/translate?hl=es&langpair=en%7Ces&u=http://www.imf.org/external/data.htm>

El comportamiento interno de la economía Venezolana, explica en gran medida los altibajos de las relaciones comerciales entre los departamentos de la Región y este país. Sin dejar a un lado el hecho de que las características de gobierno y sus políticas macroeconómicas individuales, además de sus conflictos con el gobierno Colombiano, no permiten la operatividad de la instituciones de la CAN y mucho menos de una integración comercial complementaria con beneficios positivos para todos los mercados de la CAN.

A continuación se resumen los aspectos macroeconómicos y políticos más relevantes:

Gráfico 12. Línea de tiempo de Venezuela



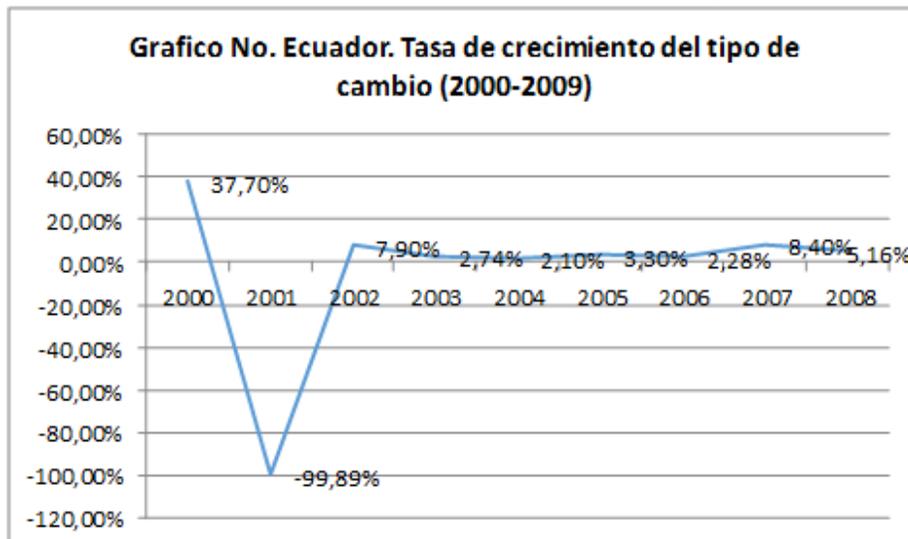
Fuente: Grafico hecho por los autores

Análisis de Mercado Ecuatoriano

El estudio “la economía ecuatoriana luego de 10 años de dolarización” (Banco Central Ecuador, 2010) permite estructurar algunos comentarios interesantes que explican los resultados comerciales obtenidos con la CAN. Es evidente que el periodo de análisis está influenciado por uno de los principales cambios de la economía ecuatoriana: La dolarización, reemplazando su moneda nacional por el dólar estadounidense.

El principal objetivo de esta política fue la estabilización del crecimiento inflacionario, objetivo que se ha cumplido, como se aprecia claramente en el Gráfico No. 13

Gráfico 13. Ecuador, tasa de crecimiento del tipo de cambio



Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI).

<http://translate.google.com.co/translate?hl=es&langpair=en%7Ces&u=http://www.imf.org/external/data.htm>

La medida ha llevado a que Ecuador sufra cambios internos importantes a lo largo de estos diez años. Al igual que para Venezuela la producción de crudo y derivados del mismo es importante para la producción de la economía Ecuatoriana, por lo que sus exportaciones están directamente relacionadas con este sector. Antes del 2000 el ATPDEA, permitió que el volumen de exportaciones fuera el doble al del periodo de análisis, luego de este año las exportaciones de petróleo Crudo, Gas natural y servicios

relacionados han seguido siendo importantes, sin superar su participación en los años anteriores al 2000.

En el periodo en estudio su participación era del 37,3%, comportamiento que se debe al incremento de la producción de las Compañías Privadas en 324,7%, al pasar de 20,5 millones de barriles a 87,2 millones de barriles en promedio, tanto en la década de los años 90 como en dolarización, y al aumento de la producción de Petroecuador entre 2007 y 2009.

A finales del periodo, es decir 2008-2009, los precios internacionales del petróleo sufrieron un fuerte bajón, golpeando a esta economía; a diciembre de 2008 el precio del crudo era de USD 26,09 el barril, habiendo registrado su pico máximo en junio del mismo año, (USD 117,36 por barril), mientras que para junio de 2009, fue de USD 56.38 el barril. Lo cual se repercute en el en el comportamiento de su producción interna (Gráfico No 14).

Gráfico 14. Tasa de crecimiento del PIB a precios constantes 2005



Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI).

<http://translate.google.com.co/translate?hl=es&langpair=en%7Ces&u=http://www.imf.org/external/data.htm>

De otra parte, el crecimiento promedio de los principales productos de exportación durante el período 2001-2008, fue el siguiente: Azúcar, 101.6%; Cereales y Panadería, 83.9%; Servicios Financieros, 33.5%; Productos de Minas y Canteras, 28.0%; Maquinaria y Equipo, 26.5%, Otros Productos Manufacturados, 21.5%; Bebidas, 13.5%; Productos de la Carne, 12.0%; Productos Alimenticios Diversos, 10.7%; Productos Minerales Básicos, Metálicos y no Metálicos, 10.4%; Productos Silvícolas y Extracción

de la Madera, 9.3%; Productos de la Caza y de la Pesca, 8.6%; Productos del papel y Editoriales, 7.8%; Otros Servicios, 7.5%; Otros Productos Agrícolas, 7.2%; Textiles, Prendas de Vestir y productos del Cuero, 5.9%; Petróleo Crudo, Gas Natural y Servicios Relacionados, 5.8%; entre otros. Uno de los sectores que decreció fue: Transporte y Almacenamiento, -1.2%. (Banco Central de Ecuador, 2010).

En pocas palabras Ecuador ha logrado un proceso de reestructuración de su producción y aunque la producción de crudo y gas natural sigue siendo importante actividades del sector Agropecuario y de la actividad manufacturera han tomado importancia en su sector externo.

Por el lado de las importaciones la participación promedio que tiene cada producto en el total de las mismas se desglosa a continuación:

Cuadro 2
Principales productos de importación de Ecuador

Productos importados	Participación promedio de los productos en la importaciones de Ecuador (2000-2009)
las compras externas de Maquinaria y Equipo	31,7%
Químicos Plásticos y Caucho	16,8%
Caucho	16,1%
Hilado ye hilados tejidos y confecciones	3,8%

Fuente: la economía ecuatoriana luego de 10 años de dolarización” (Banco Central Ecuador, 2010. Disponible en:

<http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/Dolarizacion/Dolarizacion10anios.pdf>

Es necesario señalar que, para el año 2009, el nivel de compras externas reflejó una caída debido a la implementación por parte del Gobierno Nacional de medidas de salvaguardia tendientes a precautelar la liquidez de la economía

Estos hechos se evidencian en el comportamiento de la tasa de Crecimiento del PIB de Ecuador, ya que el comportamiento de su economía se relaciona fuertemente con el de

la producción de crudo (Gráfico No 30) a pesar de que las manufacturas y la agricultura se han fortalecido.

Con respecto a los resultados obtenidos del comercio entre los departamentos de la región Caribe, es evidente que este proceso ha llevado a que Ecuador no se constituya en el mercado de mayor dinamismo en el periodo de análisis. Y las características de la producción de Atlántico y Bolívar que son fuertes en los productos de importación de este país, son los que lideran las ventas de la región a este mercado.

Finalmente se muestran los años que marcaron los acontecimientos más importantes en la historia de Ecuador durante la época:

Gráfico 15. Línea de tiempo de Ecuador



Fuente: Gráfico hecho por los autores

Análisis del Mercado Peruano

Perú es el último mercado en entrar a operar en la Zona de libre comercio de la CAN. Solo hasta el 2006 hace parte del proceso y no como algo aislado, sino como resultado de sus propias políticas internas de reducción de aranceles con miras a la internacionalización de la economía (Ver Cuadro No 3). Se puede decir que este es el país con mayores indicios de una planeación con miras a la competitividad de sus mercados internos.

Cuadro 3.

Perú. Reducciones Arancelarias 2006-2008

Decreto	Descripción Fecha
DS 211-2006-EF	Reduce 2894 partidas a 0%, principalmente bs. de capital. 28-Dic-2006
DS 091-2007-EF	Reduce arancel al trigo duro, demás trigos y maíz. 9-Jul-2007
DS 105-2007-EF	Elimina arancel al trigo duro y harina de trigo. Elimina 301 sobretasas. 19-Jul-2007
DS 158-2007-EF R	Reduce 12% a 9%, 20% a 17% y 365 subpartidas a 0%. Elimina sobretasas. 13-Oct-2007
DS 163-2007-EF	Reducir algunas partidas de insumos y bs. Capital para la industria. 26-Oct-2007
DS 038-2008-EF	Rebaja aranceles a bienes de consumo alimenticio. 7-Mar-2008

Fuente: Ministerio de economía y finanzas. Marco macroeconómico multianual 2009-2011 del crecimiento económico al bienestar social de Perú. En línea disponible en: http://www.mef.gob.pe/contenidos/pol_econ/marco_macro/MMM_2009_2011.pdf.

Perú se ha constituido en una de las economías más estables en relación con los demás integrantes de la CAN e incluso de América latina, con un crecimiento promedio del 7%, a pesar de la crisis del 2007-2008. Ver gráfico No 16.

Grafico 16. Tasa de crecimiento del PIB a precios constantes de 2005



Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI).

<http://translate.google.com.co/translate?hl=es&langpair=en%7Ces&u=http://www.imf.org/external/data.htm>

Crecimiento que ha sido complementado con políticas internas de educación, sector externo, políticas fiscales y monetarias orientadas a un crecimiento sostenibles con desarrollo incluyente.

La Inflación es una de las variables que evidencian la estabilidad adquirida por Perú (Gráfico No 32), el 2008 muestra un cambio dadas condiciones internacionales, pero retoma su camino en el 2009.

Grafico 17. Tasa de crecimiento de inflación.



Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI).

<http://translate.google.com.co/translate?hl=es&langpair=en%7Ces&u=http://www.imf.org/external/data.htm>

Crecimiento explicado por políticas internas que han permitido el incremento de la productividad de los trabajadores y de la inversión privada (Calderón, Álvarez, 2011)

Perú en el umbral de la nueva era, lecciones y desafíos para consolidar el crecimiento económico y un desarrollo más incluyente.²⁴

Dadas sus políticas orientadas a la internacionalización de su economía ha permitido que el sector externo se constituya en una componente importante de su demanda agregada (Media del 19%). Los productos tradicionales de exportación de este mercado están representados por: Productos mineros, petróleo, productos agrícolas, harina de pescado y café.

Cuadro 4

Perú Principales productos de Exportación

Tradicionales	No tradicionales
1. Harina de pescado, aceite de pescado, Plomo y Concentrado	1. Espárrago Frescos y Refrigerados, Café Orgánico, Banano
2. Cobre Zinc y Plata	2. Espárragos Preparados, Mango Fresco, Madera Mahogany, Chapas de Zinc
1. Estaño y plomo	3. Paprika

Fuente: Perú: Lineamientos del Comercio Exterior y Los Tratados de Libre Comercio. Pérez Monteverde, Martin.2010. Ministerio de industria y turismo de Perú. Disponible en:

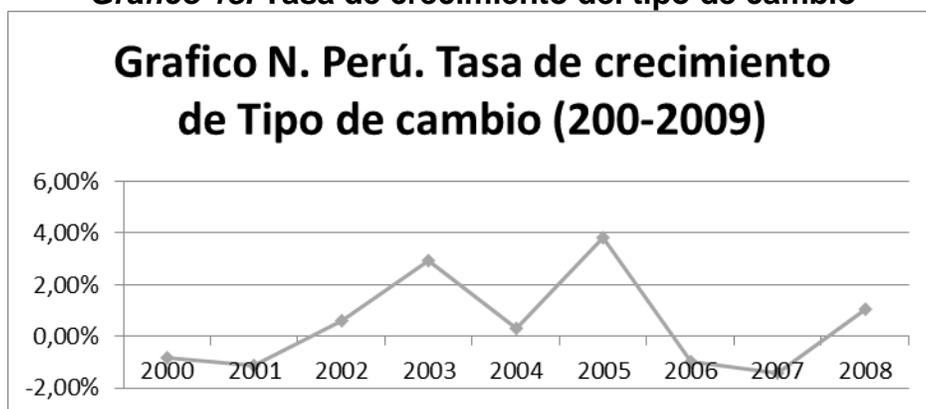
http://www.amcham.org.pe/eventos/presentaciones/2010/Mayo/Martin_Perez_Monteverde.pdf

El dinamismo de las exportaciones ha permitido un mayor crecimiento de la producción agrícola y manufacturera en 52 clasificaciones a nivel de cuatro dígitos de la clasificación industrial uniforme: Fertilizantes, productos de caucho, vehículos automotores.

No hay que olvidar que Perú en búsqueda de su crecimiento individual, ha firmado tratados con Estados Unidos, Chile, Singapur, Canadá, Tailandia y China, Japón Corea de Sur, Unión Europea, Asociación Europea, hechos que han permitido que su tasa de apertura pase de un 23% a un 35%²⁴.

²⁴ <http://www.slideshare.net/ladibar/peru-en-el-umbral-de-una-nueva-era>. DIAGNOSTICOS DEL CRECIMIENTO DE PERÚ. Hausmann, Ricardo. Klinger Bailey

Grafico 18. Tasa de crecimiento del tipo de cambio



Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI).

