

El proceso de integración andino y las relaciones con la UE y España

.....
CARLOS MOSLARES GARCÍA*

JOAQUÍN TURMO GARUZ**
.....

El artículo trata de mostrar los rasgos y determinantes más significativos del proceso de integración de la Comunidad Andina (CA), así como las pautas y tendencias en las relaciones entre la CA y la Unión Europea (UE). Dicho pacto que se creó en 1969 no tuvo ningún protagonismo hasta la década de los años 90 en que coincidiendo con un resurgir general de los bloques comerciales, ha cobrado un renovado impulso que se traduce en la creación de una área de libre comercio andina (1993) así como el avance en la consecución de una unión aduanera (el Arancel Común Externo entró en vigor en 1995) y con la vista puesta en otros aspectos que supondrán una mayor integración económica. Esta intensificación en la integración andina coincide con un creciente interés de la UE en las relaciones con dicha área y que se espera se traduzca en resultados en la cumbre del Grupo de Río en Mayo del 2002. Dichas relaciones deben ser analizadas en el marco del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y de las relaciones bilaterales con otros bloques.

Palabras clave: relaciones económicas internacionales, integración regional, inversiones, Comunidad Andina, Unión Europea, España.

Clasificación JEL: F15, F21.



COLABORACIONES

1. Introducción

Las primeras experiencias de integración en América Latina datan de los años 60 (1), siguiendo los procesos iniciados por países desarrollados y principalmente bajo la influencia de los orígenes de la Unión Europea. Ahora bien, el éxito de las primeras experiencias de integración fue muy limitado, como muestra el escaso crecimiento del comercio intrarregional y de la integración comercial de estos países en la economía mundial.

Las razones del fracaso de los procesos de integración en el pasado están en gran medida asociadas a las propias características de los países protagonistas de los mismos: de bajo nivel de desarrollo, escasa industrialización, crecimiento económico inestable y bajo nivel de renta *per capita* (Viñas, 1991). De estas circunstancias se derivan las dificultades de los procesos de integración Sur-Sur (2) y que pueden resumirse del siguiente modo:

- Preponderancia de los modelos de sustitución de importaciones, vigentes hasta los años 70 en muchos países de la región, que determinaron la orientación proteccionista de los procesos de integración, generalmente con mercados internos

* Jefe de Departamento de Economía y Finanzas. Facultat d'Economia IQS Universitat Ramon Llull. Barcelona.

** Departamento de Teoría Económica. Escuela Universitaria de Estudios Empresariales. Universidad de Barcelona.

(1) Los primeros antecedentes son el Mercado Común Centroamericano (1960), el Pacto Andino (1969) y el Mercado Común del Caribe (1973).

(2) Véase EUROPEAN ECONOMY (1993).

de reducido tamaño. La consecuencia de ello fue la ineficiencia y la falta de competitividad exterior.

- Ausencia de mecanismos de compensación que permitieran mitigar los costes derivados del ajuste estructural derivado del proceso de integración.

- Choques petrolíferos, comportamiento errático de los precios de las materias primas y crisis derivada del endeudamiento, que motivaron importantes restricciones externas en las Balanzas de Pagos de esos países.

- Falta de voluntad política de los gobiernos, a menudo debido a la falta de sintonía democrática.

La experiencia de la UE con los avances experimentados en el proceso de integración y ampliación en los años 80 y 90 y, sobre todo, la creación del NAFTA (*North American Free Trade Area*), que supone un notable giro en la política comercial de USA, son importantes elementos determinantes del nuevo impulso integrador que se ha producido durante la última década del siglo pasado.

A diferencia de las experiencias anteriores, en los años 90 se ha asumido plenamente la necesidad de que los procesos de integración permitan la consecución de mercados amplios y abiertos al exterior, de manera que permitan el aprovechamiento de economías de escala y la competitividad exterior. De cara a la integración de estos países en la economía mundial, esta nueva ola de integración regional tiene dos objetivos fundamentales: fomentar el comercio intrarregional y atraer inversiones extranjeras que favorezcan las mejoras de competitividad en el exterior.

Los diferentes procesos de integración existentes en América Latina se dan en un marco en el que se barajan diferentes alternativas y estrategias (Casilda y Sotelsek, 2001):

- La alternativa de corte anglosajón, consistente en la mera integración comercial a través de áreas de libre comercio. En este sentido cabe destacar que EEUU difícilmente iba a contemplar el hecho de ceder soberanía (como sí han hecho los países de la UE) en el marco de un proceso integrador. Este hecho puede explicar la dinámica de los EEUU en crear áreas de libre comercio pero sin la ambición de avanzar más allá en el proceso integrador;

- y la alternativa de la Europa continental, que va más allá y pretende la integración a través de uniones aduaneras y/o mercados comunes (3), incluso con objetivos más ambiciosos que se traducen en la creación de organismos supranacionales, etc.

Además, estas alternativas están mediatizadas por el complejo entramado de relaciones internacionales de los países de la región, que se debate entre la asunción del nuevo predominio USA, la alternativa de las relaciones con la UE e incluso, la alternativa del Pacífico y los países asiáticos.

En efecto, por una parte, la dinámica surgida de la creación del NAFTA, abrió un nuevo escenario de la influencia de EEUU en América. Otros países latinoamericanos se apresuraron a establecer acuerdos preferenciales con el NAFTA a través de México y en el Acuerdo de Miami (1994) surgió la propuesta del ALCA (Acuerdo de Libre Comercio de América) que tiene previsto finalizar sus negociaciones en 2005. El ALCA consistiría en la creación de un área de libre comercio de todos los países de América, excepto Cuba, abarcando 34 países de una gran diversidad económica y social.

Por otra parte, continúa la anterior dinámica de integración regional (Mercado Común Centroamericano, Comunidad Andina y Mercado Común del Caribe), revitalizada y ampliada mediante la creación de Mercosur (1991). Estos procesos de integración responden a una filosofía europea continental, que implica un mayor grado de integración comercial que la mera área de libre comercio y conlleva la creación de mecanismos políticos institucionales y sistemas de compensación de desequilibrios regionales y de los costes de los ajustes debidos a la integración.

2. La Comunidad Andina

La Comunidad Andina (CA) se constituyó en 1969 (Venezuela se integró en 1973 y Chile salió en 1977) y actualmente lo forman Venezuela,

(3) Como es sabido, ambos puntos de vista ya se enfrentaron en los años 50 y desembocaron en la creación de la UE, encabezada por Francia y Alemania, por una parte, y el AELC (Área Europea de Libre Comercio), encabezada por Reino Unido, por otra.



COLABORACIONES

Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia con una población total de unos 110 millones (crecimiento demográfico alrededor del 2 por 100) de habitantes, constituyendo el tercer bloque económico de América después del NAFTA y Mercosur, moviéndose entre estos dos polos o fuerzas centrífugas.

A pesar de la larga historia de dicho acuerdo, no es hasta 1992 cuando se creó una zona de libre comercio, a la que Perú se incorporó en 1997 de forma progresiva, y en 1994 cuando se creó el Arancel Externo Común (AEC) y cuya entrada en vigor está prevista a principios de 2004. Se trata de un arancel relativamente simplificado, con cuatro niveles de protección: 0, 5, 10, y 20 por 100.

La Comunidad Andina se caracteriza por ser un espacio con grandes recursos naturales básicos en muchos casos para las economías occidentales (poseen el 50 por 100 de los recursos petrolíferos de América Latina, el 50 por 100 de recursos de gas y carbón, el 10 por 100 de las reservas de cobre mundiales, el 40 por 100 de las aguas del subcontinente, grandes recursos pesqueros, etc.). Esta gran riqueza de recursos naturales presentan una gran diversidad desde el momento que la zona comprende el Caribe, el Pacífico, los Andes y el Amazonas. Dicha diversidad geográfica también presenta problemas de infraestructuras en el sistema de transporte y comunicaciones. Para paliar estas necesidades, la UE ha incrementado su ayuda a la región con el fin de financiar principalmente proyectos de infraestructuras. Así, en el período 1982-99 el promedio de todos los recursos de ayuda de la UE a la CA ascendía alrededor del 5 por 100 de los dirigidos a América Latina. La UE se ha convertido en el máximo contribuyente al proceso de integración de la CA, lo cual no quiere decir que la contribución de la UE no pase de ser más que simbólica: así, por ejemplo, en 1999 el Programa de Cooperación Regional de la UE con la CA fue de apenas 17 millones de euros (4).

La diversidad geográfica se traslada también a otros ámbitos: económico, educativo, político, etc., de forma que nos encontramos con dos países Colombia y Venezuela que cuentan con un

nivel de desarrollo superior al resto de los países de la CA.

Pese a las dificultades que ha atravesado la CA desde su creación ha experimentado una notable integración regional como lo muestra el hecho de que las exportaciones intra-regionales se han multiplicado por 45 en los últimos 30 años (5) y que el comercio intra-regional de manufacturas ha pasado del 48 por 100 al 86 por 100 en el mismo período (Banco Interamericano de Desarrollo, 2002).