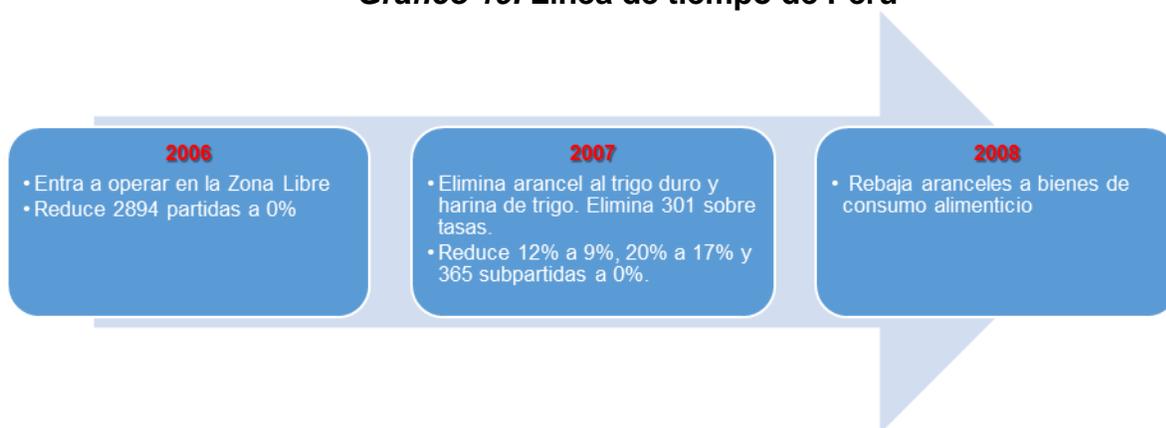
<http://translate.google.com.co/translate?hl=es&langpair=en%7Ces&u=http://www.imf.org/external/data.htm>

Con respecto al tipo de cambio es importante resaltar que dadas las reformas internas y su orientación a los mercados internacionales se eliminan los tipos de cambio múltiple y se da al mercado la flotación del mismo. En los últimos años del periodo, debido al aumento de los precios internacionales de materias primas que hubiese sido mayor si el banco central no aumenta el nivel de reservas internacionales.

A pesar de todo esto y de las grandes oportunidades que ofrece Perú como mercado, hoy solo dinamiza las exportaciones de Guajira y sucre, dos de los mercados con menor dinamismo en las exportaciones de la región Caribe a la CAN con actividades como el carbón y los minerales.

A partir de que Perú ingresa a la Zona de Libre comercio, empieza a ser parte un poco más activa en la CAN, es por esto que los aspectos más relevantes inician en el 2006 tal como se muestra a continuación:

Gráfico 19. Línea de tiempo de Perú



Fuente: Gráfico hecho por los autores

Análisis de la Economía Colombiana

No se puede dejar a un lado los factores de la economía nacional, que por razones obvias, el comportamiento de la economía de la región depende en gran parte del comportamiento de las variables macroeconómicas nacionales.

La inflación Colombiana a lo largo del periodo fue estable e incluso mantuvo un comportamiento descendente. Por lo que este es un indicador positivo que le aportó competitividad a los productos Colombianos, siendo una de la economías que junto con Perú muestra gran estabilidad en el periodo en mención.

El tipo de cambio muestra un comportamiento estable con una fuerte devaluación en el 2003. El regreso de la confianza de los inversionistas, los buenos resultados que ha arrojado el gobierno, y el buen nivel de crecimiento económico, han permitido que la inversión extranjera sea cinco veces superior a la de 2003, con lo cual entran más dólares al país (aumenta la oferta de dólares) y por eso baja el precio de la divisa norteamericana en pesos, es decir, se revalúa.

Desde el primero de enero de 2003 hasta hoy el peso se ha revaluado (apreciado o valorizado se usan como sinónimos) 34 %. El precio mínimo de la

divisa durante 2007 fue de \$1.870 nivel muy cercano al actual e igual, en términos nominales, al precio del primer día del año 2000²⁵.

Sin embargo a pesar de que las cifras demuestran lo contrario, argumentando una continua devaluación del peso Colombiano, la Comunidad Andina Autoriza en el 2009 al Gobierno de Ecuador (Rafael Correa) a incrementar los aranceles sobre 1.346 productos colombianos. La CAN determinó en la Resolución 1250 que "la devaluación del peso colombiano, medida por el tipo de cambio real bilateral, alteró las condiciones normales de competencia en el mercado ecuatoriano, en los términos del artículo 98 del Acuerdo de Cartagena"²⁶.

Ambiente Internacional

En cuanto al ambiente internacional se puede decir que el inicio del periodo se caracteriza por una mejora del desempeño de la economía internacional. Sin embargo en el 2008 se inicia la crisis financiera mundial, iniciada por la burbuja inmobiliaria internacional, lo que trajo como consecuencia que la economía mundial mostrara un decrecimiento de -2.3% en el año 2009²⁷.

El mercado del petróleo a nivel mundial muestra un comportamiento positivo desde el 2004, los precios aumentaron por los efectos de: los huracanes (como el Katrina) en las instalaciones petroleras; el crecimiento en la economía de los países emergentes y en los industrializados, y, particularmente, por el auge de la industria de la construcción (que terminó por convertirse en una burbuja especulativa, que al reventar hizo que los inversionistas vuelquen su interés a commodities como el oro y el petróleo, causando una sobre demanda artificial que hizo subir el precio a un máximo de 147.27 dólares por barril en julio de

²⁵ <http://www.finanzaspersonales.com.co/invierta-a-la-fija/articulo/por-que-baja-el-peso-colombiano-frente-al-dolar/36273>. POR QUÉ BAJA EL PESO COLOMBIANO FRENTE AL DOLAR

²⁶ <http://www.noticiascaracol.com/economia/articulo148458-can-permite-a-ecuador-aplicar-salvaguardas-a-importaciones-colombianas>

²⁷ <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/Dolarizacion/Dolarizacion10anios.pdf>

2008). Pero, a partir de agosto de 2008, la toma de ganancias en las transacciones de los commodities y la franca aparición de las crisis económica y financiera en los países industrializados, ocasionaron una caída pronunciada en la demanda de energía, llevando el precio del crudo a un mínimo de 32.4 dólares por barril en diciembre de 2008.

Estado del comercio Intrarregional y Estado del comercio con respecto a otros esquemas de integración latinoamericano.

Los aspectos mencionados muestran economías diferenciadas, que en el periodo en estudio tienen intereses de comercio internacional muy diversos a pesar de la estructuración del Arancel externo común y la Zona de libre comercio de la CAN, esto debido a sus realidades económicas tan diferenciadas.

Ya se demarcó los sectores claves de la economía Boliviana y las condiciones de inestabilidad política del país durante el periodo en estudio, motivo por el cual la proyección de Bolivia hacia el comercio intrarregional es mínima, lo cual se observa en la participación dentro de las exportaciones e importaciones totales de la región.

Venezuela es una de las economías de mayor dinamismo en el comercio intrarregional, Tanto en importaciones como en exportaciones, las debilidades de este mercado en cuanto a producción industrial interna lo obliga a una alta demanda de los demás mercados de la región andina, pero a su vez su fortaleza en la industria petroquímica lo convierte en uno de los países con mayor participación en las exportaciones de la región.

Como se mencionó anteriormente Ecuador es una economía que se destaca por la producción de petróleo, lo que le permite una importante participación en el

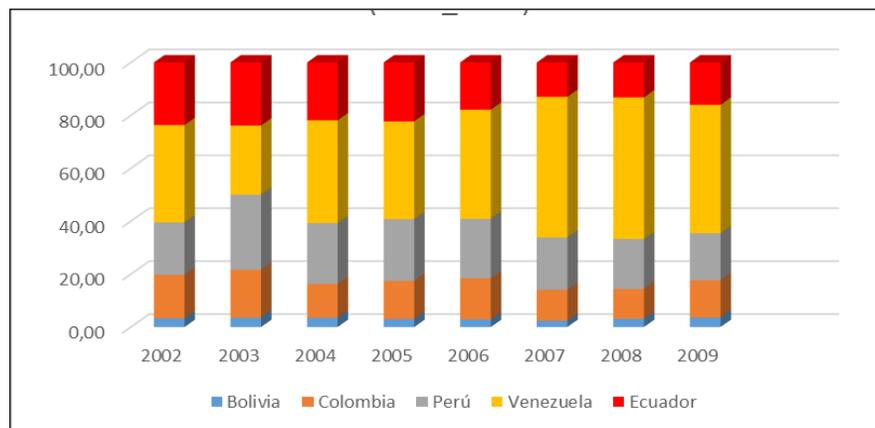
²⁸ Comercio intrarregional y resultados de equidad en los países de la Comunidad Andina durante las dos últimas décadas (1990-2010), Aponte Jaramillo Elizabeth y B. Castro Urbano Emma. 2014.

comercio intrarregional entre el 2002 y el 2005, pero su inestabilidad económica interna le hace perder dinamismo en los siguientes años, siendo la demanda de importaciones mayor a partir del 2005.

Perú definitivamente es la economía estrella en el proceso, su planeación interna orientada a la internacionalización le permite ser la economía con mayor dinamismo de la exportaciones Vs las importaciones en el comercio intrarregional.

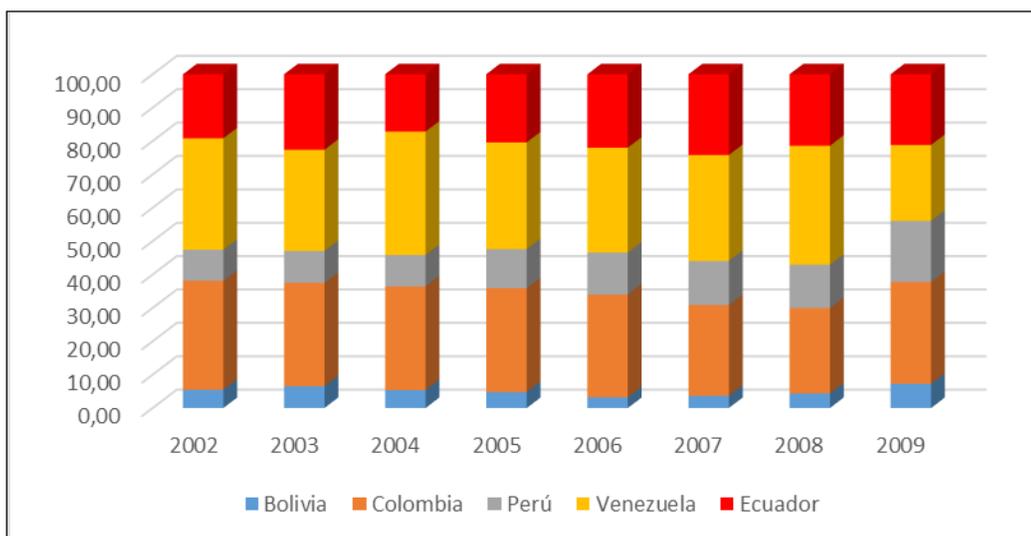
Colombia por el contrario a pesar de tener una industria en fortalecimiento, no logra dinamizar sus exportaciones al ritmo que lo hacen la importaciones, siendo su principal mercado de destino Venezuela.

Gráfico 20. Participación de las Exportaciones de los miembros de la CAN en las Exportaciones totales de la región



Fuente: Cálculos de los autores y estadísticas de la asociación Latinoamérica de integración Aladi.

Gráfico 21. Participación de las Importaciones de los miembros de la CAN en las Importaciones totales de la región



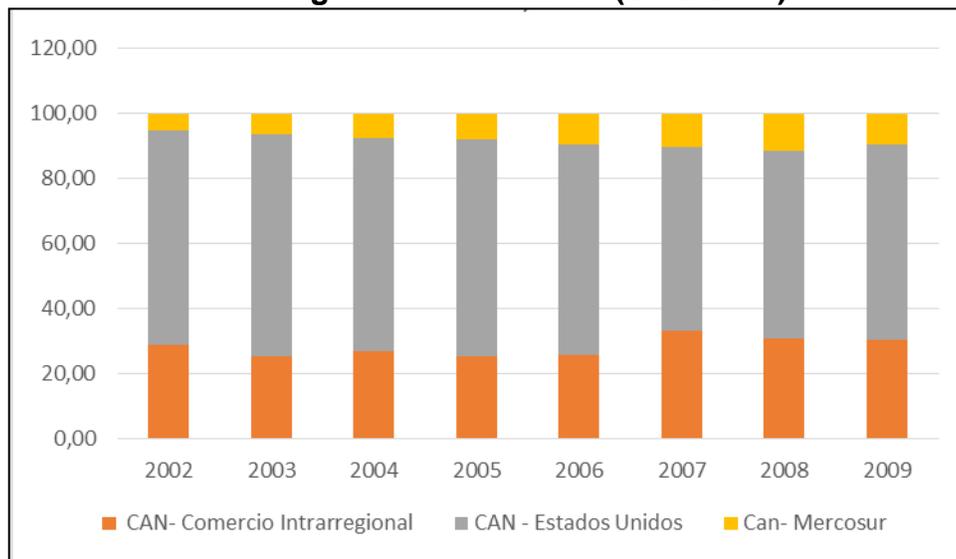
Fuente: Cálculos de los autores y estadísticas de la asociación Latinoamérica de integración Aladi.

A pesar del dinamismo que muestra el comercio intrarregional, con las dificultades internas ya mencionadas, es importante destacar que la región en el periodo en estudio no se consolida como bloque en lo referente al comercio con otras regiones, como se evidencia en el cuadro No. 21. Al analizar el total de las exportaciones de la región con dos los países que la compone, en relación con el comercio con los Estados Unidos y la región económica más cercana y destacada de Sur América como lo es Mercosur. El comercio de región con los estados unidos es muy superior tanto en exportaciones como importaciones con los Estados Unidos, siendo Mercosur un mercado hermano en Latinoamérica, es el de menor dinamismo en las exportaciones.

En materia de importaciones Estados Unidos lidera como proveedor de la región, pero Mercosur iguala a CAN, lo que identifica la baja competitividad de los Mercados de la Región frente a mercados hermanos y de otras regiones. Lo anterior concuerda con las conclusiones del Informe de evaluación del comercio

intrarregional en América Latina y el Caribe 1980-2013 del SELA²⁹. Donde se establece que la prioridad de las exportaciones de la región sigue siendo el resto del mundo, más que el comercio al interior del organismo económico.