Otro aspecto a destacar es la configuración al modo europeo que está siguiendo la CA. Dicho proceso de integración económica no se reduce a la creación de una mera área de libre comercio o unión aduanera sino que es más ambicioso en sus objetivos, de manera que basándose en el modelo de la UE y con su soporte y transferencia de *know how* se han ido creando instituciones como el Parlamento Andino, la Comisión Andina, el Consejo Presidencial Andino, el Tribunal de Justicia, el Consejo Andino de Ministros Exteriores, etc. Estos organismos además de pretender asegurar una profundización en la integración y coordinación económica de los países que forman parte, persiguen reforzar su papel de único interlocutor internacional. Los objetivos marcados por la CA en el corto plazo pasan por la consolidación de la Unión Aduanera con vistas a avanzar en el Mercado Común (2005) y que se traducirá entre otros aspectos en la creación de un pasaporte andino con plena circulación de las personas en dicha fecha. El Acuerdo de Santa Cruz de la Sierra (enero de 2002) representa un significativo avance en la agenda de objetivos que hacen referencia a aspectos diversos como la armonización de los requisitos sanitarios y fitosanitarios, facilitar y agilizar trámites en el transporte por carretera, dotación de competencias al Tribunal de Justicia Andino para la resolución de conflictos comerciales, armonización del régimen de perfeccionamiento activo, elaboración de una Política Agrícola Común, armonización de políticas macroeconómicas, avances en la elaboración de una política exterior común, etc.



COLABORACIONES

(4) Véase Comisión Europea (Dirección General de Relaciones Exteriores).

(5) Entre 1990 y 1997 el comercio intra-regional ha crecido un 510 por 100.

CUADRO 1 EXPORTACIONES INTRARREGIONALES (En % sobre las totales)										
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Comunidad Andina.....	6,0	7,9	9,8	10,0	12,4	10,3	11,8	13,8	9,1	9,1
CARICOM.....	10,8	10,9	17,1	13,7	15,9	16,0	15,4			
MCCA.....	18,4	22,7	22,5	22,3	21,2	20,4	22,1	21,2	20,5	20,1
Mercosur.....	11,1	14,3	18,5	19,2	20,4	22,7	24,4	25,0	20,4	20,9
Mercosur+Chile+Bolivia.....	14,4	17,5	21,7	22,0	22,8	25,0	26,6	27,3	22,6	23,6
NAFTA.....	41,9	44,0	46,7	48,0	46,0	47,1	48,9	51,5	54,6	56,7

Fuente: BID.

La Unión Europea (UE), desde 1996, ha reforzado las relaciones con la CA estableciéndose acuerdos de cooperación que se centran principalmente en tres líneas:

a) Soporte en el proceso de integración andino: apoyo en la creación de instituciones y ordenamiento legal para el avance en el proceso integrador.

b) Apoyo para ciertas políticas sectoriales: gestión de los recursos del Amazonas, energía, pesca, infraestructuras de transporte, etc.

c) Aplicación de un Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) (6) a muchos de los productos procedentes de la CA de tal forma que más del 90 por 100 de las exportaciones de la CA hacia la UE están exentas de pago de aranceles. A pesar de dichas facilidades la realidad es que la balanza comercial de la CA respecto a la UE ha empeorado en los últimos diez años (Cuadro 2) lo que pone en evidencia la necesidad de revisar las relaciones comerciales entre ambos tratados en las próximas fechas. Dicho deterioro se explica en parte por la reducción arancelaria general concedida por la UE, en el marco de las últimas negociaciones de la OMC, lo que hace del SGP un instrumento comercial menos beneficioso para la CA.

3. Comercio exterior e IED en la Comunidad Andina

El grado de integración comercial es el principal aspecto que caracteriza la integración económica entre países y viene determinado por el nivel de desarrollo de los países asociados. Pues bien,

(6) El SGP se aprobó para el 1999-2001 y se ha extendido hasta 2002-2004.

el Cuadro 1 muestra el grado de integración comercial para las principales zonas de integración regional en América, medido mediante el porcentaje de comercio intrarregional sobre el comercio total en cada zona.

En dicho Cuadro 1 puede observarse un claro incremento del comercio intrarregional en todas las zonas de integración americanas durante la década de los 90 que, como ya hemos visto, es el período del gran impulso de integración en América, siendo el incremento más significativo en Mercosur y en la Comunidad Andina. No obstante, también pueden apreciarse dos diferencias entre el NAFTA y el resto de zonas de integración. La primera diferencia se da en el nivel de comercio intrarregional; en efecto, mientras en el NAFTA el comercio intrarregional superaba ampliamente el 50 por 100 del total a finales de la década de los 90, en el resto de áreas de integración el nivel de comercio intrarregional era desigual y, en el mejor de los casos, no alcanzaba el 25 por 100. La segunda diferencia se da en la evolución del comercio intrarregional: aunque crece en todos los casos en el período observado, en el NAFTA el comercio intrarregional sólo tiene un ligero receso en 1995, sin duda debido a la crisis mexicana de 1994, mientras que en las demás zonas a partir de 1998 la recesión en el comercio intrarregional tiene mayor énfasis y está asociada al impacto de la evolución de los precios de las materias primas y productos petrolíferos sobre las economías de la región, que comentamos más adelante.

En definitiva, la década de los 90 ha sido un período de integración comercial en América, si bien el grado de integración en el continente está estrechamente asociado al nivel de desarrollo de los países participantes. En particular, la integra-



COLABORACIONES

CUADRO 2
SALDOS COMERCIALES DE LA COMUNIDAD ANDINA
(En millones de dólares)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total	6.532	1.216	339	3.521	-421	8.474	3.695	-6.814	8.028	17.797
NAFTA.....	3.155	1.457	1.794	3.133	534	6.813	4.254	-985	6.783	13.773
UNION EUROPEA.....	449	-514	-887	548	291	265	-580	-2.142	-829	-896
MERCOSUR.....	-1.029	-1.372	-1.416	-1.191	-1.481	-1.033	-1.278	-1.945	-929	-992
MCCA.....	478	470	493	531	478	656	789	552	840	1.170
CARICOM.....	480	538	561	1.089	485	455	254	241	433	994

Fuente: Comunidad Andina (SICEXT).

CUADRO 3
PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE LA COMUNIDAD ANDINA
(En % sobre X+M totales)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
NAFTA.....	44,6	45,8	45,7	42,5	41,8	46,1	45,1	42,7	45,8	45,9
UNION EUROPEA.....	19,6	19,3	17,8	18,9	18,5	17,2	15,9	17,3	15,3	12,5
MERCOSUR.....	5,7	5,6	5,5	5,6	5,8	5,2	5,7	5,9	5,5	5,8
MCCA.....	1,1	1,1	1,1	1,1	1,0	1,1	1,1	1,1	1,3	1,4
CARICOM.....	1,4	1,4	1,3	2,1	1,0	0,9	0,6	0,6	0,8	1,2
RESTO.....	27,5	26,9	28,5	29,9	31,9	29,6	31,6	32,4	31,3	33,3

Fuente: Comunidad Andina (SICEXT).

ción también ha crecido en la Comunidad Andina, aunque todavía muestra un bajo grado de integración comercial, debido sin duda a su bajo nivel de desarrollo.

Estos mismos rasgos se observan en la distribución geográfica del comercio exterior de la CA. Los Cuadros 2 y 3 muestran dicho comercio exterior con sus principales socios comerciales, en saldos (Cuadro 2) y en porcentaje sobre el comercio total.

Como puede observarse, la Comunidad Andina tiene un saldo comercial positivo durante el período estudiado, excepto en 1995 y 1998. En el primer caso, 1995, el déficit se explica por un fuerte incremento de las importaciones, sobre todo de las procedentes de las regiones desarrolladas (NAFTA y UE) asociado a un fuerte crecimiento de la inversión y del PIB en los países andinos (7); en 1998 el déficit está asociado al fuerte descenso de las exportaciones, debido al abaratamiento de las materias primas y el petróleo (8). El impacto de la reducción de las exportaciones determinó una recesión generalizada en

estos países que, a su vez, explica la recuperación del superávit comercial, aunque con menor nivel de comercio. Sin embargo, esta recesión ha supuesto una pérdida de importancia comercial de la Comunidad Andina, tanto en el ámbito intrarregional como en el extrarregional, ya que se produjo una importante reducción de los flujos comerciales de los países andinos.

Los principales socios comerciales de la Comunidad Andina son el NAFTA, la Unión Europea y Mercosur, que abarcan casi las dos terceras partes del comercio exterior de los países andinos. Las características de las relaciones andinas con cada una de dichas zonas son las siguientes:

- El NAFTA ostenta un claro predominio comercial, ya que es la zona con la que se realiza más del 45 por 100 del comercio andino; es, además, una zona de importancia especial para la Comunidad Andina puesto que se trata del único de los grandes socios comerciales con el que el comercio ofrece superávit. En esta relación comercial destaca la importancia creciente de México (9).

- Mercosur, pese a su proximidad geográfica, representa menos del 6 por 100 del comercio de

(7) El crecimiento de la inversión fue generalizado; el crecimiento del PIB fue particularmente importante en Perú y Venezuela.

(8) Entre 1996 y 1998 el precio de las exportaciones de materias primas descendió un 18 por 100 y el del petróleo un 36 por 100, de manera que el precio de las exportaciones de productos primarios descendió un 21,1 por 100 (OMC, 1999).

(9) Colombia y Venezuela, países de mayor peso económico de la CA, forman junto a México el Grupo de los Tres.