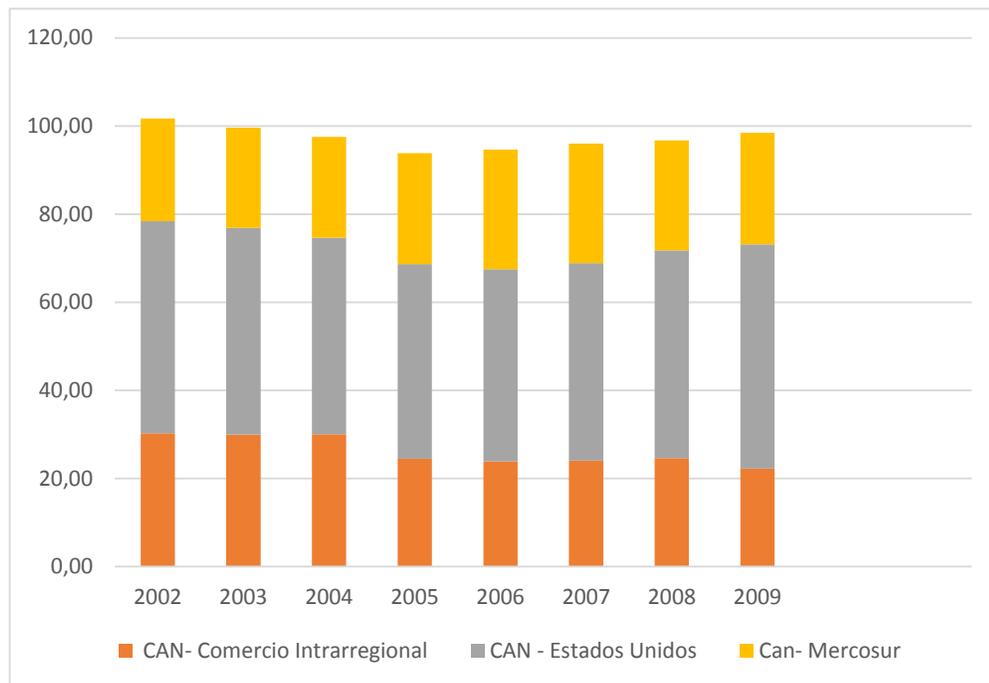
Gráfico 22. Comparativo del comercio intraregional vs comercio con otras regiones económicas (2002-2009)



Fuente: Cálculos de los autores y estadísticas de la asociación Latinoamericana de integración Aladi

²⁹ Informe de evaluación del comercio intrarregional en América Latina y el Caribe 1980-2013 del SELA www.sela.org/.../informe_evaluacion_comercio_intrarregional_alc_1980_2013

Gráfico 23. Comparativo del comercio intraregional vs comecion con otras regiones economicas Importaciones (2002-2009)



Fuente: Cálculos de los autores y estadísticas de la asociación Latinoamérica de integración Aladi

Capítulo 2.

Análisis del Acuerdo de Integración Subregional Andino (Acuerdo de Cartagena)

Antes de iniciar el análisis de los resultados Comerciales de la Comunidad Andina para región Caribe, es necesario conocer los aspectos relevantes del marco regulatorio. El Acuerdo de Cartagena se constituye en el marco legal que rige las relaciones comerciales de los países de la Comunidad Andina, por tanto se procede a resaltar los criterios relevantes que se establecen en dicho documento.

En el cuadro No 5, se especifican los aspectos claves de los objetivos reales de este acuerdo. La principal preocupación del proceso de integración era la industrialización de las economías, siendo prioridad los países de Ecuador y Bolivia. Es decir que cuando se analizan los resultados comerciales de la Comunidad Andina, no solo debe analizarse el aprovechamiento de la liberación comercial por parte de los países integrantes, sino que debe evidenciarse en qué sentido se aprovecha esta, es decir si de verdad se ha logrado una industrialización de las economías gracias al comercio entre las mismas, o si existe una verdadera diversificación industrial gracias a la operacionalización de la Zona de libre comercio.

Cuadro 5

Aspectos relevantes del Acuerdo de Cartagena en relación con la integración comercial con miras al desarrollo industrial de los países de la Comunidad Andina (CAN).

Lineamientos Centrales	Tema Central	Artículos Centrales que apoyan el objetivo	Artículos	Medidas que apoyan el desarrollo de los artículos
Naturaleza del Acuerdo		- Desarrollo de los miembros de manera equitativa, equilibrada, por medio de integración y la cooperación económica y social	1,2	
Programas de Integración	Programas de Desarrollo Industrial	- Aprovechamiento de economías de escala - Expansión, diversificación y promoción de la actividad industrial	61	
	Programas de integración industrial	- Localización de plantas de la subregión cuando las características del sector o sectores lo requieran, con el compromiso de no adelantar producciones de los países no favorecidos por la asignación - Proyectos de integración industrial con familias de productos o productos específicos, preferiblemente nuevos. Con la participación de los países miembros	62,66	
	Convenios de Complementación industrial	- Convenios que incluyan medidas de contratación, subcontratación, acuerdos de mercado, y operaciones conjuntas de comercio exterior	64	
		- Las actividades de integración industrial podrán prever acciones de racionalización industrial con miras a lograr un óptimo aprovechamiento de los factores productivos.	68	
	Integración Física	- Los países miembros desarrollaran acción conjunta para un mejor aprovechamiento del espacio físico, fortalecer la infraestructura y los servicios necesarios para el avance del proceso de integración económica.	104	
	Régimen especial para Bolivia Y Ecuador	- Con el fin de disminuir gradualmente las diferencias de desarrollo actualmente existentes en la subregión, Bolivia y el Ecuador gozaran de un régimen especial que le permita alcanzar un régimen más acelerado.	109, 110-116	
- Cooperación económica y Social		121-132		

Lineamientos Centrales	Tema Central	Artículos Centrales que apoyan el objetivo	Artículos	Medidas que apoyan el desarrollo de los artículos
Programa de liberación		<ul style="list-style-type: none"> - El programa de liberación de bienes tiene como objetivo eliminar gravámenes y las restricciones de todo orden para que incidan sobre la importación de productos originarios del territorio del cualquier país miembro. - Se entenderá por gravamen los derechos aduaneros, y cualquier otro recargo: fiscal, monetario o cambiario. - El programa de liberación es automático e irrevocable y comprenderá la universalidad de los productos. 	72,73,76	535, Establece para el arancel externo común, aprobarlo para no común, aprobarlo para 4171 subpartidas andinas.
	Arancel externo Común	<ul style="list-style-type: none"> - Los países miembros se comprometen con la aplicación de un arancel externo común en los plazos y modalidades que establezca la comisión. - La secretaria General puede modificar los niveles arancelarios de acuerdo a las necesidades de la subregión o teniendo en cuenta el caso especial de Bolivia y Ecuador. 	81, 82,83,84	

Fuente: Autores. Basado en el texto del Acuerdo de Cartagena disponible en: <http://www.comunidadandina.org/>

Para el logro de los objetivo y la conformación de una Comunidad que funcione correctamente, se estructuró un marco regulatorio fundamentado en un esquema de supranacionalidad donde las medidas comerciales que beneficiarán a la comunidad prevaleciera sobre las particulares, con beneficios individuales para cada país, estructurándose los siguientes organismos, encargados de velar por este fin.

Cuadro 6 **Organismos de la Comunidad Andina de Naciones**

INSTITUCION	DESCRIPCION	INTEGRANTES	OBJETIVO PRINCIPAL
El Consejo Presidencial Andino	Máximo órgano del Sistema Andino de Integración	Jefes de Estado de los países miembros de la Comunidad Andina	Emitir Directrices sobre distintos ámbitos de la integración subregional andina, las cuales son instrumentadas por los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración
El Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores	Órgano de dirección política	Cancilleres de los Países Miembros	Asegurar la consecución de los objetivos del proceso de la integración subregional y de formular y ejecutar la política exterior de la Comunidad Andina.

INSTITUCION	DESCRIPCION	INTEGRANTES	OBJETIVO PRINCIPAL
La Comisión de la Comunidad Andina	Órgano normativo del Sistema Andino de Integración	Representantes plenipotenciario de cada uno de los Países Miembros	Su capacidad legislativa, expresada en la adopción de Decisiones, la comparte ahora con el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores
El Parlamento Andino	Órgano deliberante del SAI de naturaleza comunitaria	Presidente, dos Vicepresidentes, un Secretario General	Participar en la generación normativa del proceso, mediante sugerencias, a los órganos del Sistema, de proyectos de normas de interés común. Asimismo, promover la armonización de las legislaciones de los Países Miembros y las relaciones de cooperación y coordinación con los Parlamentos de los países andinos y de terceros países.
El Consejo Consultivo Empresarial	Institución consultiva del Sistema Andino de Integración	Cuatro delegados elegidos entre los directivos del más alto nivel de las organizaciones empresariales representativas de cada uno de los Países Miembros.	Emite opinión sobre los programas o actividades del proceso de integración subregional que sean de su interés.
El Consejo Consultivo Laboral	institución consultiva del Sistema Andino de Integración	Delegados del más alto nivel, elegidos directamente por las organizaciones representativas del sector laboral de cada uno de los Países Miembros.	Emite opinión sobre los programas o actividades del proceso de integración subregional que son de interés para el sector laboral.
La Corporación Andina de Fomento	Banco de Desarrollo de América Latina	18 países de América Latina, el Caribe y Europa, específicamente Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Costa Rica, Ecuador, España, Jamaica, México, Panamá, Paraguay, Perú, Portugal, República Dominicana, Trinidad & Tobago, Uruguay y Venezuela, además de 14 bancos privados de la región andina.	Impulsar el desarrollo sostenible y la integración regional, mediante el financiamiento de proyectos de los sectores público y privado, la provisión de cooperación técnica y otros servicios especializados.

INSTITUCION	DESCRIPCION	INTEGRANTES	OBJETIVO PRINCIPAL
El Fondo Latinoamericano de Reservas	Institución Financiera	Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Perú y Venezuela	Acudir en apoyo de las balanzas de pago de los Países Miembros, otorgando créditos o garantizando préstamos a terceros. Así mismo, contribuye a la armonización de las políticas cambiarias, monetarias y financieras y mejora las condiciones de las inversiones de reservas internacionales de las naciones andinas.
El Convenio Simón Rodríguez, los Convenios Sociales que se adscriban al Sistema Andino de Integración y los demás que se creen en el marco del mismo	Foro de Debate, Participación y Coordinación para los temas sociolaborales de la Comunidad Andina	Representantes del Consejo Asesor de Ministros de Trabajo y de los Consejos Consultivos Empresarial y Laboral Andinos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Proponer y debatir iniciativas en los temas vinculados al ámbito sociolaboral que signifiquen un aporte efectivo al desarrollo de la Agenda Social de la Subregión, contribuyendo con la actividad de los demás órganos del Sistema Andino de Integración (SAI). 2. Definir y coordinar las políticas comunitarias referentes al fomento del empleo, la formación y capacitación laboral, la seguridad y salud en el trabajo, la seguridad social, las migraciones laborales; así como otros temas que puedan determinar los Países Miembros; y 3. Proponer y diseñar acciones de cooperación y coordinación entre los Países Miembros en la temática sociolaboral andina.
La Universidad Andina Simón Bolívar	Institución del Sistema Andino de Integración	El Rector de la Universidad Andina Simón Bolívar (Sucre, Bolivia) y el Rector de la Universidad Andina Simón Bolívar (Quito, Ecuador)	Dedicada a la investigación, la enseñanza, la formación post-universitaria y la prestación de servicios, así como el fomento al espíritu de cooperación y coordinación entre las universidades de la Subregión.

Fuente: Autores. Disponible en www.comunidadandina.org

De igual forma se estructuran normas complementarias que son importantes para tener en cuenta al momento de analizar el acuerdo:

Cuadro 7.
Disposiciones complementarias. Acuerdo de Cartagena. Comunidad Andina de Naciones (CAN).

Lineamientos	Puntos claves	Artículo	Decisión de apoyo
Cláusulas de Salvaguardia	<ul style="list-style-type: none"> - Se aplicaran previa autorización de la Secretaría General, en la medida en que se presenten desequilibrios en su balanza de pagos global. - Cuando se afecte la economía interna. - Cuando la producción importada sobrepase la producción nacional - Se aplicarán siempre y cuando no se trate de productos de programa de integración industrial. 	Artículos: 96,97,98,99	
Normas de origen	<ul style="list-style-type: none"> - Los requisitos específicos de origen no deben constituir ningún tipo de impedimento para que Bolivia y Ecuador se beneficien con las ventajas obtenidas por la aplicación del Acuerdo 	Artículo 102	Decisión 416, las normas especiales para la calificación y certificación del origen de la totalidad de las mercancías listadas en la NANDINA.
Política comercial	<ul style="list-style-type: none"> - Especial atención y de manera prioritaria a las industrias de los países de Bolivia y Ecuador 	Artículo 115,	
Adhesión, vigencia y denuncia	<ul style="list-style-type: none"> - Este Acuerdo no podrá ser suscrito con reservas y permanecerá en vigencia por tiempo indefinido - La denuncia a cualquier miembro señala que lo deberá comunicar a la Comisión y desde ese instante finalizaran para el los derecho y obligaciones otorgadas por su condición de Miembro, exceptuando las ventajas conforme al programa de liberación de la Subregión que estarán vigentes durante cinco años a partir de la denuncia. 	Art 134 y 135	

Fuente: Autores. Basado en el texto del Acuerdo de Cartagena disponible en:
www.comunidadandina.org

Finalmente es importante resaltar el Artículo 135 ya que a pesar del anuncio del retiro de Venezuela de la Comunidad Andina en el 2006, este artículo establece que aunque finalizaron sus obligaciones en condiciones de miembro, este país debe mantener las ventajas de la liberación para la subregión por los cinco años siguientes a la fecha del anuncio de su retiro.

2.1 Logros en la instrumentación de los mecanismos y medidas para la integración comercial³⁰.

Durante el periodo de análisis se pueden observar evidencias de aplicación de del acuerdo de la comunidad, principalmente en los comercial, ya que como se a explicado anteriormente este periodo se caracteriza fundamentalmente por el inicio con algunas dificultades del arancel externo común.

Sin embargo la aplicación de este arancel externo común tuvo dificultades que empezaron a evidenciar los pasos necesarios para el logro de un proceso exitoso, pasos que no se darían en un periodo de corto plazo. La política económica que aplique un país influye en los demás incluso generando conflictos de interés

“La coordinación de la política comercial implica la adopción de posiciones comunes en los diferentes foros multilaterales relacionados con temas comerciales, la defensa de los intereses de la subregión, la armonización de las políticas relacionados con el comercio, la adopción de las políticas conducentes a estrechar la profundización de las relaciones comerciales entre los países andinos, entre otros”³¹.

Ante lo expuesto lo que busca la CAN se centra en los siguientes aspectos:

- Mejorar el nivel de vida de los habitantes de la región.

³⁰ 3 AÑOS DE LA COMUNIDAD ANDINA: AVANCES DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL. SECRETARÍA GENERAL DE LA COMUNIDAD ANDINA. 2013.

³¹ La Coordinación de la Política Comercial en la Comunidad Andina y su efecto en el proceso de integración. Forero, Fabio. segib.org/.../files/2010/.../Colombia-Coordinacion-Politica-Comercial.pdf.

- Lograr una integración que trascendiera la zona de libre comercio, coherente con la política de sustitución de importaciones de la región permitiendo la industrialización.