COLABORACIONES

CUADRO 4
PROCEDENCIA DE LA IED EN LA COMUNIDAD ANDINA
(En %)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	91-00
NAFTA	50,5	51,4	47,4	14,9	22,3	15,5	16,4	23,0	31,5	32,8	28,6
USA	48,4	50,3	46,1	13,5	19,4	13,8	14,7	18,6	27,9	21,4	25,4
UNION EUROPEA	19,5	20,2	18,4	49,3	16,6	17,7	30,0	22,3	32,0	33,7	26,2
MERCOSUR.....	0,5	0,4	0,5	1,2	3,4	3,8	4,0	5,3	6,1	2,8	3,2
ASIA	4,9	4,8	2,8	1,1	1,8	1,8	4,4	2,4	4,3	1,4	3,0
AMERICA CENTRAL	3,8	4,3	4,2	4,4	5,3	2,1	13,5	2,0	2,9	2,9	5,1
ANTILLAS	5,0	4,0	3,6	6,5	5,7	10,0	10,0	23,5	10,1	11,3	10,0
TOTAL ANTERIOR.....	84,2	85,0	76,9	77,4	55,1	50,9	78,3	78,6	87,0	84,9	76,1

Fuente: Comunidad Andina y Bancos centrales de los países.

la Comunidad Andina. Este contraste entre las relaciones con ambas zonas, además de mostrar las dificultades de la integración comercial sur-sur entre países en vías de desarrollo, también constituye una muestra de la tendencia predominante en el comercio de los países de América Latina con el NAFTA.

- En cuanto a la Unión Europea aunque sigue siendo el segundo bloque en importancia comercial, el peso relativo ha disminuido de forma muy significativa. Merece la pena destacar el desequilibrio existente en las relaciones comerciales de la Comunidad Andina con el NAFTA y con la UE, claramente desfavorable para los intereses de la UE, ya que muestra que la importancia del NAFTA para la Comunidad Andina, no sólo geoestratégica sino comercial, es muy superior a la de cualquier otra zona comercial. Conviene valorar dicha importancia en su justa medida ante la propuesta del ALCA por parte de USA y la repercusión que ello pueda tener en las relaciones entre la Comunidad Andina y la UE.

Otro aspecto importante, en relación con el comercio de la Comunidad Andina y su importancia geográfica es la IED (Inversión Extranjera Directa) recibida. El Cuadro 4 muestra la evolución de la IED recibida por los países andinos, así como el porcentaje sobre el total de la misma durante el período. En general, recoge más del 75 por 100 de la misma, excepto los años 95 y 96 en los que por problemas de ajuste estadístico hay una parte importante de la IED cuya procedencia no está contrastada, sobre todo en el caso de Perú. El NAFTA y la UE son también en este caso las principales zonas de procedencia de la IED registrada en la Comunidad Andina, abarcando casi el 55 por 100 del total de la misma en el período y

con gran diferencia con respecto a otras zonas, como Mercosur o Asia (10). No obstante, hay que reseñar que, en su evolución se aprecia que, mientras que la participación relativa del NAFTA, y de USA, es descendente, la participación de la UE es creciente, de manera que al final del período la UE se había convertido en el principal inversor en la Comunidad Andina, por delante del NAFTA. Es decir, que si bien no puede decirse que el capital comunitario en los países andinos supera en *stock* al procedente del NAFTA, sí es superior en flujo anual.

El aspecto más destacable es la relación inversa que se produce entre la evolución del flujo de capital procedente de la UE en la Comunidad Andina y la relación comercial entre ambas zonas. En efecto, en términos relativos, durante el período 1991-2000 la evolución de los flujos de inversión de la UE hacia la zona andina no se corresponde con la evolución de las relaciones comerciales entre ambas zonas, sino que frente a un incremento del flujo de capital hacia la CA, se produce una disminución de las relaciones comerciales entre dicha comunidad y la UE, lo que revela la escasa interrelación económica establecida entre ambos bloques comerciales y constituye un hecho que debe ser analizado con mayor detalle.

4. Relaciones comerciales y de IED de la Comunidad Andina y la UE

Cuatro países comunitarios, Alemania, España, Italia y Reino Unido, abarcaban en el año

(10) La zona que ocupa el tercer lugar como inversor en la Comunidad Andina son las Antillas, pero ello es debido principalmente a los flujos procedentes de tres paraísos fiscales: Islas Caimán, Bermudas e Islas Vírgenes.



COLABORACIONES

CUADRO 5
COMERCIO DE LA COMUNIDAD ANDINA CON LA UE
(En % sobre total comercio con UE)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Alemania.....	28,9	27,1	26,9	27,1	24,8	23,6	24,0	23,4	21,7	20,4
Austria.....	1,0	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6	0,7	0,6	0,6	0,8
Bélgica.....	8,1	8,7	7,9	7,9	7,8	7,7	7,6	7,0	7,8	7,2
Dinamarca.....	2,1	1,6	1,6	2,0	1,4	1,6	1,7	1,6	1,1	1,1
España.....	8,1	9,5	9,4	8,5	11,6	12,3	11,6	12,1	13,4	14,1
Finlandia.....	1,3	1,1	1,0	1,3	1,4	1,6	1,2	1,6	1,4	1,9
Francia.....	9,0	9,1	9,2	8,2	9,3	8,8	9,8	10,2	9,8	9,8
Grecia.....	0,4	0,1	0,1	0,2	0,1	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2
Irlanda.....	0,6	0,7	0,8	0,7	0,8	0,9	1,0	0,9	1,1	1,0
Italia.....	14,0	14,3	15,2	13,3	13,0	14,0	14,4	14,8	15,8	15,2
Luxemburgo.....	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Países Bajos.....	12,1	11,7	9,0	9,4	10,1	10,6	9,8	8,9	8,7	8,2
Portugal.....	0,5	1,0	0,6	0,9	0,9	1,1	1,2	0,8	1,2	1,2
Reino Unido.....	10,9	11,3	14,3	15,9	13,0	12,9	10,9	13,2	13,7	15,3
Suecia.....	2,9	3,2	3,3	4,1	5,3	3,9	5,8	4,5	3,3	3,6

Fuente: Comunidad Andina (SICEXT).

CUADRO 6
SALDOS COMERCIALES DE LA COMUNIDAD ANDINA CON LOS PAÍSES DE LA UE
(En millones de dólares)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
UE-15.....	450,0	-514,0	-887,0	548,0	291,0	265,0	-581,0	-2142,0	-829,0	-930,0
Alemania.....	-36,0	-445,0	-398,0	43,0	-175,0	-189,0	-233,0	-815,0	-487,0	-368,0
Austria.....	-14,0	-32,0	-39,0	-49,0	-62,0	-76,0	-85,0	-73,0	-58,0	-88,0
Bélgica.....	289,0	169,0	153,0	371,0	199,0	458,0	363,0	252,0	331,0	161,0
Dinamarca.....	68,0	-6,0	15,0	45,0	-20,0	7,0	53,0	-50,0	-10,0	-45,0
España.....	-43,0	-169,0	-348,0	-124,0	-345,0	-479,0	-410,0	-554,0	-366,0	-78,0
Finlandia.....	20,0	3,0	3,0	7,0	-41,0	-49,0	-24,0	-82,0	-24,0	-106,0
Francia.....	-208,0	-244,0	-333,0	-235,0	-235,0	-195,0	-517,0	-590,0	-527,0	-617,0
Grecia.....	21,0	10,0	6,0	4,0	9,0	33,0	36,0	25,0	22,0	10,0
Irlanda.....	9,0	7,0	25,0	-8,0	-26,0	-21,0	4,0	-39,0	6,0	-35,0
Italia.....	-386,0	-526,0	-633,0	-356,0	-279,0	-519,0	-422,0	-579,0	-579,0	-494,0
Luxemburgo.....	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	-3,0	-1,0	-1,0
Países Bajos.....	728,0	677,0	414,0	429,0	682,0	811,0	623,0	466,0	432,0	172,0
Portugal.....	34,0	86,0	45,0	87,0	97,0	87,0	112,0	72,0	100,0	98,0
Reino Unido.....	28,0	87,0	327,0	507,0	545,0	512,0	61,0	277,0	574,0	528,0
Suecia.....	-60,0	-129,0	-123,0	-167,0	-52,0	-114,0	-137,0	-447,0	-243,0	-70,0

Fuente: ???Comunidad Andina (SICEXT)????.

2000 casi las dos terceras partes del comercio de la Comunidad Andina con la UE (Cuadro 5); un porcentaje que supera el 90 por 100 si añadimos Bélgica, Francia y Países Bajos.

Así pues, el comercio de la UE con la Comunidad Andina se concentra en los países grandes y los más internacionalizados de la UE a los que en este caso hay que añadir España, país que ha mostrado mayor dinamismo comercial (González y Maesso, 2000). El saldo comercial ha sido desfavorable a la CA durante la mayor parte de la década de los 90, siendo el comercio con Alemania, Francia e Italia el principal responsable de dicho déficit (Cuadro 6). Además, los saldos comerciales, generalmente desequilibrados, dejan entrever un patrón de comercio marcadamente interindustrial entre ambas zonas, es decir, que las exportaciones de cada zona están basadas en sus

ventajas comparativas: las exportaciones de la Comunidad Andina hacia la UE son básicamente productos primarios, mientras que las exportaciones de la UE hacia la Comunidad Andina están compuestas básicamente por productos industriales (Comunidad Andina, 2000).

En el período estudiado el incremento del comercio con la UE ha sido inferior al incremento medio del comercio exterior de la Comunidad Andina: mientras que las exportaciones e importaciones totales de la zona crecían a tasas medias del 7,7 por 100 y 6,3 por 100, respectivamente, las exportaciones hacia la UE crecieron a una tasa media del 0,5 por 100 anual y las importaciones a un 3,2 por 100 anual, lo que explica la pérdida de peso comercial de la UE en la zona andina. El comercio andino con la UE experimenta el mismo cambio de tendencia que el comercio total de la