La primera dificultad que se evidencia en la ejecución de una Zona de libre Comercio es el sistema institucional de cada país, el cual funciona de forma distinta elaborando un conjunto de reglas que impactan en el diseño de la política comercial de cada país.

Cabe anotar que cada modelo es diferente, el modelo de Bolivia se centra en una institución que maneja las relaciones exteriores reguardando la soberanía e intereses de este país, la inestabilidad política del país afecta la sostenibilidad en el tiempo de los objetivos comerciales.

Ecuador es más difícil, producto de una nueva constitución política, redistribuye funciones entre las instituciones de comercio, estructurando nuevos ministerios. La inestabilidad política relegó a un segundo plano la política comercial. Solo hasta el 2009, Ecuador avanzó en un proceso de modernización de la Administración Pública dotando al ministerio de relaciones exteriores, comercio exterior e integración de las facultades para formular, diseñar y ejecutar la política comercial.

El modelo Ecuatoriano unifica los objetivos de relaciones exteriores con los de comercio exterior, pero los subordina a los objetivos generales de política Económica, revaluando incluso el rol del estado en la economía, argumentando la importancia de su intervención en sectores estratégicos como el de energías renovables, telecomunicaciones, transporte y recursos naturales.

En Colombia y Perú una sola entidad se hace cargo de la política de comercio exterior, respecto de los demás objetivos de la política económica y gobierno, permitiendo la conciliación de la política comercial y la política exterior.

En el caso Venezolano es muy similar al de Bolivia, colocando la política de comercio exterior en un escenario de total incertidumbre.

Es muy difícil que en un escenario tan divergente se construya un interés común en materia comercial, por lo que aunque las estadísticas demuestren la apertura de los mercados a partir del funcionamiento de la zona de libre de comercio.

No es posible garantizar que el objetivo final de un lineamiento común, con beneficios para toda la región pueda lograrse. Una evidencia es el incumplimiento del plazo del 31 de Diciembre 2005 para la conformación del mercado común Andino, evidenciando la ineficacia del consejo Andino. De igual el establecimiento de un arancel externo común ha carecido de voluntad política, acentuando la debilidad institucional del proceso de integración.

La proyección externa de la CAN se dificulta, aunque se buscan vínculos comerciales con otras regiones económicas: Unión Europea, MERCOSUR, Caricom, Asia-Pacífico, ALCA, entre otros. Hace falta Unidad y coherencia. El siguiente cuadro evidencia como cada país tiene sus propios intereses por encima de los de la CAN:

PAIS	ORGANISMO INTERGUBERNAMENTAL	ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL Y/O DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA	ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO	SISTEMAS UNILATERALES DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS
Bolivia	Organización Mundial de Comercio, Asociación Latinoamericana de Integración, Alternativa Bolivariana.	Con: Chile (1993), Cuba (2001), Mexico (1995), Mercosur (1997)	Ninguno	SGP PLUS (vigente), ATPDEA (1991-2007).
Colombia	Organización Mundial de Comercio, Asociación Latinoamericana de Integración	Con: Chile (1993), Cuba (2000), Mexico-G3 (1994), Panamá (1993), CARICOM: Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Montserrat, San Cristobal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas y, Trinidad y Tobago (1994), Centroamerica: Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Guatemala (1994), Mercosur (2003).	Negociados: Estados Unidos (2006), El Salvador, Honduras y Guatemala (2007), Asociación de Libre Comercio de Europa: Suiza, Noruega, Liechtenstein e Islandia (2007), Canadá (2007). Vigentes: Chile (2007).	SGP PLUS (vigente), ATPDEA (vigente).

Cuadro 8. Comparacion de la Estrategia de Insercion Internacional

PAIS	ORGANISMO INTERGUBERNAMENTAL	ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL Y/O DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA	ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO	SISTEMAS UNILATERALES DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS
Ecuador	Organización Mundial de Comercio, Asociación Latinoamericana de Integración, Alternativa Bolivariana.	Con: Chile (1995), Cuba y México.	Ninguno	SGP PLUS (vigente), ATPDEA (vigente).
Perú	Organización Mundial de Comercio, Asociación Latinoamericana de Integración	Con: Mercosur, Chile,	Con: Tailandia (2006), Singapur (2006), Estados Unidos (2006), Canadá(2007), Asociación Europea de Libre Comercio: Suiza, Noruega, Liechtenstein e Islandia (2007), Chile (2007), China (2007).	SGP PLUS (vigente), ATPDEA (reemplazado por TLC)
COMUNIDAD ANDINA		CAN-MERCOSUR.		

Fuente: Cuadro realizado por los autores

En cuanto al desarrollo industrial, el tema ha venido desapareciendo de la agenda comercial andina desde que dio un viraje hacia el enfoque de integración hacia afuera y se desmontaron a nivel nacional los programas de sustitución de importaciones. Uno de los pocos esfuerzos de promover una agenda de industrialización se ve en la propuesta venezolana de crear Petroandina, la cual posteriormente no se hizo realidad.

Sin embargo es bueno resaltar el desarrollo de algunos proyectos de integración industrial, que a pesar del retraso han logrado surgir y mantenerse, como lo es el caso de Se trata de una industria que de Monómeros Colombo – Venezolana que es una Industria que genera otras industrias. Tiene integración hacia atrás e Integración hacia abajo y hacia adelante, permitiendo demostrar que es posible lograr actividades industriales conjuntas que impulsen el desarrollo industrial de distintas regiones en la campo sub nacional (Bolívar. 2010).

Adicionalmente se pueden resaltar aspectos que han dejado de ser centrales en agenda andina. Lucha contra las drogas, desarrollo social, desarrollo fronterizo, cooperación ambiental, energética y científica.

En pocas palabras a pesar de que exista el acuerdo y las disposiciones, la baja efectividad del consejo Andino Presidencial para dirigir el proceso de integración

andino, se centra en una disparidad interna en cuando estructuras institucionales variada que en algunos casos hacen primar los interés políticos sobre los comerciales.

A continuación se hace un resumen de la aplicación de las medidas de la CAN en cada uno de los países.

PAIS	DISCIPLINA COMERCIAL					
	ARANCEL PROMEDIO	POLITICA DE COMPETENCIA	MEDIDAS SANITARIAS, FITOSANITARIAS Y OTC	ADUANAS	DEFENSA COMERCIAL	PROPIEDAD INTELECTUAL
Bolivia	8,2%	No hay una Ley integral que regule el tema de manera específica.	En el periodo 1999-2005: notificaron 7 normas y 2 reglamentos técnicos.	Miembro de OMA y AVA de OMC. Creó Unidad de Control Operativo Aduanero, SIDUNEA y UTISA. Despacho Aduanero: 30 min (canal verde), 1 día (canal amarillo), 3 días (canal rojo). Eliminó licencias previas a la expedición.	No ha impuesto medidas antidumping entre 1999 y 2005. Según Perfil de Bolivia de la OMC: A 30 de junio de 2008, no ha impuesto medidas.	Compromisos Multilaterales: Convenio de París, Convenio de Berna, Convención de Roma, ADPIC, UPOV, Tratado de Nairóbi. Control y vigilancia: SENAPI.
Colombia	12,0%	Existe Ley específica que regula el tema y regulación por sectores. La vigilancia es dispersa por sectores. Dispersión genera confusión en competencias entre entidades.	En el periodo 1999-2006: Colombia notificó a la OMC 151 normas y 120 reglamentos técnicos.	Miembro de OMA y AVA de OMC. Creó VUCE. Redujo trámites aduaneros en 60%. Mantiene licencias previas a la expedición para 133 líneas arancelarias.	Han estado en El Examen de 2006 señala que han estado en vigor 25 medidas, de las cuales 18 resultaron definitivas. Se realizaron 9 Investigaciones para imponer salvaguardias. A 30 de junio de 2008: 10 medidas antidumping estaban en vigor.	Compromisos Multilaterales: Convenio de París, Convenio de Berna, Convenio de Roma, ADPIC, PCT, Convenio de Ginebra Tratado de la OMPI sobre Derecho de Autor, Tratado de la OMPI sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas, Convenio Internacional para la Protección de Nuevas Variedades de Plantas Control y Vigilancia: DNDA, SIC e ICA.

DISCIPLINA COMERCIAL						
PAIS	ARANCEL PROMEDIO	POLITICA DE COMPETENCIA	MEDIDAS SANITARIAS, FITOSANITARIAS Y OTC	ADUANAS	DEFENSA COMERCIAL	PROPIEDAD INTELECTUAL
Ecuador	11,9%	No hay una Ley integral que regule el tema de manera específica.	No ha presentado notificaciones en este tipo de normas.	Miembro de OMA y AVA de OMC. La Aduana esta a cargo de las Fuerzas Armadas. Tiempo de Despacho: 11.9 días en promedio. Mantiene licencias previas a la expedición para todas las mercancías que superan los 4 mil dólares.	No ha adoptado medidas, ni ha realizado investigaciones entre 1999 y 2005. Según perfil de Ecuador de la OMC: a 30 de junio de 2008, no ha impuesto medidas.	Compromisos Multilaterales: Convenio de París, Convenio de Berna, Convención de Roma, ADPIC, PCT, Convenio de Ginebra, Tratado de la OMPI sobre Derecho de Autor, Tratado de la OMPI sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas Control y Vigilancia: IEPI
Perú	8,2%	Existe una Ley que regula el tema de manera específica y la vigilancia la realiza una sola entidad.	En el periodo 1999 - 2007: notificaron a la OMC 1209 normas, entre normas sanitarias y reglamentos técnicos.	Miembro de OMA y AVA de OMC. Ha reducido los tiempos de despacho Aduanero en un 30%. Despacho en Aduana: 2,3 a 5,9 horas en control documental, 13,4 a 19 horas en control físico. Es posible hacer declaración en internet.	El Examen de 2007 señala que han estado en vigor 24 derechos antidumping definitivos, de los cuales 3 resultaron definitivos. El perfil de Perú de la OMC, señala que a 30 de junio de 2008 se han notificado 33 medidas antidumping.	Compromisos Multilaterales: Convenio de París, Convenio de Berna, Convención de Roma, ADPIC, Convención Universal sobre Derecho De Autor Control y Vigilancia: INDECOPI

Capítulo 3.

Análisis del Comercio Exterior de la Región Caribe con los Países de la Comunidad Andina y su Impacto en la Estructura del Comercio.

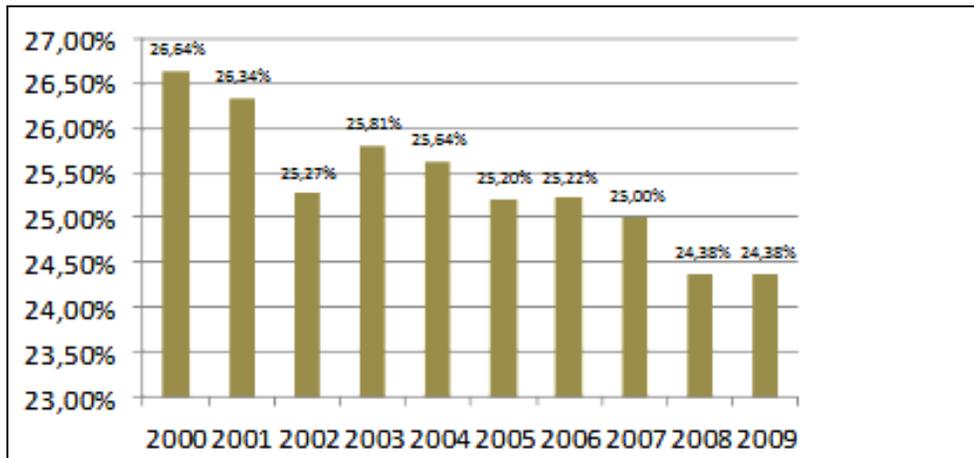
Para este análisis se propuso la metodología de datos panel ya que al trabajar con nueve años no se disponía de una serie de datos lo suficientemente amplia para generar un modelo econométrico consistente. Sin embargo al combinar datos de corte transversal y series de tiempo se podría lograr un mayor número de datos con el fin de estructurar un modelo de mayor soporte.

Al realizar la recolección de la información se organizó los datos entre exportaciones e importaciones por clasificación CIIU, por departamento y por país de origen y de destino, con cada uno de los países miembros de la CAN. Obteniendo las matrices que aparecen en el ANEXO Gráfico No 48 Variables de análisis. No todos los clasificadores tienen una serie continua y no siempre la actividad de exportación o importación estaba orientada al mismo país por lo que no se logró estructurar una serie consistente para utilizar la metodología de datos panel.

Por tanto se procede hacer un análisis descriptivo de las variables tenidas en cuenta para el análisis de la relación del comercio de la CAN con los departamentos de la Región Caribe.

La costa Caribe está conformada por: Cesar, Bolívar, Magdalena, Atlántico, Guajira, Córdoba, Sucre y San Andrés. Es una región que ha aportado al PIB nacional en el periodo comprendido entre el año 2000 y el año 2009 entre el 26,64% en el año 2000 y el 24,38% en el año 2009 (Gráfico No 4), sin embargo como se nota en el grafico su participación ha ido disminuyendo.

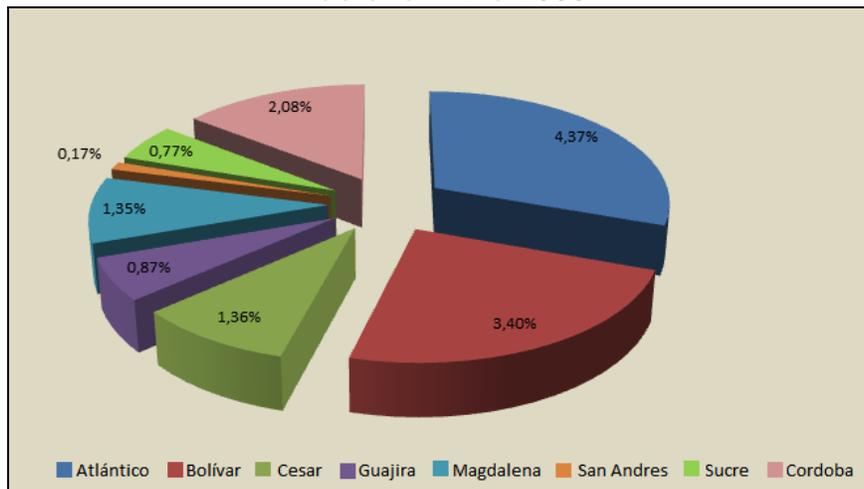
Gráfico 24. Participación del PIB de cada Región en el PIB Nacional



Fuente: Cálculo de los autores, basado en fuentes estadísticas DANE.