COLABORACIONES

CUADRO 7
IED DE PAÍSES DE LA UE EN LA COMUNIDAD ANDINA
(% sobre total UE)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	91-00
Alemania	3,5	1,0	2,4	1,6	3,5	7,3	3,9	7,2	6,1	7,3	4,6
Austria	0,0	0,1	0,1	0,0	-0,1	0,0	0,2	0,1	0,0	0,1	0,1
Bélgica	5,3	3,5	3,5	0,1	0,1	0,5	0,7	2,0	0,0	0,8	1,2
Dinamarca	1,5	1,4	0,9	0,4	-0,3	0,0	0,3	0,0	0,6	2,6	0,7
España	5,5	4,3	5,2	74,4	22,6	38,3	54,0	34,7	12,1	34,3	35,7
Finlandia	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
Francia	21,3	11,7	12,8	1,9	14,1	6,5	7,5	9,5	13,3	11,7	9,7
Irlanda	0,1	0,0	0,0	0,7	0,6	0,1	0,1	0,2	0,4	-0,1	0,2
Italia	8,5	7,4	6,4	0,7	1,4	9,0	4,1	11,5	5,4	4,2	5,5
Luxemburgo	0,1	0,0	-0,1	0,3	-0,2	0,0	-0,1	0,3	0,0	3,7	0,6
Países Bajos	18,7	38,6	39,6	10,6	22,8	11,3	9,9	12,8	25,8	16,2	18,0
Portugal	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1	1,4	0,2	0,0	0,2
Reino Unido	28,6	28,0	23,6	9,1	34,2	25,4	19,0	19,5	34,5	18,0	21,9
Suecia	6,7	4,0	5,5	0,1	1,3	1,4	0,3	0,9	1,5	1,1	1,6

Fuente: Comunidad Andina (SICEXT) .

Comunidad Andina a partir de los años 97 y 98, debido a la evolución de los precios de las materias primas entre 1996 y 1998, comentada anteriormente, y la consiguiente recesión económica en los países de la zona.

Entre los países comunitarios más importantes en el comercio con la Comunidad Andina, España es el que más incrementa su participación en dicho comercio, seguida del Reino Unido e Italia y Francia, cuyo comercio experimenta un moderado crecimiento. También hay países, como Portugal, cuyo comercio con la región andina experimenta un crecimiento elevado, aunque su punto de partida era muy bajo. Entre los países que reducen su relación comercial con la CA, destaca el caso de Alemania cuyo comercio desciende, tanto en términos absolutos como relativos.

En cuanto a la IED, la participación de la UE ha sido creciente durante el período 91-00 hasta sobrepasar al NAFTA en flujo anual de IED y aproximarse a dicha región en la cuantía total de inversión en el período. El Cuadro 7 muestra la evolución de la IED comunitaria en la Comunidad Andina por países durante el período 91-00 y el porcentaje total del período. La IED tiene una procedencia aún más concentrada que el comercio de la UE con dicha región: más del 35 por 100 de la inversión comunitaria del período corresponde a España, seguida del Reino Unido, con cerca del 22 por 100 y Países Bajos con el 18 por 100 de la IED comunitaria, aunque estos dos países han descendido el flujo de inversión orientado hacia esa región.

Como hemos visto anteriormente, hay una escasa correspondencia entre flujos de comercio y de inversión entre la UE y la CA. Solamente en los casos de España y Reino Unido la participación en la inversión en la CA se ve en parte correspondida por una participación creciente del comercio.

5. La Comunidad Andina y España

Como hemos visto, España es uno de los países comunitarios que más incrementa su comercio con la Comunidad Andina, ya que las exportaciones de esos países hacia España crecieron a una tasa media anual del 8,7 por 100, mientras que las importaciones procedentes de España lo hicieron al 8,1 por 100, siendo el saldo comercial favorable a España durante todo el período. Al final del período el saldo comercial era desfavorable para la CA en 78 millones de dólares. La composición de dicho comercio (Cuadro 8) muestra claramente las diferencias en la especialización y el patrón del comercio mutuo: España exporta hacia la CA productos manufacturados, generalmente de requerimiento tecnológico medio, mientras que la CA exporta hacia España productos primarios. Este patrón de comercio, que muestra una importante dependencia comercial de la CA respecto a un reducido número de productos, también refleja una escasa interrelación productiva entre ambas zonas, derivada de las importantes diferencias de desarrollo.



COLABORACIONES

CUADRO 8
COMERCIO CA Y ESPAÑA 2000
(En millones de dólares)

Principales productos exportados por CA a España		Principales productos exportados por España a CA	
Total exportaciones CA	996	Total importaciones CA	918
Combustibles y lubricantes.....	317	Ptos. químicos.....	128
Pescados frescos y en conserva.....	217	Mat. eléctrico; electrónica e informática.....	104
Ptos. agrarios y conservas vegetales.....	199	Maquinaria, equipos e instalaciones.....	91
		Ptos. editoriales y mat. didáctico	69
		Ptos. siderúrgicos	63
		Textil y calzado	51
		Mat. y equip. de transp. Componentes	43
		Ptos. cerámicos y de construcción	43
		Inst. médico y de precisión	15
Total productos relacionados.....	733	Total productos relacionados	607

Fuente: ICEX.