En el año 2000 los departamentos que lideran la producción de la región y por tanto presentan la mayor participación en el PIB nacional son Atlántico y Bolívar, con el 4,37% y 3,40% respectivamente y en el último lugar se encuentran Sucre con el 0,77% San Andrés con el 0,17%. (Ver Gráfico No 25)

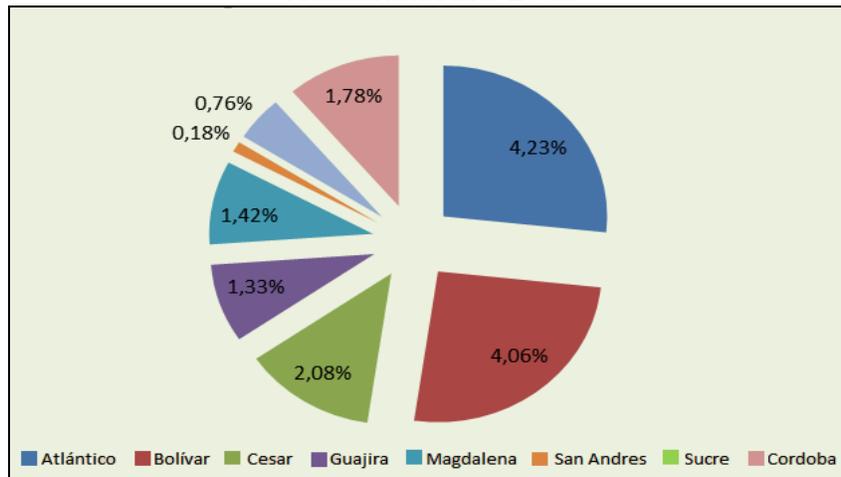
Gráfico 25. Participación de los Departamentos de la región Caribe en el PIB Nacional. Año 2000



Fuente: Calculo de los autores, basado en fuentes estadísticas DANE.

En el año 2009 los departamentos de Atlántico y Bolívar siguen liderando los aportes de la región a la producción nacional, con el 4,23% y 4,06% respectivamente demostrando la gran importancia de estas economías para la región. Ver gráfico 26

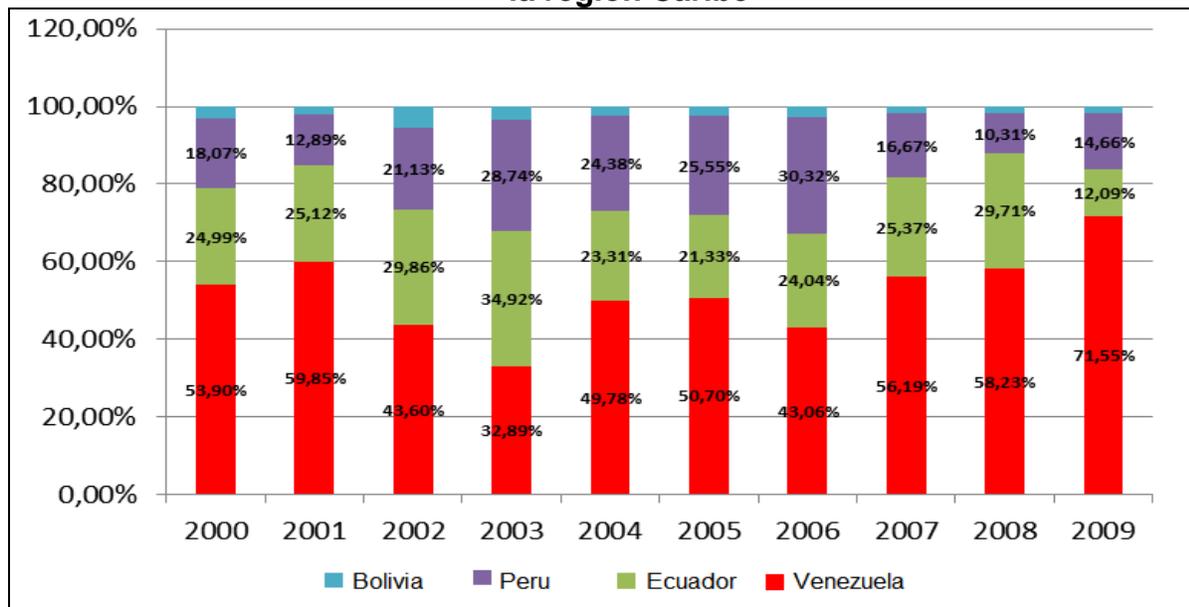
Grafico 26. Participación de cada departamento de la región Caribe en el PIB Nacional. Año 2009



Fuente: Calculo de los autores, basado en fuentes estadísticas DANE.

En lo referente al comercio de la región con la Comunidad Andina es indudable que el mercado venezolano es el principal protagonista de las relaciones comerciales de la región Caribe con la CAN (Gráfico No 27). Se observa que inicia el periodo con una importante participación del 53,90% en las exportaciones regionales, luego de ese año inicia una caída llegando en el 2003 a representar el 32,89%, que a pesar de ser inferior sigue siendo importante.

Gráfico 27. Participación de los países de la CAN en las exportaciones totales de la región Caribe



Fuente: cálculo de las autoras con base en datos SIEX-DIAN

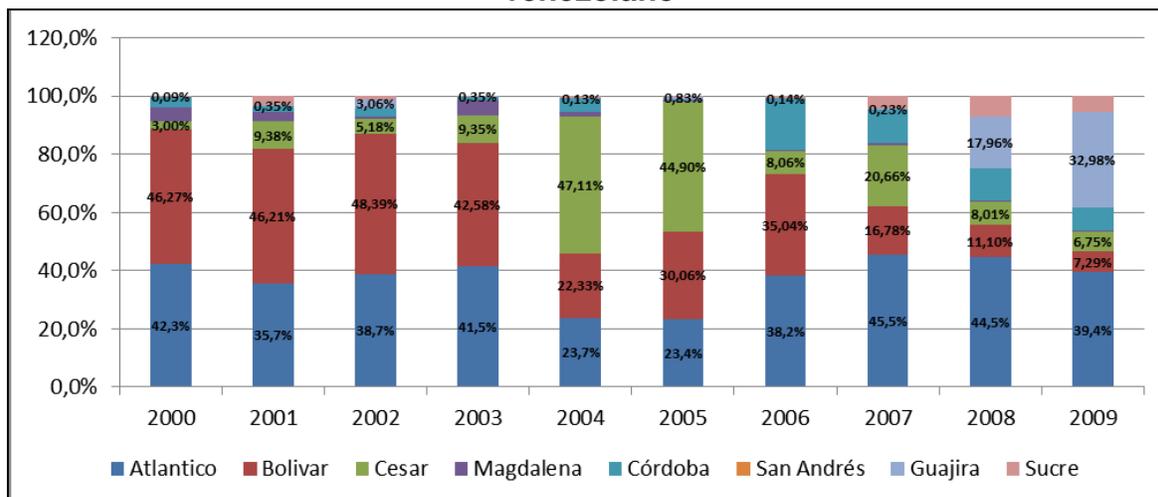
Hay que destacar que en los años 2003 y 2004, caracterizados por una menor participación del mercado Venezolano, Perú y Ecuador alcanzan sus mayores participaciones; Ecuador con el 34,92% en el año 2003 y con el 23,31% en el 2004, Perú con 28,74% en el 2003 y 21,33% en el 2004.

En el 2006 las exportaciones hacia Venezuela repiten su comportamiento decadente, y nuevamente ambos mercados se reactivan, llegando el mercado peruano a representar el 30,32%, mientras que Ecuador alcanza el 24,04%.

En pocas palabras Venezuela es el destino principal, tan solo cuando este mercado se desestimula, los mercados de Ecuador y Perú se constituyen en los sustitutos del mismo, dejando a un lado a Bolivia, que a pesar de los altibajos del mercado Venezolano mantiene su baja participación a lo largo de todo el periodo.

Así como no son todos los mercados de la Comunidad Andina los dinamizadores del comercio exterior de la región Caribe Colombiana, no son todos los departamentos los protagonistas del intercambio comercial con estos mercados.

Gráfico 28. Exportaciones por departamento de la región Caribe hacia el mercado venezolano



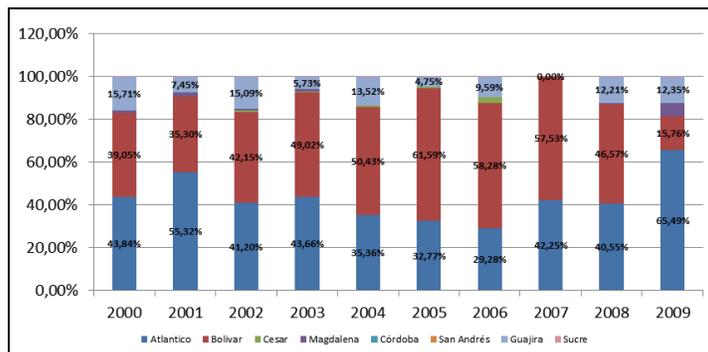
Fuente: cálculo de las autoras con base en datos SIEX-DIAN

Los departamentos que protagonizan el crecimiento del Región, son los mismos que lideran las relaciones comerciales con la CAN, al inicio del periodo entre los años 2000 y 2003, Atlántico y Bolívar Concentran gran parte de las exportaciones, superando entre ellos el 80% del total. A partir del 2004 con el inicio al 100% de la Zona de Libre Comercio, Cesar contribuye fuertemente, quitándole lugar a Bolívar, representado en este año el 47,11% del total de las exportaciones. En el 2008 y el 2009, Guajira alcanza una alta participación 17,96% y 32,98% respectivamente. Curiosamente los dos últimos años del periodo en estudio cuentan con una participación más variada de los distintos departamentos de la Región.

En cuanto a las importaciones en el Gráfico No 9 se observa cómo los departamentos de Bolívar y Atlántico se constituyen en los principales receptores de bienes, siendo el mercado venezolano el principal proveedor, con una leve participación de Guajira durante todo el periodo, que no llega a superar el 10% en ninguno de los años.

Al estudiar en forma individual a los demás mercados, se aprecia cómo sigue existiendo protagonismo de los mismos departamentos salvo algunas excepciones.

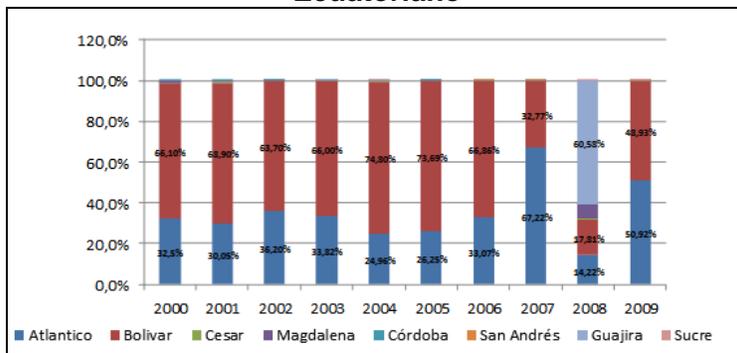
Gráfico 29. Importaciones por departamentos de la región Caribe desde el mercado venezolano



Fuente: cálculo de las autoras con base en datos SIEX-DIAN

En cuanto al mercado ecuatoriano Bolívar y Atlántico son los departamentos que dinamizan las exportaciones, con una importante variación en el 2008, donde Guajira alcanza una participación del 60,58% del total de las exportaciones hacia este mercado, sin embargo en el 2009 Bolívar y Atlántico recuperan nuevamente su comportamiento monopolizando una vez más las exportaciones. (Ver gráfico No 30)

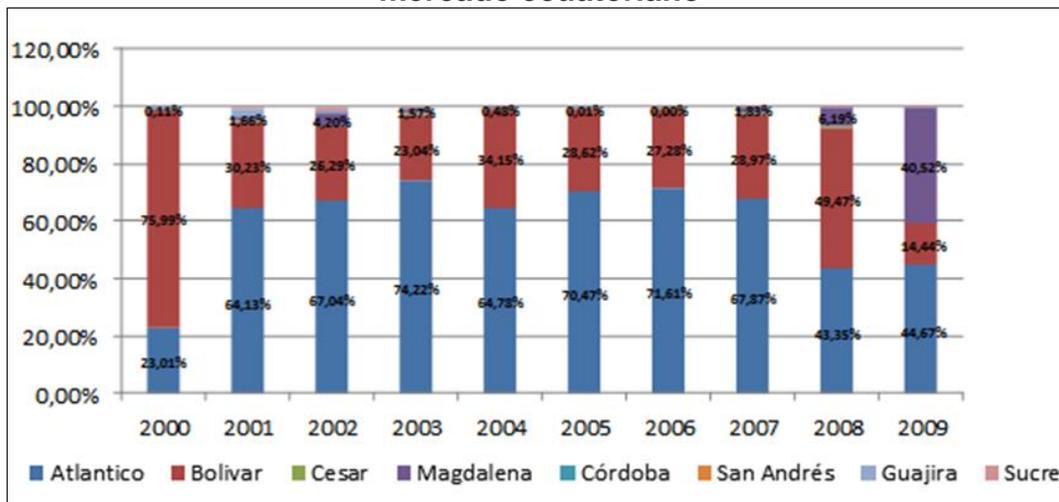
Gráfico 30. Exportaciones por Departamentos de la Región Caribe hacia el Mercado Ecuatoriano



Fuente: cálculo de las autoras con base en datos SIEX-DIAN

Las importaciones desde este mercado de origen, tienen como destino principal los departamentos de Bolívar y Atlántico (Gráfico No. 30), solo en el año 2009 Magdalena entra a sustituir a Bolívar, recibiendo el 48,93% de las compras internacionales.

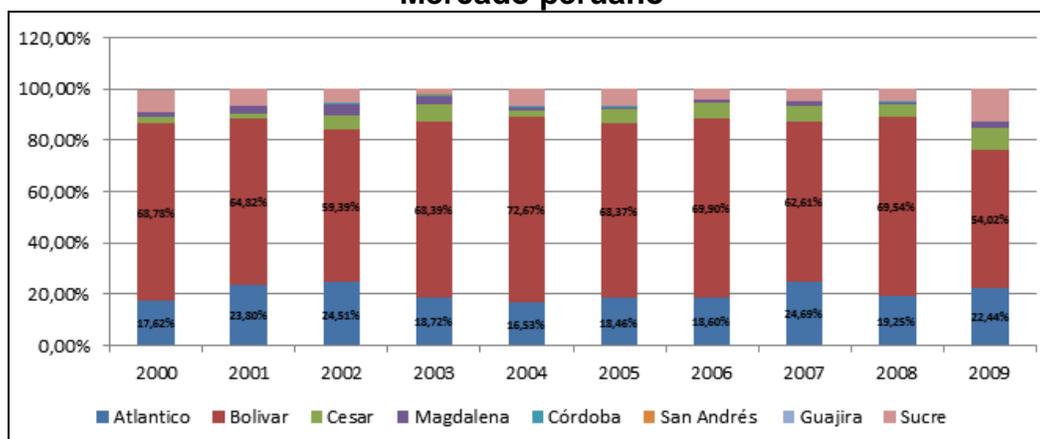
Gráfico 31. Importaciones por departamentos de la región Caribe desde el mercado ecuatoriano



Fuente: cálculo de las autoras con base en datos SIEX-DIAN

El mercado Peruano es dinamizado principalmente por las exportaciones de Bolívar y del Atlántico, siendo el primero el de mayor participación superando en cada año el 50% del total de las exportaciones.

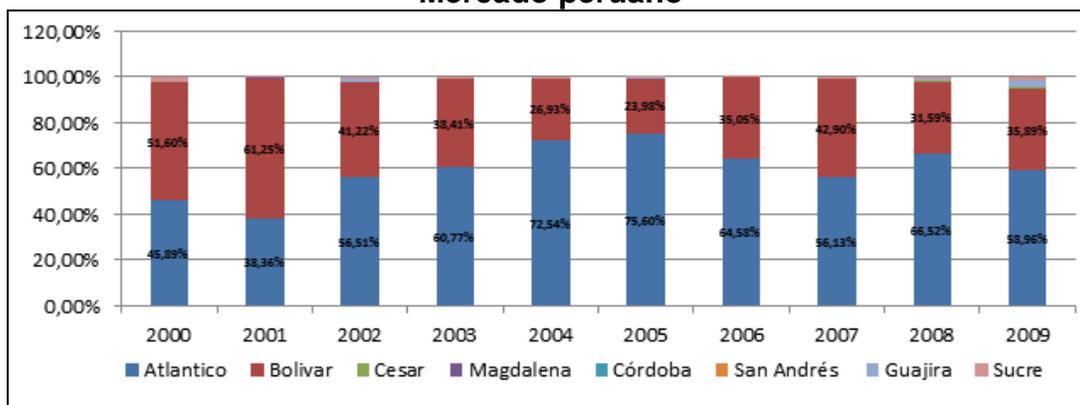
Gráfico 32. Exportaciones por Departamentos de la Región Caribe hacia el Mercado peruano



Fuente: cálculo de las autoras con base en datos SIEX-DIAN

Las importaciones igualmente son lideradas por el Departamento de Bolívar y Atlántico, los cuales reciben más del 90% de estas en cada uno de los años analizados.

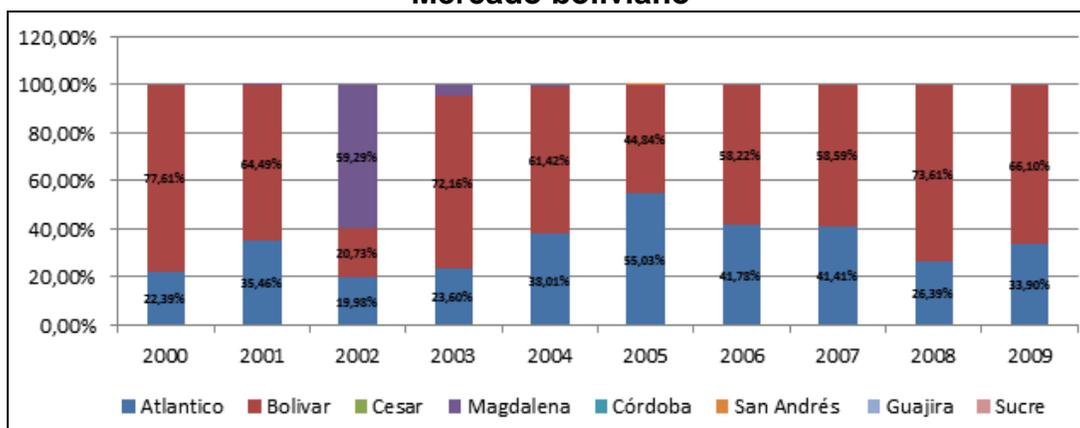
Gráfico 33. Importaciones por Departamentos de la Región Caribe hacia el Mercado peruano



Fuente: cálculo de las autoras con base en datos SIEX-DIAN

El mercado Boliviano es el que menos participa en las exportaciones de la región, siendo nuevamente Bolívar y Atlántico los que más dinamizan el comercio.

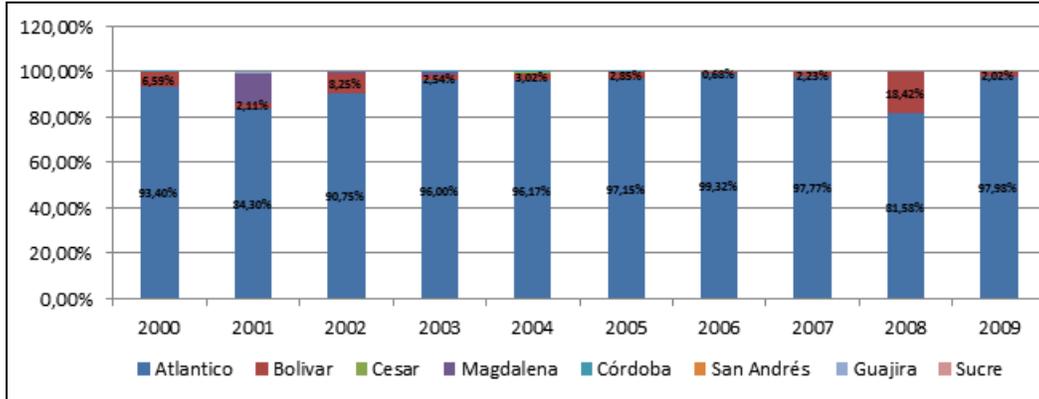
Gráfico 34. Exportaciones por Departamentos de la Región Caribe hacia el Mercado boliviano



Fuente: cálculo de las autoras con base en datos SIEX-DIAN

En cuanto a las importaciones, Bolivia parece solo interesarle el departamento de Atlántico ya que este es su principal destino, a lo largo de todo el periodo este departamento recibe más del 90,50% de las importaciones. (Gráfico No 15).

Gráfico 35. Importaciones por Departamentos de la Región Caribe desde el Mercado boliviano



Fuente: cálculo de las autoras con base en datos SIEX-DIAN

No cabe duda de que Venezuela es un mercado importante, y dado lo expuesto no se puede hablar de comercio de la región Caribe con la Comunidad Andina, debido a la alta representatividad de este mercado. De igual forma tampoco se puede mencionar a la región en general debido a que son los departamentos de Bolívar y Atlántico los principales protagonistas del comercio exterior con estos países.

De acuerdo a lo establecido en el Acuerdo de Cartagena, el objetivo principal de este organismo económico es la industrialización de sus países miembros con miras a la internacionalización de este sector. A pesar de que Venezuela es el principal destino de las exportaciones de Bolívar y Atlántico, es evidente que para este mercado, estos departamentos también son muy importantes, como se observó en el análisis de las importaciones.

Con el fin de ser más específicos y con miras a comprobar el dinamismo del sector industrial gracias a este acuerdo, se procede a nutrir el estudio anterior con el análisis de las exportaciones netas y de las exportaciones e importaciones con los mercados integrantes de la Comunidad Andina.

Cuando se observa el total de las exportaciones de la región, es claro que con respecto a Venezuela nuestras exportaciones netas son negativas en la mayor parte del periodo, solo en el 2008 se muestran saldos positivos. Ecuador por el contrario evidencia saldos

positivos a lo largo del periodo, Perú saldos negativos al inicio del mismo, pero al final muestra saldos favorables y Bolivia es el mercado de menor dinamismo con resultados positivos y negativos a lo largo de todo el periodo.

3.1 Análisis de las tasas de crecimiento de comercio exterior de la Región Caribe con la Comunidad Andina y su relación con el crecimiento económico de la Región.

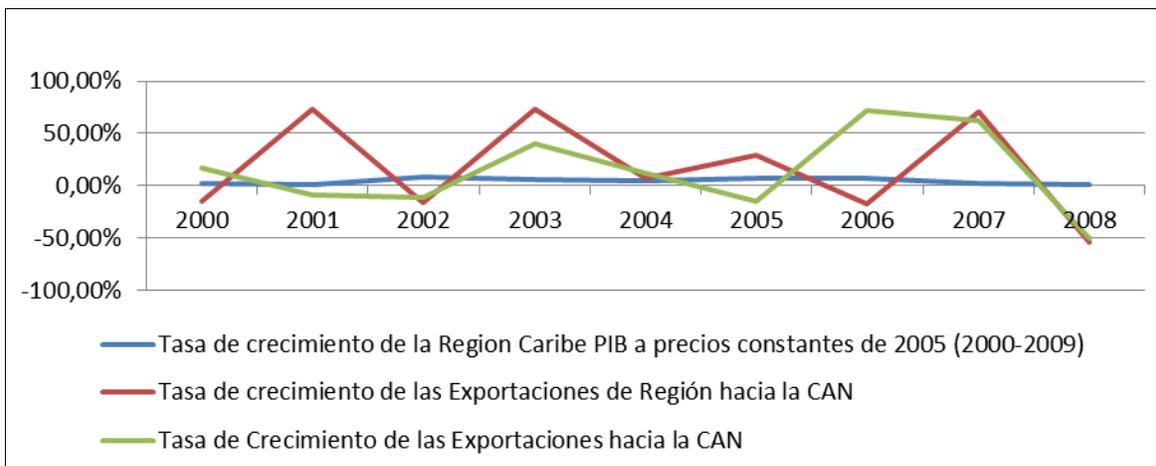
El análisis de tasas de crecimiento, permite obtener una idea de cómo el crecimiento de la Región no es explicado por el comportamiento de su comercio exterior con los países de la comunidad Andina. En el grafico No 16 se aprecia como el crecimiento de la región tiene un comportamiento relativamente estable a lo largo del periodo en estudio, sin embargo las importaciones y las exportaciones con la CAN tienen un fuerte dinamismo, con altos y bajos muy marcados, que no se reflejan en el comportamiento del ciclo económico de la Región Caribe.

El crecimiento de la región no sobrepasa en todo el periodo el 8.50% alcanzado en el año 2003, mientras que las exportaciones llegan a su nivel más alto en el 2007, con un 72.03% de crecimiento, y las importaciones llegan a crecer en un 73.11% en el 2004, años en los cuales el crecimiento de la región llega a tan solo el 6.07% y el 7.75% respectivamente, lo cual indica que el alto crecimiento del comercio exterior con la Comunidad Andina no explica el crecimiento de la Región Caribe, lo que no quiere decir que no contribuya al mismo, pero su incidencia es mínima. Por ejemplo, el año de mayor crecimiento de las importaciones (2004), año en que las exportaciones crecieron tan solo en un 39.81%, la región creció en un 6.04%, el impacto negativo se evidenció en un descenso con respecto al año anterior, de tan solo 2.43%. Ante un crecimiento tan fuerte de las importaciones el impacto sobre la región debió ser superior.

En el año de mayor crecimiento de las exportaciones (2007), la región tiene un crecimiento de tan solo 7.75% uno de los más elevados en el periodo, pero no tanto como para implicar una alta sensibilidad del crecimiento de la región frente al comercio exterior con la Región Caribe con la CAN. Su crecimiento permaneció estable con

respecto al año anterior por lo que el comportamiento de su ciclo económico no es explicado por las tasas de crecimiento de las exportaciones e importaciones con los mercados pertenecientes a la CAN.

Gráfico 36. Tasas de crecimiento de la región Caribe Vs tasas de crecimiento de las importaciones y Exportaciones de la región con la CAN (2000 – 2009)

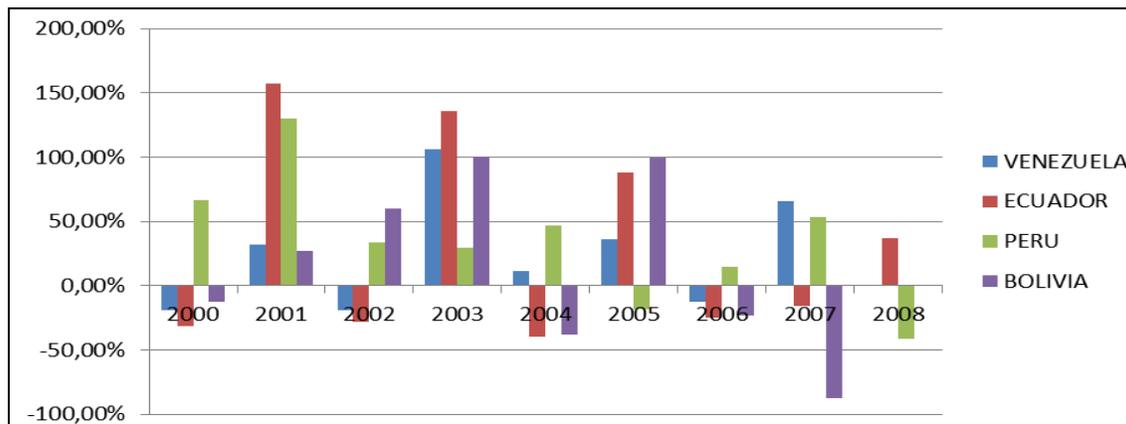


Fuente: DIAN, DANE y cálculos de los autores

En el grafico No 34 se aprecia como el comportamiento de las importaciones es aplicado principalmente por los mercados de Ecuador, Venezuela y Perú. En el año 2009, el mercado Venezolano es el principal protagonista con tasas de crecimiento superiores al 100%³².

³² Para mayor visualización de la participación de los demás mercados, el año 2009 fue retirado del grafico ya que las tasas de crecimiento superan el crecimiento del 100% exclusivamente con el mercado Venezolano.