España es también el principal inversor de la UE en la CA (Cuadro 7). Este destacado protagonismo de España en la IED se ve refrendado sólo en parte por las relaciones comerciales entre nuestro país y la CA. En efecto, si bien el comercio total entre España y la CA se incrementa, así como la importancia relativa del mismo dentro del comercio comunitario; la participación de España en el comercio de la CA sólo alcanzaba en 2000 el 1,76 por 100 del comercio total de dichos países, una cifra que está muy por debajo de la importancia de la presencia del capital español en dicha comunidad (Sánchez, 2002). En definitiva, aunque se ha producido un notable crecimiento de la presencia comercial de España en la Comunidad Andina, dicha presencia está por debajo de lo que correspondería a la presencia en inversión. Una explicación de este bajo nivel de integración comercial es que la inversión de España en la CA se concentra mayoritariamente en el sector servicios (banca, energía, comunicaciones, etc.).

6. Resumen y conclusiones

Durante la última década la CA ha experimentado un nuevo impulso en su integración regional, dando importantes pasos hacia la consolidación de una unión aduanera, con vistas a la constitución de un mercado común en 2005. Este proceso es una muestra de que los países latinoamericanos han asumido que la consecución de un mercado interior estructurado es un factor importante de atracción de la IED, por lo que consideran imprescindible poder compatibilizar su propio

proceso de integración con las relaciones con otros bloques comerciales.

Como otros procesos de integración en América Latina, la integración andina se debate entre el modelo de integración de la UE, del que está más próximo, y la influencia comercial y política de USA, predominante en la zona y que trata de confirmarse con la propuesta del ALCA. Además, la integración de la CA tropieza con las dificultades propias de los países de bajo nivel de desarrollo y gran heterogeneidad. En consecuencia, su demanda a los países desarrollados es de apertura comercial, IED, apoyo financiero y técnico para avanzar en dicho proceso de integración.

La UE, que mantiene una posición de primer orden en los aspectos de la ayuda al desarrollo y la IED, no obstante, tiene una posición comercial en la CA que no se corresponde con los demás aspectos. Este es un hecho preocupante, principalmente ante la propuesta lanzada por USA de la próxima creación del ALCA, que supone una clara ofensiva comercial.

Por esta razón, la UE debe retomar la iniciativa en las relaciones con la CA y dicha iniciativa debe tener un importante componente comercial, concretándose en la revisión del SGP arancelario y las relaciones comerciales en general. La cumbre de la UE y el Grupo de Río, prevista para este mes de mayo de 2002 en Madrid, puede ser una buena oportunidad para avanzar en las relaciones de la UE con América Latina en general y, en particular, con la CA.

En cuanto a España, dada su especial relación con la región, tanto económica como cultural, es



COLABORACIONES

el país de la UE más interesado en profundizar las relaciones comerciales con la CA. Además, la posición de España en la UE, como la de otros países del sur, puede experimentar un cambio desfavorable ante la ampliación hacia los PECO (países del este y centro de Europa), que es hoy una de las principales preocupaciones institucionales de la UE (Martín et al. 2002). En este sentido, las perspectivas de España como país son claras: la profundización de las relaciones económicas con América Latina mejora su posición estratégica en la UE, mientras que la ampliación hacia los PECO no contribuye a dicha mejora.

Bibliografía

1. BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2002): «Integración y comercio en las Américas», *Boletín Económico de ICE*, número 2718, páginas 9-12. Madrid
2. CASILDA, R, y SOTELSEK, D. (2001): «Del Panamericanismo al ALCA: implicaciones para la UE y España». *Boletín Económico de ICE*, número 2710, diciembre, páginas 19-32. Madrid
3. COMISION EUROPEA (1998): «Andean Community: Indicative multiannual guidelines». Bruselas.
4. COMUNIDAD ANDINA-SECRETARIA GENERAL (2000). «Informe estadístico de comercio e inversión entre la CA y la UE, 1991-2000».
5. EUROPEAN ECONOMY n° 52 (1993): «Regional integration initiative among developing countries: their nature, past performance and current challenges».
6. GONZALEZ, R. y MAESSO, M. (2000) «Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina». *Boletín Económico de ICE*, número 2.649, páginas 23-34, Madrid.
7. MARTIN, C.; HERCE, J.A.; SOSVILLA-RIVERO, S. y VELAZQUEZ, F. (2002): *La ampliación de la Unión Europea. Efectos sobre la economía española*. Colección Estudios Económicos. La Caixa. Barcelona.
8. SANCHEZ, A. (2002): «La internacionalización de la economía española hacia América Latina». *Boletín Económico de ICE*, número 2714, páginas 19-27. Madrid.
9. VIÑAS, A. (1991): «La Comunidad Europea ante América Latina: olvido, transición y cambio», *Información Comercial Española*, número 690, páginas 85-98. Febrero.



COLABORACIONES