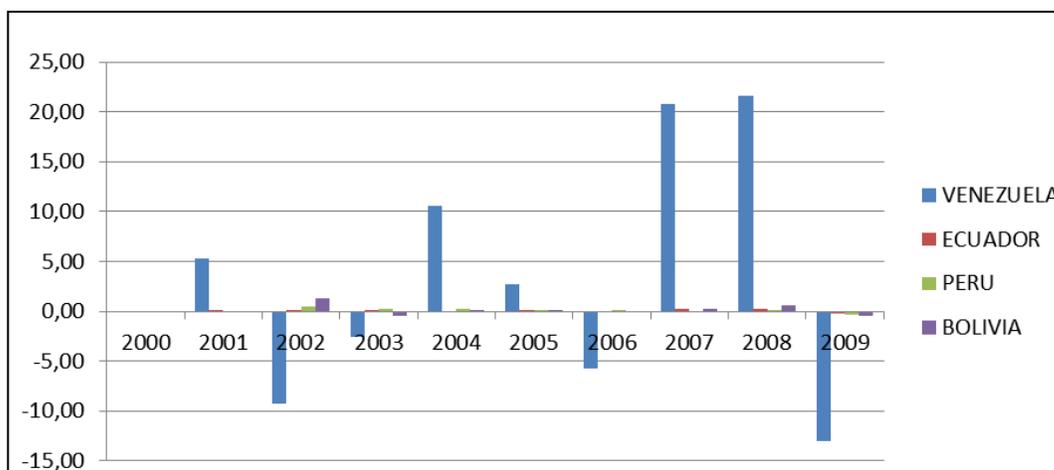
Gráfico 37. Tasas de crecimiento de las importaciones de la región Caribe originadas en los mercados de la CAN



Fuente: DIAN, DANE y cálculos de los autores

En el Grafico No 38 se aprecia que las exportaciones son jalonadas por el mercado Venezolano, confirmado la importancia de este para el desarrollo de las relaciones comerciales de la región con la CAN.

Gráfico 38. Tasas de crecimiento de las exportaciones de la región Caribe hacia los mercados de la CAN



Fuente: DIAN, DANE y cálculos de los autores.

Al analizar los departamentos de mayor dinamismo en estos mercados: Atlántico y Bolívar, se observa una relación marcada pero no tan directa entre el crecimiento económico y las tasas de crecimiento de su sector externo con la CAN.

Para el Departamento del Atlántico, en el Grafico 49 del anexo, se aprecia como el comportamiento de las tasas de crecimiento del PIB difiere del de las tasas de crecimiento de las importaciones y de las exportaciones, incluso al analizar el sector externo por mercados (Grafico No 17 y Grafico No 18), se aprecia cómo las tasas de crecimiento de las importaciones llegan a niveles superiores del 200% en el 2002, 2004 y en el 2007, solo para el mercado boliviano, cuya participación es mínima, por lo que el efecto sobre el crecimiento del departamento es muy poco.

De igual forma las exportaciones tienen un comportamiento parecido en el 2007, siendo los mercado de Ecuador y Venezuela los protagonistas, encontrándose solo en este año un comportamiento similar entre el crecimiento económico del departamento y de las exportaciones de este hacia los mercados andinos.

En el Grafico No 53 del anexo se observa el crecimiento económico de Bolívar que alcanza su tasa más alta en el 2003, mientras que las exportaciones crecen a niveles fuertes en años diferentes. Sin embargo al analizar cada mercado, el panorama cambia un poco, el mercado con mayor tasa de crecimiento es el peruano, el cual es dinamizado principalmente por el departamento de Bolívar.

En el año de mayor el crecimiento de las exportaciones de este Departamento hacia este mercado, alcanza un crecimiento del 65%, el mayor en todo el periodo, lo que indica que hay mayor relación entre el crecimiento de un departamento y el crecimiento de las exportaciones hacia un mercado, que entre en el crecimiento de la región y las exportaciones de esta hacia la Comunidad Andina.

Capítulo 4.

Principales cambios en la estructura del comercio según sectores de exportación de la Región durante este período, propiciados por el acuerdo (CAN).

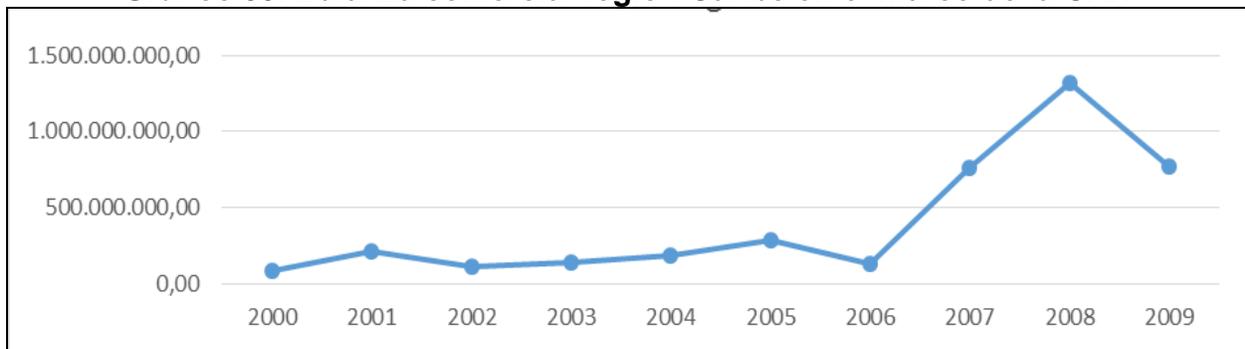
Los códigos de clasificación CIIU analizados se listan a continuación:

- 0 Diversos y no clasificados
- 111 Producción agropecuaria
- 113 Caza ordinaria
- 121 Silvicultura
- 122 Extracción de madera
- 130 Pesca
- 210 Extracción de minas de carbón
- 220 Petróleo y gas
- 230 Extracción de minerales metálicos
- 290 Extracción otros minerales
- 311 Fabricación de productos alimenticios
Extracción de otros productos
- 312 alimenticios
- 314 Tabaco
- 321 Textiles
- 322 Prendas de vestir
- 323 Cuero y sus derivados
- 324 Calzado
- 331 Maderas y sus productos
- 332 Muebles de madera
- 341 Papel y sus productos
- 342 Imprentas y editoriales
- 351 Químicos industriales
- 352 Otros químicos
- 353 Refinería de petróleo
- 354 Derivados del petróleo
- 355 Caucho
- 356 Plásticos
- 361 Barro loza etc.
- 362 Vidrio y sus productos
- 369 Otros minerales no metálicos

- 371 Metálicas básicas de hierro y acero
- 372 Metálicas básica de metales ferrosos
- 381 Metalmecánica excluida maquinaria
- 382 Maquinaria excluida la eléctrica
- 383 Maquinaria eléctrica
- 384 Material de transporte
- 385 Equipo profesional y científico
- 390 Otras industrias manufactureras
- 410 Electricidad gas y vapor
- 610 Comercio al por mayor
- 832 Servicios prestados a las empresas
- 941 Películas cinematográficas y otros
- 942 Bibliotecas museos y otros
- 959 Servicios personales directos

De acuerdo con el análisis realizado se puede establecer que el efecto en el comercio exterior de la Región Caribe con la Comunidad Andina de Naciones es diverso conforme al Departamento de la región que se analice y conforme al Mercado de destino seleccionado. Esto se debe a que en un análisis de región se evidencia una balanza comercial positiva (Ver gráfico 39). No todos los departamentos son beneficiados de la misma forma.

Grafico 39. Balanza comercial región Caribe en el marco de la CAN



Fuente: cálculo de las autoras con base en datos SIEX-DIAN

Los departamentos en general presentan una Balanza comercial positiva con los mercados de la comunidad Andina, solo con Venezuela se presenta un déficit

comercial en el año 2006, dado que en este año se da el anuncio del retiro de este país mercado andino. Ver anexos.

Al analizar la Balanza comercial de forma agregada en apariencia existe un resultado positivo en lo referente al comportamiento del sector externo de los departamentos de la Región Caribe en los mercados de CAN. Pero al hacer un análisis de los códigos de clasificación CIIU de mayor participación en este resultado de balanza comercial, por departamento y por país de destino, el resultado no es tan positivo en especial si se analiza desde el punto de vista de diversificación de la oferta exportable y de los mercados de destino.

Al hacer un análisis de las clasificaciones CIIU que mantuvieron una participación continua en el comercio exterior de la región, encontramos que las siguientes características por departamento y por mercado destino. Ver anexos. Los departamentos de Sucre, Córdoba, Cesar, Guajira, San Andrés y Magdalena no realizan importaciones de los mercado andinos, los departamentos que realizan ventas a todos los mercados de la comunidad de forma continua son Atlántico y Bolívar.

Es importante destacar como en el periodo Venezuela muestra una demanda de las clasificaciones CIIU: 311. Fabricación de productos alimenticios 312. Extracción de otros productos alimenticios, 321. Textiles. Ecuador también demanda de Bolívar el código CIIU 311. Fabricación de productos alimenticios, Perú adiciona en su demanda internacional originaria de la Región Caribe al código 290 Extracción otros minerales.

Sin embargo como se ha mencionado estas exportaciones son lideradas por los departamentos de Bolívar y Atlántico con una alta concentración en códigos CIIU como el código 351. Químicos industriales. (Ver gráficos de Anexos).

Realmente la potencialidad de la región en los mercados de la CAN se centra en la diversificación de su industria, incluyendo productos alimenticios, textiles y minería, las clasificaciones relacionadas con estas actividades son fuertes de estos Departamentos y se constituyen en necesidades de los mercados de la Comunidad Andina de Naciones.

4.1 Potencialidades de la oferta exportable.

Uniendo el análisis de principales actividades de valor agregado, exportaciones hacia la CAN e importaciones, se puede establecer las siguientes oportunidades de mercado para la Región Caribe en el marco de la CAN.

Cuadro 9. Potencialidades de la oferta exportable de la región caribe

Departamento	Producción de mayor valor agregado	Potencialidad			
		Venezuela	Ecuador	Perú	Bolivia
Atlantico	Industrias, Producción de alimentos, Bebidas y Tabaco		311. Fabricación de productos alimenticios, 321 Textiles (al final del periodo)	311. Fabricación de productos alimenticios, 321 Textiles (al final del periodo)	
Bolivar	Industria, Productos Químicos		311. Fabricación de productos alimenticios,		130. Pesca
Cesar	Extracción de Carbo			210 Extracción de minas de carbón	
Magdalena	Comercio				
Guajira	Extracción de Carbon		311. Fabricación de productos alimenticios	311. Fabricación de productos alimenticios	
Sucre	Comercio y Cultivo de productos y el resto de la industria, administración pública			210 Extracción de minas de carbón	
San Andres	Hoteles, Restaurante y similares				
Cordoba	Extracción de minerales metalíferos, producción pecuaria y caza		11. Producción agropecuaria. 311. Fabricación de productos alimenticios	11. Producción agropecuaria. 311. Fabricación de productos alimenticios	130. Pesca

San Andres y Magdalena no se le encuentra potencial de diversificación de su oferta exportable en estos mercados. Bolivar encuentra oportunidades de diversificación en la producción de alimentos gracias a los mercados de Ecuador y Perú, la pesca sería una opción adicional en el mercado Boliviano. Cesar y Sucre encuentra oportunidades

de mercado en Perú con la extracción de minas de Carbon. Cordoba puede encontrar oportunidades en Ecuador y Perú con producción de alimentos y producción agropecuaria, mientras que Bolivia puede aprovechar por este departamento para la exportación de la pesca.

Obviamente las estrategias orientadas al aprovechamiento de estos mercados solo tendra resultado si se logra sobreponer en los países mencionados condiciones de politica comercial a las necesidades de gobierno (problemática ya evidenciada), situación que impode supranacionalidad de los organismos de la CAN orientando el comercio de los países hacia fines distintos a los propuestos por este acuerdo. Esto unido a las condiciones de estabilidad economica de cada mercado de destino, que como ya menciono tambien pueden incidir en no cumplimiento de las disposiciones de la CAN.

5. ESTRATEGIAS PARA CONSOLIDAR LOS SECTORES EXPORTADORES DE LA REGIÓN CARIBE EN EL MARCO DE LA CAN

Con la salida de Venezuela, la CAN queda reducida a una zona de libre comercio con un marco institucional que no corresponde, además de una institucionalidad que se perdió por el no reconocimiento de la existencia real de una supranacionalidad entre los miembros del acuerdo.

Las características de las relaciones comerciales demuestran que las economías no son complementarias en especial cuando se trata de Perú, Ecuador y Bolivia, evidenciándose en la no correspondencia del comercio y en el poco impacto de la diversificación.

Los problemas internos y las debilidades de nuestras economías llevan a seguir haciendo parte del famoso “*espaghetti bowl*”³³ Latinoamericano, los TLC son la mejor estrategia incluso con países como Venezuela, mercado importante para el crecimiento de la industria de algunos departamentos de la Región Caribe. Hay que reconocer las diferencias internas de cada economía.

Es necesario tener objetivos claros de los sectores a impulsar con el fin de jalonar empleo y desarrollo. Si se desean formar esquemas regionales como el de la Comunidad Andina, es importante que haya una supranacionalidad definida con acciones concretas para que se respete, de lo contrario la credibilidad de las instituciones generadas y de las daciones estipuladas se perderán en los niveles inferiores de gobierno.

Colombia debe entender sus diferencias internas y reconociendo sus diferencias regionales, no puede seguir pensando en sus relaciones comerciales como una economía única sin diferencias, debe comprender el impacto real de cada acuerdo sobre las regiones, los sectores que la componen y sus posibilidades de diversificación.

³³ Spaghetti Bowl se conoce a las múltiples firmas de acuerdos entre naciones con el fin de obtener beneficios comerciales preferenciales entre las partes interesadas. Se menciona este concepto en este texto para referenciar los acuerdos que han firmado los países latinoamericanos con las demás naciones.

Tan es así que para pensar en un acuerdo que beneficie al Región Caribe hay que identificar las diferencias de cada departamento:

Bolívar una industria concentrada en los productos químicos, se requiere el impulso de su sector agrícola, y actividades alimentos, bebidas y tabaco, sin dejar a un lado acuerdos que beneficien al turismo, logrando mejorar sus indicadores de diversificación.

Atlántico es uno de los departamentos con mayor diversificación, sin embargo sus mercados de destino siguen muy concentrados es necesario acuerdo con países que le permitan una mayor diversificación de sus destinos de exportación.

Cesar tiene gran valor agregado en producción de carbón pero su sector de exportación a la CAN son los alimentos y la producción agropecuaria, por lo que es indispensable que se visionen desde el interior del país el apoyo a su desarrollo industrial con el fin de que pueda proyectar más su producción hacia otros mercados, en especial aquella con alto valor agregado.

Magdalena, Guajira y San Andrés economías muy diferentes se puede decir la actividad de mayor valor agregado son: Comercio, Carbón, Hoteles y restaurantes respectivamente. Por lo que Venezuela es el mercado de mayor representatividad dentro de los países de la CAN, pero sus principales socios comerciales se encuentran en otros destinos. Sus necesidades son en cuento a diversificación de mercados y de oferta exportable. Acuerdos de complementariedad que impulsen su desarrollo industrial y de generación de valor agregado en las actividades de comercio y turismo.

Sucre y Córdoba, generan valor agregado en la producción agrícola, pero se requiere diversificación de mercados sustentados en acuerdos de complementariedad que desarrollen las industrias derivadas de sus actividades principales de producción.

Son economías en su mayoría que no han desarrollado sus sectores secundarios y terciarios por lo que se requiere el impulso de los mismos con una visión clara de la

complementariedad entre ellos y con los países con los que se firmen acuerdos. Colombia en una economía diversa y de necesidades variadas, así hay que entenderla para lograr éxitos en los negocios internacionales y el impacto de los acuerdos a lo largo de toda su economía.

La estrategia Central es ubicar la potencialidad de la región por departamento, potencializarla y aprovechar cada mercado de la CAN, no hay necesidad de que todos los departamentos exporten a todos los mercados, en una buena estrategia de desarrollo económico local, se deben focalizar las ventajas absolutas y con ellas potencializar mercados, sin dejar a un lado ventajas competitivas que permitan dinamizar la oferta exportable de los departamentos.

Bolívar y Atlántico deberán seguir liderando la exportación de productos químicos, Bolívar puede fortalecer la industria de alimentos y pesca hacia los mercados evidenciados en el capítulo anterior. Atlántico puede fortalecer la oferta internacional de su industria textil aprovechando mercados como Perú y Ecuador. Cesar y Guajira liderará con las exportaciones de minas y carbón aprovechando aún más el mercado de Perú. Córdoba puede dinamizar el mercado de Bolivia con la producción pesquera.

Lo anterior enmarcado en condiciones de política comercial y económica que beneficien a la industria con el fin de lograr estos objetivos, en este sentido el esquema de gobernanza multinivel es fundamental, ya que entender que los espacios supranacionales solo tendrán cabida en la medida que exista una integración entre los mismos con los objetivos de políticas desarrollados en los espacios nacionales, supranacionales y regionales. .

CONCLUSIONES

Luego de analizar el dinamismo comercial entre los departamentos de la Región Caribe y los países de la CAN, se pueden evidenciar las siguientes características:

- Concentración en mercados y actividades de exportación e importación. El mercado dinamizador es Venezuela y los departamentos de mayor liderazgo en la actividad comercial son Bolívar y Atlántico.
- Poca Correspondencia entre las actividades de mayor valor agregado y las actividades de exportación. Las actividades desarrolladas corresponden a las tradicionales ventajas absolutas de cada departamento por lo que la diversificación y generación de ventajas comparativas es un resultado nulo para las actividades comerciales que generaron los departamentos con los países miembros de la CAN.
- Los enfoques teóricos mencionados encuentran un gran contraste al intentar vislumbrar una aplicación de los mismos en la realidad del comercio de Colombia con la CAN y en particular con la Región Caribe y los departamentos que la conforman. La teoría de la gobernanza multinivel es clave para entender porque no se logró un organismo supranacional que regulara de forma eficiente el comercio de los países que la conforman. Los conflictos internos de cada economía y especial la búsqueda del interés propio conlleva a que los lineamientos internos primen sobre cualquier decisión que se estipulara en el marco de la Comunidad Andina. Estas economías fueron golpeadas por crisis económicas mundiales, crisis cambiarias, inestabilidad política, y demás factores que no hacen posible la búsqueda de un objetivo comercial común.

La realidad del comercio entre la Región Caribe y los países de la Comunidad Andina es una explicación más de los pensamientos expuestos de Hirschman (1958), no se puede hablar del efecto del Comercio de la CAN sobre la Región Caribe, hay que analizar la realidad por departamento e incluso por actividad económica, no siendo esto

una debilidad, sería el principio de entender la realidad de los países y sus economías internas con el fin de que se logre lo que el autor propone, que haya un fortalecimiento de las actividades más débiles y de las economías menos fuertes.

Por otro lado, Myrdal (1957) en su visión pesimista, expone la idea de que las regiones menos desarrolladas impedirán un proceso de desarrollo dinámico, generando aglomeraciones en polos de crecimiento, lo cual es evidente en los resultados expuestos, las actividades que generan valor agregado en cada departamento son diversas y generalmente se concentran en una sola clasificación CIIU.

Venezuela es un mercado importante para el Caribe colombiano, pero no se puede hablar de relación comercial entre la región Caribe y la Comunidad Andina debido a la alta representatividad del mercado venezolano. De igual forma tampoco se puede mencionar a la región en general debido a que los departamentos de Bolívar y Atlántico son los principales protagonistas del comercio exterior con estos países, mientras que los demás realizan operaciones esporádicas en algunos casos y no con todos los mercados de la comunidad.

Actualizando un poco el panorama comercial entre Colombia y Venezuela, se puede observar que con el fallecimiento del presidente Hugo Chávez el país ha estado en inestabilidad política lo cual a traído aspectos negativos incluyendo su economía. Incluso durante su mandato se rompieron relaciones comerciales por decisión de el mismo principalmente por sus enfrentamientos con el entonces presidente de Colombia Álvaro Uribe.

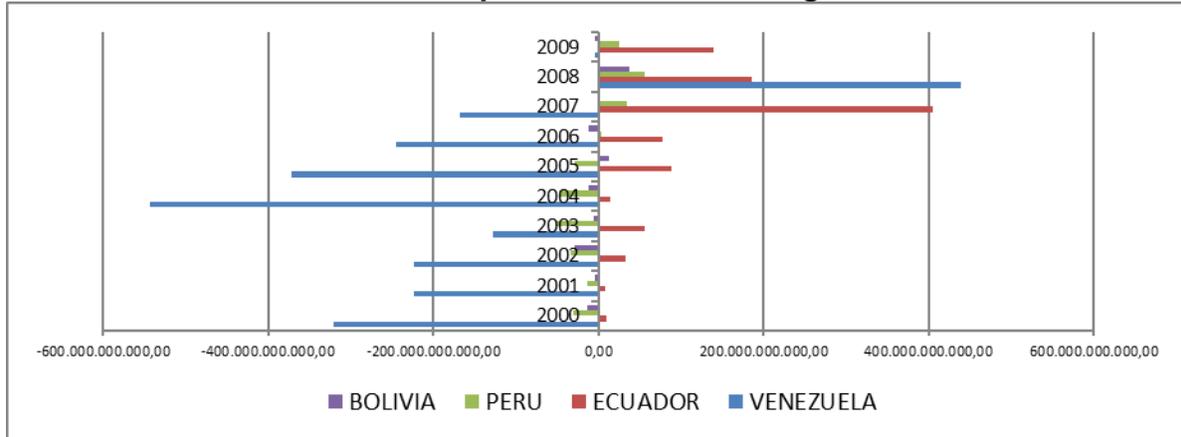
Con el mandato de Juan Manuel Santos las relaciones comerciales se reestablecieron, sin embargo el desempeño del mismo no ha sido el mejor por la crisis económica que enfrenta el país vecino. Y por otro lado el tema del contrabando entre ambos países ha hecho que las autoridades de ambos países adelanten esfuerzos bilaterales para contrarrestar este flagelo.

Pero las relaciones colombo venezolanas también tienen un aspecto positivo y es el nacimiento de la asociación Monómeros, cuya historia tiene sus inicios en el año 1.967 cuando el Consejo Nacional de Política Económica de Colombia aprobó el proyecto destinado a la producción de Caprolactama y Fertilizantes Compuestos y en diciembre del mismo año tiene participación industrial el Instituto Venezolano de Petroquímica, IVP.

Esta asociación ha tenido muchos avances industriales en materia petrolera y operaciones logísticas y comerciales y actualmente transforma hidrocarburos en desarrollo social y con proyección de potencia petroquímica mundial. Demostrando que los clusters son una opción positiva en el marco de la Comunidad Andina, ya que en el marco de los diferentes tipos de integración que estos pueden dinamizar, se pueden potencializar las ventajas absolutas y comparativas de las diferentes regiones que conforman los países pertenecientes al acuerdo.

Por otro lado, en cuanto a nuestras exportaciones netas con Venezuela son negativas en la mayor parte del periodo, solo en el 2008 se muestran saldos positivos. Ecuador por el contrario evidencia saldos positivos a lo largo del periodo, Perú saldos negativos al inicio del mismo, pero al final muestra saldos favorables y Bolivia es el mercado de menor dinamismo con resultados positivos y negativos a los largo de todo el periodo, tal como se evidencia en la siguiente gráfica:

Grafico 40 Exportaciones Netas de Acuerdo a cada Mercado Integrante de la CAN hacia los departamentos de la Región Caribe



Fuente: cálculo de las autoras con base en datos SIEX-DIAN

Se podría hablar de una interrelación entre el PIB y las exportaciones de la región Caribe, pero dado los resultados negativos de estas operaciones, no se pudo referenciar al sector externo como dinamizador del PIB ni para la región, ni para los departamentos.

En cuanto a las actividades que generan valor agregado en cada departamento cada uno cuenta con una en específico que lo caracteriza, es decir que son monodependientes. Es así como en los departamentos de Atlántico y Bolívar el valor agregado lo genera el resto de la Industria, en el Cesar y la Guajira la extracción del carbón, en Córdoba la extracción de minerales, en el Magdalena a principios de la década eran la producción pecuaria, el cultivo de otros productos agrícolas y el comercio, pero a partir del 2006 esta última toma gran fuerza, mientras que las dos primeras disminuyen; y en San Andrés los hoteles, restaurantes y similares.

El principal objetivo de este acuerdo era la integración comercial, pero este proceso no avanzó, solo quedo en un aprovechamiento de ventajas absolutas, principalmente con el mercado Venezolano, los esquemas de Supranacional de un organismo regional como la CAN solo pueden tener un efecto positivo en la diversificación y descentralización del comercio de los países miembros, no solo la realidad económica de cada país, sino la realidad política y en especial su estructura productiva.

La CAN no paso de ser una Zona de libre comercio, evidenciando la importancia del entendimiento de la gobernanza multinivel como base para el funcionamiento de estos organismos regionales. Los cambios en los lineamientos de la CAN no tuvieron efecto más allá de una Zona de libre comercio, los lineamientos internos primaron sobre estas disposiciones.

Finalmente se concluye que la CAN ya no es un organismo creíble y con la salida de Venezuela dejó de ser un elemento clave para el comercio de Colombia y de los departamentos de la Región Caribe obligando a la diversificación de mercados. No hay que perderse en el regionalismo abierto hay que entender la supranacionalidad y avanzar con objetivos comunes de lo contrario se seguirá construyendo acuerdos perfectos en el papel, pero que en la práctica no se llevaran a cabo.

BIBLIOGRAFIA

Bulmer, Simon. Policy Transfer in European Union governance: regulating the utilities. 2007

Castro Ávila, Robinson; Porto Arroyo Sandra. Análisis de los efectos sobre el desarrollo y la distribución de la renta del comercio Internacional de Costa Caribe Colombiana. Trabajo de grado de especialización. Universidad de Cartagena. 2004

Gujarati Damodar, Porter, Dawn C. (2009). Econometría. Quinta edición, Mc Graw hill.

Moncayo Jiménez, Edgard. Geografía económica de la Comunidad Andina: las regiones activas en el mercado comunitario. Bogotá, Octubre de 2003

Salvatore, Dominick. International Economics. California. Novena edición: 2007. Pag. 153

Vieira Posada; Edgar. La formación de espacios regionales en la integración en América Latina. Pontificia Universitaria Javeriana. Bogotá, 2008

Bolivar Bolivar, Jesus R. La empresa Monomeros Colombo-venezolanos: sus Origenes. Barranquilla. 2010

PAGINAS WEB

Basombrío, Ignacio. Integracion Andina: Instituciones y Derecho Comunitario. (En línea), Disponible en:

<http://www.eclac.org/brasil/noticias/paginas/2/22962/BASOMBRIO-INTEGRACION%20ANDINA-INSTITUCIONES%20Y%20DERECHO.pdf>. Consultado del 29 de Enero de 2011

Borradores de Economía. El Comercio Colombo-Venezolano: Características y Evolución Reciente. (En línea). Disponible en:

<http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra602.pdf>. Consultado el 25 de enero de 2011

Comunidad Andina de Naciones. (En línea), Disponible en:

http://www.comunidadandina.org/comercio/zona_1.htm Consultado el 23 de enero de 2011

Estrategia Regional Para la Comunidad Andina 2002-2006. (En línea), Disponible en: <http://www.comunidadandina.org/cooperacion/Estrategia%20Regional%20para%20la%20Comunidad%20Andina%202002-2006.pdf> Consultado el 23 de enero de 2011

Marks, Gary y Hooghe, Liesbet. Types of multi-level governance. 2001. (En línea). Disponible en: <http://eiop.or.at/eiop/pdf/2001-011.pdf>. Consultado el 11 de enero de 2011

Salgado Cubides; Jorge. Enfoque sobre algunas teorías referentes al desarrollo regional. (en Línea). Disponible en: <http://aulas.utbvirtual.edu.co/course/view.php?id=6180>. Consultado el 11 de enero de 2011

Sánchez M. Alfredo. La integración regional de América Latina: sus éxitos y fracasos. (En línea). Disponible en: <http://www.ajlas.org/v2006/paper/2005vol18no107.pdf> Consultado el 29 de enero de 2011.

Teorías clásicas del comercio Internacional. (En línea). Disponible en: <http://www.scribd.com/doc/11058408/Teorias-Clasicas-Del-Comercio-Internacional>. Fecha de publicación: 22 de enero de 2009. Consultado el 25 de enero de 2011, pág. 1, Pág. 2

Vázquez Cueto, María José; Mendoza Álvarez, Carolina. Un análisis de la integración Comercial entre los países de América del sur. (En línea). Disponible en: <http://www.uv.es/asepuma/XVI/110.pdf>. Consultado el 29 de enero de 2011

Wallerstein, Immanuel: "Le systeme-monde et son devenir: theses sur sa structure et sa trajectoire actuelle". Paris 1993. (En línea). Disponible en: http://www.gemdev.org/publications/cahiers/pdf/20/Cah_20_Wallerstein.pdf. Consultado el 11 de enero de 2011